

Бизнес остается при делах

Либерализация уголовного законодательства, идущая с 2011 года, должна была оградить предпринимателей от необоснованного преследования, но защищаться становится все сложнее. Сейчас предлагается передать уголовные дела в сфере бизнеса суду присяжных. В России, однако, большинство оправдательных вердиктов присяжных отменяется, констатируют руководитель практики уголовного права и процесса юридической фирмы «Инфралекс» Артем Каракасиян и аналитик фирмы Ольга Плешанова.

— декриминализация экономических статей УК —

За последнее десятилетие в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы РФ (УК и УПК) вносились изменения, призванные прекратить «кошмарить» бизнес. В УК появились составы преступлений, учитывающие специфику бизнеса. В УПК для предпринимателей установлен особый порядок возбуждения и прекращения уголовных дел, производства обысков и наложения ареста на имущество, а также, по общему правилу, запрет на заключение под стражу.

Несмотря на достижения, предпринимательский климат в России не улучшается. Проблему правоохранительного давления на бизнес еще в 2017 году исследовал в своем докладе Центр стратегических разработок: количество уголовных дел в сфере бизнеса он оценил в 5–15 тыс. в год, придя к выводу, что «это очень много». В 2020 году доклад об уголовном преследовании предпринимателей представил президенту РФ Владимиру Путину бизнес-омбудсмен Борис Титов. В докладе отмечено ухудшение ситуации по сравнению с 2017 годом: недоверие правоохранительным органам возросло с 45 до 70,3%, недоверие судебным органам оценивается в 57,7%, а 73,8% экспертов отрицают независимость и беспристрастность российского правосудия. Об отсутствии защиты от необоснованного уголовного преследования заявили 93,7% предпринимателей, участвовавших в исследовании.

Резонансные дела доходят порой до Кремля. В феврале 2019 года Басманный суд Москвы арестовал основателя инвестфонда Baring Vostok Майкла Калви, обвиняемого в мошенничестве в особо крупном размере (ч. 4 ст. 159 УК РФ) — хищении 2,5 млрд рублей из подконтрольного банка «Восточный» под видом сделки с акциями. За уголовным делом просматривался корпоративный

конфликт, связанный с присоединением к «Восточному» Юниаструмбанка, к экс-акционерам которого Baring Vostok подал в лондонский арбитраж иск на 17,5 млрд рублей. После этого один из ответчиков, Шерзод Юсупов обратился в ФСБ. В защиту Майкла Калви выступили ведущие предприниматели и Борис Титов. В СИЗО Майкл Калви провел около двух месяцев: в апреле 2019 года суд изменил меру пресечения на домашний арест, из-под которого в ноябре 2020 года бизнесмена освободил Верховный суд РФ (ВС). Дело сейчас рассматривает суд, а акции «Восточного» выкупил Совкомбанк. В июне 2019 года, вскоре после освобождения Майкла Калви из СИЗО, Владимир Путин публично пообещал взять дело под контроль. Произошло это на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума, где «дело Калви» стало одной из центральных тем.

Кремлевского вмешательства требовали и другие дела. В июне 2020 года Хорошевский суд Москвы арестовал бывшего гендиректора крупной лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрия Зотова (дело по ч. 4 ст. 159 УК), задержанного сразу по прибытии из Риги. От ареста не спасло нахождение бизнесмена в «списке Титова», призванного гарантировать от попадания в СИЗО. Изменило ситуацию лишь поручение Владимира Путина генпрокурору Игорю Краснову разобраться в ситуации: следствие тотчас изменило меру пресечения на подписку о невыезде.

Амнистия капиталов тоже обернулась скандалом: несмотря на гарантии от преследования в связи с задекларированными активами, ФСБ изъяла в налоговом органе декларацию Валерия Израйлитя, совладельца компании «Стъ-Луга». Суд разрешил использовать декларацию как доказательство по эпизодам уголовного дела, не подпадающим под условия амнистии. ВС поначалу отклонил жалобу адвокатов пред-



АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВ

Проблему правоохранительного давления на бизнес еще в 2017 году исследовал в своем докладе Центр стратегических разработок: количество уголовных дел в сфере бизнеса он оценил в 5–15 тыс. в год, придя к выводу, что «это очень много»

принимателя, но после заявлений пресс-секретаря президента РФ Дмитрия Пескова и самого Владимира Путина об «абсолютном» запрете на использование деклараций в уголовных делах ВС осенью 2019 года дал разъяснения в пользу бизнеса. Правда, декларация Валерия Израйлитя все равно осталась в уголовном деле.

В массе дел, не удостоившихся кремлевских заявлений, проблемы создает экспертиза, оценивающая ущерб от преступления, и арест имущества предпринимателей. Наложение ареста в уголовном процессе происходит тайно и сугубо формально, исходя только из заявленной, но не доказанной следствием суммы ущерба. Под арест попадает имущество не только фигурантов дел, но и связанных с ними лиц, а снять арест до разрешения дела почти невозможно. Нередко стоимость арестованного в разы превышает размер ущерба: в деле совладельцев ГК «Сумма» братьев Магомедовых, обвиняемых в хищении и растрате 11 млрд рублей, арестовано имущество на 45 млрд. В деле экс-министра «Открытого правительства» Михаила Абызова, арестованного в марте 2019 года по обвинению в мошенничестве, имущество было арестовано на 20 млрд рублей при сумме ущерба в 4 млрд. Позже, правда, арест с 1 млрд суд снял.

Единственным доказательством ущерба зачастую становится экспертиза, проводимая следствием. Независимость и квалификация экспертов ничем не гарантируются. Разнообразие оценок показало известное

дело «Седьмой студии», где проводились целых три комплексных экспертизы — во время следствия, по назначению суда (при первом рассмотрении дела) и по настоянию прокуратуры, когда дело пошло на «второй круг». Экспертиза следствия оценила ущерб от обналичивания денег в 133 млн рублей, вторая экспертиза вообще не выявила превышения расходов в деятельности «Седьмой студии», посчитав расходование бюджетных средств максимально рациональным. Третья экспертиза установила ущерб государству в 129 млн рублей — эта сумма и легла в основу обвинительного приговора, вынесенного 26 июня 2020 года.

Из доклада Бориса Титова следует, что уголовное преследование разрушает бизнес почти в 85% случаев. К этому приводит арест банковских счетов, изъятие документов, контакты правоохранительных органов с контрагентами предпринимателей, заключение бизнесменов под стражу. Аресту подвергались 23,8% участников исследования (под домашний арест попадали 9,5%), при этом есть примеры, когда пребывание бизнесменов в СИЗО превышает два года в отсутствие приговора по делу.

В начале 2020 года, в канун пандемии, стала обсуждаться передача уголовных дел в сфере бизнеса суду присяжных — коллегии в составе 6–8 человек, формируемой из рядовых граждан и самостоятельно выносящей вердикт, который ложится в основу приговора суда. С инициативой выступил 11 февраля председатель ВС Вячеслав Лебе-

дев — после того, как за расширение компетенции суда присяжных высказался Владимир Путин. 24 марта Борис Титов направил главе ВС законопроект, касающийся передачи присяжным уголовных дел индивидуальных предпринимателей, учредителей и участников компаний, топ-менеджеров и главных бухгалтеров. Бизнес-омбудсмен надеется, что дела будут рассматриваться с точки зрения здравого смысла.

Российский суд присяжных, рассматривающий сейчас отдельные категории дел, имеет целый ряд проблем: коллегия сложно сформировать (кандидаты не приходят), дела рассматриваются в среднем по полгода. Об этом рассказал председатель Совета судей РФ Виктор Момотов на заседании Клуба имени Замятнина, обсуждавшего суд присяжных для бизнеса 4 марта 2020 года. Виктор Момотов признал, что потенциал суда присяжных в России не реализован, но в повторении успеха судебной реформы 1864 года, когда в России впервые появилась суд присяжных, усомнился: тех «религиозных ценностей» в современном обществе нет.

Владимир Путин в марте 2020 года прямо сказал в интервью ТАСС, что большинство россиян считает представителей торгового бизнеса «жуликами». Пандемия усугубила социальное неравенство и привела к взрывному росту телефонного мошенничества. На этом фоне суд присяжных рискует повторить худшие примеры из царской России, когда в отдельных местностях он превращался в суд нищих.

Вердикты коллегии присяжных, особенно оправдательные, не считаются окончательными. По статистике Судебного департамента при ВС, в 2019 году апелляция отменила 54% оправдательных приговоров, вынесенных с участием присяжных, а в первом полугодии 2020 года — 87,8%. Недавно Общественная палата предложила законодательно заблокировать пересмотр оправдательных вердиктов.

Более перспективным для бизнеса представляется освобождение под залог. Сейчас, согласно докладу бизнес-омбудсмена, под залог освобождали лишь 2,1% российских предпринимателей, а методика определения размера залога в России отсутствует. В Англии, например, залог по закону имеет приоритет перед арестом. Этим воспользовался российский бизнесмен Олег Тиньков, которого в США обвинили в недоплате в 2013 году налогов. Ордер на арест по требованию властей США был выдан в Лондоне, где находится бизнесмен. В начале 2020 года стало известно, что Олег Тиньков внес около £20 млн залога, чтобы в период разбирательства остаться на свободе.

Дети капитала

— сегмент рынка —

15 Часть инвесторов предпочитает вкладываться в проблемные и стрессовые активы — предприятия, которые находятся в предбанкротном состоянии или продаются на торгах в ходе банкротства. Партнер юридической компании «Сотби» Антон Красников рассказывает, что в практике их фирмы наиболее востребованы услуги по «сборке» активов, например, формированию единого имущественного комплекса, искусственно разделенного прежним собственником между несколькими юридическими лицами, «глубокому» due diligence, разработке корпоративных и налоговых механизмов для реализации сделок, а также их непосредственному сопровождению.

По словам господина Красникова, большинство инвесторов предпочитает не покупать проблемный долг, а инвестировать непосредственно в актив, приобретая его с торгов в ходе процедуры банкротства. «Это, пожалуй, наиболее безопасный способ покупки имущества должника: публичный характер торгов и их процедура, строго регламентированная законом, минимизируют риски возможного оспаривания сделки», — говорит юрист.

Генеральный директор инвестиционной платформы INCROWD Виль Шафеев рассчитывает, что в ближайшем будущем число проблемных активов увеличится, а осторожность рынка по отношению к ним упадет. «Наша платформа включена в реестр операторов инвестиционных платформ ЦБ РФ и способна реализовать совершенно разные проекты: от привлечения капитала для покупки предметов искусства при помощи NFT-токенов до срочного сбора средств на исполнение государственного контракта. Однако сейчас мы сосредоточились на работе над проектами, связанными с недвижимостью банкротов», — говорит он. По мнению господина Шафеева, инвестиции в коммерческую и жилую недвижимость банкротов достаточно прозрачны и несут минимальное количество рисков при стабильно высокой доходности.

Юлия Карапетян
(«Ъ-Юридический бизнес» № 79 от 13.05.2021)

Два правильных вопроса

— новые навыки —

В деле написания юридических статей для деловой прессы важно не только регулярно тренироваться, но и знать азы составления текста. Если перед тем, как сесть за стол, ответить себе на несколько простых вопросов, подготовить качественный материал будет проще.

Наверное, нет юриста, который не сталкивался бы с такой ситуацией: маркетолог принес запрос на публикацию статьи в крупном СМИ, а у вас как раз есть отличный инфоповод, куча знаний по теме и вагон времени до дедлайна. Вот оно, ме-диасчастье!

Воодушевленный, вы стараетесь, пишете материал, он обещает быть четким и звонким, насыщенным терминологией, но при этом понятным и школьнику, и директору завода... А на выходе получается тяжелая, нудная статья из Большой советской энциклопедии.

Вдохнув, вы отправляете материал редактору СМИ, он возвращает его вам искромсанным до неузнаваемости, вы злобно пьете пустырник, он — коньяк, число правок зашкаливало за полсотни, а дедлайн закончился еще вчера. В итоге текст все-таки выходит, но в последний момент, а редактор и автор полны взаимного недовольства. Бывает, что из-за нехватки времени юрист поручает писать текст штатному пишарщику или маркетологу — в таких случаях обоюдное недовольство сторон можно возводить в степень. Однако ощущения, что вы готовите публикацию на ошупь и движетесь по тексту как по минному полю в лазах, можно избежать, если идти шаг за шагом.

Шаг первый. Задаем вопросы

Итак, если вы юрист, твердо вознамерившийся написать статью в СМИ, но ваш мозг уже неделю чахнет над пустой страницей Word или в готовом материале вам что-то неуловимо не нравится, это значит, что внутри у вас нет четкого алгоритма работы и ответов на два важных вопроса.

На всевозможных форумах и конференциях эксперты регулярно



ВЕРИТИН ТАТЬЯНА

Специализированный текст, который вы пишете, следует четко структурировать

выпытывают у юридического публики: «Зачем вы пишете статью в то или иное медиа?» Считается, что в осознанном ответе на этот вопрос и кроется секрет писательского успеха. На самом деле ваше «зачем» может быть каким угодно: затем, чтобы насолить конкуренту, потешить собственное тщеславие, найти потенциального работодателя или порадовать маму. Причины, по которым автор пишет текст,— это его личное дело.

А два вопроса, которыми действительно стоит задаться,— «кому» вы адресуете свой текст и «как» вы это делаете.

Шаг второй. Определяем адресата

Выясняем, «кому мы пишем». Любой текст — это рассказ, и верный тон будет зависеть от того, кого вы назначите в читатели. Представьте аудиторию, которая вам интересна. Юридическое сообщество или бенефициары бизнеса? Потенциальные инвесторы или вчерашние банкроты? Какое улучшение вы привнесете в их мир, какую правовую проблему решите, чтобы после публикации они бросились искать вас на сайте или по сарафанному радио?

Что делать надо: определить, кто ваша целевая аудитория, и сразу писать для нее. Что делать не надо: пытаться объять необъятное и писать универсальный текст для всех.

Обычно получается пропагандистско-назидательный жидкий суп объемом в половину газетного листа, читать который мучительно скучно. Как только вы определились с адресатом, переходите к вопросу «как писать». Здесь можно действовать по следующему алгоритму.

Шаг третий. Выстраиваем структуру

Начало, середина и конец — основа основ всех историй мира: пост в Facebook, научная статья или пятитомный роман должны чем-то начинаться, логично продолжаться и, к всеобщему счастью, заканчиваться. А тезис, антитезис и синтез — фундамент всех журналистских, да и не только, текстов. В той юридической истории, которую вы рассказываете, оба этих постулата можно совместить.

«Мы тут о серьезных вещах говорим, а не байки травим», — сердито возражат юристы. Но дело в том, что вы всегда, независимо от выбранных информационных площадок, действительно рассказываете историю, в которой передаете свой профессиональный опыт. И ваш адресат обратит внимание на текст, где герои похожи на него, находятся в аналогичной с ним ситуации, со сходными задачами и препятствиями, а потом ему станет любопытно, какое развитие получит этот сюжет и какие действия

юрисов приведут (или нет) к достижению конечной цели.

То есть специализированный текст, который вы пишете, следует четко структурировать: он должен содержать правовую проблему, контрпроблему, понятный конфликт и итоговое юридическое решение.

Шаг четвертый. Находим врага

Кстати, о конфликтах. Вам будет гораздо проще создать динамичную и интересную юридическую историю, если вы покажете в ней противостояние. Антагониста реально отыскать в тексте на любую правовую тему. В злобные противники можно записать ФНС, российские суды, антимонопольную службу, коронавирус и даже революционные идеи Октября — лишь бы рассказчик (вы) или адресат могли проявить в борьбе с ним свои лучшие профессиональные качества и добиться какого-то результата.

Шаг пятый. Вычищаем терминологию

Одно из главных условий для создания хорошего текста: люди, которым он адресован, должны понимать, о чем идет речь. В случае если материал будут читать коллеги по юридическому цеху, допустимо использовать профессиональный сленг (но избылиующие сложными терминами статьи лучше размещать в специализированных правовых источниках). Если же вы пишете для бизнес-СМИ, юридизмов лучше избегать. Постарайтесь звучать как хороший друг, а не как искусственный legal-интеллект с металлом в голосе.

Важно помнить, что главная цель текста — не показать клиенту, какой вы умный (потому что он все равно полагает себя умнее), а продемонстрировать, какую конкретную наиболеешую проблему он решит с помощью ваших юристов. От обилия слов «эскроу», «эстопель» и «редомициляция» клиент отложит газету и попытается продышать паническую атаку, а вот фраза «благодаря нам спор завода N с банком X завершили мировым соглашением» заставит его подумать: кажется, здесь мне помогут.

Шаг шестой. Не искажаем факты

Никогда и нигде. Не приписывайте себе заслуг конкурентов, не выдумывайте несуществующих должностей, не вуалируйте неудач, не пытайтесь казаться профессиональнее, чем вы есть на самом деле. Казалось бы, очевидный пункт, но многие юристы злоупотребляют всем этим в текстах, которые присылают в СМИ.

Итог у подобного кокетства чаще всего плачевный, возможных финалов — два. Вариант первый: журналист выпустит текст в вашей версии, получит гневное письмо от второй стороны с указанием на ошибку, отпověдь от руководства, пятно на собственной репутации и заречется связываться с вами повторно. Вариант второй: журналист заметит искажение фактов еще до публикации текста, исправит ошибку, получит гневное письмо уже от вас и заречется связываться с вами повторно.

Все сказанное относится как к рекламным, так и к редакционным текстам.

Еще раз: не искажайте факты в свою пользу. Никогда.

И, наконец, шаг седьмой. Упрощаем

Готовый текст должен отлежаться хотя бы сутки. Утром за чашечкой кофе пробежитесь по нему свежим взглядом и беспощадно отрежьте все красивые и повторы, непонятные читателю слова замените на максимально близкие по смыслу синонимы, проверьте логику повествования, а затем вычитайте еще раз. Теперь текст можно отправлять редактору. Его задача — проверить фактологию и поправить стилистику, чтобы текст «звучал», ведь у хорошего текста всегда есть темп, ритм и личная внутренняя музыка, благодаря которой он читается на одном дыхании.

Итогом использования алгоритма могут стать соблюденные дедлайны, качественный контент и долгая дружеская музыка, благодаря которой он читается на одном дыхании.

Юлия Карапетян
(«Ъ-Юридический бизнес» № 79 от 13.05.2021)