



На вопросы редакции журнала «ЗАКОН» отвечает **партнер Адвокатского бюро NSP, президент Ассоциации «Российско-Турецкий Диалог» Арсен Зуфарович АЮПОВ***

ЕСЛИ ХОТИТЕ ОСУЩЕСТВИТЬ ПРОЕКТ С ТУРКАМИ — ЗАПАСАЙТЕСЬ ТЕРПЕНИЕМ

Председатель Российско-турецкой рабочей группы при Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП), президент Ассоциации «Российско-Турецкий Диалог», партнер адвокатского бюро *NSP*, специалист по сопровождению инвестиционных проектов в сфере индустриальной, коммерческой недвижимости, а также в области государственно-частного партнерства. В 2019–2022 годах признан международным юридическим рейтингом *Best Lawyers* в качестве одного из лучших российских юристов в области *Government Relations*.

— Как зерновая сделка, точнее ее прекращение, скажется на взаимоотношениях России с Турцией?

— У нас с Турцией всегда есть в отношениях какая-то ложка дегтя. У каждой страны свои интересы и амбиции. Турция считает себя лидером в тюркском мире, пытаясь объединить в числе прочего и страны СНГ в этом регионе. При этом нужно отметить, что президенты России и Турции встречаются очень часто, не сравнить ни с какими иными странами. Это очевидно демонстрирует взаимную заинтересованность и потребность в выстраивании глубоких взаимоотношений.

* По вопросам турецкого права в ходе проведения интервью консультации предоставлены адвокатом турецкой юридической фирмы *Kilinç Law and Consulting* Барту Метин (*Bartu Metin*).

— **Как случилось, что Вы работаете в сотрудничестве с турецкими коллегами, знаете турецкий язык?**

— Я закончил Республиканский башкирско-турецкий лицей в Уфе в 1999 году. Если помните, турецкие лицеи тогда были у нас во многих городах. Так вот, преподавание практически всех предметов у нас велось на турецком и английском языках. Затем я поехал в Москву и поступил на международно-правовой факультет во Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ). На турецком лет 10 не разговаривал, до тех пор пока не начал пересекаться с турецкими компаниями уже в своей юридической практике. Язык постепенно восстанавливал и даже улучшил. Сейчас свободно пишу и говорю на нем, что очень облегчает общение с турецкими коллегами.

— **Вы являетесь председателем Российско-турецкой рабочей группы при РСПП. Чем она занимается, в чем цель ее создания?**

— Рабочую группу при РСПП мы создали в 2015 году, когда я познакомился с Александром Николаевичем Шохиним (президентом РСПП) на одном из форумов. Я предложил создать такую группу, поскольку на тот момент в РСПП Турцией никто не занимался, притом что в 2015 году на Петербургском юридическом форуме РСПП подписал соглашение о сотрудничестве со своим турецким аналогом — Союзом палат и бирж (тур. *Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği* — *ТОБВ*). Александр Николаевич поддержал мое предложение. Основная цель — развитие российско-турецких деловых отношений, проведение деловых мероприятий (*B2B*-встреч, круглых столов, форумов), привлечение турецких инвестиций в Россию, выстраивание партнерства между российским и турецким бизнесом.

— **Вы также президент Ассоциации «Российско-Турецкий Диалог». Как возникла эта организация? В чем ее особенности по сравнению с деятельностью РСПП в области русско-турецких отношений?**

— Данную структуру мы создали в конце 2021 года в партнерстве с моей коллегой Марией Суворовской — генеральным директором издательско-ком-

муникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа». Создавали ассоциацию как независимую от деловых объединений структуру, которая не была бы аффилирована ни с РСПП, ни с ТПП, т.е. была автономна, но при этом активно сотрудничала со всеми деловыми объединениями.

Ассоциация занимается расширением контактов и проведением деловых российско-турецких мероприятий — и делает это более системно. Мы каждый месяц проводим не менее двух мероприятий, а за год — около 25.

Особенность ассоциации в том, что она строится на членстве, что было невозможно в случае с рабочей группой РСПП. Все члены, входящие в ассоциацию, объединяются в те или иные комитеты, и уже внутри этих комитетов взаимодействуют как с другими членами ассоциации, так и с внешними структурами. В настоящий момент у нас около 40 членов ассоциации и уже создано четыре комитета.

Еще одной особенностью ассоциации является то, что в нее стали активно входить субъекты РФ, которые очень заинтересованы в проведении бизнес-миссий с участием региональных компаний, роуд-шоу инвестиционных возможностей региона в Турции.

— **С какими особенностями права Турции и турецкой правовой культуры Вам приходилось сталкиваться в работе? В чем особенность восточной ментальности в сфере права?**

— Турецкая правовая культура и ментальность не сильно отличаются от национальной ментальности в целом. Поэтому, если вы собираетесь реализовать проект с турками, надо точно запастись терпением, так как несмотря на то, что вам будут обещать оперативность, на деле все будет довольно медленно. Турки никогда особо не торопятся. Пресловутое *İnşAllah* («Бог даст») никто не отменял, даже в юриспруденции.

Еще одна особенность состоит в том, что каждый адвокат (консультант) будет говорить вам, что именно он лучший из лучших, а все остальные так себе. Если вы начнете с ним это обсуждать, он может сильно обидеться.

Турки не только хорошие торговцы, но и очень сложные переговорщики. Они будут очень настойчиво навязывать комфортные именно им условия. Если не удастся настоять на важных для них условиях, то они предпочитают вообще остановить переговоры. При этом, как только контрагент начинает идти им навстречу, они легко возвращаются к диалогу, словно ничего и не было. Неоднократно наблюдал это на своей практике.

Еще одна интересная особенность: малый и средний бизнес не сильно заморачивается составлением договоров, могут подписать что угодно, понадеявшись на то, что все и так уже согласовано устно, а потом удивляются, обнаружив в контрактах неожиданные условия о неустойке, применимом праве и т.п. Многие турецкие компании за такую беспечность расплачиваются большими убытками. Крупный же турецкий бизнес научился работать с контрактами и при вхождении в тот или иной проект привлекает именитые юридические фирмы для отстаивания и защиты своих интересов.

Кроме того, специфика в том, что турки всегда договариваются под конкретный контекст. Меняется контекст, они перестают считать себя связанными такими договоренностями.

Ведение переговоров с турками — это вообще особая проблема. Говорят, китайцы и индусы сложные переговорщики, но в моей практике самыми сложными были именно турки. Один из способов с ними договориться — найти общие ценности. В этом среди прочего помогает знание турецкого языка, истории и культурного кода.

Если интересно углубиться в турецкую историю и культуру, рекомендую книгу Ивана Стародубцева «Россия — Турция: 500 лет беспокойного соседства». Он большой эксперт по Турции, и описывает, например, как в Турции со школьной скамьи учат воспринимать Россию.

— Как турецкие партнеры относятся к исполнению своих обязательств?

— Турки в целом держат слово. Если вы договорились и положили договоренности на бумагу, то они свои обязательства выполняют. Но если вы что-то

нарушите, то они оставляют за собой право нарушить в ответ.

— Турецкое право — право романо-германской правовой системы? Какова роль обычного права? Можно ли выделить страну, право которой стало основой для развития современного турецкого права?

— В Турции правовая система строится на основе кодифицированного свода законов. Роль обычного права ограничена в правовой системе Турции. Принципы и положения писаных законов обычно имеют преимущественную силу.

Страна, право которой стало основой для развития современного турецкого права, — это Швейцария. Во времена поздней Османской империи и ранней Турецкой Республики правовые реформы, проведенные Мустафой Кемалем Ататюрком и его правительством, происходили под сильным влиянием швейцарского законодательства. После создания Турецкой Республики в 1923 году Ататюрк стремился модернизировать и секуляризировать правовую систему. Для этого из Швейцарии была приглашена группа юристов для оказания помощи в разработке и применении новых законов, основанных на соответствующих правовых принципах.

Швейцарские юристы во главе с Альбертом Мальче и Альфредом Хаабом сыграли решающую роль в формировании различных аспектов турецкого права, особенно гражданского права. Они внесли свой вклад в разработку Гражданского кодекса, Торгового кодекса, Обязательственно-правового кодекса и других законодательных актов, вдохновленных Швейцарией. Эта страна была выбрана в качестве модели из-за ее репутации государства с хорошо развитой и прогрессивной правовой системой. Несмотря на то, что Турция адаптировала нормы в соответствии со своими конкретными потребностями, влияние Швейцарии остается значительным в формировании современной правовой системы Турции.

— Как соотносятся нормы религии и позитивного права на практике?

— В Турции соотношение между нормами религии и позитивным правом носит сложный характер



и на протяжении истории подвергалось различным трансформациям. Турция является светским государством с преимущественно мусульманским населением, и отношения между религией и законом становятся предметом постоянных дебатов и корректировок.

Конституция Турции гарантирует принцип светскости. Это означает, что государство не поддерживает и не продвигает какую-либо конкретную религию. Оно обеспечивает равенство всех граждан перед законом независимо от их религиозных убеждений. На практике соотношение между религиозными нормами и позитивным правом может варьироваться в зависимости от конкретного вопроса или контекста. Например, вопросы семейного права, такие как брак, развод и наследование, регулируются государством посредством гражданских кодексов. Эти кодексы в первую очередь основаны на светских принципах, а не на религиозном праве, хотя, несомненно, религия имеет влияние на определенные аспекты личной и общественной жизни, особенно среди тех людей, кто предпочитает включать религиозные принципы в свою повседневную практику.

— Влияют ли мусульманские нормы на деятельность банков, на возможность предоставления кредитов под процент?

— В Турции есть абсолютно светские обычные коммерческие банки, которые выдают кредиты под процент, и исламские банки, которые оказывают банковские услуги, используя инструменты исламского банкинга, который пришел в Турцию из арабских стран. С учетом планов по развитию исламского банкинга, основанного на партнерском финансировании, в России, возможно, к нам придут и новые турецкие банки, которые будут предлагать такие продукты.

— Как турецкое право соотносится с правом ЕС? Потребовалось ли Турции ассимилировать какие-то нормы в целях вступления в Союз?

— Турция и ЕС находятся в Таможенном союзе с 1995 года, именно поэтому усложнился транзит товаров в Россию через Турцию с прошлого года, после принятия очередного санкционного пакета

ЕС. Есть ряд реформ, на проведении которых настаивает европейская сторона. Турция в чем-то идет навстречу, в чем-то упирается. Если говорить о житейском восприятии Европы турками, с которыми я лично разговаривал, то они осознают, что Европа не хочет вступления Турции в ЕС, что их там считают людьми второго сорта. Россия по многим ценностям гораздо ближе к Турции, чем Европа.

— Знакомы ли Вы с особенностями получения юридического образования и работы юристов в Турции? Есть ли разница в статусе юристов: инхаус, адвокат, консультант?

— В Турции, чтобы стать юристом, нужно получить степень бакалавра права в университете. Юридические программы в Турции обычно рассчитаны на четыре года, и после успешного завершения выпускникам присуждается степень LLB (бакалавр права). После ее получения юрист может сдать экзамен на адвоката, который проводится Союзом турецких коллегий адвокатов (*Türkiye Barolar Birliği*). Только адвокаты имеют право выступать представителями в судах Турции. Адвокаты подчиняются этическим правилам и профессиональным стандартам, установленным Союзом турецких коллегий адвокатов.

— С какими юридическими трудностями сейчас обычно сталкиваются турецкие компании в России?

— Общими трудностями являются чаще всего незнание местной правовой среды, языковые и культурные различия. Сейчас особую актуальность приобретают риски, связанные с санкциями. Турки всегда очень тщательно подходят к оценке соотношения рисков и выгод. Если выгода от сотрудничества с западными компаниями перевешивает, то они откажутся от контрактов с российской стороной. Вот как раз недавно был случай на практике, когда крупная турецкая компания отказалась от российского проекта из-за участия в его финансировании подсанкционного банка, даже несмотря на то, что юристы дали заключение об отсутствии прямого нарушения санкций в случае участия в этом проекте.

— Что можно изменить в российском инвестиционном законодательстве, чтобы сделать его бо-

лее привлекательным, в том числе для турецких инвесторов?

— Я считаю, что российское инвестиционное законодательство достаточно хорошо развито. У нас существует много законов и подзаконных актов, регулирующих инвестиции, стимулирующих и защищающих их. В текущей ситуации на инвестиционный климат куда сильнее влияет внешнеполитический фон. Санкции также подливают масла в огонь. Турецкие инвесторы, которые давно пришли в Россию, практически отсюда не уходят. Они давно здесь освоились, и внешние факторы не столь сильно влияют на них. Мне известно лишь о единичных случаях. К примеру, в Ульяновске закрылся завод турецкой компании *Martur*, которая производила сиденья для автомобилей *Renault*, поскольку производство автомобилей под французской маркой в РФ было прекращено. На мой взгляд, для увеличения объема инвестиций нам необходимо увеличивать количество индустриальных зон. Посмотрите, в России существует всего 45 особых экономических зон (ОЭЗ) и около 400 индустриальных парков. При этом в одной только отдельно взятой турецкой провинции Конья расположено 13 организованных промышленных зон (аналог наших ОЭЗ) и 95 промышленных парков! У нас во всем Центральном федеральном округе расположено только 16 ОЭЗ.

— Какова специфика регулирования корпоративных отношений в Турции? Легко ли создать представительство или филиал российской компании в Турции?

— Корпоративные отношения в Турции в основном регулируются Торговым кодексом и соответствующим законодательством. Открытие представительства или филиала российской компании в Турции возможно, но при этом необходимо соблюдать определенные процедуры и требования. Открыть филиал или представительство в Турции может только иностранное юридическое лицо. Минимальные требования к капиталу отсутствуют, но власти обычно требуют подтверждения финансовых возможностей. Представительство не может заниматься деятельностью, приносящей доход, его создание требует одобрения Министерства торговли Турции. Филиал может заниматься коммерческой деятель-

ностью от имени иностранной компании. Создание филиала требует регистрации в местном торговом реестре.

— Есть ли особые требования к найму или увольнению работников?

— Турки, несмотря на открытость и поддержку иностранных инвесторов, не забывают защищать своих производителей и граждан. Например, если вы открываете общество с ограниченной ответственностью, то директор-иностранец должен будет нанять пять граждан Турции в течение последних шести месяцев своего годовичного разрешения на работу. Я не погружен в трудовое право глубоко, но в целом процедуры увольнения несложные, и я никогда не слышал от турецких предпринимателей, что есть какие-то трудности в этом вопросе.

— Есть ли особенности разрешения споров в Турции? Как организована судебная система?

— Она достаточно развитая. Структура государственных судов очень похожа на нашу. Система также трехуровневая, включает суды первой инстанции, апелляционные региональные суды и Кассационный суд Турции. Среди судов первой инстанции тоже есть специализированные суды, рассматривающие споры в конкретных областях права, такие как коммерческие суды, суды по интеллектуальной собственности, семейные суды и административные суды. Проблемы во многом схожи с нашими: сильная перегруженность судов, очень медленно выносятся решения в государственных судах, поэтому бизнес при наличии возможности предпочитает альтернативные методы разрешения споров: медиацию или коммерческий арбитраж. Эти институты хорошо развиты в Турции. Но и тут нужно учитывать турецкую ментальность, их неторопливость.

В Турции предприняты усилия для улучшения доступа к правосудию путем внедрения услуг юридической помощи для лиц, которые не могут позволить себе оплату работы адвоката. Для этих целей организованы Офисы юридической помощи.

— Кассационный суд рассматривает дела по поточной системе или селективной? Дает ли он

**абстрактные разъяснения, занимается ли нормотворчеством?**

— Функции Кассационного суда Турции схожи с полномочиями ВС РФ. Он работает, скорее, согласно поточному принципу, нагрузка его высока, но он также занимается толкованием права для заполнения законодательных пробелов в форме абстрактных разъяснений на базе практики. Они не называют это прецедентами, а называют толкованием. Несмотря на то, что основной источник права — закон, на разъяснения судебная практика тоже опирается.

— Почему от граждан Турции так много жалоб в ЕСПЧ?

— В Турции, надо отдать должное, весьма активное население, развитое гражданское общество. Например, там не принято перекрывать проспекты во время передвижения первого лица, в отличие от нас. Когда в 2004 году в Турцию приезжал президент Путин, были перекрыты несколько улиц в городе, чему турки были очень удивлены. Народ легко выходит на улицу и заявляет о своих правах. Жалобы в ЕСПЧ — это частные случаи проявления такого активизма, и наличие их гово-

рит о том, что турецкие граждане активно отстаивают свои права.

— Вы мастер спорта по силовому многоборью, КМС по армрестлингу. Вы продолжаете заниматься? Участвуете в соревнованиях? Какой Ваш личный рекорд по подъему веса?

— Да, конечно, продолжаю тренироваться три раза в неделю. И выступать тоже продолжаю. В этом году, к примеру, выступил уже на шести соревнованиях по разным видам спорта. Кстати, в этом же году установил свой новый рекорд в строгом подъеме штанги на бицепс, подняв 72 кг, это новый рекорд Европы в своей весовой и возрастной категории. Надеюсь, что это еще не предел. Поставил перед собой цель — поднять свой собственный вес!

— Был такой турецкий султан-силач в XVII веке — Мурад IV. Он, как говорят, орудовал в битвах булавой весом 80 кг. Правда, умер в 28 лет от цирроза печени.

— Помня про любовь турок к преувеличениям, предположу, что в реальности булава была вдвое легче и не использовалась в сражениях, а висела где-нибудь у него на стене, у изголовья...