

«ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ПРАВОВАЯ СИСТЕМА БЫСТРЕЕ АДАПТИРОВАЛАСЬ К РЕАЛИЯМ ЭКОНОМИКИ»

АНДРЕЙ СУПРУНЕНКО, ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «РЕМЕДИ», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА ПРОИЗОШЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЮРИДИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ТОРГОВОГО МОРЕПЛАВАНИЯ И КАКОВА СЕГОДНЯ РОЛЬ РОССИИ В ПРАВОВОМ ПОЛЕ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Ваша компания была основана четверть века назад. В каком правовом поле вы действовали на старте и как «система координат», в которой вы отстаиваете интересы своих клиентов, изменилась к сегодняшнему дню?

АНДРЕЙ СУПРУНЕНКО: Для меня знакомство с этой сферой началось с восьмого класса, когда я познакомился с начальником юротнодела Мурманского пароходства, ставшей куратором моей профориентации. Уже на первом курсе университета я писал курсовую работу по вопросам морского права. Начал работать в Мурманском морском пароходстве, причем сначала в течение трех месяцев отработал коммерческим ревизором в коммерческой службе, а затем перешел на должность юрисконсульта. Рассказываю так подробно о своем старте в профессии, потому что впоследствии этот опыт определил структуру нашей компании.

В моем послужном списке есть и два года работы в БМП. К сожалению, план его спасения не был принят, и юридическое управление стали «выдавливаться». Надо было зарабатывать на жизнь. И мы с Максимом Пуслисом, вторым соучредителем, образовали компанию «Ремеди». Максим окончил эксплуатационный факультет «Марковки», у меня юридическое образование, поэтому «Ремеди» не только консультирует по сугубо юридическим вопросам — наши специалисты разбираются и в технологии морских перевозок.

Вы начали вопрос с 25-летнего стажа существования «Ремеди». Но мы все это время не существовали — развиваемся. Например, если вначале у нас был один офис, то теперь их четыре. В нынешнем году мы приобрели помещение на улице Попова, ибо наличие собственного офиса — свидетельство надежности фирмы.

Я пришел в профессию, когда действовал старый Кодекс торгового мореплавания (от 1968 года). Компания «Ремеди» работает уже в период действия нового кодекса (от 1999 года). Появились новые руководители отрасли, изменилась структура. В СССР было 15–16 пароходств. В каждом пароходстве всего два-три юриста. Мы друг друга знали, это была особая каста. Тогда еще существовал ведомственный арбитраж: в случае возникновения какого-либо юридического спора между собой общались исключительно специалисты. Затем прошла судебная реформа, ведомственные арбитражи отменили.

В нынешних арбитражных судах имеются транспортные составы, но это десяток судов, которые занимаются всем: железной дорогой, автомобилями и морем. В других морских государствах есть судьи, «заточенные» на море, и, естественно, решения они выносят соответствующие. У нас же на сегодня элементарно не решен вопрос с арестами судов. Это особая категория обеспечительных мер, которая регулируется специальными конвенциями и Кодексом торгового мореплавания РФ (КТМ). С одной стороны, судовладелец уязвим, потому что судно, за счет которого он зарабатывает, является существенным источником дохода. С другой стороны, суда мобильны, стоянки короткие, а продажа судна освобождает от большинства требований. Процедура морских арестов вырабатывалась десятилетиями, установился баланс интересов. С одной стороны, ограниченный перечень оснований для таких действий, с другой — упрощенная процедура.

С принятием нового КТМ сформировалась благоприятная судебная практика, однако позднее, видимо, на фоне популярных в ту пору операций по «слиянию и поглощению» суды начали осторожничать с обеспечительными мерами и распространили эту практику на морские аресты. В настоящее время единой практики нет: суды Северо-Запада налагают аресты чаще и легче, а на Дальнем Востоке, к примеру, сейчас арестовать судно крайне сложно. В судах Астрахани, Ростова, Краснодара практика также неоднородна. Требуется однозначная позиция Верховного суда: быть или не быть морским арестам в принципе? Россия морская держава или нет?

BG: А насколько часто вам удается убедить суд в своей правоте при рассмотрении дел клиентов «Ремеди»?

А. С.: Наша позиция чаще находит понимание у судей, чем наоборот. Есть нюансы психологические. Прекрасно понимаем, что, когда мы выезжаем в «условные» Самару или Ростов, статус петербургского адвоката не следует выпячивать. Судьям очень импонирует, когда адвокат изучает дело, ссылаясь на конкретные листы, где содержатся те или иные факты. Кроме того, многие адвокаты практикуют подготовку проекта решения — это предусмотрено законом и удобно для судей. Приветствуется логичное изложение своей позиции. Никто не отменял и значимости ораторского искусства, поэтому сотрудники нашей фирмы мастерски владеют словом. А главное — мы выхо-

дим в суд, если шансы на успех, по нашей оценке, составляют хотя бы 45%.

BG: Означает ли это, что вы кому-то отказываете в услугах?

А. С.: Если рассмотрение в суде заведомо победы клиенту не принесет, предлагаем урегулировать в досудебном порядке. Даже в случае откровенно негативной позиции клиента дело может рассматриваться в судах в течение года. При этом оппонентам нужно нести расходы на адвокатов, а компания-ответчик может элементарно обанкротиться. К тому же позицию надо должным образом обосновать. Соответственно, для истца всегда есть существенные риски. По опыту общения с зарубежными компаниями знаю, что те же страховщики очень охотно идут на 50-процентное урегулирование: они прекрасно понимают, что адвокаты «съедают» очень много, особенно западные адвокаты, до гонораров которых нам еще расти и расти. Плюс нас, морских юристов, не так много, поэтому возникают ситуации, в которых обе стороны могут быть нашими клиентами, в этом случае мы можем выступать в качестве медиаторов.

BG: Насколько типичны для вас обращения в связи с правовыми казусами за пределами России?

А. С.: В мире более 200 стран. Безусловно, невозможно быть специалистом во всех локальных законодательствах. Кроме того, процессуальные кодексы предусматривают, что участвовать в судебном процессе могут только граждане соответствующей страны (в Евросоюзе — страны, входящей в ЕС). Соответственно, в иностранных судах мы дела не ведем, но по запросам зарубежных коллег, которые, естественно, не знают российское право, готовим правовые заключения (legal opinion). И такие случаи очень часты в нашей практике.

Кроме того, мы получаем номинации, в частности, от клубов взаимного страхования, если, например, страховой случай происходит на территории РФ. Ну а по основному набору морских дел представляем интересы клиентов в третейских судах Англии, Германии, Швеции, ибо регламенты третейского разбирательства допускают участие иностранных представителей, да и все чаще процессы проводятся в заочном формате.

BG: У вашей компании довольно необычное название. Почему было выбрано именно оно?

А. С.: Поскольку мы специализируемся в морском праве, а оно не может рассматри-

ваться в отрыве от международного, хотелось видеть в названии компании что-то латинское, с одной стороны, и звучное — с другой. Remedy — это средство правовой защиты для клиентов. Я предложил этот вариант — партнер с ним согласился. После этого мы еще долго «обкатывали» название — интересовались у коллег, особенно иностранных, их мнением. Все соглашались, что это хороший вариант, хотя слово remedy в любом тексте близкой нам тематики встречается неоднократно. А что remedy — еще и «лекарство»... Что ж, клиенты и получают в лице нашей фирмы лекарство от болезней их бизнеса.

BG: Какие тенденции в развитии морского права в нашей стране вы могли бы отметить?

А. С.: Старые институты совсем близки к закату, что видно, например, на опыте Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате. Это суд с внушительной историей, образованный чуть ли не на 30 лет раньше Лондонской ассоциации морских арбитров. Но в Лондоне рассматривают сотни дел, а МАК — единицы. Мы очень долго продвигали этот третейский институт, рекомендовали включать в договоры соответствующие оговорки, приглашали арбитров на наши конференции. Но в последние два-три года столкнулись с тем, что данное образование значительно снизило свой уровень. Сегодня предпринимается попытка создать альтернативу на базе Арбитражного центра при Российском союзе промышленников и предпринимателей. Арбитраж при РСГП зарекомендовал себя очень хорошо при рассмотрении других вопросов. Поэтому думаю, что морская тематика там также будет «на уровне». А наша задача — пропагандировать и убедить (через тот же РСГП, к примеру), чтобы в проформы договоров включались соответствующие оговорки. К примеру, Россия на сегодня — ведущий экспортер зерновых, а контракты заключаются на условиях стандартных контрактов GAFTA/FOSFA, предусматривающих урегулирование споров в Лондоне. Зачем? Ведь все это можно рассматривать здесь. В целом тенденции в развитии морских перевозок позитивные. Увеличивается экспорт. Строятся новые транспортные суда. Есть где приложить руки. Главное, чтобы правовая система быстрее адаптировалась к нынешним реалиям экономики. ■