

С Т Е Н О Г Р А М М А

заседания "круглого стола" на тему "Особенности законодательного регулирования осуществления консалтинговой и аудиторской деятельности иностранных компаний: российский и зарубежный опыт"

24 апреля 2015 года

ВШ

К.Э. ДОБРЫНИН

Уважаемые коллеги, добрый день. Спасибо большое, что в пятницу все нашли время, чтобы к нам присоединиться, потому что, понятно, день такой, окончание рабочей недели.

Тема "круглого стола" – "Особенности законодательного регулирования осуществления консалтинговой и аудиторской деятельности иностранных компаний: российский и зарубежный опыт".

Я рад приветствовать здесь представителей крупных консалтинговых компаний, аудиторских компаний, представителей федеральной палаты адвокатов, которые нас всегда поддерживают в нашей работе, представителей Союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты, Счетной палаты.

Почему данная тема, коллеги, вынесена сегодня для обсуждения? Дело в том, что все знают, что этот вопрос обсуждался достаточно давно. Я помню, что еще где-то два года назад на Санкт-Петербургском юридическом форуме одна крупная консалтинговая юридическая компания российская поднимала этот вопрос в таком

дискуссионном обсуждении. Но, пожалуй, впервые достаточно ярко в общественную дискуссию публичную этот вопрос вылился летом прошлого года после всем известного гаагского проигрыша России по делу "ЮКОСа", после которого теоретически наш бюджет может недосчитаться достаточно внушительной суммы. И я напомню, что тогда дискуссия развернулась вокруг трех аспектов: вокруг принципа отбора, или найма консультантов государством; вокруг качества работы иностранных консультантов и, естественно, о принятии решения о выборе той или иной стратегии консультантом.

Как у нас часто в России бывает, дискуссия вспыхнула и потухла. Так, возможно, было бы и на этот раз. Однако это не получилось, потому что наш уважаемый коллега Тарло ее вновь поднял на достойный уровень. И на пленарном заседании Совета Федерации им был затронут вопрос о том, что крупнейшие государственные компании и даже органы государственной власти обслуживают иностранные аудиторские и консалтинговые компании, в результате чего они получают всю информацию о деятельности наших системообразующих и государственных компаний оборонных предприятий.

Председателем Совета Федерации Валентиной Ивановной Матвиенко было дано поручение нашему комитету и Комитету Совета Федерации по обороне и безопасности провести мониторинг законодательного обеспечения, разобраться в этом вопросе и предложить какие-то свои законодательные идеи и решения. Поэтому, собственно говоря, мы сегодня это и обсуждаем.

Конечно, есть обеспокоенность ряда коллег о сохранении гостайны и иных чувствительных сведений о деятельности государства и госкомпаний в процессе раскрытия информации своим консультантам, есть очевидные публичные интересы,

нуждающиеся в защите: гостайна, целостность бюджета, безопасность. При всем при этом, конечно, я, как сенатор, я юрист, считаю, что, конечно, нельзя и контрпродуктивно заранее обвинять либо ставить клеймо на всех иностранных консультантах, как-то априори им не верить, потому что все-таки зачастую их служение праву, служение своему делу, оно превалирует над их частными, личными интересами. Помимо этого они регулируются очень строго внутренним законодательством российским, международным законодательством, саморегулируемыми организациями, поэтому все-таки здесь надо быть очень аккуратными в оценках.

В любом случае, коллеги, я полагаю, что нам есть, что обсудить. Предлагаю дискуссию проводить достаточно открыто, но по-доброму.

Давайте начнем. Регламент работы: выступления — до 5 минут. Если по мере выступления возникает какой-то вопрос, озвучивайте. Только вопрос должен быть кратким и вопрос не должен превращаться в выступление.

Я бы хотел предоставить слово Бушмину Евгению Викторовичу, заместителю Председателя Совета Федерации.

Е.В. БУШМИН

Здравствуйте, уважаемые коллеги. Я вижу здесь даже знакомые лица. Я очень рад. Я пришел на "круглый стол", собственно, с одной единственной целью.

аг

Я бы мог просто прочитать рекомендации "круглого стола", которые будут по итогам вашего "круглого стола" подготовлены и приняты Комитетом по конституционному законодательству и государственному строительству, но мне бы хотелось немножко

попросить определиться с некоторыми позициями, которые для меня представляют интерес.

Во-первых, в отличие от Евгения Георгиевича, который тоже выступит, я думаю, что он все скажет, у меня нет никакого антагонизма по поводу иностранных компаний, как в консалтинге, так и в аудиторской деятельности.

Во-первых, я достаточно большое время проработал и в налоговой, и в Минфине, и сейчас являюсь членом Национального финансового совета, который каждый год утверждает аудитора Центрального банка, то есть готовит для того, чтобы получить потом достоверную информацию о том, что такое Центральный банк. И как вы понимаете, пока реально, чтобы не иностранная компания провела всю работу, мы не можем себе позволить, поэтому всегда в консорциуме участвуют в том числе иностранные компании. Надо сказать, что эти компании имеют все необходимые лицензии, поэтому я к этому отношусь нормально.

Единственное, какой вопрос я хочу поднять, это вопрос налогового консультирования. Знаете, мне кажется, что в мире вообще налоговое консультирование – это важный и, скажем так, употребляемый всеми инструмент. У нас, к сожалению, пока нет широкого распространения. Если крупные компании еще прибегают к услугам налоговых консультантов, то население к этому совершенно индифферентно то ли потому, что у нас простое налоговое законодательство, возможно такое. Если мы его усложним, тогда придется прибегать, то ли еще по каким причинам. Допустим, не соотносят цену ошибки при оформлении декларации с ценой стоимости помощи услуг налогового консультанта, я не знаю. Но мне кажется, что направление, в котором иностранные компании могли бы проявить себя в данном случае, это все-таки налоговое

консультирование, потому что многие иностранные компании достаточно зарекомендовали себя в области налогового консультирования в других странах. Я бы хотел их видеть и на нашем поле. Заметьте, что я имею в виду именно отношение налоговых консультантов с нашим населением, с нашими людьми, с физическими лицами в основном, ну и даже с мелкими компаниями тоже. Но я все-таки имею в виду, что существуют некоторые проблемы, я думаю, что Евгений Георгиевич будет говорить о них, о наличии большого объема работ по аудиторской деятельности, которую выполняют иностранные компании. И нам бы хотелось, чтобы наши компании, российские, более активно себя проявляли на этом поле. Примерно так.

Я не берусь судить, потому что, насколько я знаю, допустим, Правительство с этим вопросом не определялось. У нас здесь идет только разминка, только подготовка. Но примерно так, как это сделано в банковском законодательстве. Вы знаете, что у нас для того, чтобы был банк, он должен быть только российским юридическим лицом. Это неважно, что у него хозяин, что у него учредитель и акционеры являются иностранные компании или иностранный банк, но все-таки в банковской сфере должен работать банк, который является российским юридическим лицом, поэтому, возможно, в этом направлении можно двигаться, возможно, в каком-то другом. Допустим, ясно, что сейчас перейти из того свободного поля, в котором сейчас действуют иностранные компании и в консалтинге и в аудите в России, в то прокрустово ложе банковской деятельности, где, как вы знаете, запрещены иностранные компании, наверное, не стоит, но обсудить эту тему тоже, наверное, необходимо.

Итак, у меня к вам два вопроса – это налоговое консультирование и вопрос о том, почему бы иностранным консалтинговым и аудиторским компаниям не участвовать на российском рынке с помощью российских юридических лиц, используя обыкновенные механизмы учредительства, акционирования и так далее. Спасибо.

нц

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо большое, Евгений Викторович.

Тарло Евгений Георгиевич – член Совета Федерации.

Пожалуйста.

Е.Г. ТАРЛО

Спасибо. Евгений Викторович, я хотел сразу сказать, у меня нет никакого антагонизма к иностранным компаниям. У меня есть антагонизм к другому.

Е.В. БУШМИН

Я, знаете, почему сказал, что у меня никакого антагонизма, потому что я – в санкционном списке, поэтому каждый раз подтверждаю, что у меня нет никакого антагонизма. Понимаете, нет, я ко всем хорошо отношусь, не смотрю на то, что меня никуда не пускают. *(Смех в зале.)*

Е.Г. ТАРЛО

У меня есть антагонизм к нашим законодателям, к себе, в том числе, потому что мы создали такие условия, при которых российские консультанты, аудиторы и адвокаты находятся в худшем положении, чем иностранные консультанты, аудиторы и адвокаты на территории Российской Федерации. Вот это для меня поразительно. И я об этом говорю в полный голос, и могу подтвердить это

фактами. Но самое простое, подтвердить это просто размерами гонораров.

Я думаю, что все адвокаты, аудиторы и консультанты Российской Федерации, а их, наверное, десятки тысяч, может быть, сотни тысяч, получают меньше гонораров в сумме, чем одна-две аудиторских или адвокатских фирм, работающих на территории Российской Федерации. Я не знаю, с чем это связано. С таким великим профессионализмом этих компаний? Я не хочу называть никого, дело не в личностях, хотя одну компанию назову.

Поводом вот для моего выступления послужило знаменитое дело, которое блестяще проиграла одна из известнейших в мире фирм "Клири Готтлиб". Она с 1991 года неразрывно сотрудничает с нашим Министерством финансов. И с 1991 года я не знаю ни одной российской консалтинговой аудиторской или адвокатской фирмы, которая бы могла войти в Минфин и получить крупный контракт. С 2004 года эта фирма десять лет вела дело по иску "ЮКОС", получила гигантский гонорар. Не знаю, какая сумма, почему-то, но гигантский. Кто-то знает, наверное.

К.Э. ДОБРЫНИН

Знаем, но не скажем.

Е.Г. ТАРЛО

Да, знаем, но не скажем. Итог – проигрыш. Только безумец в 2004 году мог убедить министра финансов, либо аферист (извините), в том, что можно выиграть дело по иску акционеров "ЮКОС". Какой бы вменяемый человек, адвокат мог бы посоветовать признать юрисдикцию третейского суда в Гааге по публично-правовому спору, основанную на хартии, которую Россия не ратифицировала, с теми инвесторами, которые инвестировали не те деньги, не тогда, не в то время и не те люди? Десять лет вести дело, а потом проиграть его за

один день сразу после падения Боинга. Я не знаю, я бы, на месте Министерства финансов очень внимательно посмотрел все обстоятельства, кто подписывал все документы, как заключалось это.

А еще бы я бы очень попросил (надеюсь, что у нас пишут), чтобы Федеральная служба безопасности посмотрела, кто там и как это убеждал, идти в Гаагский арбитраж по заведомо абсурдному иску. Заведомо. Да, любой гражданин, любая фирма может обратиться в российский суд, пожалуйста, пройдите все инстанции, обращайтесь в суд по правам человека, а если это контрактные обязательства, обращаетесь в соответствии с арбитражной оговоркой туда, куда вы договорились. И так далее. Ну оставим это.

Возьмем другие вещи, посмотрим, кто у нас проводит аудит наших системообразующих компаний. Там найдется хоть одна компания? Вот сейчас в этом году, может быть, после наших выступлений, по-моему, "Газпром" или "Роснефть" сейчас сменила аудитора, а так это знаменитая четверка аудиторов. У нас что, в России нет аудиторов что ли, способных провести грамотный аудит наших нефтяных, газовых компаний и так далее, системообразующих? Почему-то ведет практически исключительно вот эта четверка, либо привлекаются на субподряде те, кто вошел в международные ассоциации аудиторов и так далее. Хорошо? Нормально.

св

Берем крупнейшие адвокатские дела. Ну, про "Эри Готлиб" я уже сказал, но я не знаю, не знаю ни одной российской адвокатской фирмы, которая получила бы контракт, сравнимый с тем, что получают от Министерства финансов, от Министерства экономического развития, от Министерства энергетики крупнейшие западные фирмы. Посмотрите на офисы этих компаний. Они

несравнимы с теми офисами, с теми гонорарами, которые получают российские.

Я за то, чтобы иностранные компании участвовали в нашем рынке. Особенно в начале 90-х мы ждали, что нас научат работать, покажут какие-то практики и так далее. Но вообще, во-первых, прошло 20 с лишним лет, у нас многие адвокаты, аудиторы, консультанты поработали в том числе в этих компаниях, они вполне способны сами хоть в личном качестве, хоть в лице своих вновь образованных юридических лиц, каких-то ассоциаций, компаний и так далее составить достойную конкуренцию. Более того, мы знаем, что во всех этих именитых брендах работают на 99 процентов наши адвокаты (консультанты, адвокаты, аудиторы, бухгалтеры и так далее). Кроме должностей топ-менеджеров, на которые российские граждане не допускаются.

Мы имеем наверху бренд крупной западной компании, мы имеем топ-менеджмент крупной западной компании, мы имеем службу безопасности крупной западной компании, кадровую службу; всю черновую работу и крошки со стола получают российские граждане, российские аудиторы и консультанты. Я думаю, что это неправильно. И я бы считал, что, открыв рынок российский рынок консалтинговых, юридических, аудиторских услуг, мы совершили ошибку где-то по незнанию, где-то по другим причинам.

Я бы вернулся к принципам. Я бы не хотел сейчас конкретные какие-то нормы. Здесь нужно подумать, здесь нужна дискуссия, в том числе с участием иностранных компаний, это абсолютно необходимо.

Но вот какие были бы принципы участия иностранных консультантов, адвокатов на территории России? Ну, во-первых, наверное, профессионализм и качество услуг они должны обеспечить.

Раз. Как это обеспечить? Ну, наверное, необходимо соответствующее лицензирование, в том числе исключаящее лазейки. Вот у нас адвокат должен и экзамены сдать, и образование иметь, и лицензию получить, и списки внести, и кодекс адвокатской чести соблюдать, и присягу принять. Если Вы – юрист западной компании, Вы берете доверенность и идете в суд. Вам ничего не надо, Вы можете делать что угодно. Это что, равенство сторон, что ли? Нет здесь равенства. Мы поставили наших людей в худшее положение, чем иностранных консультантов, – раз.

Берем другую сторону – взаимность. Если у нас здесь работает иностранное лицо либо дочернее от иностранного лица. А давайте посмотрим, как широко представлены российские консалтинговые адвокатские фирмы в Европейском сообществе, в Соединенных Штатах Америки, в Канаде, в Австралии. А нет там ни одной нашей компании, и она работать не сможет по двум причинам: во-первых, реально никто не может тягаться с гигантами, носящими мировые бренды, это экономические причины, исторические причины, вторая причина законодательная – нас просто не пускают туда. Ни на один рынок ни один адвокат не может прийти, ни в один суд. Вы приедете в штат Техас, а Вас спросят: "Где лицензия штата Техас?" Даже не американская, а штата Техас. В Нью-Йорке нью-йоркскую лицензию у Вас спросят.

Я выступал во Франции. Меня посадили как знакомого одной нашей актрисы, я смог что-то сказать, но без французского адвоката я просто не вошел бы в суд. Только французский адвокат имеет право выступать в суде. Почему мы допускаем, что иностранные адвокаты в прямом адвокатском качестве под названием "адвокат" или под названием "юрист" по доверенности выступают в наших судах? Должна быть взаимность. Там, где нам оказывают взаимность,

межпарламентское взаимодействие мы должны также открывать рынок. Если взаимности нет, почему мы должны это делать?

Следующее. Я думаю, что мы должны обеспечить при работе иностранных фирм, особенно при работе с системообразующими компаниями, с государственными органами, такими важными, как Министерство финансов, где есть закрытые вопросы, где есть формирование бюджета, в том числе с закрытыми статьями.

ТВ

Даже член Совета Федерации не может подойти и посмотреть некоторые статьи. Почему аудит, консалтинг, юридические услуги проводят международные компании? А есть ли там гарантии того, что государственная, коммерческая, военная тайна не станет достоянием тех, кому это не нужно? Об этом нужно подумать.

Дальше. Я думаю, что необходимо обеспечить реальную конкуренцию при заключении контрактов. И, я считаю, что, к сожалению, прежде всего, крупнейшие наши системообразующие компании, а также некоторые государственные органы, заключая контракты с мировыми компаниями, не обеспечивают возможности, равные для российских компаний и консультантов (равные с ними для конкуренции). И при написании условий, ну и реально, просто войти не знаешь куда.

И еще два вопроса. Я считаю, что мы должны, как любая нормальная страна, защищать свои национальные интересы, своих консультантов, адвокатов, аудиторов, защищать свой рынок в рамках закона, в рамках правил, в рамках взаимности. Но при этом, конечно, необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат. В то время, когда мы ждали все с открытыми кошельками и карманами потоки западных инвестиций, наверное, обойтись без крупных консультантов с мировыми брендами нельзя было, даже

независимо от качества их услуг, по одной простой причине – западные банки не принимали аудиторские заключения наших компаний. Можно сколько угодно об этом говорить, они просто не примут (независимо от качества). И это была плата за вход на западный рынок.

Но что мы иллюзии строим? Нам объявлена экономическая война. Западных инвестиций нет и не будет. На что надеяться? Зачем тогда мы запускаем к нам западных консультантов, аудиторов, которые ничего, кроме очень дорогих заключений, дать не могут. Если с точки зрения прямой конкуренции, то услуги российских консультантов и аудиторов на порядок дешевле западных.

Вот это постановка вопроса, которую я хотел бы озвучить. Извините, что она несколько резкая, но думаю, она поможет дискуссии. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо большое.

Действительно, это поможет дискуссии. Потому что вы, Евгений Георгиевич, очень выпукло все показали. У меня есть просто несколько ремарок: то, что касается нашего с вами спора по поводу компетентности Гаагского суда. У меня тоже, например, было и есть много вопросов на тему того, компетентен он или нет, но решение об отказе от государственного иммунитета и признании компетенции суда принимает все-таки государство, а не консультант, каким бы великим и дорогим он ни был. Поэтому здесь, мне кажется, все-таки ответ очевиден.

Е.Г. ТАРЛО

(Не слышно.)

К.Э. ДОБРЫНИН

Ну а как иначе?

Е.Г. ТАРЛО

А здесь вопрос большой.

К.Э. ДОБРЫНИН

Для меня здесь вопроса нет, потому что по-другому просто быть не может. Другое дело, что государство принимает решения на основе той позиции, которую ему предлагает консультант, один либо другой. И здесь вопрос, кстати, к тем, кто принимал решения, и на основании какой позиции было принято решение, и было ли это решение правильным, корректным и безошибочным. Это вот такая небольшая ремарка.

Я думаю, что мы еще в процессе дискуссии это обсудим. И я бы с удовольствием хотел слово предоставить Пилипенко Юрию Сергеевичу – президенту Федеральной палаты адвокатов России.

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

Добрый день, уважаемые коллеги. Я хотел присоединиться к предыдущим выступающим, только в отличие от них заявить, что у меня-то есть антагонизм, и я его испытываю (на всякий случай, чтобы как-то отличиться). Антагонизм просто по отношению к чему? *(Оживление в зале.)* Ну, я так на будущее хотел бы захиджировать риски, что называется. Да? И, конечно, мы испытываем антагонизм к запретам, к любым непродуманным запретам. И, выражая точку зрения Федеральной палаты адвокатов, я хотел бы сказать, что мы очень сдержанно относимся к присутствию иностранных коллег на российском юридическом рынке. Но мы точно так же сдержанно относимся к какому-либо рода прямому запрету на работу иностранных консультантов: налоговых, финансовых, экономических или юридических на российском рынке. Во-первых, это, по-моему, не очень возможно чисто юридически сделать с учетом тех обязательств, которые существуют у нашей страны, в том

числе в рамках ВТО, и с учетом очень многих других прагматических вещей, которые имеют место быть, но не все мы их желаем иногда озвучивать, а иногда даже учитывать. Но они, эти явления, имеют место быть.

нц

И, конечно же, здесь, может быть, имеет смысл... Я прошу прощения, у меня не было подготовлено концептуальное выступление, я надеюсь, что здесь есть коллеги...

К.Э. ДОБРЫНИН

(Говорит не в микрофон. Не слышно.)... мобилизоваться...

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

Ну я на всякий случай уже тоже прошу заранее некоторые извинения. Но я хотел бы обратить внимание на одно, очень важное обстоятельство. Дело в том, что когда иностранных консультантов или наших коллег приглашают, то я должен бы сильно удивиться, почему они должны были отказываться получать тот либо иной контракт. Вот их приглашают и говорят: господа, не могли бы нас по 500 долларов в час попредставлять где-нибудь? Было бы крайне удивительно услышать ответ: да нет, что вы, ерунда какая, не хотим, у нас на родине работы много.

И, наверное, имеет смысл все-таки акцент перенести, не с точки зрения того, почему отказываются наши иностранные коллеги или не отказываются от контрактов, а почему российские компании и особенно российские государственные учреждения приглашают к себе юридических консультантов или налоговых зарубежных. Насколько правда, что они так хороши, что наши коллеги из отечественной юрисдикции не справятся с теми задачами.

Ну, наверное, в области применения иностранного законодательства, ну, спорить не будем. И здесь даже конкурировать

не имеет большого смысла, хотя уже выросла, в том числе и плеяда российских юристов, граждан России, которые и с иностранным законодательством на "ты". Уже и такие появились люди, и не стыдно их приглашать для консультаций именно по этой проблематике.

Но я, памятуя о том, что пример – не доказательство, все-таки один пример хотел бы привести. И он отражает, по-моему, может быть, именно, всю специфику этой проблемы, которую мы сегодня пытаемся обсуждать. Вот я недавно еще был практикующим адвокатом. И меня пригласила немецкая компания, у которой Правительство Москвы, извините, назову уж это здесь вслух, ну как-то, как выражаются, извините за сленг, отжало здание в центре Москвы. Ну это долгий инвестиционный контракт, это первый бизнес-центр в Москве, длинная история и так далее, и тому подобное, контракты, заключение еще по старому ГК. И мы представляем интересы этой компании.

Как вы думаете, кто представлял интересы мэрии Москвы? Компания, назовем ее так, "Черный попугай". Спор был по российскому материальному праву. Спор происходил на биржевой площади, то есть в третейском суде при ТПП. Здание находится в Москве и является активом, находящимся в Москве.

Встает вопрос: для каких целей нужно было приглашать компанию "Черный попугай", которая завалила нас вот такими папками вот такими ровными... *(неразборчиво)* по каждой запятой? И не мог взять я в толку, почему это происходит. Ну я даже не думал о том, что какая-то провокационная составляющая в этом может быть.

К.Э. ДОБРЫНИН

(Говорит не в микрофон. Не слышно.) 500 долларов в час...

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

Да, 500 долларов в час, поэтому пишутся такие огромные тома и так далее.

Естественно, компания "Черный попугай" проиграла дело в третейском суде.

К.Э. ДОБРЫНИН

В нашем.

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

В нашем третейском суде, да. Но дело в том, что потом было подано заявление о признании этого решения в арбитражный суд города Москвы. И арбитражный суд города Москвы не признал его.

Я так полагаю, что для решения этой проблемы компания иностранная, любая, не нужна была. Достаточно было послать фельдъегеря из мэрии, и этот вопрос был бы решен применительно к этой ситуации.

Мы знаем о том, что у Министерства финансов, у Центрального банка, у "Газпрома", "Роснефти" и так далее, огромное количество есть контрактов с нашими иностранными коллегами. И я уверен, что большинство или, может быть, значительная часть этих контрактов обоснованы тем, что действительно необходимы знания того либо иного права. Но в части случаев, мне кажется, имеет место что-то необъяснимое.

И вот я думаю, что, если мы сосредоточимся на размышлении над этой частью проблемы, не то, почему иностранные адвокаты и консультанты принимают контракты и идут с удовольствием продавать свой труд за 500 долларов в час, а почему их приглашают наши уважаемые предприниматели, чем плохи мы.

Мы помним, что у нас два года тому назад примерно разыгралась дискуссия на международном форуме в Петербурге относительно того, что такое экспорт юрисдикции. И Антон

Александрович Иванов тогда предлагал ряд очень таких конкретных, но суровых мер, для того чтобы экспорт английской юстиции приостановить.

Мне кажется, что если мы хотим цивилизованным способом решить эту проблему, если мы ее видим, эту проблему, нам нужно подходить не с точки зрения запрета участия иностранным компаниям работы на нашем рынке, наверное, есть другие механизмы для разрешения этой ситуации.

ТВ

Тем более что, давайте говорить честно — иногда привлечение иностранных консультантов более чем обоснованно. И здесь проблема чуть глубже, чем может показаться на первый взгляд. Потому что, насколько я понимаю, в большинстве компаний сотрудниками этих иностранных компаний являются российские граждане, причем часто со статусом адвоката. И говорят, что можно зайти в компанию "Черный попугай", и в коридоре ты встретишь на двери вывеску: "Здесь работает адвокат Иванов", имея в виду налоговую тайну, то есть адвокатскую тайну (спецсубъекты по уголовным делам и так далее). Вот здесь, где-то в этой части этой проблемы, мы должны искать выход. Простой запрет здесь не поможет, и мы в Федеральной палате адвокатов понимаем, что нам нужно заботиться прежде всего о российских адвокатах, понимаем также, что и прямой запрет здесь эту проблему не решит. Наверное, государству нужно определиться с восстановлением более понятных и четких, транспарентных правил игры, где иностранные консультанты не имели бы тех преимуществ, которые у них появились, с одной стороны — исторически, а с другой стороны — по не понятно каким причинам.

Вот примерно на этом я хотел бы свое выступление закончить.

Ну, вот я примерно в эту сторону и гнул линию своего выступления. Слава богу, что вы именно так и поняли цель и задачи моего выступления.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Юрий Сергеевич.

Коллеги, буквально минутная пауза (сейчас установят трибуну для выступлений).

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

Кстати, я прошу прощения, пока будет минутная пауза, я еще хотел бы на одном аспекте очень коротко остановиться. Дело в том, что есть еще такой инструмент конкурентной борьбы, как рейтинги компаний, адвокатских фирм, адвокатов и так далее и тому подобное. Мы знаем, в частности, пример запретительный и где запрещать. В одной очень крупной корпорации (я просто все-таки еще, будучи адвокатом, помню, что такое адвокатская тайна, не все вещи могу называть своими именами здесь)... Так вот, в одной из крупнейших российских госкорпораций, подчеркиваю, требованием для участия в конкурсе на оказание юридических услуг является позиционирование в Chambers и Legal 500. Это иностранные инструменты, и, мне кажется, что, когда госкорпорация именно такие условия ставит для привлечения консультантов, она заранее что-то имеет в виду, но что-то не то, что мы все, присутствующие здесь, имеем в виду. И, наверное, настало время подумать над тем, что, может быть, на платформе Федеральной палаты адвокатов, ассоциаций юристов и адвокатов могут быть созданы новые какие-то социальные рейтинги, которые могли бы в ближайшем будущем послужить точкой отсчета...

Е.В. БУШМИН

(Говорит не в микрофон.) Мы эту тему не собирались обсуждать, так как у нас все-таки идет первичное обсуждение, понимаете? То есть это уже поправки, примерно в этом русле. А сейчас мы эту тему все-таки впервые обсуждаем, поэтому все-таки... Это очень интересная тема. Мы ее на практике должны *(не слышно)*... законопроект внесем, но давайте все-таки по теме, потому что я, к сожалению, должен быть на наблюдательном совете. Но я вас очень прошу, если будут учтены какие-то из моих просьб, потом на основании рекомендаций, которые вы готовите, у нас будет что сказать.

св

Тема озвучена на пленарном заседании, соответственно, она должна быть и подведена, то есть итог должен быть подведен на пленарном заседании. Поэтому для меня важно, чтобы в заключение Вы тоже предлагали что-то в рекомендациях, потому что именно рекомендации будут квинтэссенцией того, что мы здесь обсуждаем. Хорошо?

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, коллеги.

Готова трибуна, да? А микрофон есть?

Пепеляев Сергей Геннадьевич, управляющий партнер юридической компании "Пепеляев Групп". Пожалуйста.

С.Г. ПЕПЕЛЯЕВ

37 млн. долларов заплатил Минфин двум фирмам – "Клирии" и Baker Votts, в чем Вы действительно правы, мы бы проиграли это дело гораздо дешевле *(смех в зале)*. Может, и выиграли бы, да.

Давайте посмотрим на сегодняшнюю тему еще с точки зрения изменения роли российского права в процессе изменения миропорядка. Он происходит и будет происходить теми или иными

темпами. Сегодня Россия понимается в мире как такой антиамериканский таран, но мы от этого позиционирования должны переходить на следующую ступень. Россия должна все-таки пониматься как лидер в построении нового миропорядка, и, конечно, достичь это можно не сильной армией, авиацией и флотом, а приоритетом идей, брендов, как это и было в Советском Союзе (полет человека в космос, спутник и так далее). И здесь, конечно, роль российского права в продвижении своих ценностей весьма и весьма важна.

Года три назад в Послании Президента Федеральному Собранию был обозначен важный приоритет – это конкурентоспособность российского права, оно должно быть конкурентоспособным. Но тогда мы эту конкурентоспособность понимали с точки зрения догоняющего, мы должны были воспринять лучшие институты, идеи из зарубежного права, чтобы свой инвестиционный климат, прежде всего, сделать приемлемым.

Сейчас, как мне кажется, мы переросли эти "короткие штанишки", и мы должны конкурентоспособность российского права понимать уже по-другому, с точки зрения лидера. Иначе говоря, от импорта зарубежного права мы должны перейти к экспорту российского права. У нас есть уже такие институты, которые превосходят по качеству, по идеям многие, например та же самая четвертая часть Гражданского кодекса, право интеллектуальной собственности, лучшее право в мире. Есть и другие вещи, которые на уровне... Это и антимонопольное, например, законодательство почти что, налоговое отчасти и так далее.

И вот здесь, говоря о развитии, об экспорте российского права, мы должны понимать, а кто это будет делать? Должны быть

проводники идей. И с этой точки зрения я глобально рассматриваю задачи совершенствования российского консультационного рынка юридических, аудиторских компаний, российских национальных как проводников идей за рубеж и как реализацию нашей внешней политики.

Второй момент. Говоря о регулировании деятельности иностранных консультантов в России, неправильно говорить о закрытости или об открытости российского рынка – это ненужная, вредная риторика. Мы должны вести речь о создании цивилизованного конкурентоспособного рынка, в котором все участники должны быть поставлены в одинаковые правовые условия. Есть зарубежные инструменты, апробированы во многом в мире, как такой конкурентный рынок создается. И, например, единый bar, единая адвокатура, она нигде в мире не препятствует развитию юридического рынка, но она создает условия для того, чтобы все участники рынка на базе адвокатуры действовали, будучи поставленными в единые условия.

тм

Поэтому я думаю, концептуально мы должны двигаться в этом направлении. Для этого необходима, естественно, реформа нашей российской адвокатуры, необходимо выполнить ряд условий. Например, установить принцип взаимности при приеме в адвокатуру Российской Федерации иностранных граждан; установить ограничение для работы иностранных юристов, неквалифицированных по российскому праву; установить ограничение для оказания правовых услуг лицами, созданными в порядке отличном от предусмотренного законом об адвокатуре и адвокатской деятельности, и ряд других вещей, которые нужно уже обсуждать профессионально, поэтапно и тематически.

И третий момент. Конечно, надо признать, что российский консалтинговый бизнес в целом, не только юридический, но в целом изначально развивался в неравной конкурентной среде. Это действительно привело к перекосу на рынке, о чем уже было сказано. И нужны меры поддержки, но такие, чтобы они не нарушали и принципов ВТО, и вообще конституционных принципов, международных принципов права. Принципы ВТО не нарушаются, если мы говорим о поддержке отечественного консультационного рынка через систему госзакупок, потому что действительно Россия не взяла на себя обязательства в этой сфере, и мы можем вполне на законодательном уровне настоятельно требовать локализации производства услуг и стимулировать развитие российского консалтинга через систему госзакупок. Это тоже отдельный вопрос, который надо поэлементно обсуждать. И здесь нужно говорить и о выборе консультантов без тендеров, как это делает Минфин, о проиностранных условиях ряда тендеров, когда включаются вопросы рейтинга, когда включаются специальные условия о наличии ряда офисов зарубежных стран, участвующих в рейтингах, ну и другие условия, которые к качеству услуг не имеют, в общем-то, прямого отношения. Вот о чем хотел сказать. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Сергей Геннадьевич. Мне тоже созвучен тезис того, что, конечно, военная сила может быть силой сдерживания, но не экспортом ценностей. Это абсолютно точно. А право может быть экспортом ценностей и должно им стать.

То, что касается все-таки рейтинга, как Юрий Сергеевич сказал, как Вы отметили, вот в этом смысле он имеет значение, потому что, по-моему, это "Росатом", если я не ошибаюсь, у них, по-моему, есть такие требования по рейтингу, поэтому все-таки некий

общий российский юридический рейтинг. Над ним имеет смысл серьезно подумать, только он должен быть объективный. То есть рейтинг не должен быть самоцелью, он не должен становиться источником каких-то, скажем так аккуратно, коррупционных смыслов. Вот этого надо избежать.

Константин Эдуардович, можно возразить. Все-таки военная сила является экспортером ценностей.

К.Э. ДОБРЫНИН

Это наш философский...

(тот же)

Это я просто в продолжение. ВТО позволяет в сферах, где необходима защита национальной безопасности, исключать из правил ВТО все вещи. И в этой связи мы могли бы, вообще все министерства могут быть, такие госкорпорации, как "Ростех", "Роснано", "Росатом", они вообще могут полностью исключаться, и должны исключаться вообще-то из этого перечня. Это, во-первых.

А, во-вторых, у нас сейчас в случае если мы меняем такое положение, то в России такое количество сейчас адвокатов, работающих в ведущих фирмах, которые немедленно себе найдут работу и обеспечат высококачественные услуги для всех наших компаний, нуждающихся в помощи за рубежом в том числе. А нужно будет поднанивать кого-то, это может быть в каждой конкретной стране, где строится какой-нибудь атомный реактор, найти местную юридическую фирму, которая окажет услуги, но с которой будет работать наш адвокат, а не ...*(неразборчиво)*.

ТВ

К.Э. ДОБРЫНИН

Ну, тогда это все равно получается некий обход.

Е.Г. ТАРЛО

Нет, это не обход. Нормальная работа, когда есть ведущий консультант из своей страны, который защищает интересы своей страны и своей корпорации, а пользуется услугами всех.

К.Э. ДОБРЫНИН

Но он тогда привлекает. И раскрывает информацию.

Е.Г. ТАРЛО

Он раскрывает в той сфере, которая необходима. Вот это принципиально.

К.Э. ДОБРЫНИН

Хорошо. Позиция понятна.

Е.Г. ТАРЛО

Основной адвокат, есть основная фирма, которая на отдельные сегменты поднимает тех, кто нужен будет в конкретном случае, в каждой конкретной стране, где угодно.

К.Э. ДОБРЫНИН

Позиция понятна, спасибо.

Локтионов Михаил Юрьевич, глава банковской финансовой практики компании Freshfields.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Большое спасибо, что пригласили меня сюда сегодня. Я первый раз выступаю в таком высоком, представительном ареопаге.

К.Э. ДОБРЫНИН

Надеемся, и не последний.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Да, дай бог. *(Смех в зале.)*

К.Э. ДОБРЫНИН

Как-то невесело сказали вы.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Мне показалось, я уловил достаточно сильный такой запретительный тренд в подсознательном аспекте нашей сегодняшней дискуссии, и некоторый тренд национальной обиды, мне кажется, очень сильный за то, что вот так исторически сложилось, что мы вынуждены были догонять, нас не пускают, и как бы сделать так, чтобы это нивелировать. Это похоже немножко на...

К.Э. ДОБРЫНИН

Нет, не у всех. Но у кого-то так, у кого-то не так. Это нормально. У всех разные точки зрения.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Ну, может быть, не у всех, да. Может быть, мое впечатление во многом продиктовано теми выступлениями, которые я услышал. Я никоим образом не могу говорить за всю аудиторию, тем более за ее...

Е.Г. ТАРЛО

Ну, вот мне сказали, что я слишком либерален по отношению к иностранным консультантам.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Смею вас разуверить.

Е.Г. ТАРЛО

Нет? Спасибо. Вы поддержали меня на внутреннем рынке. Спасибо большое.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Мне кажется, что все-таки, прежде чем мы углубимся в технические аспекты того, как бы нам незаметно положить палец на чашу весов и как-то уравнивать эту вековую несправедливость, мы не должны забывать о такой немаловажной задаче, как конкурентоспособность структур(?) российского права, и наших

клиентов, прежде всего, российских компаний, в том числе с государственным участием, российских корпораций. То есть, мне кажется, во главу угла для нашей профессии, как всегда, должен быть положен принцип доступа квалифицированной юридической помощи на конкурентной основе – конкурентной с точки зрения ценообразования, с точки зрения качества услуг, с точки зрения опыта. И мне кажется, что это особенно актуально в транзакционных сделках, то есть сделках, где мы строим атомный реактор где-нибудь, скажем, в Болгарии, или где мы покупаем сеть банков в восточной Европе, или где мы, я не знаю, делаем что-либо еще в Монголии, в Северной Корее, где угодно. Где есть аспект сложного сочетания вопросов международного права, национального права ряда юрисдикций, которые нужно увязать, увязать образом, который находится на *(неразборчиво)* техническом уровне и учитывает интересы клиента, которые часто конфиденциальные, где вовлечение нескольких отдельных консультантов, не полностью, как говорится, увязанных и не полностью согласованных в своей деятельности, может привести к нежелательным последствиям. Мне кажется, что здесь запретительный подход был бы неконструктивен, поскольку отсек бы фактически для клиентов целый пласт потенциальных консультантов. Это никоим образом не совпадает с вопросом безальтернативного, бесконкурентного выбора одной и той же юридической фирмы или одного и того же консультанта. И, мне кажется, что здесь неважно... то есть принцип крови здесь не должен иметь значение. Если кого-то выбирают неконкурентно – это отдельный вопрос. Он не увязан с тем, является ли этот кто-то иностранной юридической фирмой или российской.

Но, если говорить о конкуренции в целом, то я должен сказать, что большинство (если не все) государственных компаний

выбирают консультантов в соответствии с законодательством, в соответствии с закупочными процедурами. Процессы и результаты, в том числе предложенные условия, являются открытыми и доступными, они в публичном доступе. И все это прекрасно можно увидеть. И вот мой очень уважаемый университетский преподаватель Сергей Геннадьевич Пепеляев, который сидит здесь рядом со мной... Его организация участвует в этих процедурах и отборах наравне с моей и зачастую выигрывает, а мы остаемся ни с чем. Поэтому говорить о том, что иностранные участники каким-то образом имеют конкурентное преимущество, право первой ночи или какую-то прерогативу здесь, я бы не стал.

св

Я бы также отдельно остановился на упомянутом в выступлении Евгения Георгиевича элементе кадрового апартеида, который якобы присутствует в иностранных юридических фирмах. И я абсолютно согласен... Кажется, Вы сказали, Юрий Сергеевич, что пример — не доказательство, но тем не менее по принципу относимости и допустимости я бы хотел его привести.

Возьмите в качестве примера Вашего покорного слугу. Я начал работать в фирме Freshfields по рекомендациям моего однокурсника Александра Хвачинского (я надеюсь, что в наше время это не является поклепом сейчас, но из песни слова не выкинешь).

РЕПЛИКА

(Говорят не в микрофон. Не слышно.)

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Абсолютно, да. Причем иностранные, то есть иностранные явно присутствовали.

РЕПЛИКА

Это важное уточнение.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

И я сейчас являюсь не только руководителем финансовой и банковской практики фирмы, но и управляющим партнером фирмы в Москве. Большинство партнеров – руководителей фирмы в Москве, Московской области являются российскими гражданами. И они составляют порядка 80 процентов. То есть из девяти партнеров у нас иностранцев только двое. Опять же это частный случай, я не хочу сказать... Но я бы не сказал, что я чувствовал себя каким-то образом ущемленным или гражданином второго сорта.

Что касается рейтингов... Мне кажется, это вопрос немаловажный, но опять же мы... Напрашиваются ассоциации с кредитными рейтингами, когда наши недовольства результатами или текущим движением той или иной компании или того или иного эмитента в кредитном рейтинге вызывают желание все это забыть как страшный сон и сделать свой, настоящий, где результаты будут такими, какими они должны быть.

Мне кажется (я абсолютно согласен с Константином Эдуардовичем), что в рейтинге самое главное – это его объективность, потому что опять же (я хотел бы вернуться к первым пунктам моего выступления) самое главное для нас, как юристов, – обеспечить качественные консультационные услуги для наших клиентов. И, если мы будем наводить тень на плетень и говорить, что в порядке компенсации исторической дискриминации клиент должен выбирать только такие юридические фирмы, а не иные, вне зависимости от опыта, вне зависимости от того, насколько они будут полезны в том или ином вопросе, я думаю, что, может быть, это вопрос государственной политики, но это не отвечает интересам качественного представления интересов клиента. У меня все.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Михаил Юрьевич.

Несколько замечаний по ходу выступления.

Вы знаете, Вы красивый пример привели про кадровый апартеид (хотя я считаю, что тоже его нет, может быть, какие-то элементы где-то есть, но это вопросы какого-то частного случая). То, что Вы сказали, что надо положить незаметно палец на весы с тем, чтобы как-то выравнять позиции, мне кажется, не очень хорошо. Лучше просто публично гирьку положить и публично выравнять позиции, не надо палец класть на весы, это не очень правильно, если мы говорим об образах.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Может быть.

К.Э. ДОБРЫНИН

Потому что это подразумевает несколько иной смысл.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

(Говорит не в микрофон, не слышно)

К.Э. ДОБРЫНИН

Нет, я смогу уверить, запретительного тренда нет. Да, у нас разные позиции с коллегами бывают, это нормально. Именно поэтому мы с Вами сейчас и пытаемся обсудить те вопросы, которые есть. И основной вопрос — это, конечно, конкуренция профессионализма, а не конкуренция крови, или почвы, или еще чего-то. Да, поэтому...

РЕПЛИКА

Или бренда.

К.Э. ДОБРЫНИН

Или бренда. Нет, ну, бренд... Бренд — это немножко другое, потому что бренд уже под собой подразумевает профессионализм.

РЕПЛИКА

Если бренд – это конкурентное преимущество, мы в принципе в худшем положении.

К.Э. ДОБРЫНИН

Да, но, если мы сейчас будем говорить о брендах, мы можем далеко уйти, потому что что такое бренд? Из чего он складывается?

РЕПЛИКА

Для того чтобы уравнивать с брендом.

К.Э. ДОБРЫНИН

Хорошо, так давайте, кладите...

РЕПЛИКА

Я это предложил для обсуждения.

РЕПЛИКА

Вопрос позволите? Скажите, пожалуйста, если у вас там 80 процентов и более российских граждан по крови или по паспорту, зачем вам остальные 20? Может, имеет смысл все-таки стать российской компанией уже, и те клиенты, которые есть у вас, они останутся вашими? Или что-то вам мешает?

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Ну, потому что есть определенная эффективность в том, что мы работаем в контексте международной юридической фирмы, потому что (я не раскрываю имен клиентов)... Мне кажется, что сейчас как никогда раньше российским клиентам, которые находятся в положении немножко, скажем так, под сильным давлением иностранных регуляторов, под сильным подозрением, необходима именно качественная консультация, по иностранному праву в том числе, причем консультация, которая управляется из Москвы, которая принимает во внимание интересы этих клиентов.

ТВ

Примеров можно привести огромное множество. Совсем недавно мы помогли иностранной "дочке" крупного российского банка в ее, собственно, достаточно напряженных коммуникациях с иностранным банковским регулятором в Лондоне, в той стране, где она была организована... То есть если мы сейчас просто станем российской юридической фирмой, то да, мы сможем консультировать по российскому праву на достаточном уровне компетентности, но это фактически лишит нас полезности для наших же, российских, клиентов в вопросах английского, немецкого права, в вопросах целого ряда...

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

Субподряд никто не отменял.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Я понимаю, но одно дело – субподряд... причем, опять же, я не хочу умалять компетентность и профессионализм именно клиентов в отборе юристов. Потому что одно дело – когда у тебя есть один юрист, а на субподряде работают еще четыре или пять фирм, где риск утечки информации, где риск испорченного телефона возрастает во много раз. Или есть одна фирма, одна сработавшаяся команда, которая консультирует клиентов профессионально, сразу по нескольким законодательствам. Понимаете?

ИЗ ЗАЛА

(Говорит не в микрофон, не слышно) Еще один вопрос. Бушмин Евгений Викторович озвучивал тему ... *(неразборчиво)* по законопроекту о налоговом консультировании. Все-таки, выступая, можете как-то откомментировать эту позицию?

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Я думаю, что к налоговому консультированию должны применяться те же подходы прозрачного, конкурентоспособного отбора квалифицированных консультантов, как и во всех иных вопросах налогового консультирования. То есть я понимаю, что в некоторых ситуациях налоговое консультирование несет в себе повышенный риск (то есть последствия профессиональной ошибки могут быть выше), но это не значит, что налоговое консультирование являет собой какой-то совершенно отдельный вид профессионального консультирования, отдельный от юридического, аудиторского или какого-либо иного. Поэтому я думаю, что здесь те же принципы должны применяться и к налоговому консультированию. Это мое личное мнение.

К.Э. ДОБРЫНИН

То есть вы против того, чтобы выделять отдельно налоговое консультирование от иных.

М.Ю. ЛОКТИОНОВ

Честно говоря, может быть, у меня было мало времени подумать об этом, но пока я не вижу каких-то убедительных причин выделять это в отдельную категорию. Может быть, я не вижу, как говорится, всей подоплеки пока.

ИЗ ЗАЛА

Константин Эдуардович, если позволите, я, как потерпевший от кадрового апартеида.

К.Э. ДОБРЫНИН

Да, пожалуйста. Раз апартеид, тогда...

ИЗ ЗАЛА (тот же)

В иностранных юридических фирмах, как правило, существует по отношению к иностранным офисам такое понятие, как *income partnership*. Есть *equity partnership* в головном офисе в государстве

происхождении фирмы, а есть income partnership на месте, для местных, локальных партнеров. Это означает, что по существу они являются наемными служащими московского офиса и партнерами называются только номинально. Потому что реальное партнерство — это equity partnership в головной фирме в государстве происхождения. У нас была такая ситуация, когда мы вели переговоры о слиянии с одной крупной иностранной фирмой. Они закончились тогда...

К.Э. ДОБРЫНИН

Вопрос понятен. И это не вопрос, это замечание. Что это?

ИЗ ЗАЛА (тот же)

Переговоры закончились тогда, когда мы поставили вопрос об equity partnership.

К.Э. ДОБРЫНИН

То есть это пример просто.

ИЗ ЗАЛА (тот же)

Это пример.

К.Э. ДОБРЫНИН

Ну, так это известная тема. Это вопрос уровня партнерства. Есть партнер в капитале, есть партнер в прибыли.

РЕПЛИКА

Собственно говоря, во многих фирмах и в фирме, в которой я работаю, уровни партнерства не зависят от национальности. Ты — молодой партнер, во многих фирмах ты становишься...

ИЗ ЗАЛА (тот же)

Национальности или гражданства?

РЕПЛИКА (тот же)

Гражданства. То есть партнеры, будь то в Сингапуре, Германии, в России, в первый год не участвуют в...

К.Э. ДОБРЫНИН

Коллеги, спасибо. Давайте не будем отклоняться далеко от темы обсуждения. Понятно. Спасибо.

Хотел бы предоставить слово Иванову Алексею Владимировичу, партнеру Эрнст энд Янг (Ernst&Young). Пожалуйста.

А.В. ИВАНОВ

Уважаемые коллеги, добрый день! Михаил Юрьевич начал держать ответ за юристов. Я, наверное, тогда скажу свою мысль по поводу аудиторского консалтингового бизнеса в условном примере, который Юрий Сергеевич озвучил. Я тот самый адвокат Иванов, который работал в иностранной компании. При всем при этом он является партнером, при всем при этом является одним из руководителей российского бизнеса.

св

Хотел по сути ответить по некоторым пунктам.

Например, вопросы информационной безопасности. Мы, безусловно, понимаем озабоченность, которая есть у законодателей и российских компаний, у органов ФСБ и так далее, по поводу соблюдения требований российского законодательства в отношении хранения конфиденциальной информации, а также информации, которая составляет государственную тайну.

Прежде всего, все наши хранилища информации, все наши серверы находятся на территории Российской Федерации. При этом на практике мы выработали ряд методик, которые вообще в ходе работы позволяют нам не использовать, не соприкасаться с государственной тайной. В тех немногих случаях (а мы работаем с большим количеством госкомпаний), когда это все-таки необходимо в связи с выполнением проекта, у нас есть четкий запрет по поводу ограничения доступа иностранных граждан к такой информации, к информации, составляющей государственную тайну.

Следующий вопрос. Все правильно заметили, включая президиум, что аудиторская деятельность, в частности, регулируется специальными требованиями со стороны различных органов, включая проверяющих. Например, это регулярные проверки Росфиннадзора, это проверки саморегулируемой организации и, в частности, проверки финнадзора, которые мы проходим, они проверяют соответствие, в том числе и на предмет работы с конфиденциальной клиентской информацией и с информацией, составляющей гостайну. Например, наша компания: хочу сказать, что за все 26 лет работы на российском рынке со стороны проверяющих органов к нам не было предъявлено претензий, связанных с раскрытием конфиденциальной информации, информации, составляющей гостайну.

Поскольку мы говорим только за себя, компания "Эрнст энд Янг", или, как сейчас мы называем, Сивай(?), была первой из международных консалтинговых компаний, которые открыли офис в России (это было еще во время Советского Союза в 1989 году). И сегодня говорить о нас, как об иностранной компании, и противопоставлять российским компаниям, с нашей точки зрения, некорректно.

Во-первых, как многие уже говорили, 96 процентов сотрудников нашей компании – российские граждане. Деятельность мы ведем через компанию ООО "Эрнст энд Янг", ООО "Эрнст энд Янг – оценка и консультационные услуги" – это российские юридические лица, которые на 100 процентов принадлежат российским гражданам. Нашими, российскими компаниями руководят генеральные директора – граждане Российской Федерации, и подавляющее большинство партнеров компании, подавляющее, за 90 процентов, – это россияне.

Теперь по поводу взаимоотношений с международной сетью. Отношения компании ООО "Эрнст энд Янг" и ООО "Эрнст энд Янг – оценка и консультационные услуги" с компаниями "Ивай"(?) в других странах строятся только на партнерских коммерческих взаимоотношениях. Это необходимо, во-первых, для того, чтобы решать оперативно задачи обслуживания интересов российского бизнеса в зарубежных странах, а с другой стороны – предлагать клиентам в России лучшие международные опыты экспертных знаний любой из стран мира.

Для чего нам нужно членство в сети? Прежде всего, это обязывает нас поддерживать на высоком уровне стандарты обучения, квалификации, качества услуг, а также применение единообразия в подходах там, где это требуется. Вот в этом состоит как раз принадлежность к сети, которая имеет под собой коммерческую, а не иерархическую основу.

Много уже сегодня говорилось по поводу рейтингов. Так вот, если мы посмотрим на рейтинг российский аудиторских консалтинговых компаний, который совсем недавно опубликовало агентство "Эксперт РА", девять мест из первых десяти в нем занимает компания, которая входит в международные сети, ассоциации, так или иначе аффилированные с ними, причем как компании "Большой четверки", так и другие работающие в России компании меньшего размера, которых иногда в прессе противопоставляют компаниям "Большой четверки" и называют российскими, хотя на самом деле так же, как и компании "Большой четверки", они входят в международные сети аудиторских фирм, и, собственно, мы именно и являемся международной сетью.

По поводу вклада именно нашей компании в российскую экономику готов говорить долго, но, прежде всего, 3 тысячи человек

сотрудников, из которых 96 процентов – россияне. Мы, по данным уже упомянутого рейтинга, являемся крупнейшей аудиторской консалтинговой компанией в России и на самом деле по праву гордимся этим. А также мы активно участвуем в инициативах, которые мы проводим вместе с законодателями, например, по улучшению инвестиционного климата в России, институциональным реформам и так далее. Например, участвуем и активную роль играем в Консультативном совете по иностранным инвестициям при Правительстве Российской Федерации, в Совете по инвестициям, куда лично я приглашаюсь, при Председателе Государственной Думы, Национальной предпринимательской инициативе и так далее, и так далее, плюс работаю со многими комитетами профильными Государственной Думе.

Соответственно, о том, для чего мы нужны российским компаниям на международном рынке, я сказал. Для чего мы нужны здесь?

ВШ

Прежде всего, мы не настолько пессимистично смотрим на приток капиталов сюда. На самом деле и Президент, и Правительство озвучивают, что у нас есть стратегические партнеры – Китай, Индия, прежде всего. Так вот чтобы работать с этими партнерами, во многом необходимы именно международные консультанты, хотим опять же мы этого или не хотим.

Следующий вопрос. Крупные консалтинговые и аудиторские компании обладают качественным кадровым резервом, поскольку мы набираем большое количество выпускников столичных и нестоличных вузов. В частности, на работу мы в течение года набираем от 500 до 1000 молодых специалистов и тратим порядка 9 процентов нашей выручки на обучение.

Что происходит с нашими специалистами дальше? По нашим данным, каждый пятнадцатый член совета директоров и руководитель высшего звена российских компаний, входящих опять же в рейтинг "Forbs 2000", выходец из международных консалтинговых компаний. Лучшие наши кадры работают на руководящих должностях в "РЖД", в Сбербанке, в "РОСНАНО", "Россети" и так далее.

Что мы думаем? Прежде всего, если мы планируем ограничивать деятельность российских консалтинговых компаний, то это может вызвать отток квалифицированных кадров за рубеж. У всех компаний существует программа обмена. В частности, у нас в данный момент порядка 600 человек заявили о своем желании, и я говорю о людях в возрасте от 30 до 35 лет, которые готовы выехать из Российской Федерации, если будут существенные ограничения в плане работы с российским бизнесом. Через 5-6 лет эти люди станут на самом деле элитой финансово-экономического блока российского бизнеса. Поэтому с этой точки зрения, мне кажется, тоже необходимо смотреть на так называемую международную сеть.

И напоследок хочу подчеркнуть одну важную вещь: мы приветствуем здоровую конкуренцию. Мы не требуем для себя никаких привилегий. При этом мы считаем, что у всех компаний, и государственных компании здесь не должны быть исключением, должен быть выбор, с каким консультантом, с каким аудитором он может работать, строить долгосрочные партнерские отношения. А вся система закупок, как правильно отметил мой коллега, регламентируется федеральными законами о госзакупках, поэтому никаких привилегий, никаких сделок под столом в данный момент не происходит.

Большое вам спасибо за внимание. Готов ответить на вопросы.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Алексей Владимирович.

Коллеги, вопросы есть?

У меня есть маленький вопрос, не только к Вам, а вообще. Вопрос, который касается информации. То, что касается гостайны, абсолютно понятно, чем регулируется, какие механизмы защищают, внутреннее законодательство, ясно. То что касается конфиденциальной информации. Если происходит конфликт, условно говоря, конфликт юрисдикции, когда у вас есть, вы обладаете конфиденциальной информацией относительно клиента и появляется интерес правоохранительных органов другого государства к этой информации, каким образом при определенном конфликте, который может возникнуть между российской юрисдикцией и иностранной юрисдикцией, каким образом вы, как консультанты, с этой ситуацией разбираетесь в интересах клиента, естественно.

А.В. ИВАНОВ

Я думаю, что я могу ответить на этот вопрос. Не хотел об этом говорить в силу того, что всем компаниям "большой четверки" это стоило многомиллионной санкции, но тем не менее такая ситуация возникла в Китае, когда комиссия по ценным бумагам, которая заставляется международной компанией, котирующейся там, проводить определенные процедуры контроля качества и присылает, скажем, американских и других коллег со всего мира, это противоречило требованиям национального законодательства Китая. И поэтому все компании из международных сетей, включая и "большую четверку", и компании второго эшелона, они не могли идти наперекор местному законодательству. Точно так же, я уверяю, произойдет и здесь, но опять же я не думаю, что эта ситуация будет правильной с точки зрения именно ограничения доступа к этому.

Как проблема решается сейчас, когда приезжают, скажем, проверяющие органы со стороны комиссии по ценным бумагам и других юрисдикций, прежде всего те файлы, которые подпадают под понятие "государственные компании", "гостайна" и так далее, вся информация, она очень строго лимитируется. Более того, информация дается в том виде, где не указаны никакие имена клиентов, никакие номера договоров и так далее, ни суммы. То есть они проверяют качество, они не проверяют сами цифры.

То есть в данный момент эта проблема решается. Нам кажется, что это не настолько большая проблема, на которую можно законодательно повлиять или ограничить.

ТВ

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо за ответ. Просто это очень важный вопрос, потому что я думаю, что у большого числа людей, и в том числе коллег, нет этого понимания. Отсюда и возникают зачастую вопросы об этих рисках. То есть важно понять эти риски – они мифические или они не мифические. Спасибо.

А.В. ИВАНОВ

Спасибо. Я единственную последнюю ремарку... Ну, вы понимаете, что генеральные директора российских компаний – российские граждане. Если соответственно будут...

К.Э. ДОБРЫНИН

Просто доступ к информации потенциально имеют не только же они.

А.В. ИВАНОВ

Я понимаю. Моя мысль была несколько в другом: что если компании заставят нарушать законодательство Российской Федерации по государственной тайне, то у должностных лиц

российской компании будут существовать абсолютно реальные проблемы с российским законодательством.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо. Ответ понятен.

Коллеги, хочу предоставить слово Луи Скайнеру, руководителю нефтегазовой практики по Российской Федерации и СНГ Clifford Chance. Пожалуйста.

Л. СКАЙНЕР

Спасибо. Спасибо вам за приглашение выступить на этом семинаре сегодня, как я понимаю в качестве иностранца, единственного, может быть.

Проработав в Москве юристом шесть лет, я благодарен за эту возможность поделиться с вами своими мыслями (по совпадению в свой последний рабочий день здесь, в России). *(Смех в зале)*.

К.Э. ДОБРЫНИН

Можно говорить всю правду.

Л. СКАЙНЕР

Можно говорить правду, да? Отлично.

То, что я скажу, основано на моем личном практическом опыте работы в Москве, а перед этим, в течение семи лет, – в Осло, в Норвегии. То есть я англичанин, я английский юрист, но я никогда не работал в Англии. Я думаю, что это важный пункт. Firmу, которую я представляю в Москве, часто называют Международной юридической фирмой. Мне не полностью ясно, что это значит – Международная юридическая фирма. У нас есть офисы в Лондоне, в Париже, в Москве, в Сингапуре и так далее. Однако наш профильный бизнес для меня гораздо яснее. Мы оказываем заемщикам и кредиторам содействие при финансировании проектов,

масштаб которых требует прибегнуть к (*неразборчиво*) ...и иным видам финансирования.

Если коротко, то нас просят помочь в тех случаях, когда наши знания и опыт структурирования в финансировании могут принести пользу. Это ясно.

Введение санкций, конечно, ограничило нашу деятельность. Российские банки и компании, чьи интересы мы представляли многие годы, тоже не имеют доступа к внешнему финансированию. И мы искренне надеемся, что в ближайшем будущем санкции будут сняты и мы сможем далее оказывать содействие нашим клиентам.

Если тем временем будут приняты правила, ограничивающие нашу деятельность в России, какие будут последствия? Будут ли клиенты по-прежнему обращаться к нам за содействием в подобной работе? Это важный вопрос.

В ходе моей работы в Осло структура сделок становилась все более сложной по мере того, как Норвегия интегрировалась в глобальную экономику. И в условиях отсутствия в Осло Международной юридической фирмы мы считали, что можем получить работу от клиентов, участвующих в крупных зарубежных проектах. В иных случаях клиенты быстро поняли, что фирме (это моя фирма, норвежская) не хватало опыта и компетенции для решения задач, стоявших перед нашими клиентами. В результате крупнейшие норвежские компании, например "Statoil" – государственная нефтегазовая компания, обратилась в Международную юридическую фирму, расположенную в другой стране. Это был их выбор, как норвежской государственной компании.

ТМ

Для меня эта ситуация является убедительным аргументом в пользу сохранения нормативной системы, позволяющей международным юридическим фирмам продолжать работу в Российской Федерации. Если российские компании и банки считают, что такие международные юридические фирмы приносят пользу в работе над проектами в России и за рубежом, они должны иметь возможность поручать этим фирмам работу. Это полностью отвечало бы интересам таких компаний, как Сбербанк, ВТБ, "Роснефть" и, следовательно, было бы в интересах всей России. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Луи.

Коллеги, может быть, есть какие-то вопросы к человеку, который готов сказать всю правду?

У меня есть вопрос. Скажите, пожалуйста, а как быть с протекционизмом в западных странах. Дело в том, что насколько я понимаю, для того чтобы российской компании (государственной либо частной) получить денежный заем за рубежом, необходимо обратиться в иностранный банк либо в пул иностранных банков. А там обязательно вы найдете условие – сотрудничество с компанией, которую вы сейчас покидаете или в которой вы сейчас работаете. Это как? Это правильно? Так и должно быть? Мы в России имеем возможность установить похожие правила? В другой сфере, но похожие. Я говорю о протекционизме. Может быть, не формальном, а фактическом, который устанавливает не закон, а те же самые банки, которые выдают деньги.

Л. СКАЙНЕР

Конечно, это возможно. Но для меня это все через опыт. В каждой компании они решают для себя, кто может помогать в

доступе к деньгам. И если это российская юридическая фирма, слава богу, если это международная – это их выбор. Это все доступ.

_____ (тот же)

В общем, все зависит от того, у кого деньги. Правильно? Они ведь решают, кто поможет им добраться к деньгам. А у нас нефть. Могли бы мы сделать таким образом, что только российские юридические компании позволят покупать нефть и заключать контракты на покупку нефти? Вы в этом справедливость видите какую-то? Или это не должно так быть?

К.Э. ДОБРЫНИН

Философскую справедливость. *(Оживление в зале.)*

Л. СКАЙНЕР

Российская компания должна продать нефть и кто-то должен купить. Это ответ.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо.

Аничкин Александр Валерьевич, партнер Clifford Chance Лтд. Пожалуйста. Я так понимаю, что у Вас некое совместное, да?

А.В. АНИЧКИН

Предприятие.

К.Э. ДОБРЫНИН

И выступление тоже.

А.В. АНИЧКИН

В некотором роде да.

Здравствуйте, коллеги! Спасибо действительно за возможность высказаться.

К.Э. ДОБРЫНИН

Но Вы продолжаете работать и поэтому...

А.В. АНИЧКИН

За все, что я скажу, я отвечаю. Я начну тогда с того, что я русский по паспорту, по национальности, по месту рождения, живу здесь, дети ходят в общеобразовательную школу здесь.

К.Э. ДОБРЫНИН

За последний год это так часто звучит с разных трибун. Здорово, замечательно просто.

А.В. АНИЧКИН

Да. И в отличие от многих дети у меня тоже здесь в школу ходят. Поэтому с этой страной я связан, можно сказать, корнями по-настоящему. И поэтому меня немножечко удивляют некоторые моменты, прозвучавшие здесь, потому что я не совсем понимаю, кого хотят урегулировать. Я кто: иностранец или русский? Я партнер того, что называется международной юридической фирмой или глобальной юридической фирмой. Но Луи сказал: а какая национальность у этой фирмы? У нее офисы есть во всех крупнейших финансовых центрах мира, и Москва относится к таким центрам. Да, у нас офисы в Сингапуре, в Гонконге, Пекине, Лондоне, Вашингтоне, Нью-Йорке, Берлине, Париже. Мы кто? И в Париже работают французские юристы, в Москве работают россияне. И у нас такое же, я бы сказал, соотношение, как приводил Михаил Локтионов, у нас из девяти партнеров семеро россиян. И при этом, возвращаясь к ремарке, которая прозвучала, у нас глобальное партнерство. Я не знаю особенностей той фирмы, которая упоминалась из зала, но у нас все партнеры определенного уровня. То есть ты встал в партнерство, все, кто встали с тобой в один год, ровно такие же права имеют, ровно такую же компенсацию. И дальше ты продвигаешься по мере, собственно говоря, набирания опыта и все поднимаются абсолютно одинаково. Никакой

дискриминации национальной не происходит, и управляющий партнер московского офиса тоже россиянин.

тг

Теперь к вопросу о... Собственно говоря, действительно прозвучала, и я думаю, не надо это скрывать, прозвучала некая обида за то, что иностранцы действительно финансово, наверно, доминировали на рынке. Но этому были объективные причины. Наша фирма пришла сюда тоже, мы, может быть, пришли не так рано, как "Коростыня", мы пришли тоже в 1991 году, еще СССР был, что было довольно смелым шагом, я думаю, для английской юридической фирмы в тот момент. И фирма насчитывала порядка 150-летнюю историю.

К.Э. ДОБРЫНИН

Так она английская, или международная?

А.В. АНИЧКИН

В тот момент она была английской, она становилась международной в процессе. Сейчас Лондон становится гораздо меньше, если вы смотрите на финансовую долю ее в контрибуции, в общий успех, нельзя сказать, что он лидирует.

Соответственно фирма открывала здесь в 1991 году, имея 150-летние традиции и культуру, и она шла сюда со своими клиентами — западными инвесторами, потому что западный инвестор приходит в страну, возникшую из СССР, где юридическая профессия, как понятие, не существовала. И, в общем-то, западные фирмы действительно несли эту культуру, эту традицию, и действительно имели определенное конкурентное преимущество.

Потом сыграло свою роль то, что, к сожалению, у русского бизнеса было очень мало и по-прежнему мы с этим сталкиваемся, низкий уровень доверия к отечественной правовой системе и к

отечественному праву. В результате русские сделки делались под английским правом с юрисдикцией иностранных судов. В этом юридические фирмы иностранные не виноваты. Это, к сожалению, вопрос слабого качества институтов.

Ситуация меняется, как мне кажется. Мы видим все больше и больше сделок, которые переходят в юрисдикцию российского права. Ну и, собственно говоря, это хорошо, потому что страна, которая прошла огромный путь, она, в общем-то, находится на... вектор развития правильный совершенно.

И что мне хотелось бы отметить? Эта конференция, она дала повод для интересной рефлексии, что да, было конкурентное преимущество, да, пришли иностранцы, но оставили здесь очень правильный отпечаток, потому что сейчас мы конкурируем уже не только с другими иностранцами, мы конкурируем с русскими фирмами. У фирмы Сергея Геннадьевича есть рейтинги международные очень высокие, это огромный труд, и их огромная заслуга. Но, если бы рынок был закрыт, этого никогда бы не случилось.. Если бы рынок был закрыт, и здесь не было иностранцев, которые оставили, принесли сюда культуру профессиональной юридической работы, то мы до сих пор бы имели очень странный и очень мутный российский юридический рынок. А сейчас мы имеем очень сильные национальные фирмы, которые к тому же начинают пользоваться открытостью, соответствующей западному рынку.

к сожалению, Евгений Викторович и Евгений Георгиевич ушли, но мне хотелось назвать...

К.Э. ДОБРЫНИН

Евгений Георгиевич вернется скоро.

А.В. АНИЧКИН

Да, но есть примеры российских юрфирм, имеющих офисы за рубежом. Есть примеры. И действительно, когда ты только пришел на этот рынок, тяжело тягаться с гигантами, которые там были всегда. Но извините, нашей российской юридической профессии всего 25 лет, и путь проделан колоссальный. Они уже конкурируют с международными юридическими фирмами. Если бы рынок был закрыт... Я хочу, знаете, вспомнить слова Владимира Владимировича Путина, когда мы вступали в ВТО, и все отрасли бегали и просили: закрыть, их оградить, отложить вступление в силу, и Владимир Владимирович сказал: "Если мы будем так делать, мы останемся слабыми", и юридическая отрасль это прекрасный пример того, где российские юристы стали очень сильными именно благодаря тому, что есть открытость и есть свободная конкуренция.

И теперь последнюю ремарку со стороны... пару ремарок сделаю. По поводу клиентов. Понимаете, мы – юридический бизнес, мы очень прагматичны, именно поэтому мы никого по национальному признаку не дискриминируем. Если ты успешный партнер, независимо от твоего паспорта, ты будешь успешным в фирме, но так же и клиенты очень прагматичны. И те тендеры, через которые мы сейчас проходим, это совершенно другие тендеры, чем те, которые были несколько лет назад. Мы опять же конкурируем с русскими фирмами и проигрываем им там. Так что клиент меняется, клиент поумнел, рынок стал другим. Это здо

И с точки зрения информационной безопасности, тоже хотелось бы сказать, я всегда, когда мы общаемся с госкорпорациями, и все наши клиенты, в первую очередь иностранные, говорят: если у вас есть гостайна, ни в коем случае нам ее не раскрывайте, держите ее за семью печатями, потому что я не хочу быть невыездным просто потому, что я случайно что-то увидел, или оформлять доступ для этого, поэтому нам этого не надо. А клиентскую конфиденциальность мы блюдем очень сильно, потому что мы регулируемя английскими нормами, американскими нормами, которым опять же вековые традиции, и которые зачастую жестче российских.

нц

Поэтому, с точки зрения раскрытия информации за рубежом, это устоявшиеся правовые институты, которые защищают клиентскую тайну очень надежно. Вот, наверное, то, что я хотел сказать. Готов ответить на любой вопрос.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо.

Вот как раз Евгений Георгиевич вернулся. Вы ему можете сказать по поводу офисов российских фирм за рубежом.

А.В. АНИЧКИН

Да, Евгений Георгиевич, я просто хотел сказать, что российские фирмы, благодаря открытому рынку и возможности конкурировать и перенимать лучшие опыт и практики, за 25 лет прошли путь, который иностранным фирмам потребовалось 250 лет, чтобы пройти. Сейчас они с нами конкурируют и выигрывают тендеры, и даже открывают офисы в Лондоне, Вашингтоне. Да, они пока маленькие, но российские фирмы на правильном пути. Рынки открыты, конкурируйте. В итоге выигрывает клиент.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Александр Владимирович.

Коллеги, хочу предоставить слово Жилину Евгению Александровичу. Управляющий партнер фирмы "ЮСТ", Советник Президента Федеральной палаты адвокатов.

Пожалуйста.

Е.А. ЖИЛИН

Коллеги! Большое спасибо. Я, действительно, в двух качествах. Даже не знаю, в каком из них главном, наверное, все-таки в качестве Управляющего партнера фирмы "ЮСТ".

Вообще, конечно, идея сократить половину конкурентов, она не может не импонировать, ну так по определению. Да, вот ты конкурируешь на рынке. Я в прошлом году, когда стал управляющим партнером, я решил окинуть взглядом все-таки, сколько же конкурентов у меня на рынке. И по моим подсчетам, примерно 50 крупных компаний иностранных, примерно 50 заметных, крупных и не очень крупных компаний российских. Взять, сократить половину рынка – идея импонирует. Но делать этого нельзя по многим причинам.

Первая, с точки зрения юридической техники, – а что есть иностранная фирма? Многие коллеги сегодня выступали и говорили о том, что вот у них генеральные директора – россияне, партнеры – россияне, сотрудники – россияне. Точно так же я могу сказать, что вот у нас есть сотрудники – не россияне, или лица с двойным гражданством. Как мы должны к ним относиться? Мы должны себя считать российской компанией или уже, поскольку у нас есть сотрудник – иностранный гражданин – мы становимся иностранной фирмой?

Мне кажется, мир уже изменился, уже нет вот этого деления на черное и белое, мир – это уже вот "50 оттенков серого". Понимаете? *(Смех в зале.)* Он чуть более серый, чуть менее серый. И как бы в этом смысле попытки, конечно, должны быть обоснованы, с точки зрения логики.

Поэтому, мне кажется, с точки зрения юридической техники, эта идея просто не может быть реализована. Более того, я совершенно согласен с тезисом о том, что российские фирмы подкачали мускулы, набрали опыта. И большое спасибо в этом смысле иностранным компаниям. Да, мы многому научились. Дальше мы развиваемся сами. И мы планируем расширение именно международной деятельности. Офисы уже открываются совершенно в других странах, и не в Англии, и не в Штатах, а в Китае, например. И Корея скоро открывает свой рынок (да?), и все на это смотрят, условно говоря, и иные страны Европы. Германия. Почему нет? Кстати, Германия столкнулась с такой же проблемой, только чуть раньше, чем мы. Там в 90-е года началось активное засилье иностранных компаний, но ни у кого не возникает желания выгнать "Вайтен Кейс", "Курфюрсент Дан". Понимаете? Они конкурируют с ними именно качеством услуг и тем, как эти услуги оказываются.

Вот то рациональное зерно, которое я сегодня услышал, с которым хотел бы согласиться, действительно это рейтинги. Не могу не отметить, процесс исследования, вот объективность этих иностранных рейтингов вызывают очень серьезные вопросы зачастую. Потому что... ну мне лично приходится участвовать в интервью, и по тем вопросам, которые мне задают, ну, как правило, это девочки, видимо, не очень такие взрослые, они "плавают", то есть это мягко сказать. Понятно, что и отзывы клиентов имеют значение, и, условно говоря, и прочие моменты, репутация, но вот в

России нет пока национального рейтинга, который мог бы быть противопоставлен тому же "Лигл-500". Право ли как бы есть, но, на мой взгляд, все-таки они еще не стали в должной мере функциональным рейтингом.

Поэтому над этим надо подумать и над тем, чтобы те же государственные компании, когда устраивают тендеры, не включали заградительных условий. Потому что, если ты не находишься в корзине... Слушайте, я не хочу быть в корзине (да?) в принципе, но если ты не находишься в первой корзине, то ты не можешь получить эту работу. А в первой корзине одни иностранные компании, но иностранные по названиям. Хотя бы по этому критерию. Вот.

Коллеги, не хочу слишком долго говорить. Много было сказано совершенно правильно. Я все-таки, несмотря на то, что представляю российскую адвокатуру, я – за либеральный подход. И полагаю, что нам нужно очень осторожно и взвешенно использовать инструменты запретительные, для того чтобы куда-то продвинуться дальше. В конечном итоге качество наших услуг оценят только наши клиенты.

Я вот участвовал буквально неделю назад в сессии на юридическом форуме, и клиенты в один голос говорили, что они выбирают по заслугам. Они выбирают не имена, они выбирают как бы даже не стоимость, а именно тех людей, которые способны сделать работу наиболее качественным образом.

аг

И здесь опять же российские адвокаты выигрывают, потому что иностранные компании очень часто следуют шаблонам, неким стандартам, шаг влево, шаг вправо уже невозможен. Российская адвокатура более креативна и способна предложить, на мой взгляд, лучший результат. Спасибо за внимание.

Е.Г. ТАРЛО

Вопрос можно задать?

К.Э. ДОБРЫНИН

Да, конечно. Пожалуйста.

Е.Г. ТАРЛО

А кто высказывал предложение запретить иностранным фирмам здесь работать консультантами? Просто Вы все время оспариваете. Я хотел услышать, кто это говорил.

Е.Р. ЖИЛИН

Если никто не высказывал, тогда все хорошо.

Е.Г. ТАРЛО

Понятно.

То есть Вы спорите с тенью, видимо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Может быть, просто невольно интерпретировали в том числе Ваши какие-то высказывания, Евгений Георгиевич.

Е.Р. ЖИЛИН

Неправильно понял, заранее извиняюсь.

Е.Г. ТАРЛО

А, понятно.

К.Э. ДОБРЫНИН

Евгений Георгиевич так не говорил.

Е.Г. ТАРЛО

Мне очень приятно, но просто я так не говорил. Если вы со мной спорите, я так не говорил. Там в протоколе все есть.

Е.Р. ЖИЛИН

Тогда я абстрактно.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо большое, Евгений Русланович. Я могу сказать, что приятно, когда российская юридическая компания заступает за западные юридические фирмы.

Е.Г. ТАРЛО

Надеясь на взаимность, наверное.

К.Э. ДОБРЫНИН

Козлова Нина Андреевна, генеральный директор ООО "Финэкспертиза". Пожалуйста.

Н.А. КОЗЛОВА

Добрый день, уважаемые коллеги! Я хочу поддержать идею Пепеляева Сергея Геннадьевича относительно экспорта наших услуг за рубеж. И хочу поделиться нашим опытом продвижения в этом направлении.

Наша компания работает на рынке аудиторско-консалтинговых услуг 18 лет. Среди наших клиентов "Роснефть", "Россети", корпорация "Ростех", Сбербанк, "Росморпорт". И мы понимаем, что для того, чтобы соответствовать требованиям наших клиентов, нам нужно задуматься о необходимости получения доступа к мировым аудиторским технологиям, которые нам позволят осуществлять транснациональный аудит, который так нужен, востребован нашими клиентами.

Надо сказать, что традиционно аудиторские российские компании для того, чтобы соответствовать этим требованиям, входили в международные аудиторские сети. Эти сети в свою очередь являются членами ассоциации Forum of Firms. Мы решили пойти более сложным путем, мы отказались от идеи вступить в международную сеть, мы решили, а почему мы не можем сами вступить в Forum of Firms. Мы в течение ряда лет общались активно с представителями этой ассоциации. В октябре 2014 года

"Финэкспертиза" стала единственной российской сетью, полноправным членом Forum of Firms.

Что это дает для России, для российского аудита? В условиях экономических санкций в нашем лице можно сказать, что Россия получила отечественный аудит, который получил признание на международном уровне. При этом крайне важно отметить, что глобальный мониторинг системы внутреннего контроля всех членов сети осуществляется в России и хранение информации, которую собираются аудиторы во время проверки, тоже происходит на территории России, тем самым исключается угроза утечки информации, имеющей стратегическое значение, за пределы России. Мы понимаем, что этот аспект принципиален для предприятий оборонно-промышленного комплекса, для предприятий с госучастием.

Еще важный момент, мне кажется. С момента вступления "Финэкспертизы" в Forum of Firms западные коллеги нас стали называть "российские аудиторы". То есть, по сути, за рубежом до нашего появления в Forum of Firms не предполагалось, что в России есть своя собственная аудиторская практика. Нас они называют в Forum of Firms "Финэкспертизой", к нам обращаются российские аудиторы.

МГ

И хотим отметить наличие интереса западных аудиторских компаний к тому, чтобы вступить в нашу сеть (я говорю о тех компаниях, которые сейчас не входят ни в какую международную сеть). Так, коллеги из Турции, Казахстана, Армении изъявили желание стать членами нашей российской сети. Тем самым можно, наверное, говорить о выходе собственной аудиторской практики за

пределы России, о том, что мы, как оказалось, интересны и за пределами России.

И в принципе, наверное, сложно вспомнить чисто российские бренды из категории "be-to-be", которые известны, которые вышли за пределы России. Это Сбербанк, "ВТБ", "Касперский" в IT. А мы стали первым чисто российским брендом, который признан мировым профессиональным аудиторским сообществом.

Так что можете перенимать наш опыт, как мы в этой ситуации пытаемся в том числе толкать идею российского экспорта и услуг.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо. Всё, Вы закончили? *(Аплодисменты.)*

Н.А. КОЗЛОВА

Да.

К.Э. ДОБРЫНИН

Нина Андреевна, у меня вопрос, который озвучивал Евгений Викторович, ушедший. А Вы считаете, необходимо каким-то образом разграничивать, возможно, регулирование налоговых консультантов, юридических консультантов?

Н.А. КОЗЛОВА

Я не вижу в этом, наверное, такой серьезной потребности. Я также за здоровую конкуренцию, и если клиент считает, что более качественные услуги ему сможет оказать иностранный консультант (опять же вопрос, что такое иностранный консультант, иностранная компания), то он имеет право выбирать, исходя из своих финансовых возможностей, исходя из своего понимания, что ему требуется.

К.Э. ДОБРЫНИН

Понятно. Спасибо.

С МЕСТА

А я понял, немножко в другом вопрос. Различение финансовых, консалтинговых, налоговых...

К.Э. ДОБРЫНИН

Я понял, что у Вас на это нет..?

Н.А. КОЗЛОВА

(Говорят одновременно.) разных, аудиторских услуг, юридических.

С МЕСТА (тот же)

И бизнес разный. Или Вы считаете, это одинаково – аудиторский и консалтинговый?

Н.А. КОЗЛОВА

(Говорит не в микрофон. Не слышно). Нет это абсолютно разный бизнес, потому что, например, наша компания оказывает услуги...

С МЕСТА (тот же)

Совмещает и консалтинг, и аудит, да? *(Говорят одновременно.)*
А адвокатские услуги? В смысле, юридические имею в виду.
(Оживление в зале) Еще немножко вышиваем.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо.

РЕПЛИКА

Не знаю, радоваться этому или огорчаться.

П.Ю. ВДОВИН

Нина Андреевна, а можно вопрос задать? По поводу аудита.

К.Э. ДОБРЫНИН

Вы представьтесь.

П.Ю. ВДОВИН

Меня зовут Петр Вдовин, генеральный директор компании "McKinven Consulting Group". Мы занимаемся инвестициями в

Россию (это отдельная тема). Мне хотелось больше спросить по поводу аудиторского рынка, поскольку мы аудлируем также наших клиентов, которые связаны с инвестициями. Вы уверены, что конкуренция на данный момент (или до данного момента) в аудиторском секторе достаточно свободная? Потому что когда были созданы СРО, в течение нескольких лет закрылась треть российских аудиторских компаний. Небольших, в регионах, но они как бы закрывались. Требования были выставлены аудиторским компаниям очень жесткие. Это было инициировано, когда были небольшие кадровые переставления в Минфине, в том числе от бывшего партнера из "Большой четверки", который перешел в Минфин. Насколько, Вы считаете, в данном вопросе лоббируются интересы действительно конкуренции, а не отдельно взятых иностранных фирм?

Н.Е. БОРЗОВА

Позвольте, я помогу Нине Андреевне.

П.Ю. ВДОВИН

Да, да.

Н.Е. БОРЗОВА

Меня зовут Борзова Наталья, я партнер компании "ФинЭкспертиза". Как раз постараюсь ответить на Ваш вопрос, достаточно непростой и, так понимаю, слегка с подвохом.

Что касается того, что у нас были введены... я отвечу сначала, наверное, на Ваш вопрос, а потом немножечко поясню свою мысль. Я считаю, что у нас достаточно хорошая конкуренция, достаточно свободная. И как я понимаю, что вопросы, которые здесь были поставлены на "круглом столе" и ради чего мы здесь собрались, они в основном касаются все-таки госкомпаний. Остальные (как я понимаю, частный бизнес) выбирают себе консультантов с точки

зрения того, кого бы он хотел видеть, какую услугу он хотел бы получить и для чего именно она ему нужна.

св

Соответственно, частный бизнес не будет платить деньги просто так никому, ни российскому, ни иностранному (мы сейчас утрированно назовем это так) консультанту. Соответственно, если говорить о том, что как конкуренты, например, "четверка" для нас интересны (мы чисто российская компания, я повторю, что Нина Андреевна сказала), мы пошли немножко своим путем. Мы фактически не то чтобы встали с ними в один ряд, это немножко другая тема... То есть для того, чтобы стать международной признанной компанией, нам не понадобилось быть членом международной сети, мы сами и есть, можно сказать, международная сеть, но российского происхождения. Поэтому, когда ввели саморегулируемые организации у нас, с точки зрения того, что это улучшит аудиторский рынок, для нас это вопрос, но не потому что это отслеживало чьи-то интересы, мы просто смотрим на то, во что это в результате вылилось. С точки зрения регулирования это действительно сложная вещь, потому что саморегулируемая организация, в сущности, является неким посредником между регулятором, Минфином, для нас и между контролером, Росфиннадзором, опять же для нас. Поэтому какова здесь роль саморегулируемой организации, насколько она сама по себе нужна, наверное, она нужна, но, скорее всего, регуляторам, вернее, законодателям, следует немножко пересмотреть свои подходы.

Что касается закрытия небольших компаний... Вопрос ведь не в том, могут ли они являться членами СРО или не могут, вопрос в том, могут ли они оказывать услуги. У нас ведь изменилось не только это, у нас изменились требования к аудиторам. То есть для

того, чтобы работать... Вот аудиторские компании, работающие на российском рынке, независимо от того, как они называются, какой бренд они носят, они должны сдать экзамен, причем экзамен совершенно непростой. И у нас сейчас нет деления на отрасли отдельные. Раньше у нас были банковские аудиторы, я давно в этой профессии, я старая...

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо.

Н.Е. БОРЗОВА

То есть достаточно? На месте, что я старая, мы закончили.

(Смех в зале.)

Я вам запомню. *(Смех в зале)*

К.Э. ДОБРЫНИН

Вы можете продолжить. *(Смех в зале.)*

Коллеги, просто, к сожалению, у нас не так много времени осталось, я просто хочу, чтобы все выступили.

Спасибо.

Хвале́й Владимир Владимирович, партнер в юридической фирме Baker & McKenzie.

В.В. ХВАЛЕЙ

Как нас только не называют: и "байкеры", и...

К.Э. ДОБРЫНИН

Неизвестная фирма. *(Смех в зале)*

В.В. ХВАЛЕЙ

И мне даже журналы присылают "Мир байкеров". Уже решили, что это ближе к нам. А японский посол, помню, посмотрел на визитку и решил, что мы делаем булочки, и сказал, что он это очень любит. Ну, это нормально.

Я на самом деле не хочу говорить о прошлом, не хочу высказывать какие-то обиды и развеивать мифы в отношении зарплаты в юридических фирмах, в отношении партнеров, гонораров. Я хочу сказать, что я знаю ряд российских адвокатов, которые зарабатывают столько, что ни одному партнеру международной юридической фирмы это не снилось.

Ну, Александр Добровинский. Да, я думаю, что ни один партнер в международной юридической фирме не зарабатывает, сколько зарабатывает Добровинский. Есть российская фирма...

РЕПЛИКА

У него особый путь практики.

В.В. ХВАЛЕЙ

Если мы уже про это говорим... Есть "Ерам" и Дмитрий Афанасьев, у которого тоже достаточно большие доходы. Я скажу в отношении ставок... Я работаю со многими российскими коллегами вместе, у них ставки не намного меньше, чем в международных фирмах, а иногда и больше.

Но я не об этом хочу сказать, потому что, мне кажется, это мелочи. Потому что мы как бы пытаемся сравнивать, кто больше, кто меньше, кто кого обидел, кто кого не допустил. Мне кажется, смотреть надо не в прошлое, а в будущее. И для меня стратегический вопрос, какую цель мы ставим при постановке вопроса регулирования рынка юридических услуг. Я не буду говорить про аудиторские услуги, налоговые, потому что я не специалист в этом, я не люблю говорить публично о том, чего я не понимаю. Я буду говорить про юридические услуги.

Главная цель у нас — развитие бизнеса, российского бизнеса, потому что, когда бизнес развивается, когда есть работа, когда есть налоги, всем хорошо. Когда бизнес не развивается, всем плохо.

Поэтому мы должны смотреть, как нам сделать так, чтобы бизнес развивался.

Я бы разграничил три рынка: это внутренний российский рынок; я бы сказал о выводе российских компаний на иностранный рынок и я бы сказал о приводе иностранных компаний на российский рынок.

Давайте мы посмотрим, как мы можем помочь в этом.

ТМ

Начнем с российского рынка. Где я солидарен с Юрием Сергеевичем? Это в том, что ненормально, когда на рынке юридических услуг есть узкая категория лиц, которая подвержена правилам профессиональной этики, и широкая категория лиц (серая масса), в которой действительно много оттенков серого, самого разного, которая вообще никак не регулируется. Это ненормально. Этого действительно нет ни в одной стране мира. И я согласен в том, что все люди, которые практикуют юридическую профессию, должны быть членами профессиональной коллегии адвокатов. Это означает не просто членство, это означает профессиональные стандарты, стандарты профессиональной этики, что можно делать, что нельзя. Это включает в себя надзор со стороны профессиональных органов за неэтичным поведением. Это включает в себя обязанность по обучению юристов и в том числе постоянному обучению. Не означает, что ты получил диплом, ты должен постоянно учиться, сегодня мир, что ты должен учиться, и профессиональные объединения должны за этим смотреть.

Другой вопрос, что профессиональные объединения должны меняться. Потому что в законе об адвокатуре есть несколько норм, которые делают эту форму совершенно неприемлемой сегодня, в том числе для российского бизнеса. Нужно признать, что сегодня

крупные юридические компании, в том числе Пепеляева, построены не по модели российского закона об адвокатуре, они построены по западным моделям. Они берут модель американской юридической фирмы и по ней строятся. Потому что некоторые положения в законе об адвокатуре нужно менять. Но в этой части, я считаю, действительно нужно проводить реформу.

Теперь, что касается помощи российским компаниям в выходе на международный рынок. Нужно понимать, что если мы запретим или ограничим сеть иностранных фирм, от этого российским компаниям будет хуже. Да, Вы правильно сказали, можно нанять подрядчиков. Но смотрите, какая штука. Предположим, у вас есть спор в Киргизии. Если у вас есть офис в Киргизии, в котором есть люди, которых вы знаете 20 лет, все, что они будут делать, вы им будете доверять. Если, например, вы представляете киргизскую компанию в российском суде. Но если вы наймете местного консультанта (киргизского), первое – у вас займет массу времени, чтобы найти этого консультанта, второе – у вас будет масса проблем в том, доверять ему или нет, и все закончится тем, что вы будете в Киргизию летать и сами лично будете все проверять просто потому, что вы не будете доверять.

Такая же история один в один происходит с помощью российским компаниям, например, в международных судах. Я буду говорить про то, что я знаю. Если у меня есть офис в Нью-Йорке или в Стокгольме, у меня есть партнеры, которые меня знают 20 лет, они принимают от меня все бумажки, как свои собственные. Если я буду отдельно, я буду самостоятельным, они не будут верить ни одной бумажке, ни одной фирмы. Они будут приезжать сюда, и будут платить дважды российской фирме и иностранной фирме.

При этом нужно понимать, что сегодня российские компании кормят юридический бизнес за границей – в Лондоне, в Стокгольме, в Нью-Йорке. Почему? Потому что большая часть работы уходит туда. То, что сегодня выросло поколение российских юристов, которые могут делать часть работы, позволяет часть гонораров оставлять здесь. Вот как только мы их разграничим, то сразу же деньги опять уйдут за границу. Необязательно в Лондон.

Ведь в чем же еще плюс, например, больших международных фирм. Ввели санкции против российских компаний в Европе, в США. Стало сложно получать финансирование. Чем занималась наша банковская группа? Они сразу же начали помогать российским компаниям искать деньги в Гонконге и в Сингапуре, потому что у нас есть офисы и мы можем это сделать в течение часа. Вот если ваша компания, например вы работаете, вы установили контакты в Лондоне, ограничили финансирование, вам сказали: найдите консультанта в Сингапуре. Быстро вы его не найдете. Это удобно. То есть многие российские компании у нас... У них проблема в Бразилии, мы завтра даем совет по Бразилии, им нужна Аргентина, мы даем Аргентину, Германия – Германию. Это просто удобно. Любое ограничение в этом смысле неудобно для российских компаний.

И, в-третьих, я сказал в отношении привода иностранных компаний сюда. Я не согласен с тем, что иностранных инвестиций нет и не будет. Они были и будут, потому что российский рынок большой, он привлекателен. Даже те иностранные компании, которые сегодня не могут заходить, они ищут способы, чтобы зайти.

К.Э. ДОБРЫНИН

Мы просто высоко рискованные сейчас.

В.В. ХВАЛЕЙ

Да, рискованно, но мы не забываем, что помимо Европы, действительно есть Китай, который сегодня один из самых крупных инвесторов в мире. Есть индийские компании, которые сегодня, например, "Volvo" купили. И нужно понимать, что когда ты приходишь на рынок, это для тебя terra incognita. Вот если вы придете во Вьетнам со своими инвестициями, у вас есть местная вьетнамская компания. Она может быть шикарной вьетнамской компанией, но вы не знаете. Но если у господина Пепеляева будет там офис (там могут быть самые бездарные вьетнамские юристы), но вы будете ему верить больше, чем самому талантливому вьетнамскому юристу. Такова реальность. И поэтому если китайская компания или индийская заходит и видит там Freshfields, Clifford Chance, Baker & McKenzie, там, может быть, самые тупые юристы в мире, но они почему-то верят им больше, чем всем остальным. *(Смех в зале)*. Не воспринимайте это лично.

ТВ

Что я хочу сказать в завершение своего короткого выступления? Мне кажется, регулировать рынок надо. Я абсолютно согласен. Разбираться с госзакупками надо. Вопросов нет. Никто не мешает разбираться с госзакупками. Не надо просто смешивать все вместе — госзакупки и регулирование рынка. Но, когда мы регулируем рынок, мы всегда должны понимать — мы сделаем лучше бизнесу или мы сделаем хуже бизнесу? Если мы сделаем лучше бизнесу, это надо делать. Если мы сделаем хуже — наверное, не стоит. Вот и все. Такой принцип.

К.Э. ДОБРЫНИН

Главное, не сделать хуже клиенту.

В.В. ХВАЛЕЙ

А это то же самое. То есть, если сделаешь хуже клиенту, сделаешь хуже бизнесу.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо. Вопросы?

С МЕСТА

Позвольте вопрос? Во-первых, я Вам очень благодарен, за то, что вы поддерживаете подходы, которые Федеральная палата адвокатов пытается продемонстрировать, о единстве стандартов и правил для рынка. И я хотел бы воспользоваться возможностью и пригласить вас в Федеральную палату адвокатов. Мы в следующем месяце будем делать большую работу по этому поводу, и хотелось бы вас увидеть в числе гостей на нашей площадке.

В.В. ХВАЛЕЙ

Буду очень рад.

С МЕСТА (тот же)

По поводу субподряда я, конечно, все знал и понимал, но спасибо вам еще раз, что вы убедили меня в том, что субподряд не всегда хорош. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, спасибо.

Зинченко Валерий Валерьевич, старший партнер юридической компании Pan and Paper.

В.В. ЗИНЧЕНКО

Добрый день, уважаемые коллеги! Я, как и Евгений Жилин, руковожу российской юридической компанией. И, может быть, кому-то может показаться, что я двумя руками должен голосовать за то, чтобы вначале положить маленькую гирьку на весы, а может быть, и опустить прямо тяжелую гирю на некоторые иностранные бренды, и после этого мне станет легко и хорошо. На самом деле это

действительно не так, потому что я задумался над тем, что если вдруг в российской газете будет опубликован вступивший в силу Федеральный закон "Об ограничении присутствия иностранных консультантов на российском рынке", то что же я буду делать дальше? Потому что думаю, что никто не будет спорить, что большинство сильных, мощных, профессиональных юридических компаний российских стали именно такими, потому что они имели опыт работы с компаниями иностранными. И это очень важно, потому что я знаю многих коллег, которых я уважаю, которым я сильно доверяю, но некоторые из них могут в случае исчезновения с рынка иностранных консультантов просто сойти с ума и посчитать, что они самые великие, самые сильные. И, если в один прекрасный день с юридического поля исчезнут иностранные консультанты, это не значит, что на следующий день мы станем такими же профессиональными, как они, в тех областях, в которых они исторически специализируются. Поэтому здесь я бы действительно тоже очень-очень осторожно подходил к вопросу регулирования деятельности иностранных юридических компаний на территории России. И здесь я точно так же согласен с коллегами, что до тех пор, пока мы сами себя не отрегулируем, как мы можем регулировать наших иностранных коллег?

Здесь говорили про 50 оттенков серого, про серый... (*неразборчиво*), действительно он существует. У нас до сих пор люди по доверенности могут представлять интересы в суде, не имея юридического образования. У нас судимые люди могут представлять интересы в суде (*смех в зале*). С большим практическим опытом. Поэтому, это даже не 50 оттенков серого, это в некоторых случаях такой своеобразный юридический "черкизон". Поэтому, как мы можем на этом "черкизоне" пытаться отрегулировать наших

уважаемых иностранных коллег? Более того, уже сегодня не раз об этом говорили, что подавляющее большинство людей, работающих в иностранных юридических компаниях, которые практикуют на территории России, – это россияне. Они закончили те же самые юридические вузы, что и мы, и давайте относиться к ним с уважением. Потому что есть такая пословица – говорят, что "гость – человек подневольный" (куда его посадят, там и будет сидеть). Но я лично наших уважаемых коллег из иностранных юридических компаний не воспринимаю в качестве гостей – это наши соседи, давайте их уважать, и если наводить порядок в доме, то наводить порядок всем вместе. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо, Валерий Валерьевич. Дипломатично. Спасибо.

Только некоторых в Минфин сразу посадили, там и сидит.

К.Э. ДОБРЫНИН

Чувствуется, какие-то могут быть изменения, наверное.

Хвощинский Александр Валерьевич, управляющий партнер Legal Stratagency.

Александр Валерьевич, может быть, вы как-то попытаетесь нашу дискуссию завершить и какой-то вывод попытаетесь дать?

А.В. ХВОЩИНСКИЙ

Попробую, попробую. В любом случае, я знаю, что эту миссию все равно лучше вам передать в конечном итоге.

ТГ

РЕПЛИКА

Он все равно себе заберет, даже если не передадите.

А.В. ХВОЩИНСКИЙ

Я в прошлой своей жизни являлся практикующим юристом, однако, сейчас занимаюсь профессиональным исследованием рынков юридических услуг, именно в этой перспективе мне хотелось бы посмотреть на те вопросы, которые мы обсуждали сегодня.

Высказывались точки зрения либеральные, высказывались точки зрения такие лоббистские, представляющие интересы определенной индустрии, я хотел бы высказать точки зрения сугубо прогосударственные, я бы даже сказал, государственнические, патриотические, и руководствоваться при обсуждении этого вопроса я предложил бы интересами исключительно граждан Российской Федерации.

Современное государство, которое действует в интересах своих граждан, по-настоящему заботится о них, должно обладать определенными признаками, определенными квалификациями, оно должно быть способно соответствовать вызовам, которые связаны и с регулированием и осуществлением какой-то внутренней управленческой практики, в том числе и взаимодействием с другими субъектами зарубежными.

В этом смысле я действительно призываю по-настоящему разобраться с рядом безобразий, которые происходят в Российской Федерации, и в этом смысле я вполне разделяю пафос Евгения Георгиевича.

Во-первых, современное государство подразумевает, что в таком жутком беспределе распоряжаться и растрачивать государственные средства, в том числе средства государственных корпораций, которые являются крупнейшими налогоплательщиками, и государственные корпорации имеют колоссальное значение для благополучия России, конечно, катастрофически нельзя. Одного законодательства, регулирующего тендерные процедуры для закупки

юридических услуг государственным корпорациям, на мой взгляд, категорически недостаточно. Ситуация, при которой никто не может назвать чиновника в Минфине, который непосредственно инструктировал "Клири Готтлиб" и "Бейкер Боттс", получал соответствующие рекомендации от иностранных консультантов и принимал решение, я абсолютно согласен с Вашим выводом о том, что без одобрения клиента на осуществление той или иной судебной стратегии ни один юрист никогда действовать не будет. Мы не можем даже узнать имя этого человека. Мы не можем установить какие-то механизмы, которые позволяли бы контролировать его действия.

К.Э. ДОБРЫНИН

Мы не можем даже понять, какое министерство было головным.

А.В. ХВОЩИНСКИЙ

Совершенно верно. Современное государство абсолютно точно должно выработать понятные и прозрачные механизмы, каким образом, кто представляет интересы Российской Федерации тогда, когда Российскую Федерацию или Правительство Москвы, другого публичного субъекта представляет юридический консультант, принимает соответствующее решение о подборе, об инструкции соответствующего консультанта. Ну и мне кажется, что здесь необходимо руководствоваться конституционными принципами, у нас все-таки Конституцию никто не отменял. Уважающее себя сильное государство всегда будет уважать правила, которые установило для себя в результате всенародного голосования, — это принцип разделения властей. Так как речь идет о больших стратегических интересах, не только о тратах федерального бюджета в виде гонораров юристов, но в том числе и к колоссальным

результатам, к которым неправильно надлежащие инструкции могли привести, на мой взгляд, это необходимо внедрять формы определенного парламентского контроля. Опыт, кстати, других стран, в том числе, например, Латинской Америки, которые прошли через большие дефолты в 90-е годы, в нулевые годы, показывают о том, что, как правило, наем иностранных консультантов, действующих в интересах государства, происходит в том числе с участием механизмов парламентского контроля.

Во-вторых, государство современное не может себе позволить не урегулировать надлежащим образом доступность правосудия и вообще торжество права. Ситуация, при которой юридическую помощь может оказывать лицо, не обладающее такой квалификацией, говорит о том, что государству все равно, как будут разрешаться споры, как будет реализовываться в каждодневной жизни право. Это недопустимая ситуация. И в этом смысле вне зависимости от того, вне зависимости от национальности консультанта, уважающее себя современное государство, действующее в интересах граждан, абсолютно точно должно сказать о том, каким образом и кто именно обладает необходимой квалификацией, чтобы обеспечивать надлежащую защиту своих граждан, и в том числе государственных корпораций.

Третий фактор. Государство современное абсолютно точно должно позаботиться о своей безопасности, в том числе о сохранности своей тайны. Критерии отнесения тех или иных сведений к государственной тайне должны выдерживать не просто законодательные критерии, но и конституционные критерии. Очевидно, что к их числу не могут быть отнесены те сведения, которые на самом деле тайну-то, собственно говоря, составлять не

должны, но тем не менее безопасность должна быть какая-то, какие-то меры безопасности должны быть приняты.

нц

Надо понимать в этом смысле, чем необходимо руководствоваться, и откуда вытекают те опасения, о которых Евгений Георгиевич говорил. Понятное дело, что опасения вызывает то, что есть предположение, что добросовестный член профессиональной корпорации в принципе при воздействии на него какого-то насильственного, может быть, национального государственного интереса, ну как бы интересов родины, интересов короны... То есть вот если английского солиситора в интересах королевы о чем-то попросить, раскрыть какую-то тайну, то он обязательно должен ее раскрыть, не уважая, игнорируя требования своей профессиональной корпорации.

Ну понятное дело, откуда же это идет. Мы же знаем о том, что российские адвокаты неоднократно подвергаются такому воздействию. Да? Сама по себе привычка государства иногда у тех, кто должен хранить тайну, эту тайну пытаться как-то всковырнуть и вскрыть, порождает обоснованные опасения, что и наши иностранные коллеги иногда не выдержат этого давления.

Вот я считаю, что это безобразие надо, абсолютно точно, прекратить каким-то образом, ну и разобраться.

Следующее. Сильное государство действительно по-настоящему, применяя какие ограничительные меры, будет тем не менее следить за тем, чтобы не допускать кой бы то ни было дискриминации. Я в этом смысле успел записать все три тезиса, которые озвучил Сергей Геннадьевич Пепеляев, о том, что как бы взаимность по статусам, имеешь статус здесь, значит, соответственно

можешь практиковать таким образом, требования к профессиональной корпорации.

Ну действительно, было какое-то время такое безобразие, когда партнеры некоторых иностранных юридических фирм, работающих в России, одновременно не являлись ни российскими адвокатами, ни английскими солиситорами.

Ну, слава богу, это безобразие закончилось. Но в этом смысле, абсолютно точно, требуется какая-то ясность на условиях взаимности, уважая наши требования при вступлении во Всемирную торговую организацию.

Мне кажется, что юридико-технически мы можем последовательно провести эти принципы и найти какие-то определенные решения.

И последнее. Ну опять-таки, кто-то должен вот в защиту граждан-то выступить. Вот в этом смысле интересы отрасли юридической, отрасли юридического консалтинга, аудиторской деятельности, они же имеют, я бы сказал, такой государственный характер. Почему? Потому что во многих странах, где право представляет из себя очень деятельный и сильный инструмент регулирования общественных отношений, юристы приносят колоссальный доход своему государству, будь то корона королевы, будь то бюджет федеральной республики, которой является Российская Федерация. Да?

К.Э. ДОБРЫНИН

Корона Российской империи.

А.В. ХВОЩИНСКИЙ

Корона Российской империи – тоже прекрасный вариант. Меня бы вполне устроил, я же – государственный.

И в этой связи испытываешь национальную гордость за тех, например, английских юристов, которые несут колоссальную долю в доходе бюджета, своего собственного, и российских юристов, которые много зарабатывая, продавая советы по праву, могли бы выполнять бюджет в виде тех же самых налогов. Да?

А мы знаем, что ведущие юридические фирмы фактически во всех странах мира главным образом зарабатывают свои доходы экспортом юридических услуг, то есть экспортируя их, продавая потребителям, которые нуждаются в рекомендации по законодательству другой страны, принимают для себя решение: входить — не входить, инвестировать — не инвестировать. В этот момент на чужой территории требуется помощь, поддержка местных юристов, которые обладают соответствующей экспертизой.

И в этом смысле, на мой взгляд, поддержка такой молодой российской отрасли, юридической, конечно же, возможно, была бы целесообразна. Ну что жалеть? Вот так уж получилось. Но, думая об этой самой гирьке, которую можно было бы в виде определенного гандикапа для молодой российской отрасли юридических услуг положить, надо иметь в виду то соображение, о котором уже сегодня коллеги, в общем-то, неоднократно говорили.

То краткосрочное конкурентное преимущество, которое может выиграть российская юридическая фирма, избавившись якобы от своих конкурентов, на самом деле, является, конечно же, абсолютно иллюзорным. Единственный способ, каким образом российские юридические фирмы могут по-настоящему конкурировать со своими зарубежными коллегами, — повышать качество своих собственных услуг, постоянно доказывая это своим собственным клиентам, в том числе и государственным корпорациям.

А руководствуясь принципом какого-то определенного гандикапа – давать ему или не давать – ну в современной... Есть страны, которые закрывали свои рынки, там Бразилия, Индия. Последствия мы видим, они достаточно очевидны. Если ты зарываешь корпоративный рынок для иностранных советников, ты, на самом деле, обеспечиваешь дорогу для утечки мозгов. В том случае, если иностранным юридическим фирмам по каким-то юридическим признакам будет запрещено консультировать по вопросам права, ведущие консультанты, советники, партнеры этих фирм, обладающие квалификацией, благополучно переместятся на территорию государства другого, и будут продолжать консультировать по вопросам российского права.

В этом смысле предложение о том, чтобы ограничить их деятельность, я считаю, колоссально антироссийским. Почему? Потому что в таком случае вместе с уездом этих ведущих мозгов у нас уедут и налоги, которые эти люди уплачивают в России, и расходы, которые они несут.

аг

То есть государство, которое стимулирует наиболее умных, образованных, интеллигентных, порядочных своих граждан покидать пределы Родины, на мой взгляд, не заслуживает поддержки. И с этим надо будет обязательно бороться. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо большое, Александр Валерьевич.

Коллеги, у кого-то, может быть, есть какие-то мысли, потому что мы уже завершаем наш "круглый стол". Кто хотел бы коротко, но ярко ими поделиться? Давайте сначала девушке предоставим.

Д.К. ДОЛОТЕНКОВА

Меня зовут Долотенкова Дарья, я руководитель НП "Институт профессиональных аудиторов", которое здесь уже упоминалось, саморегулирование в аудите всуе. Я хотела бы сказать несколько слов.

Во-первых, большое спасибо за поднятие этой темы, потому что она, во-первых, витает в воздухе не первый год. И на самом деле то, что она сейчас обсуждается не в кулуарах, а на таком высоком уровне, это вообще само по себе крайне важно для нашего рынка.

Потом я бы хотела сказать, что на самом деле нужно все-таки, несмотря на то, что идет общая дискуссия о консалтинге и аудите, мы находимся в несколько разной ситуации, потому что консультанты, в том числе юристы, адвокаты и так далее, они консультанты. У аудиторов существует свое законодательство. И оно во всем мире другое, чем у консультантов. Это отдельная профессия, поэтому здесь при общей тематике не нужно смешивать.

Третье соображение. На самом деле эта дискуссия... Вообще говоря, точного ответа на вопрос – как хорошо, нет ни в одной стране мира. Китай запретил участие "большой четверки" в деятельности огромного количества сегментов, где-то запрещали, неважно. Где-то существует полное перетекание кадров, фирм и бизнеса из одной страны в другую. Суть дела заключается в том, что это абсолютно живая дискуссия и Россия в результате должна, как обычно, пойти по своему пути, не смотреть только на то, как у нас там дело происходит, что штаб-квартиры крупных юридических, консалтинговых, аудиторских фирм существуют по всему миру, а понять свои собственные интересы. В итоге, знаете, очень хочется подписаться под последним выступлением. У нас есть свои собственные интересы. И интересы государства и потребителей услуг,

они должны быть поставлены во главу угла так, как они сейчас стоят в России, а не где бы то ни было.

Ну и последнее. Хотелось бы ответить на вопрос по поводу саморегулирования оттока и так далее. Это никак не связано с ограничением иностранцев или россиян или чего-то. Это была естественная чистка рынка, которая произошла при введении саморегулирования. В общем-то, это был положительный эффект для рынка. Но иностранцы здесь совершенно не при чем. Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо.

Я тоже с Вами соглашусь, что не надо, наверное, смешивать консалтинг и аудит, потому что при внешней схожести предмета метод регулирования должен быть иным. Спасибо.

Евгений Георгиевич.

Е.Г. ТАРЛО

Последнее слово.

К.Э. ДОБРЫНИН

Завершающее.

Е.Г. ТАРЛО

Предпоследнее. Спасибо. Мое последнее на сегодня.

Прежде всего, я хотел поблагодарить наших коллег, российских адвокатов, консультантов за то, что они дружно, упреждая еще не возникшую угрозу, выступили в защиту своих иностранных коллег. Это приятно, красиво, благородно. Спасибо представителям сообществ за выдержанную позицию.

Реально гораздо большее спасибо с точки зрения содержательности (я свое личное мнение выражаю) я благодарен представителям иностранных крупных фирм, потому что очень убедительно выступили, очень хорошо. Совершенно очевидно и

доказательно то, что запретить, хотя этого никто и не предлагал, насколько мне известно, я не знаю, всякое может быть, у нас чуть меньше тысячи человек членов Федерального Собрания, и каждый имеет право законодательной инициативы, и если вы думаете, что демократии нет, она есть. У нас то, что пишет господин Федоров, я не знаю. Он пишет сам по себе, а я выступал сам по себе. И те мнения, которые говорил, они ни с кем не согласованы, это моя точка зрения, я ее высказывал. Может быть, именно потому, что, к сожалению, российские профессиональные сообщества консультантов, адвокатов, аудиторов не выступают жестко с точки зрения защиты своих интересов, интересов своих членов, то без такого урегулированного лоббирования их интересов по другому поводу я выступил с постановкой этого вопроса.

МГ

Возможно, она в дискуссии звучала несколько однобоко. Вы поймите правильно, здесь речь идет ни в коем случае не о дискриминации по какому-либо признаку каких-либо консультантов.

Так вот, для меня было очень убедительно то, что те доводы, которые привел, например, господин Хвалец... Не потому, что Вы посылаете мне к Новому году каждый раз поздравления давно, много лет. *(Смех в зале.)* Просто для меня действительно было убедительно...

К.Э. ДОБРЫНИН

Вы сдаете, естественно, в нашу комнату, описываете?

Е.Г. ТАРЛО

Поздравления – это открытки, они явно меньше 3 тыс. рублей. *(Смех в зале.)* Открытка, там написано. Причем такая, обычная, в рассылке. *(Смех в зале.)* Я хочу сказать, что, действительно, для благоприятного инвестиционного климата, для таких реальных

инвестиций, которые есть и которые придут, а я знаю, что бизнес, и западный, и европейский, и американский реально хочет работать в России... А без консультантов, которым они доверяют, этого не будет. Поэтому, конечно, здесь невозможна дискриминация, и никто об этом вопрос не ставит.

Допустим, я уверен, что мы с Константином Эдуардовичем всячески будем противиться таким проектам, если вдруг они возникнут. Но если рынок и если правила игры не урегулированы, значит, возможны любые шараханья. И именно для того чтобы упредить это, мы должны выработать вместе, в диалоге, в дискуссии, при столкновении мнений те правила, которые будут способствовать интересам развития рынка юридических, консалтинговых, аудиторских услуг в Российской Федерации и сбалансированный учет интересов и российских консультантов, и иностранных консультантов, и в целом развитию взаимопонимания, мира и дружбы между народами.

Спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо.

Коллеги, вы знаете, с начала до завершения нашего разговора я бы хотел вас всех попросить поблагодарить своего хорошего товарища – сенатора Тарло. Это на самом деле правда. Почему? Потому что если бы не он, эта дискуссия сегодня бы не состоялась. Потому что иногда вопрос надо заострить сознательно, для того чтобы все встrepенулись и начали об этом усиленно думать. Поэтому давайте скажем человеку спасибо. *(Аплодисменты.)*

Теперь то, что касается мыслей, которые меня посетили к окончанию нашего "круглого стола". Этот рабочий "стол", который мы пытались сделать, должен стоять на четырех ножках, как мне

показалось из нашего разговора. Понятно, что первая – это профессионализм, основная категория, которая должна быть соблюдена. Вторая ножка – это конкурентоспособность и добросовестная конкуренция, потому что недобросовестной конкуренции надо в любом случае избежать, и так, чтобы ее не было даже случайно, при помощи государства. Третья ножка (или колонна) – это клиент, потому что клиент, так или иначе, – это наши граждане. И их интересы должны стоять во главе угла. И четвертая (все-таки здесь я буду настаивать) – это экспорт права как источника ценностей, потому что это наша основная задача.

И вы знаете, я даже не предполагал, что я в конце буду цитировать коллегу Зинченко. Знаете, почему? Потому что он мой друг, и я специально его никогда не цитирую и как-то не выделяю. Но здесь мне очень понравилось, как он сказал. Он сказал: "Коллеги, пока мы неотрегулируем себя, каким образом мы собираемся регулировать кого-то еще?" И мне кажется, как ни странно, ответ на наш вопрос, который мы ставим в нашей дискуссии, лежит, может быть, в урегулировании юридического рынка, то есть то, чем мы сейчас занимаемся, в том числе с коллегами из Минюста, с коллегами из Федеральной палаты адвокатов в нашей совместной рабочей группе. Раньше эту проблему называли "адвокатская монополия". Мы сознательно от этого уходим, потому что не должно быть монополии. Должна быть квалифицированная юридическая помощь в соответствии с нашей Конституцией. И может быть, отрегулировав рынок таким образом, мы снимем эти лишние вопросы по поводу ограничения возможных прав иностранных консультантов.

МГ

Их не должно быть. Рынок должен быть корректно отрегулирован.

Спасибо большое.

Юрий Сергеевич, Вы хотели два слова сказать?

Ю.С. ПИЛИПЕНКО

Да. Спасибо Вам большое, я тоже хотел присоединиться к благодарности Евгению Георгиевичу. И действительно, Вам большое спасибо от адвокатского сообщества за то, что Вы подняли эту злободневную тему. Но мне не хотелось, чтобы сегодняшняя дискуссия закончилась победой одной точки зрения над другой точкой зрения, потому что проблема все-таки существует. И я говорил в своем выступлении о неких приоритетах, которые все-таки иностранные консультанты при контрактировании в госкорпорациях и в госкомпаниях имеют. Над этим все-таки стоит нашим законодателям подумать. Это первое.

Второе. Не стоит драматизировать "утечки мозгов". Я прошу прощения, все-таки не все смогут работать в Англии, в Мексике и где угодно, только самые лучшие. *(Оживление в зале.)* Один из них уже там работает. И я должен отметить с удовлетворением о том, что российская адвокатура и российские юристы повзрослели за эти 25 лет до такого состояния, что сказать: "Ребята, мы не готовы с помощью законодателей просто аннулировать нашу конкуренцию. Мы готовы и дальше развиваться вместе с ними и так далее". Это отрадное явление.

Третье. Очень важно, что... действительно, здесь не раз прозвучала точка зрения, и Константин Эдуардович об этом сказал. Единство подходов и стандартов — вот к чему мы должны стремиться. И я благодарен Сергею Геннадьевичу Пепеляеву,

который так толково и четко (как обычно, в общем-то) изложил позицию Совета Федеральной палаты адвокатов по этой проблеме.

И спасибо большое, Константин Эдуардович, Вам. Давайте мы тоже поймем, что благодаря усилиям сенатора Добрынина Константина Эдуардовича мы, юристы, очень часто имеем возможность в последнее время на этой замечательной площадке в Совете Федерации обсуждать самые злободневные для нас проблемы. Большое Вам спасибо.

К.Э. ДОБРЫНИН

Спасибо. *(Аплодисменты.)*

Спасибо, коллеги. Поскольку вы знаете традицию наших "круглых столов", нашего комитета, все ваши предложения, которые вы будете готовы сделать, мы отработаем и, возможно, они станут законодательными инициативами. А то, что касается таинственного проигрыша "ЮКОСа", я думаю, что мы с Евгением Георгиевичем отдельно этим вопросом озаботимся, потому что все-таки интересно, кто же отдавал какие команды.

Спасибо.

РЕПЛИКА

Предложения направляйте Константину Эдуардовичу или мне, просто на фамилию... Совет, пожалуйста. Любые по этой ситуации, все участники. Спасибо.