



На вопросы редакции журнала «ЗАКОН» отвечает управляющий партнер «Пепеляев Групп»
Сергей Геннадьевич ПЕПЕЛЯЕВ

У СУДОВ СЕЙЧАС НЕТ НИКАКОЙ ПОТРЕБНОСТИ В ИНТЕРПРЕТАЦИИ И ТОЛКОВАНИИ. ОНИ ВЫСТУПАЮТ ПРОВОДНИКАМИ ПОЗИЦИИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Доцент юридического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, кандидат юридических наук, главный редактор журнала «Налоговед», автор учебников по налоговому праву, адвокат.

Более 30 лет углубленно занимается вопросами налогообложения компаний и граждан, а также проблемами инвестиционной деятельности, судопроизводства, конституционного права.

Член Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Входит в состав Совета по совершенствованию третейского разбирательства, и Экспертный совет по мониторингу правоприменения Министерства юстиции РФ, Экспертный совет при Уполномоченном при Президенте РФ по защите прав предпринимателей. Сопредседатель Экспертного совета по совершенствованию налогового законодательства и правоприменительной практики Торгово-промышленной палаты РФ.

Федеральной палатой адвокатов РФ награжден медалью «За заслуги в защите прав и свобод граждан», Серебряной медалью имени Ф.Н. Плевако.

— **Как бы Вы охарактеризовали идущие сейчас изменения на российском юридическом рынке?**

— Давайте рассмотрим этот вопрос глобально. Если Россия претендует на роль великой страны с великой экономикой, у нее должна быть собственная инфраструктура, иначе экономика не будет устойчивой. На это давно начали обращать внимание, например на развитие материального права, на то, чтобы сделки с российскими компаниями подчинялись российскому праву, споры рассматривались в российских судах и др. Но для рынка правовой помощи, его развития практически ничего не делалось. Обосновывалось это тем, что мы, мол, заинтересованы в привлечении иностранных инвесторов, которым должно быть удобно и комфортно и которых должны обслуживать привычные для них консультанты, так как они им верят, а российским нет, поэтому не надо никак регулировать иностран-

ные юридические фирмы. Заходи кто хочет, делай что хочешь...

Но наличие в стране инвестирования «домашних» юристов интересует бизнес несравненно меньше, чем норма прибыли. Юрист всегда движется за своим клиентом. Нет таких случаев в практике, когда кто-то бы предложил: а давайте организуем какую-то юридическую фирму в стране, и за нами туда подтянется бизнес — движется бизнес, а за ним юрист.

Задача любой приличной юридической фирмы — обеспечить полный сервис клиенту. При этом приходится содержать и прибыльные, и убыточные отделы. Но главное, чтобы в целом была положительная картина, и тогда на убытки смотришь как на необходимую часть, которая позволит поддерживать полный цикл услуг. Даже если клиент приходит ко мне с каким-то непрофильным вопросом, я ему помогу. Важно удержать клиента. И в международных компаниях примерно так же думают: если наш клиент идет в Россию и если даже он планирует минимальный объем деловых операций, что нам не очень выгодно, мы все равно подумаем, не открыть ли там офис, чтобы клиент не искал другого консультанта. Дальше возникает вопрос об условиях оказания таких услуг. Не всегда они рыночные, часто субсидируемые головным офисом иностранной компании. Это все влияет на ситуацию на рынке и развитие российского консалтинга — не только юридического, но и в области аудита, оценки, бизнес-консалтинга.

Другой важный момент: вид и объем услуг, которые предоставляют юридические компании. Например, в Китае очень развиты крупные национальные юридические фирмы (крупнейшая компания объединяет около 6000 юристов), но у них жестко регулируется доступ иностранных юридических фирм на китайский рынок. Иностранные юридические фирмы не могут консультировать по китайскому праву — только по праву той страны, где их юристы имеют соответствующий статус, и по международному праву. Они не могут вступать в коммерческие альянсы с китайскими юридическими фирмами, делить прибыли и убытки, нанимать на условиях субподряда китайских юристов для оказания каких-то услуг. Этот подход объясняется так: вы пришли на наш рынок не конкурировать с китайскими фирмами, а помогать

продвигать на международный рынок наши товары и услуги. Таким образом, иностранные юридические фирмы в Китае не создают угрозы для развития внутреннего рынка, хотя активно взаимодействуют с национальными фирмами. Причем по качеству (профессионализму, сервису, деловой этике, технической оснащенности) китайские юридические фирмы не уступают международным.

У нас совсем не так: рынок был и остается до сих пор полностью открытым и незащищенным. И мы видим, как в нынешней критической ситуации повели себя многие иностранные консультанты по отношению к российским клиентам. Даже английские судьи удивились такому поведению. Например, иностранная юридическая фирма, которая представляла интересы ВТБ в английском суде, отказалась от клиента в связи с тем, что он попал под санкции. Английский судья на это возразил: «Вы же адвокаты, ваша задача — помогать. Из-за санкций ваш клиент низведен до положения парии, ему как никогда нужна помощь, и вы не вправе ему в ней отказать». Подобное сейчас происходит повсеместно. К нам много обращений в ситуациях, когда клиентов бросили юристы и они просят подхватить, довести дело до конца. Такого отношения к клиентам не должно быть. Меня удивляет, с какой легкостью многие иностранные консультанты «взяли под козырек» и побросали своих российских клиентов, ничего не сделали, чтобы защитить и их интересы, и свои профессиональные права.

Конечно, международные связи нужно поддерживать, мы очень дорожим ими. Скажем, работая в международных ассоциациях независимых национальных юридических фирм, мы находимся под влиянием определенных стандартов, например, относительно следующих вопросов: когда клиенту можно или нельзя отказать в консультации; как быстро должен быть предоставлен ответ; как должны работать процессы выставления счетов, прозрачность их выставления. Хорошо, когда такое влияние есть, чтобы обмениваться технологиями работы. В этом смысле мы не выглядим непонятными и отсталыми дикарями.

Нас пытались исключить из одной международной ассоциации, ссылаясь на сегодняшнюю обстановку. Мы не подчинились, активно воспротивились. При чем тут обстановка, если ассоциация профессиональная и исключить из нее можно только за нарушение про-

фессиональных требований? Такие связи позволяют нам сохранять контакты, вести человеческий диалог. Поэтому мы будем бороться за сохранение нашего членства до конца и призываем других вести себя как юристы.

— Получается, происходит политизация юридического рынка, как, например, в спорте и других сферах?

— К сожалению, да. И хорошо, что зарубежные коллеги, которые изначально реагировали эмоционально, стали думать в правовом ключе. Мы призываем все-таки находиться в сфере права.

— Сейчас иностранные фирмы ушли. Значит ли это, что созданы условия для независимого развития?

— Это непростой вопрос. Когда-то станут возвращаться. Думать надо «на вырост». С другой стороны, многие фирмы объявили об уходе, но не ушли. Они поменяли название, организационно обособились. Но это не афишируется, чтобы в глазах западного мира выглядеть послушными исполнителями. Надо учитывать, что, даже став полностью российскими компаниями, «наследники» отказываются представлять услуги российским госкомпаниям и лицам, «святым с государством». Генетика, кровные узы.

Некоторые иностранные компании действительно ушли. На что это повлияло? В условиях неурегулированности это запустило процесс офшоризации российского юридического рынка, которой мы раньше не знали. Создаются компании, которые оказывают услуги по российскому праву за рубежом. То, что раньше делали из России, усиленно «перезжает» за рубеж. Понятно, что отчасти это реакция на процессы в банковской сфере из-за ограничений и запретов на расчеты, но также и первая эмоциональная реакция на военные страхи — желание уехать, которое возникло у юристов, как и у айтишников, хотя и в меньшей мере.

Что это будет означать в будущем? Поначалу новое пугает, потом пробуешь, начинает нравиться — и вот уже это новое становится само собой разумеющимся, как, например, удаленная работа, которая казалась невозможной в начале пандемии. С оказанием услуг

по российскому праву из-за рубежа вполне возможна такая же логика развития ситуации. Сейчас это реакция на текущую ситуацию, последствие стремительного панического бегства, а потом такая практика станет нормой, найдутся плюсы: «там» и теплее, и погода лучше, а коммуникации, связи все те же. Но по нашему законодательству есть определенные требования при оказании подобных услуг, например если дело касается борьбы с терроризмом и коррупцией: юридические фирмы обязаны наладить определенный контроль, использовать систему «знай своего клиента», проверять обстоятельства проектов, с которыми работают, и т.п. Есть требования законодательства к работе с персональными данными, налоговые обязательства. У нашего иностранного конкурента, который оказывает услуги по российскому праву за рубежом, таких обязательств нет.

С точки зрения рынка такая ситуация — отсутствие равных условий конкуренции. С точки зрения государства — это выход из-под юрисдикции, избежание установленных правил деятельности и налогообложения. Короче — офшоризация.

— Что с этим можно сделать? Нельзя же запретить работать тем, кто находится в другой юрисдикции?

— Очень интересный вопрос. В свое время он встал перед Индией — многие индусы получали юридическое образование в Англии и там же создавали юридические компании. Для Индии это было фактором колониального влияния и, соответственно, борьбы с ним. Поэтому в стране была принята определенная программа и законодательство. Коллеги сейчас как раз изучают вопрос, каким образом Индия защищала свой юридический рынок. В самом общем виде — вплоть до введения уголовной ответственности за оказание услуг по индийскому праву вне тех организационных рамок, структур, которые предписаны индийским законодательством для юридической профессии.

Ограничительный подход есть и в Китае. Хотя для иностранных юридических компаний не существует формальных запретов на найм китайских юристов, однако, такой юрист не имеет права официально выдавать юридические заключения по китайскому праву. Для этого он должен работать в одной



из форм, предусмотренных законодательством для китайских юристов.

— То есть Вы прогнозируете, что если проблема станет серьезной, то это приведет к ужесточению регулирования российского юридического рынка?

— Речь не об ужесточении регулирования, а о том, что сейчас его просто нет вообще. Регулирование российского юридического рынка требуется для соблюдения единых стандартов деятельности и создания собственной национальной инфраструктуры экономики, которая не подведет в критический момент.

Есть давно разработанная Минюстом России в тесном сотрудничестве с ФПА РФ и ведущими российскими юридическими фирмами программа «Юстиция». Ее утвердило Правительство. Программа содержит все необходимые аспекты реформирования рынка правовой помощи. В сегодняшний ответственный момент ее, наконец-то, надо начать реализовывать.

— Вы приводили в пример опыт Китая. Вам он кажется подходящим для России?

— В китайском варианте есть много рационального и для государства, и для экономики. Он никак не препятствует международному общению и международному бизнесу, но в то же время не дает более развитым экономикам подавлять решение внутренних задач, потребностей развития национального рынка. Не дает иностранным юридическим фирмам быть проводниками враждебной политики «зарубежных партнеров».

— Есть ли тенденция прихода китайских юридических фирм на российский рынок?

— Такой тенденции нет. Сейчас только одна китайская фирма *Beijing DHH Law Firm* присутствует в России.

Скорее, китайские юристы осторожно прощупывают российский рынок. Это мы наблюдаем уже много лет (и не только наблюдаем, но и находимся внутри этого процесса). Устанавливаются деловые контакты между российскими и китайскими юридическими фирмами. Еще около 10 лет тому назад мы начали программу развития китайского направления — изучали

культуру, деловую среду, активно ездили в Китай, участвовали в мероприятиях. При этом понимали: что-то станет получаться только лет через пять после того, как мы начнем с кем-то там общаться, потому что главная особенность китайской культуры — личное доверие, которое заслуживается годами, очень маленькими шажками и очень осторожно. Наши партнеры, которые занимаются этим направлением, знают много практических тонкостей: особенности этикета, поведения, как писать письма и обращения, какими техническими средствами пользоваться, какими не пользоваться. Мы выбрали надежные китайские юридические фирмы и активно работаем с ними в обоих направлениях. Это уже заметная доля в нашем бизнесе.

— А китайцы нас изучают так же внимательно?

— Конечно, они нас изучают досконально. Посмотрите, сколько студентов, аспирантов из Китая учится в нашей стране, в том числе по юридической профессии. Китайцы сдают экзамены в нашу адвокатуру и становятся российскими адвокатами — загляните в реестр адвокатов.

— А что будет происходить с рынком услуг в условиях, когда экономика сжимается?

— Экономика действительно сжимается, и это самый главный негативный фактор с точки зрения юридического рынка. Многие наши клиенты уходят или сокращают штат, объем деловых операций, хотя некоторые надеются вернуться и предпринимают для этого меры. Конечно, ряд компенсационных механизмов будет действовать. Во-первых, все-таки реально ушли некоторые юридические фирмы, предложение сократилось. Во-вторых, даже те, что остались, попадают под массу ограничений для работы с государственным сектором или людьми, ассоциированными с ним, поэтому даже если фирма осталась, то от ряда клиентов она отказывается. Соответственно, эти клиенты могут перейти к российским юридическим фирмам. К тому же на сегодняшний день почти все иностранные юридические фирмы прекратили публичную маркетинговую активность, чтобы не афишировать свое присутствие на российском рынке, а реклама для юридической фирмы является важным инструментом продвижения на рынке. И еще один фактор развития — это освоение новых направле-

ний. Конечно, определенная тревога сохраняется, но мы понимаем, что консультанты последние входят в кризис и последние выходят. Сейчас мы, наоборот, на подъеме, и важно правильно готовиться к кризису, сформировать резервы, фонды, так как сколько будет длиться текущая ситуация — неизвестно.

— За счет чего фирма сейчас чувствует себя на подъеме?

— За счет работы в разных областях: трудовое право, валютное регулирование, валютный контроль, корпоративная практика (компании меняют собственников, организационные формы). Пока мы не видим особого нажима на бизнес со стороны разных регуляторных органов (налоговых, таможенных), пока еще они придерживаются риторики помощи бизнесу, хотя на уровне исполнительском звончики уже поступают. Уголовная практика развивается «под влиянием» прокуратуры, когда требуется сопровождать компании при предоставлении пояснений по прокурорским запросам: почему закрыли магазин, остановили производство и т.п. В связи с санкционной деятельностью ведется профилактическая работа со стороны государственных органов, которая требует сопровождения.

— Какие практики будут развиваться, на Ваш взгляд?

— Я думаю, что будут развиваться все направления, но существенное развитие получают практики, связанные с международным арбитражем.

— Каких специалистов не хватает на российском юридическом рынке?

— Я ощущаю дефицит специалистов по отчетам нашей HR-службы, когда мы долго не можем закрыть вакансию. Вопрос не в том, что не хватает конкретных специалистов, не хватает грамотных сотрудников. Здесь же важно найти не просто профессионала, а члена команды, который вписался бы в нее ментально, разделял ценности фирмы.

— А чем Ваша фирма в этом отношении отличается? Как бы Вы описали ее характер?

— Исторически это академический бэкграунд сотрудников. Мы больше не про деньги, а про содержа-

ние. Для нас важно, чтобы дело было интересным, чтобы защищать то, во что сам веришь, понимать, что всех денег не заработаешь, что задача — решать не свои проблемы, а проблемы клиентов, а тогда ты сможешь достичь и своих собственных целей. Еще важно понимать, что в юридическом бизнесе основа всего — это доверие. Одна коллега из партнерской фирмы мне сказала, что они торгуют надеждой: женщина купит духи, надеясь, что все у нее изменится к лучшему. А мы торгуем уверенностью, которая складывается из очень многих нюансов, в том числе из таких, когда клиент не подозревает тебя в стяжательстве, понимает, что ты занимаешься его вопросами, потому что увлечен темой, хочешь искренне помочь и т.д. И как правило, за этим следуют деньги, потому что клиент потом готов платить и оставаться с тобой. Невозможно прочесть лекцию молодому юристу, чтобы он начал так относиться к делу. При этом, конечно, я не считаю, что другие юридически фирмы — стяжатели. Многие коллеги по цеху исповедуют те же ценности.

— Только что прошла Ваша конференция по позициям Конституционного Суда¹, которые, бывает, буквально не соответствуют закону. Как Вы относитесь к такому расширительному толкованию законов судебными органами?

— Напротив, это нормы закона порой не соответствуют праву, выраженному в Конституции РФ. Задача Конституционного Суда РФ в том и состоит, чтобы указать на эти несоответствия и определить, как отношения должны регулироваться с конституционных позиций. И если его позиции «не соответствуют закону» — значит, Конституционный Суд РФ на своем месте.

Сегодня утром у нас был завершающий круглый стол по вопросу экономико-правовой природы НДС. Мы рассматривали некоторые решения Конституционного Суда и Верховного Суда, где как раз речь шла о толковании нормы в самом глубинном смысле, с точки зрения понимания экономических задач и моделей, положенных в основу НДС, и, соответственно, в каком направлении для достижения какого экономического эффекта должны работать

¹ Конференция «Налоговое право в решениях Конституционного Суда РФ», 20–29 апреля 2022 года.



те или иные правовые нормы. Казалось бы, вопрос теоретический, но, несомненно, решить который необходимо для целей практики. Я думаю, что вопросы толкования — это не всегда вопросы некачественной нормы. Необходимость толкования возникает не только тогда, когда норма непонятна, плохо прописана, но и в более глубинных случаях, как в случае с НДС.

— Ввиду низкого качества нормативного материала не требуется ли нам новый Налоговый кодекс?

— Это актуальнейший вопрос. Уже прозвучали заявления о начале разработки нового Налогового кодекса. Я скептически к этому отношусь и придерживаюсь принципа «пусть безобразно, но единообразно», потому что Налоговый кодекс — это только гриб на поверхности земли, а под ним еще целая грибница выросла за эти годы в виде доктринальных положений, судебной практики, актов Конституционного Суда РФ и др.

Что значит переписать? То есть отсечь гриб от грибницы — и появится новый гриб без нее, и снова наступит продолжительный период турбулентности и неопределенности. Налоговое право — это, с одной стороны, очень конфликтная область, а с другой — сфера активного, «ожесточенного» лоббизма. Как и в чьих интересах Кодекс будет переписан?

— Получается, что тогда мы обречены жить с действующим Налоговым кодексом навсегда?

— Он не такой ужасный. Да, есть конфликтные ситуации в правоприменении, но они связаны не столько с качеством Налогового кодекса, сколько, на мой взгляд, с отдельными вопросами. А также с отсутствием надежной системы урегулирования конфликтов с целью выявления истины, а не пополнения бюджета. Например, есть проблема определения имущества как движимого или недвижимого, но она имеет основу не в самом налоговом, а в гражданском праве, в котором нет четких критериев, в соотношении гражданского и налогового законодательства, в бездумных параллелях, в необдуманном заимствовании. Да, конечно, качество написания Налогового

кодекса ужасное, но есть «грибница», чтобы нивелировать эти недостатки.

В соответствии с Конституцией РФ каждый обязан уплачивать налоги, но может ли каждый понять Налоговый кодекс? Конечно, нет. Но так во многих странах. Хотелось бы, чтобы качество текста было лучше, но кто его будет писать? Нет уверенности, что новый текст будет качественнее, а самим процессом написания не воспользуются лоббисты, силовики, та же налоговая служба, которая сейчас говорит о том, что в Налоговом кодексе слишком детально прописаны инструменты налогового контроля, что они уже готовы действовать на основе не норм, а принципов права — мол Налоговый кодекс писали в период правового романтизма, когда требовалась гипертрофированная защита прав налогоплательщиков. Написание нового кодекса сейчас как раз и будет использовано в качестве повода или возможности уйти от этого самого романтизма, а на самом деле — от тщательного регулирования контрольных функций, полномочий.

— У Вас много судебной практики. Как Вам кажется, качество интерпретации налогового права судами последнее время растет или снижается?

— У судов сейчас нет никакой потребности в интерпретации и толковании. За исключением, пожалуй, Верховного Суда РФ. Суды выступают проводниками позиции налоговых органов. Вот на днях в суде доказывали, что пени начислены неправильно, судья поняла, разобралась в проблеме и спросила представителя налоговой инспекции: «Пени-то ему простим?» Налоговый орган ответил отрицательно — и суд отказал в иске!

Это квинтэссенция того, что нынче происходит в судах, особенно в нижестоящих. Мы наблюдаем, конечно, интересные судебные процессы в Верховном Суде, где появляются концептуальные решения — таких дел 15–20 в год. Но судьи в нижестоящих судах в большинстве своем не являются судьями в классическом понимании — это чиновники судебного ведомства, у них нет задачи что-то интерпретировать и глубоко вникать. Где самостоятельность, там и ответственность. Безответственным жить проще. ⁹⁹