



Старший партнер юридической фирмы "Инмар" Дмитрий Кафанов. Фото: Предоставлено юрфирмой "Инмар"

5 февраля, 13:40

Приморская юрфирма "Инмар": Лидеры в области юриспруденции на Дальнем Востоке

В начале декабря 2015 года юридическая фирма "Инмар" вошла в региональный топ-50 ежегодного рейтинга Право.ru-300

Владивосток, 5 февраля, PrimaMedia. Приморская юридическая фирма "Инмар" стала единственной юридической фирмой из Дальневосточного федерального округа, вошедшей в престижный рейтинг Право.ru-300, в котором были представлены крупнейшие российские и зарубежные юрфирмы. Согласно рейтингу "Инмар" стал одной из лучших российских фирм, специализирующихся в морском праве. Узнать подробнее о деятельности одного из флагманов приморской юриспруденции РИА PrimaMedia решило из первых рук. Наш собеседник — **Старший партнер юридической фирмы "Инмар" Дмитрий Кафанов.**

— **Дмитрий Александрович, расскажите, пожалуйста, немного о рейтинге.**

— Рейтинг Право.ru-300 проводился уже в шестой раз, и в настоящее время он является наиболее авторитетным и представительным рейтингом специалистов юридической профессии, работающих в России.

Наша фирма с самого начала участвует в этом рейтинге, и мы гордимся тем, что неизменно получаем высокие оценки нашего профессионализма. Достаточно сказать, что юридическая фирма "Инмар" — единственная из юридических фирм Дальневосточного федерального округа, вошедшая в рейтинг прошлого года.

— **Согласно результатам рейтинга, ваша фирма является одной из лучших российских фирм, специализирующихся в морском праве. Скажите, вы работаете только в этой области юриспруденции?**

— Нет, конечно. Практика морского права традиционно является одной из наших сильнейших практик, что непосредственно связано с особенностью дальневосточного региона. Просто мы не заявляли другие практики для участия в рейтинге.

Несмотря на достаточно масштабные и интересные дела в сфере корпоративного права, в области слияний и поглощений, в области исполнительного производства, в области правового сопровождения сельскохозяйственного бизнеса мы полагаем, что пока не можем конкурировать с теми огромными проектами, которые ведут наши московские коллеги.

У нас также очень много дел, связанных с физическими лицами. Это и семейные споры, и наследственные дела, а также дела, связанные с недвижимостью и земельными участками.

Вообще могу с уверенностью сказать, что практика недвижимости у нас сильнейшая в регионе и является одним из основных источников дохода фирмы после практики правового сопровождения иностранных инвестиционных проектов.

— **А не могли бы вы подробнее рассказать про это направление.**

— С момента создания фирмы в 1998 году мы ориентировались на комплексное правовое сопровождение бизнеса, в том числе инвестиционных проектов с участием иностранных инвесторов.

Я могу сказать, что в настоящее время на местном рынке, пожалуй, нет другой юридической фирмы с таким богатым опытом работы в этой сфере, как у нас. Достаточно сказать, что в качестве юридических консультантов мы принимали участие в большинстве крупнейших иностранных инвестиционных проектов на территории Приморского края, работали и продолжаем работать с такими компаниями, как Lotte, Hyundai Heavy Industries, Huindai Electronics, DSME, STX Corporation, Parker Drilling, LG International и многими другими.

— **В последнее время тема иностранных инвестиций в российскую экономику является достаточно острой. На самых разных уровнях обсуждаются и Свободный порт Владивосток и ТОРы. Скажите, существуют ли какие-то особенные проблемы, которые мешают эффективному инвестиционному процессу?**

— На мой взгляд, одна из основных проблем – недостаток каналов коммуникаций между потенциальными инвесторами и российскими государственными органами. Одной из особенностей азиатского бизнес-менталитета (а когда мы говорим о привлечении иностранных инвесторов на Дальний Восток, мы ведь, прежде всего, подразумеваем инвестиции от наших ближайших соседей) является то, что инвестора совсем не удовлетворяют бюрократические отсылки вроде "есть процедура, подготовьте документы, направьте, рассмотрим в указанные сроки, ответим письменно по адресу".

Инвестору необходимо особое внимание как к своей персоне, так и к самому проекту. Ему нужно встретиться с представителями различных региональных и федеральных властей, обсудить проект, почувствовать поддержку проекта, понять, что это поддержка реальна, что это не просто пустые обещания. То есть, на наш взгляд, нужна постоянно действующая рабочая площадка, в рамках которой потенциальный инвестор мог бы напрямую обсуждать те или иные вопросы с федеральными и региональными чиновниками.

С недостатком коммуникаций между иностранными инвесторами и государственными органами непосредственно связана проблема отсутствия инструментов досудебного урегулирования спорных

ситуаций с участием инвесторов, когда существует возможность прямого диалога и непосредственного взаимодействия с российскими властными структурами.

Ведь очень много коммерческих споров между российскими бизнесменами и зарубежными инвесторами вызвана различиями в бизнес-культуре и менталитете, а разногласия могли бы быть успешно разрешены в досудебном порядке при содействии соответствующего публичного участника, которому доверяют все стороны спора.

— Хорошо, а есть ли какие-то специфические правовые проблемы, которые необходимо решать для повышения инвестиционной привлекательности региона?

— Да, существует целый ряд юридических вопросов стратегической важности, которые относятся к проблемам отечественных инвестиционных отношений (причем необязательно связанных с присутствием иностранного субъекта), требующих, во-первых, выработки единой доктринальной правовой позиции, а, во-вторых, реализации специальных юридических мер.

Наша фирма уже обращала внимание на то, что законодательство о свободных портах Дальнего Востока и о территориях опережающего развития нуждается в доработке для того, чтобы с одной стороны создать максимально благоприятные условия для инвесторов, а с другой стороны минимизировать риски использования новых перспективных инвестиционных инструментов недобросовестными предпринимателями.

К вопросам, требующим решения, в частности, можно отнести и целесообразность разработки специального правового инструментария защиты интересов инвесторов, и приведение миграционного законодательства в соответствии с требованиями бизнеса, и разработку специальных механизмов стимулирования иностранных инвестиций в российскую рыбную отрасль.

Также, полагаем, очень актуальной в настоящее время является тема правового режима иностранных инвестиций в российское сельское хозяйство. С одной стороны мы видим сильный интерес к подобным инвестициям со стороны китайских и корейских бизнесменов. С другой стороны целый пласт правовых проблем, в том числе связанных с режимом использования сельскохозяйственных земель иностранцами остается неурегулированными.

— Вы обращались с какими-либо предложениями по решению указанных проблем в соответствующие государственные органы?

— Да, конечно. Вообще в нашей практике достаточно примеров, когда на основании наших обращений о необходимости соответствующей законодательной инициативы были внесены изменения как в ведомственные нормативные акты, так и в федеральное законодательство.

В этом году наша фирма была избрана организатором регионального мероприятия, проводимого в рамках Петербургского международного юридического форума, самой значимой и представительной рабочей площадки юридического сообщества, организованной Министерством юстиции и действующей при поддержке президента России.

На этом региональном мероприятии, которое состоится в период с 18 по 21 мая 2016 года, мы планируем вынести на обсуждение юридического и предпринимательского сообщества, всех иных заинтересованных лиц целый ряд проблемных и коллизионных вопросов, лежащих главным образом в сфере инвестиционных отношений.

— Внесем изменения в законодательство, примем новые законы, и инвестиции к нам потекут рекой?

— Доработка нормативной базы — это лишь часть большого комплекса административных, финансовых, технических и иных задач, которые необходимо решить для того, чтобы Дальний

Восток стал одним из основных инвестиционно-привлекательных российских регионов и был гармонично интегрирован в экономику Азиатско-Тихоокеанского региона.

Например, среди проблемных вопросов, которые требуют особого внимания со стороны соответствующих государственных органов, можно выделить дефекты правоприменительной практики, существенно затрудняющие защиту законных интересов инвесторов.

Мы на практике не раз сталкивались с ситуацией, когда, несмотря на то, что суды всех инстанций, включая и высшую, подтверждали правоту нашего клиента, он все равно не мог реализовать свои законные права из-за различных юридических ухищрений оппонента.

Я уверен, что подобные случаи непосредственным образом влияют на инвестиционную привлекательность региона, так как потенциальным инвесторам приходится принимать во внимание дополнительные риски того, что в случае какой-либо спорной ситуации, система реализации законных решений не будет функционировать должным образом.

— Давайте вернемся к результатам рейтинга Право.ru-300 — ведь и в Приморье, и на Дальнем Востоке очень много юридических компаний, которые работают в самых разных отраслях права. Почему же была выбрана именно ваша фирма?

— Действительно, у нас в регионе достаточное количество высококлассных юристов, которые работают, в том числе, и в различных юридических фирмах. Вместе с тем, некоторые наши коллеги, которые являются очень сильными специалистами в своих областях и с которыми нам всегда приятно работать (независимо от того, находимся ли мы как участники судебного процесса на одной стороне или на разных), придерживаются консервативных подходов к собственному продвижению на рынке, мол, юристы, как и деньги, любят тишину и слава о хорошем юристе должна распространяться кулуарно, как особое тайное знание.

Мы же с самого начала являемся публичной, открытой и прозрачной фирмой и в полной мере используем опыт ведения юридического бизнеса как наших зарубежных коллег, так и, в большей степени, ведущих отечественных юридических фирм.

При этом, говоря о публичности и прозрачности, я имею в виду и то, что мы не "решаем вопросы", как это порой говорят о работе адвокатов, предполагая коррупционную составляющую, а действуем исключительно в рамках правового поля и используем все возможные законные инструменты решения проблемы клиента.

Позволю себе в этой связи привести слова Дмитрия Афанасьева, партнера ведущего российского адвокатского бюро "Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры", который в одном из своих интервью сказал, что настоящий юрист не может гарантировать клиенту, что суд или государственный орган с ним согласится. Но если юрист изо дня в день работает в этом суде или государственном органе, делает это квалифицированно и использует все возможные законные основания, к нему появляется уважение. Это позволяет такому юристу при прочих равных условиях быть услышанными, что является его сильным конкурентным преимуществом.

Я уверен, что для настоящего юриста предметом особой гордости должно являться понимание того, что он отстоял интересы клиента за счет своих знаний (использовав все возможные законные способы), а также за счет своей креативности и здоровой агрессивности, а не из-за того, что он "решил вопрос", просто передав взятку от одного лица другому.