

# ИНОСТРАННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РАМКАХ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

**Ред.: Алексей Иванович, насколько сильно экономический кризис и международные санкции отразились на российском рынке юридических услуг? Правда ли, что число споров с участием иностранных клиентов выросло**

**А.И.:** Безусловно, число судебных споров в том числе с участием иностранных клиентов выросло на фоне экономического кризиса, однако спрос на юридический консалтинг по-прежнему остается достаточно стабильным. Крупные инвестиционные проекты попросту невозможно в одночасье свернуть – участники рынка не отказываются от участия в проектах, а приспосабливаются к новым экономическим условиям. Это вызывает необходимость реструктуризации отношений, что требует привлечения юристов.

**Ред.: В чем Вы видите особенность реализации инвестиционных проектов в России?**

**А.И.:** Главной особенностью российского рынка является, пожалуй, то, что в качестве основного игрока на нем выступает государство. Так, в 2015 году объем госзаказа, включая закупки госкорпораций, достиг 30 трлн руб., или 25% ВВП. При этом половина госзакупок приходится на строительные контракты. Таким образом, государство, с одной стороны, является крупнейшим участником строительного рынка в России, а с другой стороны, оно же, являясь регулятором правоотношений, устанавливает на этом рынке правила игры.

Поэтому, даже если проект не предполагает бюджетных инвестиций, необходимо иметь в виду, что правила, действующие в области госзаказа, в той или иной степени оказывают влияние на отношения, складывающиеся при реализации частных проектов.

**Ред.: Означает ли это, что, например, иностранный подрядчик, который берется выполнить работы для государственных нужд, заведомо находится в уязвимом положении по отношению к заказчику?**

**А.И.:** Это далеко не так. Российское законодательство в целом достаточно сбалансировано и учитывает интересы всех участников инвестиционного проекта. Другое дело, что, выполняя работы в России, необходимо на всех стадиях процесса учитывать установленные законом и подзаконными актами формальности. Нередко подрядчики этим пренебрегают, рассчитывая на то, что возникающие в ходе проекта вопросы будут урегулированы с заказчиком в рабочем порядке. Несоблюдение таких формальностей в случае возникновения спора действительно может поставить подрядчика в невыгодное положение, однако даже в этой ситуации суд будет учитывать все обстоятельства дела, в том числе добросовестность сторон при исполнении договора.

Буквально в этом году мы представляли интересы крупного немецкого подрядчика в споре с государством на сумму свыше 7 млрд руб. И суды трех инстанций поддерживали именно подрядчика, отклонив обоснованные претензии государственного заказчика, пытавшегося по надуманным основаниям взыскать обратно денежные средства, уплаченные за выполненные работы и поставленное высокотехнологичное оборудование.

**Ред.: А в случаях, когда проект реализуется за счет частных инвестиций без участия государства, можно ли иностранного участника защитить третьей оговоркой или подчинением договора иностранному праву?**

**А.И.:** Частные компании свободны как в выборе применимого права, так и в выборе коммерческого арбитража, на разрешение которого будут передаваться споры, возникшие из заключенного ими контракта.

Передача спора в коммерческий арбитраж позволяет сторонам участвовать в выборе арбитров и предложить кандидатуры, которые обладают признанным авторитетом

**Несмотря на санкции Запада и США в отношении России, в нашей стране по-прежнему довольно успешно работают зарубежные компании. Как-то иностранным предпринимателям живется и работает в рамках российских законов? Как часто иностранные клиенты пользуются услугами юридического консалтинга? Какой способ разрешения споров предпочитают иностранные предприниматели в России? На эти темы мы поговорили с управляющим партнером Адвокатского бюро «Эксиора» МОРОЗОМ Алексеем Ивановичем.**



в той или иной области юриспруденции. В государственных арбитражных судах споры также рассматриваются судьями, специализирующимися на той или иной категории дел, но стороны лишены права выбрать судью, которому они доверяют, – дела между судьями распределяются автоматизированной системой. Другим преимуществом третейского разбирательства является установленная законом в качестве принципа конфиденциальность процесса. Электронная картотека дел в государственных арбитражных судах позволяет любому лицу узнать, в каких спорах участвовала та или иная компания и каков был их результат. Решения третейских судов в открытом доступе не размещаются.

Если сторона, против которой вынесено решение коммерческого арбитража, не исполняет его добровольно, другая сторона вправе обратиться в государственный суд за выдачей исполнительного листа на принудительное исполнение решения коммерческого арбитража. На сегодняшний день по этому вопросу сформирована достаточно обширная судебная практика и институт принудительного исполнения решений коммерческих арбитражей в целом работает эффективно.

К вопросу подчинения договора иностранному праву нужно подходить очень аккуратно. Во-первых, даже контракт между частными компаниями может быть связан с необходимостью выполнения целого ряда публично-правовых требований, установленных национальным законодательством. Противоречия между частным иностранным правом, которому подчинен контракт, и публичным российским правом, которому стороны обязаны следовать при его исполнении, могут доставить участникам проекта немало хлопот. Особенно актуальным это является для строительной отрасли, где количество обязательных публичных требований особенно велико.

Второй момент, который необходимо учитывать при выборе применимого права, – это дальнейшая судьба осуществленного по контракту предоставления (товара, работы или услуги). Например, по одному из дел мы столкнулись с ситуацией, когда итальянская компания заключила с немецким партнером лицензионный договор по итальянскому праву, а та в свою очередь – сублицензионный договор с российской компанией по российскому праву. Последствия расторжения лицензионного договора для сублицензиата вызвали у суда немало вопросов.

**Ред.: Выбор арбитра в коммерческом арбитраже – соблазн большой. Почему же спорящие стороны обращаются в государственные суды?**

**А.И.:** Этому есть несколько объяснений. Во-первых, разрешение спора в междуна-

родном коммерческом арбитраже не самая дешевая процедура. Передавать в серьезный коммерческий арбитраж незначительный спор попросту экономически невыгодно, а уровень доверия к небольшим третейским судам недостаточно высок.

Во-вторых, решение по спору может касаться не только участников третейского разбирательства, но и иных лиц – субподрядчиков, поставщиков материалов и оборудования и пр. Если коммерческий арбитраж, скажем, удовлетворил претензии заказчика к генеральному подрядчику по качеству работ, то, предъявляя аналогичные претензии к субподрядчику, непосредственно выполнившему работы, в государственном суде, генеральный подрядчик должен будет вновь доказывать обстоятельства, ранее установленные коммерческим арбитражем. Если же спор заказчика с генеральным подрядчиком будет рассматриваться в государственном суде, субподрядчик может быть привлечен к участию в деле в качестве третьего лица и факты, установленные вступившим в законную силу судебным решением, не будут нуждаться в повторном доказывании по спору между генеральным подрядчиком и субподрядчиком.

В-третьих, государственная система судопроизводства предусматривает возможность последовательного обжалования судебного решения в трех вышестоящих инстанциях. Поэтому, если при разборе спора суд первой инстанции допустил ошибку, эта ошибка может быть исправлена на последующих стадиях процесса. Решение же третейского суда может быть отменено государственным судом только в том случае, если оно противоречит основополагающим принципам российского права. Впрочем, возможность отмены решения коммерческого арбитража государственным судом порой останавливает участников проекта от включения в контракт третейской оговорки. Наша практика, однако, свидетельствует о том, что такая отмена решения третейского суда является крайне редким исключением.

**Ред.: Андрей Иванович, вкус победы сильнее ощущается в сложном споре?**

**А.И.:** Простых и неинтересных споров, наверное, не бывает. Если дело дошло до суда, это означает, что стороны не смогли найти иного способа решения возникшей проблемы. Другое дело, что каждый спор является сложным по-своему. Сложность одних дел заключается в том, что спор связан с реализацией высокотехнологичных и наукоемких проектов. В таких спорах юристам приходится работать с большими объемами проектной, технической, конструкторской, бухгалтерской документации, привле-

кать к решению тактических задач экспертов узких специальностей.

Сложность других дел, напротив, может заключаться в отсутствии достаточных доказательств позиции клиента, не проявившего необходимой предусмотрительности на стадии исполнения контракта. Задача юриста в таких случаях состоит в том, чтобы даже на основе косвенных доказательств выстроить такую систему аргументов, которая позволит убедить суд в обоснованности правовой позиции клиента и опровергнуть доводы процессуального оппонента.

Нередко сложность дела заключается в том, что тот или иной вопрос недостаточно полно урегулирован законодательством или по нему сложилась противоречивая судебная практика. Тогда судебный процесс нередко превращается в научную дискуссию.

В наиболее концентрированном виде эти сложности проявляются в делах о банкротстве. Здесь и необходимость выстраивать сложную стратегию защиты на основе анализа больших объемов документации, и сопровождение обособленных споров по самым разным видам договоров, и оспаривание сделок, заключенных в преддверии банкротства в ущерб интересам кредиторов, и многое другое.

**Ред.: Часто ли иностранные компании в России сталкиваются с банкротством?**

**А.И.:** В последнее время все чаще. Естественно, речь идет не о банкротстве иностранных компаний в России, а о ситуациях, когда в банкротство попадает российский контрагент иностранной компании.

К сожалению, сегодня получить в свою пользу судебное решение или исполнительный лист часто недостаточно для того, чтобы удовлетворить свои имущественные требования к недобросовестному партнеру. Порой, не желая исполнять обязательства перед кредиторами, должник уходит в процедуру банкротства. Собственно, в существующих условиях банкротство зачастую рассматривается недобросовестными участниками рынка именно как способ не платить по долгам. Однако российское законодательство предоставляет кредиторам достаточно широкий набор инструментов, позволяющих удовлетворить свои требования к должнику, в том числе в случаях, когда на момент введения процедуры банкротства у должника уже не осталось ни денег, ни какого-либо другого имущества. К таким инструментам относятся, в частности, оспаривание сделок, заключенных должником в преддверии банкротства в ущерб интересам кредиторов, и возврат переданного по таким сделкам имущества должника в конкурсную массу, привлечение контролирующего должника лиц к субсидиарной ответственности по его обязательствам и даже личное банкротство руко-

водителей и учредителей должника. Поэтому, если ваш контрагент объявил себя банкротом, это еще не повод фиксировать убыток.

**Ред.: Да, для недобросовестных российских компаний банкротство – это способ не платить по долгам. Может, иностранным инвесторам стоит задуматься о минимизировании рисков и привлечь к реализации проектов иностранных партнеров?**

**А.И.:** Недобросовестные участники рынка – это все-таки скорее исключение из общего правила. Большинство компаний, как российских, так и иностранных, стремятся исполнить свои обязательства перед деловыми партнерами надлежащим образом и рассчитывают на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество.

Риски, связанные с возможным неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств, достаточно эффективно минимизируются встроенной в контракт сбалансированной системой обеспечительных мер: начиная с порядка оплаты, который ставится в зависимость от лежащего исполнения обязательств, и заканчивая банковскими гарантиями, залогом, личным поручительством акционеров.

Примеры же недобросовестности, к сожалению, есть в среде как российских, так и иностранных компаний. Так, при реализации одного из крупных инвестиционных проектов в России немецкий инвестор был вынужден расторгнуть договор с немецкой компанией, отвечавшей за организацию строительства, по причине ненадлежащего исполнения ею принятых на себя обязательств и привлечь к реализации проекта российских инженеров. Поэтому выбор деловых партнеров, конечно, должен быть основан не на том, к какой юрисдикции относится та или иная компания. Он должен быть обусловлен наличием у компании необходимой квалификации, опыта и ресурсов.

**Ред.: Начиная инвестиционный проект, никто, естественно, не планирует спорных ситуаций и долгих судебных разбирательств. Но по факту приходится с ними сталкиваться. Что Вы можете посоветовать иностранным инвесторам, чтобы избежать такого рода сложностей?**

**А.И.:** Конечно, предупредить возможные юридические проблемы намного проще, чем впоследствии заниматься их решением. Поэтому основной способ избежать себя от возможных юридических сложностей – это позаботиться о минимизации юридических рисков заранее, при заключении контракта и в ходе его исполнения. Если, входя в проект, его участники достаточно полно оговорили пути решения тех ситуаций, которые будут возникать в ходе его реализации, а потом неукоснительно следовали достигнутым договоренностям, вероятность возникновения между ними спора, который дойдет до суда, минимальна.

Кроме того, не следует пренебрегать возможностями внесудебного урегулирования возникших разногласий. Наш опыт, в частности, свидетельствует о том, что очень многие спорные ситуации могут быть разрешены без обращения в суд исключительно путем переговоров. При этом переговоры оказываются более эффективными в плане разрешения спорных ситуаций с участием российских и иностранных компаний. Российские компании при спорах между собой чаще все-таки обращаются в суд.

Очевидным преимуществом внесудебного разрешения споров является сохранение между сторонами партнерских отношений, которые позволяют им сотрудничать в будущем.

**Ред.: Спасибо, Алексей Иванович, за интересную беседу! До следующей встречи на страницах «ЭЖ-ЮРИСТ».**