

Юридическая компания «ИНМАР»

690002, Россия, г. Владивосток

ул. Хабаровская, 8,

тел.: +7 (4232) 45-75-59

факс.: +7 (4232) 44-60-13

e-mail: office@inmarlegal.com

интернет: www.inmarlegal.com

РОССИЙСКИЕ СУДОВЛАДЕЛЬЦЫ В АТР ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ ПО ЗАПАДНЫМ СТАНДАРТАМ

Автор: Кафанов Дмитрий Александрович

**Источник публикации: журнал «Морские Вести России», №3-4 2005,
Специальный выпуск по материалам Морской коллегии Российской Федерации /
Приморский транспортный узел**

Азиатско-Тихоокеанский регион из-за серьезного экономического потенциала и перспектив развития рынков многими экспертами именуется регионом XXI века. Судоходным компаниям российского Дальнего Востока предстоит сыграть немаловажную роль в освоении рынка морских транспортных перевозок АТР. О стратегических перспективах национального шиппинга в АТР и его юридических аспектах у корреспондента «МБР» шел разговор с президентом юридической компании «ИНМАР» Дмитрием Кафановым.

- **Дмитрий Александрович, в чем, по Вашему мнению, заключается специфика развития судоходства на Дальнем Востоке России?**
- Дальний Восток всегда был регионом с развитой морской транспортной отраслью, с крупными судоходными компаниями. К сожалению, национальный экономический кризис 90-х годов самым серьезным образом затронул и сферу морского транспорта. В целом сегодня основными проблемами российских судовладельцев остаются высокие налоговые сборы, проблемы с таможенным оформлением судов, грузов, а также административные барьеры - последнее, по большому счету, уже даже не проблема отдельной отрасли, а всей сферы бизнеса...
- **Насколько сегодня российский судоходный бизнес близок к мировым стандартам в данной области?**
- Я бы сказал так - еще много к чему следует стремиться. Наша стратегическая цель - создание судоходных компаний и организация шиппинга по западному образцу, с прозрачным бюджетом и «белым» налогообложением. Многие судовладельцы, которые хотят работать легально, не могут показать свой реальный финансовый оборот, потому что в этом случае их бизнес по теряет смысл. А схемы налогообложения можно значительно оптимизировать при грамотном правовом подходе. К сожалению, многие компании сегодня работают вообще по принципам «черного рынка», что и приводит к негативным последствиям.
- **Часто ли Вам приходится решать проблемы российских судовладельцев?**
- Достаточно часто. Мы занимаемся проблемами международного морского права уже 6 лет и накопили определенный опыт в области правового обеспечения судоходства, создания судоходных компаний «под ключ», приобретения судов (вплоть до поиска за границей), получения лицензий на данную деятельность, разработки и реализации инвестиционных проектов, налоговой оптимизации работы судоходных компаний. Большинству российских судовладельцев Дальнего Востока приходится работать в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где каждое государство имеет свои законы и свои правовые особенности регулирования судоходства и всего, что связано с этим. Знать все тонкости и нюансы может только специалист. Практика показывает, что неграмотные с точки зрения закона действия приносят судовладельцам прямые убытки в миллионы долларов.
- **А как Вы относитесь к выводу российских судов «под флаг»?**
- В целом положительно, это как раз один из законных способов создать финансовую схему работы компании, позволяющую значительно снизить налогообложение, оптимизировать платежи через учредительство офшорных компаний. Близко к этой стоит и проблема таможенного оформления судов и оборудования для них в случае их приобретения за границей, так как необходимо платить достаточно высокие таможенные ставки, что развитию национального судоходства, безусловно, не способствует. Сегодня даже многие крупные национальные судоходные компании вынуждены, по крайней мере, часть флота выводить под флаг, так как обычно суда строятся либо приобретаются под банковские кредиты. Далеко не каждый банк даст крупный кредит для судна, зарегистрированного в российском судовом реестре, в связи со значительными рисками для банка, связанными со сложностью правовой защиты его интересов как кредитора.
- **Сегодня много говорят о необходимости создания в России международного судового реестра, что позволит уравнивать в правах и соответственно налоговых льготах судовладельцев под российским триколором и иностранными флагами...**

- Да, это было бы выходом из создавшегося положения. Тем более что многие страны уже успешно пошли по этому пути.
- **Проблема работы под флагом в последние годы стала очень острой с точки зрения соблюдения прав моряков, своевременных выплат заработной платы и социальных гарантий для плавсостава...**
- Вы совершенно правы. Такая проблема действительно существует. Причем объективно страдают не только моряки, но и судовладельцы. К примеру, подобные споры у нас рассматриваются только в судебном порядке, причем несмотря на формальные юридические обстоятельства, решение выносится, как правило, в пользу моряков, что позволяет обеспечить права плавсостава, однако может нанести серьезные убытки компании-судовладельцу. Возьмем пример: судно передано в бербоут-чартер, то есть договор аренды без экипажа. Моряков нанимает зарубежный фрахтователь, а суды в случае претензий со стороны экипажа обращают взыскание на российского судовладельца, который вообще не имел отношения к найму моряков. Если же говорить о вопросах защиты прав моряков, то сегодня реально достаточно слабо ощущается работа морских профсоюзов.
- **Насколько часто вашей компании приходится работать в арбитражных судах и защищать интересы российских судовладельцев?**
- Мировая практика показывает, что юридические компании делятся на две общие специализации: те, которые осуществляют общее консультирование, и те, которые занимаются защитой прав в суде, например, так называемые барристеры в англо-саксонской правовой модели. Наша компания работает по первому варианту, хотя и в судах нам и нашим партнерам выступать доводится достаточно часто. Здесь в российской действительности тоже есть перекося - многие адвокатские конторы предлагают защищать права судовладельцев в суде, но никто не задумывается, что благодаря грамотному юридическому консультированию многих судебных исков вообще можно было бы избежать... Мы идем именно по этому пути и полагаем, что именно таким должен быть цивилизованный рынок юридических услуг в сфере судоходства...
- **А в иностранных арбитражах российским судовладельцам часто приходится отстаивать свои права?**
- Да, судя по нашим данным, довольно часто. И тут опять же есть очень существенные детали. Арбитраж зарубежный существенно отличается от российского. К примеру, особенности китайской судебной практики таковы, что иностранной компании в их суде иск выиграть практически невозможно, даже при сильной юридической поддержке. А в Республике Корея, к примеру, очень просто арестовать судно, а это очень эффективная мера воздействия на судовладельца. У нас же в России добиться ареста судна очень сложно, хотя при подготовке Кодекса торгового мореплавания были предложения ввести упрощенную систему ареста судов, однако при окончательном принятии их все же не учли.
- **Приходится ли Вам отстаивать интересы судоходных компаний из-за аварий на море?**
- Да, у нас был ряд случаев, когда мы защищали интересы своих клиентов после столкновения судов, в одном случае даже было столкновение с иностранным военным кораблем, но мы, несмотря на все трудности, смогли добиться компенсации для российского судовладельца.
- **Как решаются административные проблемы судовладельцев?**
- Здесь, как правило, речь идет о правильном оформлении документов таможенными органами, пограничной службой, другими контролирующими структурами, которые в своей деятельности зачастую руководствуются подзаконными актами, ведомственными инструкциями, которые не всегда точно соответствуют действующему законодательству, что приводит к потерям времени. Но это проблемы внешнего характера. Есть и внутренние проблемы у российских судовладельцев - прежде всего дефицит грамотного менеджмента, управления судоходными компаниями. Последствием грубых просчетов в управлении флотом становится гибель судов и их экипажей. Сегодня в России и на Дальнем Востоке не так много грамотных морских управленцев, или, как говорят на Западе, шип-менеджеров. А такие специалисты стали появляться именно после кризиса судоходства за рубежом в 70-80-х годах. Сегодня многие управленцы в российских судоходных компаниях - бывшие эксплуатационники без

дополнительного образования, у которых нет системного подхода к организации работы компании. Итогом становятся нарушения правил безопасности мореплавания, многие судоходные компании выполняют лишь формальные требования, но не проводят реальной работы - обучения экипажей, тренировок, регулярной аттестации и т.д. Это - одна сторона вопроса. Другая заключается в том, что в целом у многих судовладельцев нет комплексного управления всей деятельностью компаний, а это - непереносимое условие их нормальной работы.

- **А вообще российским судоходным компаниям на Дальнем Востоке еще многого не хватает, чтобы органично вписаться в общую структуру судоходства в АТР?**
- Да, но я считаю, что многое должно произойти эволюционным путем. Стратегически сегодня необходимы, как я уже говорил, изменения в подходах к управлению судоходными компаниями. Также российским судоходным компаниям необходимы весьма значительные инвестиции, что связано с необходимостью обновления и развития флота. Вообще финансирование шиппинга - это довольно специфическая отрасль, а в России сегодня нет специальных финансовых институтов, работающих в этой сфере, поэтому чаще всего для развития флота российские судовладельцы деньги получают за рубежом. В принципе, должно пройти еще лет 10-15, чтобы российский судоходный рынок стал работать по правилам западного.
- **А как Вы относитесь к проблеме старения российского флота?**
- Да, сегодня большинство судов российских частных судовладельцев сильно изношено, объективно существует проблема старения флота, часто система его эксплуатации тоже оставляет желать лучшего. Но судоходный бизнес - это ведь часть национальной экономики, которая до конца пока так и не вышла из кризиса. Если сегодня, к примеру, запретить эксплуатировать суда старше 20-25 лет - это значит окончательно разрушить всю отрасль. Другое дело, что необходимо жестко соблюдать требования по безопасности мореплавания, обеспечивать грамотный шип-менеджмент. В общем, в стратегической перспективе должно пройти время, пока все придет в норму, произойдет оздоровление экономики и транспортной сферы. Хотя уже сегодня есть позитивные примеры - я говорю о крупных национальных судоходных компаниях на Дальнем Востоке России, которые уже вышли на уровень западного рынка морских перевозок и на сегодня являются примером для других дальневосточных судовладельцев. Их неоспоримое преимущество заключается в том, что им проще минимизировать расходы, получить кредиты на развитие и строительство флота, у них традиционно больше материальных ресурсов и богаче кадровый потенциал.
- **Что можно сказать о работе портов Дальнего Востока России?**
- Здесь тоже существует ряд проблем. Остро стоят вопросы неоправданных задержек и бюрократических проволочек при оформлении грузов, когда разные органы требуют разные документы в процессе логистики грузов. Высоки на сегодня портовые сборы в ряде портов Дальнего Востока, что вынуждает многих судовладельцев выбирать другие порты. Примером, кстати, является и порт Владивосток. Из-за особенностей таможенного законодательства есть проблемы с бункеровкой судов.
- **Что помимо налоговой реформы и либерализации таможенной сферы может сделать государство для развития национального судоходства?**
- Перспективным является развитие проектов в области государственно-частного партнерства. Вообще в современных условиях возрастает необходимость более широкого использования социальных контактов между государством и бизнесом, государством и гражданами. В пользу этого свидетельствуют и новые глобальные угрозы - международный терроризм, экологические угрозы и т.д. Практическим результатом расширения контактов государства и бизнеса должно стать развитие механизмов государственно-частного партнерства как гарантий защиты интересов и обеспечения безопасности бизнеса и граждан. Идея проста: в подобных соглашениях определяются условия работы частных компаний, какие налоговые схемы будут применяться, какие таможенные и финансовые условия задаются, правила работы компаний и договоренности между ними и государством. С помощью подобных проектов организуется управление государственной собственностью частными компаниями, осуществляется совместное участие государства и бизнеса в инвестиционных проектах, заключаются соглашения между

государственными структурами и частными компаниями о неких правилах ведения бизнеса. Примером может служить соглашение между соответствующим управлением Министерства финансов и конкретной судоходной компанией о том, что в отношении нее будет применяться определенная схема налогообложения. Такая практика, к примеру, существует в налоговой системе США при определении условий трансфертного ценообразования, а во Франции проекты государственно-частного партнерства приняли устойчивую форму административных контрактов.

- **И подобные инициативы, на Ваш взгляд, могут быть реально воплощены в сфере национального морского транспорта?**
- Разумеется. Об этом сегодня в России много говорят на высшем государственном уровне. Для России перспективными выглядят проекты концессий на развитие шиппинга, строительство портов и т.д. Это правильный профессиональный подход, к которому для успешной работы на рынках морских перевозок АТР должна стремиться и Россия. Вместе с тем гарантией нормальной работы отрасли морского транспорта должны стать четкие правовые механизмы, регулирующие отношения власти и бизнеса. В прошлое должны уйти полулегальные схемы принуждения бизнеса к участию в тех или иных проектах административным путем, к участию в социальных процессах, а также предоставление государственных преференций только тем компаниям, интересы которых лоббируют чиновники...