



Deutsch-Russische Juristenvereinigung e.V.

Германо-Российская ассоциация юристов

Интервью

Д-р Вольфрам Гэртнер

компания ХайдельбергЦемент АГ

**директор по правовым вопросам в регионах
Северная и Восточная Европа / Центральная Азия**

(август 2016 г.)



Д-р Вольфрам Гэртнер (Dr. Wolfram Gärtner) с 2007 года работает в компании ХайдельбергЦемент АГ, в настоящее время в качестве директора по правовым вопросам в регионах Северная и Восточная Европа/Центральная Азия. Ранее он занимался аналогичной деятельностью в компании Алькател СЕЛ АГ и работал в качестве адвоката. Он является автором ряда публикаций по российскому экономическому праву.

Уважаемый д-р Гэртнер,

в течение почти десяти лет Вы отвечаете за бизнес в Восточной Европе в компании ХайдельбергЦемент АГ. Вы очень хорошо говорите по-русски и разбираетесь в российском праве. Вы в том числе, как давний и активный член ассоциации DRJV, уже неоднократно публиковались в нашем печатном издании и выступали с докладами на наших мероприятиях.

Как возник Ваш интерес к российскому праву и Ваша деятельность в данной области?

Первоначально деятельность была связана с изучением русского языка. У меня была редкая возможность в тогда еще Западном Берлине изучать русский язык как второй иностранный язык. Учебные группы были небольшие и эффективные, что позволило мне принять участие в школьной олимпиаде по русскому языку и литературе. С того момента было ясно, что и в рамках обучения в университете и в профессиональной деятельности я хотел бы установить соответствующие акценты. Падение Берлинской стены произошло во время моего обучения в университете, и за последующей переориентацией российского права я мог следить в различных профессиональных функциях.

Какие области права имеют особое значение в Вашей деятельности?

Так как мы производим в России и для российского рынка, для меня имеет значение весь диапазон частного и публичного экономического права. Он простирается от договорного и корпоративного права через право недвижимости до права полезных ископаемых и области разрешений на эксплуатацию и предупреждения несчастных случаев.

Каково Ваше мнение о реформе гражданского права, которая продолжается с 2012 года? Какие аспекты реформы гражданского права Вы бы отметили как положительные? Что, по Вашему мнению, особенно удалось, а что могло бы быть лучше?

Я рассматриваю реформу гражданского права преимущественно позитивно. Она расширяет и детализирует и без того очень солидную и упорядоченную кодификацию российского гражданского права. В общую часть внесены важные дополнения, например такие, как значимое с практической точки зрения различие между оспоримыми и ничтожными сделками или признание независимой гарантии. Также правила о предварительном договоре, опционном договоре и рамочном договоре я нахожу очень разумными, даже если относительно последнего имеется скорее критически оцениваемая судебная практика. Счет эскроу и соответствующий договор, с моей точки зрения, слишком сильно сфокусирован на роли банка как эскроу-агента. Такие отдельные аспекты, однако, ничего не меняют в общей

позитивной картине реформы. Мне любопытно, как будет проходить еще не утвержденная реформа вещного права.

Другим важным аспектом является, однако, институциональная основа, в которой нуждается любая кодификация, какой бы хорошей она не была, чтобы иметь полное действие. В этом контексте передача функций Высшего Арбитражного Суда РФ с его признанной экспертизой и опытом Верховному Суду РФ определенно не является шагом вперед.

Оказывает ли влияние реформа российского гражданского права в какой-либо форме на Вашу практику?

Да, мы переработали наши стандартные договоры в закупках и в продажах и нас затронули корпоративно-правовые аспекты, в особенности касательно упразднения ЗАО.

Что Вы в целом находите особенно положительным в российском экономическом праве и где Вы видите наибольшие минусы?

Кодифицированное российское экономическое право моложе и, в некотором смысле, даже более современное, чем германское. Подумайте только о праве интеллектуальной собственности, которому российский законодатель посвятил отдельный раздел в Гражданском кодексе. Россия в этом плане абсолютно идет в ногу со временем. Необходимость развития я вижу скорее в области публичного экономического права, включая общее административное право. При каких условиях однажды выданная лицензия может быть отменена или изменена? Какие последствия это вызывает и насколько можно доверять защите законодательства в этом вопросе? Данные темы хоть и выборочно регулируются в различных отраслевых законах, однако не хватает общей концепции.

Традиционно существуют высокие требования к документации, которые достигают кульминации в известной поговорке «форма преобладает над содержанием» („form prevails over substance“). Мы все научились обходиться с этим, и на практике это фактически не вызывает проблем. И все-таки следует задаться вопросом, зачем, к примеру, к каждому счету исполнителя услуг должен прилагаться отдельный акт приема-передачи услуг. Действительно ли таким образом предотвращается какое-либо злоупотребление?

Вы в течение многих лет работаете корпоративным юристом. В чем, с Вашей точки зрения, заключается наибольшее различие Вашей деятельности от деятельности адвоката?

Корпоративные юристы в Германии в большинстве случаев являются также и адвокатами, точнее говоря — юрисконсультантами, представляющими интересы компании (*Syndikusrechtsanwälte*). Тем не менее, конечно, существуют различия. Так, например, корпоративные юристы, как правило, значительно сильнее вовлечены в процессы принятия экономических решений. Работа в междисциплинарных

командах совместно со специалистами по финансам и инженерами является правилом, а не исключением. Это прослеживается во всем спектре деятельности, от M&A-проектов, через крупные технические инвестиции с темами договоров из области производства станков и оборудования, вплоть до правовой поддержки исследовательских проектов. Из такой интердисциплинарности исходит более углубленное внимание к «цене вопроса», т.е. значению и классификации отдельных правовых вопросов. Неоднократно я был свидетелем того, как, например, при ведении переговоров о приобретении крупных предприятий внешние адвокаты, принимающие участие в переговорах, сосредоточивались на незначительных моментах, в то время как, например, правильное освещение выводов из дью дилидженс („due diligence findings“) находило мало места для обсуждения. В таких случаях часто помогает перерыв, в течение которого корпоративные юристы обеих сторон достаточно быстро находят компромиссную позицию и таким образом могут определить ключевые моменты переговоров.

Как Вы видите разделение обязанностей между корпоративными юристами и внешними адвокатами?

Это, конечно, сильно зависит от отрасли и также от размера юридического отдела. По моему опыту внутренние юристы прежде всего должны покрывать, по возможности, все договорное право, как в закупках так и в продажах. Это касается и сложных проектов, таких как строительство или модернизация цементных заводов, потому что понимание специфических отраслевых технических и коммерческих особенностей внутри компании, как правило, выше, чем у только выборочно вовлеченных внешних юристов. Также сюда относятся и вопросы корпоративного права и корпоративного финансирования. Если же речь идет о праве корпоративного преобразования — в России: реорганизация — или о сложных M&A-сделках, то внешняя поддержка востребована. То же самое относится, например, и к процессу антимонопольного контроля. В других публично-правовых процессах согласования, как например, экологические разрешения, важную роль играют скорее технические консультационные институты, нежели внешние адвокаты. Особый случай в российском контексте представляет собой область судебных процессов (Litigation). Это тема, уже из-за временных затрат и отсутствия процессуально-правовой специализации, не для корпоративных юристов. Но так как в России нет запрета на представительство в суде корпоративными юристами, российские коллеги охотно берутся и за представительство в суде. При обозримых обстоятельствах дела я нахожу это совершенно нормальным, но никогда не откажусь от компетентного внешнего представительства в сложных процессах.

Вы также часто работаете с российскими юристами? Где, исходя из Вашего опыта, Вы видите их наибольшие преимущества и где требуется развитие?

Да, мы, в целом, нанимаем юристов в большинстве стран, где осуществляем деятельность; преимущественно по месту нахождения крупных заводов. В России у нас имеется собственный юридический отдел, в построении которого я сам

принимал участие несколько лет тому назад. Мне важно, чтобы коллеги могли активно участвовать в бизнес-процессах, а не останавливались на уровне «прилежного бюрократического клерка». Для этого необходимо заострять внимание на главном и освобождать бизнес-процессы от несущественного. Если, например, местный отдел кадров или отдел закупок передает любую рутинную переписку в юридический отдел, это пустая трата ресурсов. С другой стороны, юрист не должен быть проигнорирован в важных переговорах по проектам и должен иметь на них определенную позицию.

Вы являетесь членом жюри Германо-Российской юридической премии, для участия в которой каждый год подаются заявления множество российских юристов. Каково Ваше мнение о системе юридического образования в России?

Определенно по-прежнему сохраняется разница между скорее абстрактной передачей знаний в России и строгой связи с решением конкретных случаев в образовании в Германии. Это вечная тема, о которой можно долго дискутировать. С точки зрения работодателя скорее важно, какой первый профессиональный опыт приобрел кандидат после получения образования, и какое общее впечатление он производит. В случае возникновения сомнений это важнее, чем тонкости системы образования.

Есть ли у Вас рекомендация или совет для молодых юристов, которые хотят работать в сфере германо-российских деловых отношений?

Первое решение - это в какой роли и с какими основными профессиональными задачами работать — в качестве адвоката или на предприятии? Экономическое право или семейное право? Поддержка российских клиентов в Германии или германских в России? Из этого последующие шаги вытекают фактически самостоятельно.

Много ли правовых споров Вы имеете в России и каков Ваш опыт в российских государственных и третейских судах?

Мы ведем обозримое число правовых споров в государственных судах и в отдельных случаях также в МКАС при ТПП РФ. Положительной особенностью является быстрота процесса и возможность получения информации о состоянии дела на странице арбитражных судов в интернете (www.arbitr.ru).

Но при определенных обстоятельствах дела, например в спорах между участниками юридического лица, можно очень быстро оказаться втянутым в запутанные иски дебри. Психологический барьер относительно обращения в суд в России не очень высок. В этом контексте, на мой взгляд, отдельного внимания заслуживает тема последствий вступления в законную силу решений судов. Совсем не радуется, когда одной из сторон с помощью виртуозной расстановки ударений удается передать на новое рассмотрение уже решенное дело.

Существуют ли какие-либо особенности ведения переговоров с российскими контрагентами?

Русская культура является в большей степени, чем германская, культурой отношений. Необходимо понимать контекст, в котором действует партнер, и следует попытаться перевести разговор в некоторой степени и в личное русло. Другим аспектом являются все еще сильно закрепленные иерархические структуры. Прежде чем начинать вести переговоры по проекту на рабочем уровне, всегда необходимо также все обсудить с лицами, принимающими решение с российской стороны, чтобы быть уверенным, что данный проект одобрен и ему уделяется необходимое внимание. И, наконец, необходимо осознавать, что российские коллеги — в особенности, если вы встречаете их только время от времени — иногда имеют склонность сказать «да», только потому, что полагают, что это от них ожидают. Реальность же может выглядеть совершенно иначе. Это также имеет культурную подоплеку и связано с тем, что человек думает скорее в личном контексте, нежели ориентирован чисто на задачи. Что в этом случае безусловно помогает, так это тесная коммуникация.

Чем отличаются договоры, заключаемые с российскими контрагентами, от договоров, заключаемых с другими иностранными партнерами (содержание, объем и т. д.)?

Классический российский договор является коротким и описывает в области приобретения предприятия сделку «как есть» - без гарантийных обязательств и корректировки цен. В то же время 25 лет интенсивного развития права привело к объемным соглашениям любого вида, которым не следует опасаться сравнения на международном уровне. Это скорее вопрос предпочтения сторон, к какой глубине регулирования они стремятся.

Если Вы на основе Вашего опыта сравните законодательство и правоприменение в России и в других восточноевропейских странах — как бы Вы охарактеризовали Россию? Какие различия Вы видите в нормативно-правовой базе?

Что касается писаного права, здесь по-прежнему нужно констатировать, что Россия имеет наиболее развитую правовую систему среди государств к востоку от ЕС. Достаточно подумать только о Гражданском кодексе или корпоративном праве.

Однако, что касается институциональных рамок, то можно видеть более дифференцированную картину. Можно наблюдать, что отдельные государства идут разными путями с различными преимуществами и недостатками. Так, в Украине, как и прежде, имеется проблема слишком большого количества несогласованных действий со стороны государственных органов надзора. Законодатель здесь принимает противомеры, с помощью которых он в определенных областях наделяет суды полномочиями, следить за исполнением таких «проверок». Это, конечно, сомнительно с точки зрения систематики, однако имеет смягчающий эффект. В Грузии ассоциация с ЕС привела к принятию отсутствующего до недавних пор

антимонопольного законодательства. Но при этом конкурсное управление осуществляется «Национальным бюро по обеспечению соблюдения» („National Enforcement Bureau“), а не частными конкурсными управляющими. На практике это приводит к тому, что банкротства заявляются крайне редко, проще говоря: банкротства умышленно затягиваются. Определенно, это не является хорошим решением.

Возвращаясь к России – эта страна в подобном сравнении, несомненно, выдерживает конкуренцию. Важнее было бы укреплять государственно-правовые институты, чем непрерывно обновлять законодательство, и делать это не в виде «полумер».

Каковы типичные правовые вопросы в деловых отношениях с Россией с точки зрения корпоративного юриста? Какие из текущих событий (например, санкции, импортозамещение и т.д.) наиболее трудоемки для юридических отделов иностранных компаний?

После того, как мы ввели необходимые процедуры комплаенса, санкции не доставляют нам особых сложностей. Неприятными являются, однако, тенденции в области импорта к обособлению рынка [протекционистские меры] через дополнительные обязанности по сертификации. Что в целом набирает обороты, так это классические темы экономически сложных периодов: обеспечение платежей, исполнения требований, при необходимости, принятие к оплате иного имущества должника; в сфере строительных материалов это иногда касается также и недвижимости.

Предприятия из России и других государств часто подчиняют договоры английскому праву и отдают предпочтение судам и третейским судам в Англии. Как Вам это представляется? Каков Ваш опыт?

Местонахождение нашего холдинга - Нидерланды, и многие договоры мы заключаем по праву Нидерландов. С прагматическим подходом нидерландских юристов мы имеем исключительно положительный опыт. Конечно, мы осуществляли операции также по английскому праву. Но я, за исключением определенных финансовых операций, не вижу в этом особых преимуществ, которые бы перевешивали высокие издержки на адвокатов и расходы по урегулированию споров.

Какое практическое значение имеет создание Евразийского экономического союза для германо-российских деловых отношений?

Для нас значение Евразийского экономического союза заключается в первую очередь в отношениях между странами-участниками. Когда мы поставляем в Россию цемент, произведенный на наших заводах в Казахстане, или наоборот — нам, благодаря Евразийскому экономическому союзу, больше не требуется никакого дополнительного таможенного оформления. Это является явным преимуществом. Однако, в марте 2016 г. Россия привязала поставку цемента в Россию — в частности, также и поставку из стран-участников Евразийского экономического союза — к

наличию специальной сертификации. Это - национальное ограничение торговли, которое едва ли согласуется с концепцией экономического союза. Похожая ситуация складывается и при поставках из третьих стран. Если товары, поставленные и выпущенные для свободного обращения в Белоруссии, еще раз контролируются или подвергаются ограничениям в России, то не имеется экономического союза. Из этого исходит и очень ограниченная польза союза для германо-российских деловых отношений. Действительным шагом вперед было бы заключение между Евразийским экономическим союзом или его странами-участниками соглашения о свободной торговле с Европейским союзом. Это одновременно могло бы послужить мостом к разрешению многих конфликтов настоящего времени, так как помогло бы преодолеть искусственную и бесполезную интеграционную конкуренцию.

Как давно Вы являетесь членом Германо-Российской ассоциации юристов (DRJV)? Как вы видите развитие DRJV в последние годы? Какие идеи и предложения у Вас есть относительно будущей деятельности DRJV?

Я являюсь членом DRJV с 90-х годов (которая в то время еще называлась «Ассоциация германо-российского экономического права») и был знаком с ее основателем, Яном-Петером Вэлером. Незабываемым является для меня мероприятие из того периода в Форум-отеле в Берлине на площади Александрплатц, которое происходило примерно на 20-ом этаже и, что как раз подходило к теме, посвященной законодательству о несостоятельности, было окружено стаей черных птиц...

Однако возвращаясь к Вашему вопросу: DRJV с тех пор очень успешно развивалась и, в особенности в последние годы, достигла очень высокого профессионального уровня и увеличения численности членов, которые вряд ли возможно превзойти. Достаточно подумать только о ежегодных конференциях DRJV. Хорошо было бы продолжать публикации, например, по немецкому праву на русском языке или о правовой терминологии. Другой задачей могло бы стать создание нечто подобного также для других стран региона.

Уважаемый господин Гэртнер, большое спасибо за интервью.

Интервью провели Т.Галандер и Д.Маренков, члены правления DRJV

Перевод на русский язык: Ольга Гончарова