

π^g
pepeliaev group®



Выстраивая мосты сотрудничества, инвестируя в чужую страну, нельзя забывать, что у каждого народа - свой менталитет и традиции, а у каждой страны - свои законы. Чтобы не попасть в курьезную ситуацию и, что еще хуже, не идти вразрез с законодательством, лучше обратиться за консультацией к опытным специалистам. Таковыми как раз и являются профессионалы из ведущей российской юридической компании «Пепеляев Групп». О сотрудничестве с китайским бизнесом наш разговор со старшим партнером компании **Рустемом Ахметшиным.**

НА ЯЗЫКЕ ПРАВА

- «Пепеляев Групп» довольно активно работает и на российском, и на китайском рынке, предоставляя широкий спектр юридических услуг. А с чего всё начиналось?

- 5 лет назад, в середине 2013 года, мы поняли, что больше не можем игнорировать нарастающее влияние Востока, на который приходятся две из трех крупнейших экономик мира. Политическая, экономическая ситуация сразу определили выбор в пользу Китая. Ко всему прочему, к тому времени у нас уже был опыт работы с китайскими компаниями. Учитывая культурные и коммуникационные особенности китайских партнеров, мы понимали, что пока нас не узнают в Китае, пока мы не заручимся доверием, мы не можем рассчитывать на серьезный успех в развитии этого направления. Ведь важно разговаривать с партнерами на одном языке, во всех смыслах этого слова, рассказать им о России и правилах ведения бизнеса в нашей стране, об ошибках, которые допускают иностранные инвесторы, начинающие бизнес в России. Так родилась идея деловых миссий в Китай, которую мы реализуем уже пятый год. Частые, по несколько раз в год, визиты позволили лучше понять потребности китайских клиентов, наладить сеть деловых связей как с бизнес-сообществом, так и с нашими коллегами - юристами.

- Расскажите подробнее о бизнес-миссиях и семинарах, проводимых в Китае. В каких городах вам уже довелось побывать, и каковы, на ваш взгляд, результаты этой работы?

- 3-4 раза в год мы с коллегами принимаем участие в различных деловых мероприятиях на территории Китая, а также проводим семинары и бизнес-встречи для представителей самых разных отраслей китайского бизнеса. Чаще всего, разумеется, бываем в крупных городах, где сконцентрирован средний и крупный бизнес, - Пекин, Шанхай, Гонконг, Ханчжоу, Гуанчжоу. Но уже побыва-

ли и в городах поменьше, таких как Шэньян и Чунцин. Цель этих мероприятий - с одной стороны, продемонстрировать возможности, которые открываются для них в России, и то, как этими возможностями грамотно воспользоваться, а с другой стороны - рассказать китайскому бизнесу о стандартных ошибках иностранных инвесторов и как этих ошибок избежать.

- Как вы считаете, сильно ли изменились принципы российско-китайского взаимодействия за прошедшие пять лет?

- Мы видим разительные перемены, произошедшие с начала нашей работы: китайский бизнес находит Россию все более привлекательной для инвестиций. Раньше российско-китайское сотрудничество ограничивалось в основном взаимодействием малого и среднего бизнеса, так называемой приграничной торговлей, и юристы таким бизнесменам не требовались вовсе. В последние же годы мы наблюдаем все больше крупных проектов, в том числе, с государственной поддержкой. Инициатива «Один пояс - один путь» дала еще больший толчок выходу китайских инвесторов на внешние рынки. Также мы получаем много запросов от китайских юридических компаний, которые обращаются к нам в интересах своих клиентов. Это важный фактор, который демонстрирует не только интерес к проектам в России, но рост понимания, что без знания российского законодательства никакого серьезного бизнеса в России вести не получится.

- Какие юридические услуги наиболее популярны у ваших китайских клиентов?

- Китайские компании, выходящие на российский рынок, естественно, начинают с открытия представительства, покупки готового бизнеса или, что еще чаще, с создания совместной компании с российскими партнерами. Поэтому наша корпоративная практика здесь наиболее востребована.



«Пепеляев Групп» – ведущая российская юридическая компания, предоставляющая полный спектр правовых услуг во всех регионах России, странах СНГ и за рубежом. Более 160 юристов в Москве, Санкт-Петербурге, Красноярске, Южно-Сахалинске, Владивостоке, Пекине, Шанхае, Гуанчжоу и Сеуле обеспечивают правовую поддержку более чем 1500 компаний, занятых в разных отраслях экономики, 50% из которых – международные корпорации, осуществляющие долгосрочные инвестиционные проекты на территории России. В компании действуют специализированные практики: Chinese Desk и Korean Desk.



Нередко обращаются за услугами по урегулированию или ведению хозяйственных споров. Увы, серьезные различия в способах ведения бизнеса, понимании значения договора и правовых норм нередко приводят к недопониманию с обеих сторон. Еще китайцы проявляют интерес к строительству и недвижимости, а также к защите интеллектуальной собственности. Это, кстати, еще одна интересная тенденция – стремление китайского бизнеса формировать и защищать благоприятный имидж китайских брендов на зарубежных рынках, в том числе и на российском.

В целом, мы с удовольствием отмечаем, что бизнес двух стран все чаще стремится обезопасить себя правовыми средствами: тщательно, с помощью высокопрофессиональных юристов готовить сделки, просчитывать свои юридические риски и пользоваться возможностями, которые предоставляет законодательство. В отличие от прежних времен, серьезный бизнес перестает полагаться исключительно на опыт своих соотечественников и пользоваться услугами сомнительных посредников и консультантов, которые, конечно, стоят дешево, но в конечном итоге обходятся очень дорого.

- О чем вы рассказываете российским и китайским бизнесменам? Существуют зоны наибольшего риска, что в первую очередь надо учесть с правовой точки зрения?

- В Китае всегда существовала другая правовая культура, что крайне важно понимать юристу, работающему с этой страной и привыкшему к европейским стандартам работы. Например, при заключении договоров европейцы обговаривают все цифры, условия сроки, после чего предполагается, что договор должен соблюдаться. Китайцы же зачастую полагаются на устные договоренности и личные отношения, отводя юридическим соглашениям формальную роль. Думаю, правила и подходы, которых нужно придерживаться, определяются средой, в которой ведется бизнес. Работая в России, свои деловые интересы вы сможете защитить только с помощью российских законов и правильно составленных документов.

И, конечно, могут возникнуть сложности чисто технического характера: к примеру, далеко не все китайцы пользуются почтовыми сервисами, отдавая предпочтение деловой переписке в местных социальных сетях, заточенных под решение бизнес-задач. Для

россиян это другой мир, правила которого нужно знать и понимать.

- В каких бизнес-отраслях вы сейчас чувствуете наибольший потенциал с точки зрения российско-китайского взаимодействия?

- Сохраняется высокий интерес к сотрудничеству в области добычи и использования природных ресурсов, производства потребительских товаров. Относительно новые, но, тем не менее, весьма перспективные направления - сотрудничество в сфере высоких технологий и электронной коммерции.

«Пепеляев Групп» регулярно проводит в Москве встречи Китайского клуба – Chinese Club – для представителей китайского бизнеса в России, выбирая каждый раз различные области права в качестве основной тематики обсуждения. И мы видим, что, к сожалению, до сих пор доступ китайского бизнеса к информации о российском законодательстве весьма ограничен. Но мы будем продолжать эту работу. Будущее мировой экономики без Китая представить себе невозможно, а потому российско-китайские деловые связи будут только усиливаться. А мы, юристы, должны сделать это сотрудничество взаимовыгодным и безопасным.



Building bridges of cooperation, investing in a foreign country, one must not forget that every nation has its own mentality and traditions, and each country has its own laws. In order not to get into a curious situation and, worse still, not to violate a law, it is better to seek the advice of experienced specialists. These are just the professionals of the leading Russian law firm Pepeliaev Group. This is our conversation with the senior partner of the company **Rustem Ahmetshin** about cooperation with Chinese business.

IN LAW LANGUAGE

– **Pepeliaev Group is quite active on both the Russian and Chinese markets, providing a wide range of legal services. But where did it all begin?**

– 5 years ago, in mid-2013, we realized that we can no longer ignore the growing influence of the East, which represents two of the three largest economies in the world. The political and economic situation immediately determined the choice in favor of China. In addition, by that time we already had experience in working with Chinese companies. Given the cultural and communication features of the Chinese partners, we realized that until we were recognized in China and until we gained confidence, we cannot count on serious success in the development of this direction. After all, it's important to talk with partners in one language, in every sense of the word, to tell them about Russia and the rules of doing business in our country, about the mistakes that foreign investors who start a business in Russia usually make. So the idea of business missions to China was born, which we have been implementing for the fifth year already. Frequent, several times a year, visits made it possible to better understand the needs of Chinese customers, to establish a network of business ties with both the business community and lawyers.

– **Can you tell us more about business missions and seminars held in China. Which cities have you already visited and what are the results of this work?**

– 3-4 times a year my colleagues and I take part in various business events on the territory of China, as well as hold seminars and business meetings for representatives of various branches of Chinese business. Most often, of course, we visit large cities where medium and large companies are concentrated – Beijing, Shanghai, Hong Kong, Hangzhou, Guangzhou. But we have already visited smaller

cities, such as Shenyang and Chongqing. The purpose of these events is, on the one hand, to demonstrate the opportunities that are opening up for them in Russia and to show how to use these opportunities, and on the other hand, to tell Chinese business about the common mistakes of foreign investors and how to avoid these mistakes.

– **In your opinion, how much have the principles of Russian-Chinese cooperation changed in the past five years?**

– We see dramatic changes that have occurred since the beginning of our work: Chinese business finds Russia increasingly attractive for investment. Previously, Russian-Chinese cooperation was limited mainly to the interaction of small and medium-sized businesses, the so-called cross-border trade, and lawyers were not required for such businessmen at all. In recent years, we have seen more and more major projects, including with the state support. The «One Belt – One Road» initiative gave an even greater impetus to the entry of Chinese investors into foreign markets. We also receive many inquiries from Chinese law firms that appeal to us on behalf of their clients. This is an important factor that demonstrates not only the interest in projects in Russia, but the growing understanding that serious business cannot be done in Russia without knowledge of Russian legislation.

– **What legal services are the most popular with your Chinese clients?**

– In general, Chinese companies entering the Russian market begin with the opening of a representative office, the purchase of a ready business or, more often, the creation of a joint company with Russian partners. Therefore, our corporate practice here is in demand. They often apply for settlement or assistance in business disputes. Alas, serious differences in the methods of doing business, understanding of the meaning of the contract and legal



Pepeliaev Group is a leading Russian law firm offering the full range of legal services in all regions of Russia, in most former Soviet countries and abroad. Over 160 lawyers in Moscow, St Petersburg, Krasnoyarsk, Yuzhno-Sakhalinsk, Vladivostok, Beijing, Shanghai, Guangzhou and Seoul provide legal assistance to over 1,500 companies operating in various industries. 50% of these are international corporations implementing long-term investment projects in Russia. The firm has specialized practice groups: Chinese Desk and Korean Desk.



regulations often lead to misunderstandings on both sides. Chinese businessmen are also interested in construction and real estate, as well as in the protection of intellectual property. This, by the way, is another interesting trend – the desire of Chinese business to form and protect the favorable image of Chinese brands in foreign markets, including in Russia.

In general, we are pleased to note that the business of the two countries increasingly seeks to protect themselves by legal means: to prepare transactions carefully, with the help of highly professional lawyers, calculate their legal risks and take advantage of the opportunities provided by legislation. Unlike former times, serious business ceases to rely solely on the experience of its compatriots and use the services of dubious intermediaries and consultants, which, of course, are cheap, but ultimately very costly.

– What do you tell Russian and Chinese businessmen? There are zones of the greatest risk, what is necessary to take

into account first of all from the legal point of view?

– In China, there has always existed another legal culture, which is extremely important to be understood by a lawyer working with this country and accustomed to European standards of work. For example, when concluding contracts, Europeans negotiate all the figures, conditions and terms, after which it is assumed that the agreement must be respected. Chinese, on the other hand, often rely on verbal agreements and personal relationships, assigning a formal role to legal agreements. I think the rules and approaches that need to be adhered to are determined by the environment in which the business is conducted. Working in Russia, you can protect your business interests only with the help of Russian laws and properly drawn up documents.

And of course, there can be complexities of a purely technical nature: for example, not all Chinese use mail services, preferring business correspondence in local social networks, confined to solving business problems. For

Russians, this is another world, the rules of which need to be known and understood.

– In which business sectors do you feel the greatest potential in terms of Russian-Chinese interaction?

– There is a great interest in cooperation in the field of extraction and use of natural resources, production of consumer goods. Relatively new, but, nevertheless, very promising areas are cooperation in the field of high technologies and e-commerce.

Pepeliaev Group regularly holds meetings of the Chinese Club in Moscow for representatives of Chinese business in Russia, choosing each time different areas of law as the main topic of discussion. And we see that, unfortunately, until now the access of Chinese business to information about Russian legislation is very limited. But we will continue this work. The future of the world economy is impossible to imagine without China, and therefore Russian-Chinese business ties will only grow. And we, the lawyers, should make this cooperation mutually beneficial and safe.