



Deutsch-Russische Juristenvereinigung e.V.

Германо-Российская ассоциация юристов

Интервью с Таней Галандер, заместителем председателя Германо- Российской ассоциации юристов



Таня Галандер (Tanja Galander) — адвокат и старший менеджер, а также руководитель Russian Business Group берлинского офиса PwC. Г-жа Галандер консультирует немецких инвесторов, осуществляющих деятельность в Российской Федерации, а также российских инвесторов в Германии по всем правовым вопросам. Г-жа Галандер обладает многолетним практическим опытом и специализируется на германском и российском корпоративном и гражданском праве. Кроме того, она выступает с докладами по вопросам российского коммерческого права, публикует статьи по российскому праву и является автором книги «Российское коммерческое право: руководство для ведения предпринимательской деятельности», которая вышла в третьем издании в январе 2016 года («Russisches Wirtschaftsrecht - Leitfaden für die Unternehmenstätigkeit, издательство «Schäffer-Pöschel Verlag», 584 стр., ISBN: 978-3-7910-3622-9). Таня Галандер училась в Университете имени Гумбольдта в Берлине и проходила рефендариат в Берлине, Москве и Лусаке. Перед тем как г-жа Галандер начала работать в PwC, она была партнером в юридической фирме «Арцингер и партнеры» и руководителем филиалов в Москве и в Новосибирске, а также отвечала за международный бизнес компании.

Уважаемая госпожа Галандер, как давно Вы являетесь членом правления DRJV и в чем заключаются Ваши задачи? Что означает для Вас DRJV?

Членом правления DRJV я являюсь уже четыре года и занимаюсь, как и все другие члены правления, развитием сотрудничества в германо-российских правоотношениях. К примеру, я положила начало проекту «Рекомендации DRJV по переводу терминов с русского языка на немецкий язык». Первый результат размещен на нашем сайте в разделе «Публикации»: <http://www.drjv.org/index.php/literatur.html>.

Я участвую в разработке выпусков наших информационных сообщений, подготовкой интервью с ключевыми лицами, участвующими в германо-российских правоотношениях и, главным образом, совместно с коллегами Франком Шмидером и Петером Йонахом органирую круглые столы DRJV в Берлине. Такие круглые столы проходят в Берлине регулярно – каждые два месяца.

DRJV (Германо-российскую ассоциацию юристов) я вижу как объединение германских и российских юристов, в котором юристы обеих правовых систем могут общаться и обмениваться мнениями, имеющими значение в германо-российских отношениях. Для меня, как юриста, специализирующегося на коммерческом праве, DRJV является, кроме того, очень хорошим инструментом для расширения собственного кругозора, а также возможностью познакомиться с правовыми и специальными отраслями, с которыми я не имею дела на ежедневной основе, и обсуждать их. Ассоциация является также платформой для обсуждения всеобъемлющих гражданско-правовых вопросов германо-российского сотрудничества. Я очень рада и очень горжусь тем, какой путь ассоциация (DRJV) прошла за последние годы, однако я также вижу большой потенциал для развития, прежде всего в расширении деятельности в России и восприятию нашей ассоциации как важного участника немецко-российских отношений.

В 2016 году Вы опубликовали книгу «Российское коммерческое право: руководство для ведения предпринимательской деятельности» в третьем издании. Не могли бы Вы описать историю возникновения этой работы. Каковы основные темы? Кому предназначается Ваша книга? Какой резонанс она получила у читателей?

Первая книга была написана мной совместно с доктором Райнером Арцингером и опубликована в 1997 году. Доктор Райнер Арцингер был учредителем и старшим партнером юридической фирмы «Арцингер и партнеры», в которой я работала (в конце деятельности в качестве партнера) до 2006 года.

С начала 90-х годов фирма имела отделения в Новосибирске и Санкт-Петербурге. Чуть позже был открыт филиал в Москве. Первое издание книги было результатом разнообразного практического опыта, полученного при сопровождении немецких предпринимателей в России и основывалось на обширной подборке материалов из многочисленных статей и докладов на тему построения бизнеса в России. В то время лишь некоторые издательства интересовались такими публикациями, поэтому первое издание книги было выпущено издательством по недвижимости (Grundeigentumsverlag) в Берлине.

Российское право находилось в то время лишь на стадии формирования. Много законов (как например, первая и вторая части российского Гражданского кодекса) только появилось. Соответственно было доступно относительно мало комментариев и еще меньше судебной практики, которую можно было принять во внимание.

В 2002 году было выпущено второе издание, в котором мы могли больше опираться на появившуюся литературу, судебную практику и, конечно, наш собственный практический опыт.

Д-р Райнер Арцингер, к сожалению, скончался в 2006 году в результате трагического несчастного случая.

Выпущенное в 2016 г. третье издание фактически является полностью новой книгой, так как с 2002 года произошли очень существенные изменения в российском коммерческом праве. Кроме того, при работе над третьим изданием я могла обращаться к основательным комментариям, научным статьям и содержательной судебной практике, которая уже значительно сформирована и охватывает гораздо больше отдельных сложных вопросов. И, конечно, с того времени я накопила существенный новый практический опыт.

Книга предназначена для предпринимателей и юристов, осуществляющих деятельность в России. В книге рассматриваются основополагающие вопросы российского коммерческого права. Структура книги основывается на содержании российского гражданского законодательства - Гражданского кодекса. В книге освещены российское гражданское право, законодательство об обществах с ограниченной ответственностью и акционерных обществах, налоговое право и другие аспекты, которым необходимо уделять внимание при осуществлении инвестиций в России, в частности учреждение и регистрация дочерних компаний, приобретение предприятий, требования о наличии специальных разрешений на осуществление определенной деятельности в России, привлечение торговых представителей и других российских подрядчиков, законодательство в отношении операций с недвижимостью, валютное законодательство. Кроме того, в книге затрагиваются также другие вопросы, такие как российское законодательство о государственных закупках и о банкротстве. Таким образом, в книге представлены различные аспекты и возможности ведения предпринимательской деятельности на российском рынке. На мой взгляд, в настоящее время на немецком рынке не существует иного аналогичного и настолько всеобъемлющего издания.

Отзывы на книгу и рецензии к ней весьма позитивны, и издательство также довольно показателями продаж.

Вы являетесь одним из лучших специалистов российского экономического права в Германии. Как бы Вы описали нормативно-правовую базу в России германскому предпринимателю или юристу с небольшим опытом в России?

На первый взгляд российская нормативно-правовая база не так сильно отличается от аналогичного регулирования в Германии. В России есть Конституция, имеющая приоритет над всеми остальными источниками права. За Конституцией следуют федеральные конституционные законы, а затем федеральные законы (аналогичные немецким

федеральным законам — Bundesgesetze). Также международные соглашения и международное право (включая обычаи делового оборота) признаются частью российского права. За данным уровнем следуют правовые акты Правительства и Президента, а также официальные разъяснения министерств и, конечно, судебная практика. Также структура российского гражданского права схожа с содержанием немецкого гражданского права за исключением того, что в РФ отсутствует отдельное Торговое уложение. Нормы коммерческого права интегрированы в Гражданский кодекс. Закон об обществах с ограниченной ответственностью РФ очень сильно напоминает немецкий закон об обществах с ограниченной ответственностью (GmbH-Gesetz).

Многие различия раскрываются скорее в деталях. Российское право отличается высокой степенью формализма и, к сожалению, нередко действует принцип приоритета формы над содержанием. Для немецких юристов, определенно, является необычным отсутствие схожего с немецким административного производства.

Тем не менее, именно в области коммерческого права произошло заметное развитие после падения Советского союза. За это время сформировалась обоснованная судебная практика и, в значительной части, административная практика. К примеру, в области налогообложения в последнее время наблюдается тенденция общего повышения компетентности российских налоговых органов. Развитие российского налогового права очень сильно ориентировано на международные нормы, например, на предписания ОЭСР.

Юристам и предпринимателям, имеющим или намеревающимся начать бизнес в России, я бы посоветовала следующее: тщательный анализ правовых основ является, с моей точки зрения, обязательным. Нередко в моей практике консультирования я наблюдаю, как предприниматели слишком мало внимания уделяют правовой среде в России и ошибочно предполагают гораздо более низкую степень регулирования, нежели она имеет место в России. Правонарушения или, как минимум, рискованные действия являются частными последствиями подобного подхода.

Вы консультируете в Вашей профессиональной практике в Russian Business Group (PwC Берлин) немецких предпринимателей в отношении их деятельности в России и русскоговорящих предпринимателей при осуществлении ими инвестиций в Германии. Какова Ваша основная специализация?

Мы консультируем преимущественно немецких предпринимателей, которые планируют бизнес с российскими партнерами или начинают собственный бизнес в России. В большинстве случаев такие проекты заключаются в консультациях по договорам о совместных предприятиях, о сотрудничестве, договорам поставки или прочим трансграничным соглашениям.

В нашей консалтинговой практике мы всегда объединяем правовые и налоговые аспекты.

Практически еженедельно немецкие производители оборудования обращаются к нам с вопросом, приводит ли поставка их продукции и связанная с ней деятельность по установке оборудования в России к образованию постоянного представительства для целей налогообложения в России и каковы налоговые и правовые последствия (например,

с точки зрения миграционного законодательства), связанные с их коммерческой деятельностью в России.

Многие компании затронули введенные в 2012 году в России новые правила трансфертного ценообразования. Таким образом, наряду с необходимостью подготовки соответствующей документации по трансфертному ценообразованию для целей налогообложения для многих компаний возникла потребность в создании правовых основ внутригрупповых отношений (внутригрупповых договоров, таких как, например, договоров об оказании услуг).

Кроме того, многие компании используют текущую кризисную ситуацию для проведения углубленной проверки соблюдения внутрикорпоративных предписаний и в целом оценки правовых рисков и экономической целесообразности собственной структуры.

Таким образом, предмет нашей работы охватывает всевозможные трансграничные соглашения с российскими партнерами, правовое и налоговое структурирование поставок продукции и оказания услуг в России, прежде всего при монтаже оборудования (применительно к вопросу возникновения постоянного представительства), сопровождение M&A-сделок, проведение правовых и налоговых прединвестиционных проверок российских предприятий, а также структурирование предпринимательской деятельности в России с точки зрения гражданского и трудового права.

Конечно, тема «импортозамещения и локализации» волнует многие немецкие компании. Многие в настоящее время думают о локализации их производства в России, однако у меня сложилось впечатление, что как раз немецкие средние (семейные) предприятия пока не готовы к реализации таких планов. Некоторые пытаются разрабатывать собственные альтернативные структуры поставок, и в этом мы также помогаем.

Считаете ли вы, что интерес немецкой экономики к российскому рынку снижается из-за политической напряженности и экономического кризиса в России?

Как говорится в Германии, стоит набраться терпения, если оно оправдается. У меня складывается впечатление, что интерес со стороны немецкой экономики снижается, в частности, из-за экономического кризиса в России. Когда произойдет улучшение, я не могу сказать. Это зависит, с моей точки зрения, прежде всего от цен на нефть. Российская экономика должна быть диверсифицирована и модернизирована, но это долгосрочный процесс, и результаты российской антикризисной политики мы увидим скорее в средне- и долгосрочной перспективе.

Исходя из Вашего опыта, какова тенденция инвестиций из стран СНГ в Германию?

Инвестиции из стран СНГ в Германию по-прежнему осуществляются и обеспечивают 50 процентов нашей консалтинговой практики. Стало ли их больше или меньше я, к сожалению, не могу сказать, так как мне не хватает достаточных данных. У нас сложилось впечатление, что русскоговорящие инвесторы меньше взаимодействуют друг с другом по сравнению с немецкими инвесторами (например, через внешнеторговую палату).

Наши клиенты работают в различных отраслях. Сюда, в частности, относится строительство (кроме наших клиентов из СНГ это преимущественно предприятия из Прибалтики). Многие российские компании инвестируют в недвижимость, но также и в промышленные отрасли, в которых они уже работают в России. Сюда относятся производство строительных материалов, производство промышленного оборудования и машиностроение, пищевая и пищевкусовая промышленность, сфера прочих услуг и энергетика.

Часто говорят, что немецкое и российское право имеют много общего. Вы тоже так полагаете? Какие основные сходства и различия в области коммерческого права Вы можете назвать?

Действительно, можно обнаружить много общих черт между немецким и российским правом: в частности, это касается структуры гражданского права (разделение на общую и специальную часть обязательственного права) или также положений законодательства об обществах с ограниченной ответственностью. В конце концов, оба правовые порядки имеют одинаковые континентально-европейские корни.

Что касается различий, в отличие от немецкого права, форма простого товарищества в России не является основой всех организационно-правовых форм, также процесс создания юридических лиц и управления ими не вполне соответствует порядку, действующему в Германии. Хозяйственные товарищества в российском понимании являются коммерческими организациями и поэтому также юридическими лицами. Поскольку, в отличие от Германии, хозяйственные товарищества не имеют каких-либо налоговых преимуществ, они не получили широкого развития в предпринимательской практике.

Какие аспекты российского коммерческого права Вы находите более прогрессивными/современными по сравнению с соответствующими правилами в немецком праве?

Сегодняшнее российское экономическое право начало формироваться лишь с 90-х годов. В связи с этим последние кодификации в России намного моложе, чем в Германии и уже по этой причине часто современнее: законодательные инициативы учитывают актуальное развитие права, а правовые институты, в отличие от Германии, ясно урегулированы (например, договор франчайзинга (коммерческой концессии)).

Также большим преимуществом, по моему мнению, является то, что во многих областях в России, в отличие от Германии, имеются единые кодексы, а не отдельные законы: например, Налоговый кодекс (части I и II) и Трудовой кодекс. На практике Россия является достаточно передовой страной в области цифровых технологий, что, с моей точки зрения, не замечают в Германии. Многие документы (например, при регистрации или при представлении налоговой отчетности) подаются в России уже в электронном виде.

Какие различия между немецкими и российскими предпринимателями или юристами Вы выявили в своей работе (например, в отношении ведения переговоров, организации работы, иерархий на предприятиях)?

Российские предприятия часто построены иерархически. В связи с этим немецким деловым партнерам важно общаться с лицами, принимающими решения. Также с российской стороны проекты или договоры часто рассматриваются не единой многопрофильной командой, а передаются из отдела в отдел. В итоге процессы принятия решения с российской стороны не всегда являются прозрачными и временами могут быть затяжными.

Кроме того российские предприниматели или юристы часто имеют формальный подход к правовой проблематике по сравнению с немецкими предпринимателями и юристами, которые предпочитают скорее прагматичные решения. Кроме того, на практике часто встречается, что российская сторона ожидает реакции или результаты (например, проекты документов) в кратчайшие сроки и активно подчеркивает срочность вопроса, в то время как со своей стороны, впоследствии, долгое время не дает о себе знать. Неоднократно в моей практике я замечала, что такое поведение вводит немецкую сторону в некоторое замешательство. Возможно это связано с особенностями российского менталитета.

Какие советы Вы бы дали немецким предпринимателям при ведении переговоров по договору с российскими деловыми партнерами?

На начальном этапе российская сторона ведет переговоры, как правило, более бескомпромиссно по сравнению с немецкой стороной. Таким образом, российская сторона часто ведет переговоры очень жестко и желает в обязательном порядке одержать первую победу. Исходя из этого, немецкой стороне следует не поддаваться давлению, а вести такие переговоры вначале точно так же.

У меня сложилось впечатление, что немецкие партнеры более настроены на взаимовыгодную («win-win») ситуацию, нежели российские, но в конце концов обе стороны всегда направлены на общий компромисс. Еще один совет – набраться терпения. В России часто происходят непредвиденные события: встречи часто переносятся или отменяются. Кроме того, необходимо время, чтобы лучше узнать своего партнера. Хорошие и надежные отношения с российскими партнерами являются неременной необходимостью, и, чтобы их развить, требуется время.

Что особенно важно при составлении договоров в немецко-российских экономических отношениях?

Договоры составляются в России также, как это делается в Германии: важно урегулировать все существенные вопросы в достаточной степени и, по возможности, не оставить неоднозначных положений в договоре. Каждой стороне должно быть ясно, какие обязательства она принимает на себя и какие санкции угрожают за неисполнение договора.

В России, кроме того, следует учитывать не только гражданско-правовое регулирование, но и положения из других отраслей права (налоговое право, бухгалтерские положения, валютное законодательство и т. д.), которые требуют отражения в договоре. К составлению договора, таким образом, следует подходить более комплексно. В самом начале необходимо задаться вопросом, как определенные положения реализуются на практике.

Международные договоры предполагают, как правило, выбор применимого права. Исходя из Вашего опыта: какое решение в немецко-российских правоотношениях является распространенным? Соглашаются ли немецкие компании на заключение договора с подчинением российскому праву? Соглашаются ли российские предприниматели и юристы с подчинением договора немецкому праву?

Я не вижу проблем, если к трансграничному договору между немецкой и российской сторонами применяется российское право. Как я уже упоминала, в некоторых отраслях российское право, будуче моложе, является также и современнее, чем немецкое право. В любом случае российское право во многих отношениях не уступает немецкому. В конце концов, решение этого вопроса всегда зависит от конкретного договора.

Каковым является наибольшее заблуждение иностранного предпринимателя в отношении российской правовой системы?

Многие клиенты слишком мало внимания уделяют правовой и налоговой системам в России. Иногда мне кажется, что у некоторых немецких предпринимателей утвердилось мнение, что в России нет правовых гарантий и надлежаще оформленного права, и поэтому нет необходимости в четком соблюдении правовых норм в России. Это, конечно, совершенно ошибочно.

Как и в Германии или в любом другом государстве, в России важно осуществлять свою деятельность легально и в соответствии с действующим законодательством. В особенности немецкие экспортеры вновь и вновь сталкиваются с вопросом, приводит ли поставка продукции в Россию и осуществление связанных с ней монтажных работ и надзора к образованию постоянного представительства. На практике это не всегда просто установить, и многие немецкие предприниматели стремятся избежать административных издержек, сопряженных с налоговой регистрацией или регистрацией филиала. Часто многим предпринимателям также не ясна связь между налоговыми и правовыми аспектами: регистрация в налоговых органах осуществляется исключительно с целью возможности налогообложения. При этом сотрудники не могут быть наняты в России только на основании налоговой регистрации - для этих целей необходимо зарегистрировать в России, по крайней мере, филиал.

Также внутригрупповые расчеты вновь и вновь представляются предпринимателям сложной задачей, потому что часто модели, обычно используемые в международной практике группы, не могут быть реализованы в России в таком же виде, а для оформления оказания услуг российским предприятиям всегда необходим конкретный договор.

Какие моменты в развитии права в России за последние три года Вы бы отметили как позитивные, какие как негативные?

Гражданско-правовую реформу и связанные с ней изменения в российском корпоративном праве и изменения касательно учреждения и регистрации дочерних компаний я рассматриваю однозначно позитивно. В этой области были снижены ранее существовавшие административные барьеры и устранены недостатки предшествовавшего правового регулирования. Многие отдельные вопросы были уточнены и дефекты исправлены. Это относится, например, к упразднению закрытого акционерного общества (ЗАО), которое фактически не представляло реальной альтернативы российскому обществу с ограниченной ответственностью (ООО). Позитивным является также возможность совместного представительства, хотя и здесь не все отдельные вопросы решены окончательно. К примеру, сто́ит отметить также введение понятий опциона и независимой гарантии. Важными являются все еще предстоящие изменения в вещном праве, которые, очевидно, потребуют дополнительного времени.

При этом меня удивило, что в рамках гражданско-правовой реформы по отдельным вопросам все еще имеется очень много неясностей и несогласованных законодательных изменений. Достаточно привести в пример ст. 317.1 ГК РФ. Также введение опциона при передаче долей в ООО с практической точки зрения было продумано не до конца и потребовало последующих изменений: переход права собственности на доли в ООО теперь происходит не при нотариальном удостоверении, а при внесении соответствующих изменений в реестр — хотя и здесь много вопросов остаются открытыми, а именно, как быть, если внесение в реестр не происходит.. Здесь я задаюсь вопросом, каким образом можно было допустить такое большое количество неясностей, когда над разработкой и реализацией этой реформы так долго работали. К тому же, с моей точки зрения, некоторые отдельные вопросы можно было урегулировать гораздо проще и однозначнее. Например, я не вижу смысла в введении двух параллельных понятий опциона и опционного договора. Одного правового института было бы вполне достаточно. Кроме того, введение опциона стояло в конфликте с п. 11 ст. 21 Закона РФ об ООО, который предусматривал, что договор о передаче долей заключается в нотариальной форме и оформляется одним документом. Таким образом, позднее необходимо было еще раз урегулировать, что оферта опциона и его акцепт могут быть оформлены разными документами. Возможно, можно было бы урегулировать вопрос перехода права собственности по-другому — так, как это сделано в немецком праве, чтобы стороны могли договориться о переходе права собственности с отлагательным условием. Здесь, с моей точки зрения, российский законодатель скорее доверяет не воле сторон, а так или иначе оформленному официальному акту.

Как Вы оцениваете текущую политику по импортозамещению в России?

Российское правительство пытается посредством такой политики укрепить и развивать собственную экономику. Само по себе это правильно и должно быть реализовано. Приведут ли способы импортозамещения и то, как они сейчас применяются, к успеху, для меня, по крайней мере, является вопросом. В настоящее время иностранные

производители подвергаются дискриминации со стороны государственных предприятий в ходе российских тендеров.

Я не думаю, что в связи с политикой импортозамещения теперь каждый иностранный производитель обдумывает локализацию своего производства в России. Многие переключаются на другие, по возможности, также более простые рынки.

С моей точки зрения в кратко- и среднесрочной перспективе Россия не сможет производить одинаковые по качеству продукты во всех областях. Оценить результаты мы сможем в лучшем случае в долгосрочной перспективе, и вполне может сложиться так, что рано или поздно это приведет к пересмотру российской экономической политики.

Что бы Вы посоветовали вашим немецким клиентам при выходе на рынок в России: учредить 100-процентную дочернюю компанию или участвовать в совместном предприятии с российским партнером?

Принятие такого решения всегда зависит от конкретных обстоятельств дела. В то время как в 90-е годы подавляющая часть немецких инвесторов в России, прежде всего предприятия малого и среднего бизнеса, склонялась к созданию совместных предприятий, в 2000-е годы многие немецкие инвесторы прибегали к созданию 100%-ной дочерней компании. С экономическими кризисами 2008-2009 гг., а также в настоящее время, наиболее распространенными стали совместные предприятия. Немецкое предприятие поставляет свое ноу-хау и, при необходимости, оборудование и оснастку, а российский партнер обеспечивает клиентов и выход на рынок, а также, в зависимости от обстоятельств, недвижимость. Мне известно очень мало совместных предприятий, которые продержались более пяти лет. Часто обе стороны имели совершенно различные представления об управлении совместным предприятием, а также в отношении отдельных финансовых результатов. Проблемой совместного предприятия является то, что конфликты участников в худшем случае парализуют всю деятельность предприятия и, таким образом, могут нанести ущерб обоим инвесторам.

Я бы посоветовала немецкому инвестору сначала рассмотреть другие варианты, при которых не требуется сразу же ограничивать себя условиями совместного предприятия. В отличие от других стран в России возможно учредить дочернюю компанию со 100%-ным иностранным участником и вовлекать партнеров посредством соглашения о сотрудничестве или, например, как руководителей.

Как Вы оцениваете сегодняшнее немецко-российское юридическое сообщество и обмен опытом между немецкими и российскими юристами? Вы бы поддержали мой тезис о том, что интерес российских юристов к немецкому праву в настоящее время кажется выше, чем интерес немецких юристов к правовому развитию в России?

Мне кажется, как и прежде, имеется активный обмен опытом между немецкими и российскими юристами. Это подтверждает и очень позитивное развитие нашей Германно-Российской ассоциации юристов, которая этот обмен поощряет и поддерживает. Я не могу однозначно оценить, является ли верным тезис о том, что в настоящее время интерес

российских юристов к немецкому праву выше, чем наоборот. Я действительно наблюдаю, что очень много российских юристов в настоящий момент получают дополнительное образование в Германии. Мы замечаем также интерес у российских юристов проходить у нас практику.

Вы бы посоветовали начинающим немецким юристам, несмотря на ухудшение немецко-российских (торговых) отношений, заниматься изучением правовых систем стран СНГ? Вы бы посоветовали поехать учиться на семестр по обмену, пройти практику или стажировку в странах постсоветского пространства?

Пребывание за границей всегда полезно и расширяет кругозор. Вопрос заключается в том, хочет ли человек и в будущем заниматься восточноевропейским правом. Я могу только порекомендовать каждому юристу расширить свой кругозор.

И наоборот: Вы бы порекомендовали российским юристам продолжить юридическое образование в немецких университетах? (например, в рамках магистерских программ)

То же самое действует и здесь: конечно, такое пребывание за границей имеет смысл. И как раз для российских юристов, с моей точки зрения, это имеет смысл, потому что немецкий подход к разрешению дела представляется мне особенным. Данный немецкий подход к решению дел – это уникальный инструмент, который российские юристы в их образовании не получают.

Если же российские юристы намереваются впоследствии работать в Германии, я бы посоветовала заранее точно выяснить, какие профессиональные и карьерные возможности в действительности предоставляет им российское университетское образование и магистерская программа в Германии. По возможности, в таком случае имеет смысл получить полное второе юридическое образование в Германии.

Как, с Вашей точки зрения, правовой обмен между Германией и Россией может быть в дальнейшем расширен?

Дальнейшее развитие, с моей точки зрения, может произойти только с помощью государственной поддержки. немецкие университеты скорее сокращают свои исследования в области восточноевропейского права, чем наоборот. Это нехорошая тенденция. Кроме того, существует множество отдельных инициатив в университетах, в федеральной палате адвокатов и в других объединениях, которые часто параллельны друг другу и не связаны между собой. Объединение инициатив было бы очень желательным. Я надеюсь, что наша Германо-Российская ассоциация юристов в этом контексте в будущем будет еще больше восприниматься как значимый и равноправный партнер.

Вы придаете большое значение, в частности в Вашей деятельности в DRJV, правильной терминологии в немецко-российских правоотношениях. Каковы основные источники ошибок?

Наиболее распространенным примером является неправильный перевод на немецкий язык термина "арбитражный суд", а именно не как экономический, а как третейский суд. Хотя многие коллеги и я, не переставая, приводим этот пример на консультациях и в докладах, на практике, тем не менее, все равно часто термин переводят неправильно. При использовании иностранного языка всегда необходимо задаваться вопросом, имеет ли соответствующий термин на другом языке тот же правовой подтекст. Достаточно привести пример о праве расторжения договора по немецкому праву (Rücktritt vom Vertrag), которого в таком виде в России не существует. Если вы хотите договориться о праве расторжения договора по российскому праву, вам также необходимо очень точно прописать последствия такого способа прекращения договора.

Как Вы оцениваете конкуренцию на немецко-российском рынке юридических услуг? На российском рынке представлено всего несколько немецких адвокатских компаний. В противоположность этому некоторые российские юридические компании завоевали признание на рынке. Крупные юридические компании находятся под англо-американским влиянием. Германия проиграла в этой конкуренции?

Все же имеются некоторые немецкие юридические фирмы, которые утвердились на рынке, так как, в конце концов, немецкие инвесторы по-прежнему составляют самую большую группу иностранных инвесторов в России. С ростом глобализации на первый план выходят крупные сделки, которые затрагивают не только немецко-российские, но и европейско-российские правоотношения, а также последствия в других странах. В таких случаях не немецкий, а английский язык является преобладающим.

Некоторые российские юридические компании за прошедшее время очень успешно развились и получили признание, и, действительно, стали серьезной возрастающей конкуренцией международным компаниям. Германия, с моей точки зрения, не проиграла в конкуренции, но внимания этому вопросу следует уделять больше. Данная тенденция относится не только к рынку юридических услуг.

Необходимо ли находиться в России, чтобы консультировать по российскому праву?

Очевидно, нет, так как моим основным местонахождением является Берлин. Однако я консультирую исключительно по трансграничным вопросам. Немецким клиентам удобно иметь контактное лицо в Германии, которое консультирует на немецком языке.

Вы превосходно говорите на русском языке. Как вам это удалось?

Я учу русский язык с третьего класса, и язык мне с самого начала понравился. Кроме того, я люблю русскую литературу. Еще когда я была школьницей, меня поразил роман

Шолохова «Тихий дон». Очень рано я осознала, что хотела бы связать мою профессиональную деятельность в той или иной форме с Россией.

У вас есть любимое место в России?

В начале 90-х годов (и позже, вновь и вновь) я была в Новосибирске и была очень впечатлена не столько городом, сколько людьми, которые меня очень сердечно приняли, и среди которых я нашла много друзей. Может быть, поэтому я особенно люблю Новосибирск.

Вопросы интервью: Дмитрий Маренков, DRJV