

# ДИАЛОГ ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

Константин ДОБРЫНИН

**— Не так давно вы говорили, что тему рейдерства в России уже можно сдать в архив. Это действительно так? Не рано ли нам праздновать победу?**

— Да, действительно в архив. Повесить на дверь замок и забыть об этом.

Победу поздно праздновать. Потому что никакого рейдерства не было, было обычное мошенничество, вал мошенничеств, сопряженных с другими составами преступлений и характеризовавшихся коррупционным попустительством правоохранительных органов. Которые назвали его таинственным словом «рейдерство», только чтобы ничего не делать. В итоге это попустительство привело к тому, что мошенничества

превратились фактически в налеты. Потом государство топнуло ногой, дало по голове нерадивым коррупционерам, и рейдерство быстро закончилось. А потом уже появились антирейдерские поправки в законодательство. Только сильно они на правовую погоду уже не повлияли, но стали своеобразным превентивным заслоном.

**— Какого рода споры между хозяйствующими субъектами (или между ними и государством) в России кажутся вам сегодня наиболее острыми и типичными? Как, по-вашему, лучше разрешать эти споры?**

— Корпоративные споры и банкротство — вот по-прежнему

два лидера рынка. Единственная новинка заключается в том, что теперь при заключении любых сделок, в том числе сделок по слияниям и поглощениям (M&A) желателен анализ уголовно-правовых рисков. Зачастую твои контрагенты или партнеры по сделкам могут воспользоваться твоей неосмотрительностью и незнанием уголовного права и впоследствии оттрактовать твои действия через призму самых разных статей уголовного кодекса. Про некоторых недобросовестных, но при этом грамотных сотрудников правоохранительных органов, также забывать не стоит.

Секрет самого правильного разрешения любого спора заключается в том, что в какой-то момент необ-

ходимо остановиться, отдышаться. Заключить своеобразный юридический мораторий на «военные» действия и начать разговаривать.

**— Как вы относитесь к внесудебным методам разрешения споров в сфере экономики, применительно к России? В частности, к медиации?**

— Лично я отношусь правильно, то есть положительно. Однако только мое положительное отношение — это ничто для изменения ситуации. Ведь в России нет не только культуры или привычки к медиации, то есть к умению договариваться, но и нет умения судиться. Зачастую мы судимся бессмысленно и беспощадно. Не преследуя цель разрешить конфликт, а желая победить оппонента или превзойти его. А это разные вещи.

А надо понимать, что медиация — это второй после суда способ разрешения спора. Проблема заключается в том, что популярность и, как следствие, распространенность ее очень низка.

**— Насколько, по вашим оценкам, за последние годы повысилась правовая грамотность отечественных бизнесменов?**

— Тут надо очень четко дифференцировать. Если мы говорим о большом бизнесе, то, несомненно, повысилась, и появилось понимание того, что без грамотного консалтинга, причем не обязательно западного, шагу ступить по вязкому правовому полю нельзя. Можно случайно увязнуть, а потом утонуть, например, в уголовно-правовой трясине.

Если брать средний и малый бизнес, то там картина печальная и понимания, что правовые вопросы — это вопросы здоровья твоего бизнеса, и на них экономить нельзя... Там этого понимания нет. Там каждый сам себе правовец.

**— Медиация в России пока еще известна очень немногим. Как, по-вашему, следует пропагандировать этот метод разрешения споров?**

— Медиаторы должны популяризировать сами себя. Нести себя в народ, рассказывать о себе, показывать преимущества. Когда появляются примеры удачных и успешных медиативных соглашений — об этом надо громко и публично хвастаться. Это называется захват информационного поля, и его необходимо осуществлять.

**— Нагрузка на судей стремительно растет, и, кажется,**

**они должны быть заинтересованы в медиации. Но почему тогда о медиации не упоминается на каждом судебном заседании? Почему об этом методе знает так мало судей и адвокатов?**

— Потому что судьи индифферентно относятся к медиации и зачастую сами не осознают до конца, что это за зверь такой. А вот если бы они понимали это и осознавали то, что медиаторы могут существенно разгрузить их нагрузку, то они стали бы союзниками. Так что медиацию надо показывать и судьям, как это ни парадоксально.

**— Вы говорили недавно, что медиацию нельзя навязать «сверху», и все-таки чем (помимо закона о медиации) может здесь помочь государство?**

— Если говорить о законодательных вещах, то это очевидно, я об этом говорил не раз. Надо уходить от концепции «дешевого правосудия» и повысить судебные пошлины. Для начала на отдельные категории дел. Это поможет перенаправить огромное количество дел в досудебную стадию и в медиацию. Люди начнут учиться договариваться друг с другом и разговаривать. А последнее ценнее любых споров и денег. ▲



Константин ДОБРЫНИН, член Совета Федерации Федерального Собрания РФ