

ПРОТОКОЛ СУДЕБНОГО ЗАСЕДАНИЯ
по уголовному делу № 1-23/10

27 августа 2010 года – 10 часов 05 минут.

Судебное заседание продолжено.

Судом ставится вопрос о замене секретаря судебного заседания Астафьевой А.Ю. на секретаря судебного заседания Мышелову О.И.

Председательствующий разъясняет сторонам их право заявить отвод.

Отводов не заявлено.

Суд,

Постановил:

Произвести замену секретаря судебного заседания Астафьевой А.Ю. на секретаря судебного заседания Мышелову О.И.

Секретарь судебного заседания докладывает о явке вызванных в суд лиц.

Подсудимый Ходорковский М.Б. – доставлен.

Подсудимый Лебедев П.Л. – доставлен.

Защитник Дятлев Д.М. – не явился.

Защитник Клювгант В.В. – не явился.

Защитник Левина Е.Л. – явилась.

Защитник Москаленко К.А. – не явилась.

Защитник Терехова Н.Ю. – явилась.

Защитник Лукьянова Е.А. – не явилась.

Защитник Грузд Б.Б. – не явился.

Защитник Шмидт Ю.М. – не явился.

Защитник Сайкин Л.Р. – не явился.

Защитник Краснов В.Н. – не явился.

Защитник Купрейченко С.В. – явился.

Защитник Липцер Е.Л. – не явилась.

Защитник Мирошниченко А.Е. – не явился.

Защитник Ривкин К.Е. – явился.

Защитник Сапожков И.Ю. – не явился.

Государственный обвинитель Шохин Д.Э. – явился.

Государственный обвинитель Лахтин В.А. – явился.

Государственный обвинитель Ковалихина В.М. – не явилась.

Государственный обвинитель Ибрагимова Г.Б. – явилась.

Государственный обвинитель Смирнов В.Н. – явился.

Потерпевший Белокрылов В.С. – не явился.

Потерпевший Демченко В.М. – не явился.

Представитель потерпевшего Гришина Т.Ю. – представитель Федерального Агентства по управлению государственным имуществом – не явилась.

Представитель потерпевшего Щербакова И.Л. – представитель Федерального Агентства по управлению государственным имуществом – не явилась.

Представитель потерпевшего Петрова И.Е. – представитель Федерального Агентства по управлению государственным имуществом – не явилась.

Представитель потерпевшего Ларионов Р.А. – представитель Федерального Агентства по управлению государственным имуществом – не явился.

Представитель потерпевшего Чернега Д.С. – представитель Федерального Агентства по управлению государственным имуществом – не явился.

Представитель потерпевшего Курдюкова Н.А. – представитель Федерального Агентства по управлению государственным имуществом – не явилась.

Представитель потерпевшего Узалов И. – представитель Компании «Sandheights Ltd» – не явился.

Представитель потерпевшего Пятикопов А.В. – представитель ОАО НК «Роснефть», ОАО «Томскнефть» – не явился.

Свидетели – не явились.

Участники процесса надлежащим образом уведомлены о месте и времени проведения судебного заседания, суд не располагает сведениями о причинах их неявки.

Судом ставится вопрос о возможности продолжить судебное заседание при данной явке.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: не возражаю.

Подсудимый Лебедев П.Л.: не возражаю.

Защитник Левина Е.Л.: не возражаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: не возражаю.

Защитник Купрейченко С.В.: не возражаю.

Защитник Ривкин К.Е.: не возражаю.

Государственный обвинитель Шохин Д.Э.: не возражаю.

Государственный обвинитель Лахтин В.А.: не возражаю.

Государственный обвинитель Ибрагимов Г.Б.: не возражаю.

Государственный обвинитель Смирнов В.Н.: не возражаю.

Суд,

Постановил:

Продолжить судебное заседание при данной явке.

Продолжение допроса подсудимого Лебедева П.Л.

Подсудимый Лебедев П.Л.: Ваша честь, я продолжу давать показания. Я немножечко решил последовательность тем поменять и сегодня остановиться на принципах торговли и методологии ценообразования в «Нефтяной компании «ЮКОС» в 1997-1999 годах. Поскольку эта тема затрагивается в последнее время достаточно часто, я полагаю, что сегодня (и я продолжу в следующие дни) этот предмет поможет лучше суду понять те подходы, которые применялись в «Нефтяной компании «ЮКОС» в этот период. Для начала, Ваша честь, я бы хотел поговорить о некоторых банальностях. В суде полтора года очень часто употребляется слово «нефть». Я хочу, Ваша честь, привести два маленьких примера и специально сделал две выписки. Первая выписка из геологического словаря, издательство «Недра», Москва, 1973 год. Данный словарь широко известен геологам. На что я хочу обратить внимание. Нефть, в переводе с древнегреческого: нефта, на самом деле для геологов звучит как «жидкий каустобиолит, исходное звено в классификации спектра нефтидов». Таким образом, если всего лишь слово «нефть» из этого определения выбросить, то я полагаю, что вообще мало кто поймет, о чем же на самом деле идет речь, поскольку что такое жидкий каустобиолит, знают, в общем-то, немногие, хотя, на самом деле, это относится к очень распространенному слову нефть. Но это определение используется в геологии. У нефтяников, это выписка вторая из нефтегазовой энциклопедии. Здесь уже дается определение нефти, которое более широко в общепотребительном обороте используется. Это «маслянистая жидкость, обычно бурого до почти черного, реже буро-красного до светло-оранжевого цвета, обладающая специфическим запахом. Представляет собой смесь углеводородов метанового, нафтенового и ароматического рядов с примесью (обычно незначительной) сернистых, азотистых и кислородных соединений». Почему я на это обращаю внимание? В зависимости от предмета, который мы исследуем, мы очень четко должны понимать, когда мы употребляем слово «нефть», на какой стадии, в каком месте и к какому предмету мы это слово присоединяем, для того чтобы очень четко понимать. Поясню, Ваша честь, с точки зрения и экономики, и вообще реальной жизни. Слово «вода». Мы его используем все очень часто. Вода в луже – это вода, вода из-под крана – это тоже вода, вода в море, в океане – это тоже вода. Однако это разная и по химическим свойствам, и потребительским качествам вода. Всем прекрасно известно, что в силу этого возникает у воды, несмотря на то, что это одно слово, разная потребительская стоимость. В пустыне, как всем известно, вода очень дорогая, а у родника, у источника она бесплатная. Приблизительно все то же

самое, а я здесь делаю акцент именно на потребительскую стоимость и потребительские качества нефти, пойдет разговор дальше, для того чтобы мы понимали, почему нефть, добываемая в составе скважинной жидкости, чем дальше от скважины, тем больше становится ее потребительская стоимость, и почему по мере того, как нефть движется на рынке, ее потребительская стоимость увеличивается, а, соответственно, растет и цена. Этот предмет достаточно важен для понимания суда. Итак, вернемся к теме. «Принципы торговли и методологии ценообразования в открытом акционерном обществе «Нефтяная компания «ЮКОС» в 1997-1999 годах». Мне достоверно известно, как осуществлялся процесс торговли и ценообразования в открытом акционерном обществе «Нефтяная компания «ЮКОС» в этот период, поскольку я принимал в этом процессе самое непосредственное участие. Поскольку А) с мая 1997 года по апрель 1998 года я занимал должность заместителя председателя объединенного правления ЗАО «РОСПРОМ», и в этот период по распределению обязанностей я курировал ГПБУ (то есть главное планово-бюджетное управление), которое возглавлял Самусев Александр Львович, бывший заместитель Министра финансов России; службу сбыта, которую возглавлял Кукес Семен Григорьевич (поскольку он американский гражданин, Ваша честь, это то же самое, если в материалах дела иногда он проходит, как Кукес Саймон); финансовую службу, которую возглавлял Раппопорт Андрей Натанович. Ваша честь, один комментарий. У меня в тексте все ссылки на тома и листы дела есть, поэтому для того, чтобы быть более понятным, я это оглашать не буду, потому что это будет отвлекать от понимания. Напомню суду, что в этот период закрытое акционерное общество «РОСПРОМ», в соответствии с разрешением Государственного комитета по антимонопольной политике России от 05 февраля 1997 года №ВБ/522 и решением внеочередного общего собрания акционеров открытого акционерного общества «Нефтяная компания «ЮКОС» от 19 февраля 1997 года, осуществляло функции исполнительного органа открытого акционерного общества «Нефтяная компания «ЮКОС». Эти документы уже неоднократно исследовались, в материалах дела имеются, я на них сейчас пока не ссылаюсь. Таким образом, именно я согласовывал или утверждал своими распоряжениями все основные регламенты и стандарты компании, которые касались обоснования и использования в «Нефтяной компании «ЮКОС» методик и принципов ценообразования на всех стадиях, начиная от процесса добычи и подготовки нефти дочерними нефтедобывающими предприятиями, до ее дальнейшей транспортировки через систему «Транснефти» до нефтеперерабатывающих заводов «ЮКОСа» для переработки или до морских терминалов и зарубежных нефтеперерабатывающих заводов, вплоть до реализации (продажи) нефти или выработанных из нее на нефтеперерабатывающих заводах «ЮКОСа» нефтепродуктов, как на внутреннем рынке Российской Федерации, так и на экспорт, в основном европейским покупателям. Здесь я кратко, Ваша честь, поясню, поскольку, по-моему, эта тема вообще не затрагивалась, как я пришел в «Нефтяную компанию «ЮКОС». В 1997 году Михаил Борисович Ходорковский, который к тому моменту уже работал в «Нефтяной компании «ЮКОС», предложил мне прийти поработать в «Нефтяную компанию «ЮКОС». Я взял время на размышление, поскольку в тот момент я занимался интересными международными проектами, и они меня серьезно увлекали. При этом я приблизительно представлял, что из себя на начало 1997 года в общих чертах представляет «Нефтяная компания «ЮКОС». Я попросил Михаила Борисовича, чтобы они мне для того, чтобы принять решение, дали посмотреть основные документы компании, ее финансовую отчетность и финансовую отчетность основных подразделений. Я постараюсь лаконично сказать. Я не был в восторге. Накопленные убытки, консолидированные, «Нефтяной компании «ЮКОС» на начало 1997 года составляли порядка 2,5 миллиардов долларов США. И самый сложный вопрос был, что эта сумма до конца определена на тот момент не была. В какой-то части Вам это может помочь понять вчерашние показания Гильманова, потому что у нефтяников качество к подходу составления достоверной отчетности, могу откровенно сказать, было достаточно низким. Точно так же, с чем мы потом столкнулись

при покупке «Восточной нефтяной компании». Поясню простейший, например, элемент, Ваша честь. Нефтяники (я бы сказал, к тому моменту почти все) штрафы и пени, которые им начисляла налоговая инспекция, в отчетности не отражали. Они в отчетности фиксировали только сумму задолженности. Когда я стал знакомиться с финансовой отчетностью как собственно «Нефтяной компании «ЮКОС», так и ее дочерних предприятий, Михаил Борисович и коллеги, и Муравленко помогли мне встретиться с некоторыми руководителями дочерних предприятий для того, чтобы лучше изучить проблему. Я могу честно сказать, это был, наверное, единственный случай в моей жизни, когда я думал месяца два-три, потому что я прекрасно понимал, с учетом того круга обязанностей, который мне предлагался, за что я берусь в начале 1997 года. Подтолкнул меня к окончательному решению Голубев Юрий Александрович. Он упоминается, Ваша честь, в некоторых документах, которые есть в материалах дела. Он был членом совета директоров «Нефтяной компании «ЮКОС». Почему именно он? Юрия Александровича я знал, и мы с ним были достаточно хорошо знакомы еще со времен Советского Союза. Мы с ним достаточно часто пересекались тогда, когда я работал в «Зарубежгеологии», а Юрий Александрович был одним (теперь так модно слово употреблять) из клиентов «Зарубежгеологии», точнее, не он, а его организация. Будем считать так, что он меня окончательно убедил. Потому что в какой-то степени я ему объяснил, что в этой нефтяной компании в том состоянии, в котором она находится, придется много что ломать. Я бы сказал так, я настаиваю на слове именно «ломать», даже не реконструировать. Потому что ментальность разных руководителей в разных структурах «Нефтяной компании «ЮКОС», я бы сказал, не соответствовала тому, той ментальности бизнеса, я бы сказал, философии бизнеса, которая приемлема для любого предприятия, которое работает в рыночных условиях. В итоге мне обещали помочь, и я бы даже сказал так, Ваша честь, потерпеть период, когда я буду кое-что в нефтяной компании ломать. Почему, Ваша честь, я на это обращаю внимание? Потому что в первый период, как я Вам уже сказал ранее, я курировал все основные экономические и финансовые подразделения нефтяной компании. Как я уже сказал выше, и главное планово-бюджетное управление, и службу сбыта, и финансовую службу. Далее Б). С апреля по июнь 1998 года я занимал должность заместителя председателя правления общества с ограниченной ответственностью «ЮКСИ» – управляющей компании, специально учрежденной 02 марта 1998 года открытым акционерным обществом «Нефтяная компания «ЮКОС» и открытым акционерным обществом «Сибнефть». Ранее, 19 января 1998 года, с одобрения Правительства Российской Федерации, «ЮКОС» и «Сибнефть» подписали меморандум об объединении производственных и управляющих структур. Объединенная компания получила наименование «ЮКСИ». «ЮКСИ» – это аббревиатура из первых двух букв наименований «ЮКОС» и «Сибнефть». В планируемый холдинг должны были объединиться активы четырех нефтяных компаний: «Нефтяной компании «ЮКОС», «Сибнефть» и контролируемой ими «Восточная нефтяная компания» («ВНК») и «Восточно-Сибирская нефтяная компания» («ВСНК»), в результате чего объединенная компания становилась первой в России и третьей в мире. В течение 1998 года предусматривалось осуществить их последовательное и постепенное полное слияние. Президентом «ЮКСИ» стал Ходорковский Михаил Борисович от «ЮКОСа», а первым вице-президентом по финансам – Швидлер Евгений Львович от «Сибнефти». 23 марта 1998 года «ЮКСИ» подписало с французской компанией «Эльф акитэн» протокол о партнерстве, в соответствии с которым планировалось предоставить ей пятипроцентную долю в объединенной компании за (я здесь значок поставил «приблизительно», по памяти) порядка полумиллиарда долларов. Для точности: порядка 500 миллионов долларов, чтобы потом не было недоразумений. Также велись переговоры о партнерстве с французским концерном «Тотал». И здесь, Ваша честь, кстати, уместно отметить, что торговые структуры «Эльф» и «Тоталь» («Эльф трейдинг Эс.А.» в Швейцарии и «Тоталь интернешнл лимитед» на Бермудах, соответственно) были в 1997-1999 годах надежными

деловыми партнерами «ЮКОСа» при экспорте нефти и нефтепродуктов. На этом я остановлюсь в ином разделе, когда будем рассказывать про экспорт нефти. Подписанный 24 марта 1998 года меморандум между «ЮКСИ» и международной сервисной компанией «Шлюмберже» предусматривал оказание ею аутсорсинговых услуг на нефтепромыслах «ЮКСИ» в области геофизики и в сейсмике, в бурении и строительстве сложных, в том числе горизонтальных скважин. Мне, как заместителю председателя правления «ЮКСИ» в тот период, достоверно известно, что в тот период и в «ЮКОСе», и в «Сибнефти» вопросы ценообразования при реализации нефти решались одинаково: дочерние нефтедобывающие предприятия «ЮКОСа» и «Сибнефти» продавали нефть материнским компаниям (или их нефтетрейдерам) на коммерческих узлах учета нефти в регионе добычи, а дальше все расходы и риски по транспортировке нефти и ее продаже несли материнские компании. В этом обществе «ЮКСИ» я курировал службу сбыта, которую возглавлял Валерий Ойф (к сожалению, уже не помню отчества), представитель «Сибнефти», и службу нефтепереработки, которую возглавлял Виктор Александрович Тархов, представитель «ЮКОСа». Этот проект, имеется в виду проект «ЮКСИ», в итоге не был реализован в связи с резким падением (более чем на 50%) цен на нефть на мировых рынках и возникшими определенными разногласиями между акционерами и был в итоге закрыт. В связи с этим 18 июня 1998 года ООО «ЮКСИ» изменило свое наименование на ООО «ЮКОС», а чуть позднее, в сентябре-октябре, в соответствии с решением учредителей, ООО «ЮКОС» изменило свое наименование на ООО «ЮКОС-Москва». Ваша честь, поясню, это решение было естественным, поскольку два юридических лица с разной организационной структурой имели одно и то же наименование: открытое акционерное общество «ЮКОС» и ООО «ЮКОС». Соответственно, вынуждены были просто добавить к корпоративному центру слово «Москва» для того, чтобы они не путались ни у кого в головах. Поэтому, Ваша честь, я на что хочу сразу обратить внимание? Очень сложно понимать обвинительное заключение и документы, потому что даже в нем идет путаница между ОАО «ЮКОС» и ООО «ЮКОС». Потому что, если они под ООО «ЮКОС» подразумевают ОАО «ЮКОС», нефтяную компанию, то смысл многих фраз и утверждений теряется. Более того, даже непонятно в некоторых местах, что они действительно подразумевают, кого за кем. Я на это внимание обращаю только лишь для того, чтобы было понятно, что ООО «ЮКСИ», ООО «ЮКОС» и ООО «ЮКОС-Москва» - это одно и то же фактически. За одним всего лишь исключением, что в «ЮКСИ» первоначально одним из учредителей была «Сибнефть», потом она исчезла, и «ЮКОС-Москва» уже на 100% подконтрольная «Нефтяной компании «ЮКОС» компания. В этот же период я и Ходорковский Михаил Борисович совместно с другими руководителями принимали участие в реформировании системы управления компанией. Для участия в этой работе были специально приглашены международные консалтинговые фирмы «Артур де Литл» и «Мак Кинси», имеющие большой опыт в такого рода проектах. В результате ООО «ЮКОС-Москва» получила функции корпоративного центра и стратегического планирования компании, ЗАО «ЮКОС ЭП» – функции «апстрима», а ЗАО «ЮКОС РМ» – функции «даунстрима». Поясню, Ваша честь, «апстрим» и «даунстрим». Уже многие поясняли, что это такое. «Апстрим», образно, если с английского переводить: «вверх», движение нефти вверх из скважины. А «эксплорейнш энд продакшн» как раз и переводится как «разведка и добыча». ЗАО «ЮКОС РМ» – это «даунстрим», то, что после скважины течет дальше вниз, это все, что касается переработки и сбыта. Единственное, хочу обратить внимание, в наименовании компании «ЮКОС РМ» присутствует наименование «рефайнинг и маркетинг». Слово «маркетинг», поскольку это философия современного бизнеса, оно более точно и широко, чем старое русское слово «сбыт». Они по части элементов совпадают, но маркетинг – это немножечко другое, это не только сбыт. В). С июня 1998 года по май 1999 года, то есть формально, а фактически до марта 1999 года я по совместительству был руководителем, в том числе, президентом ЗАО «ЮКОС РМ», специально созданной управляющей

компании, которая была исполнительным органом для дочерних нефтеперерабатывающих заводов и организаций нефтепродуктообеспечения «ЮКОСа». Ссылки на материалы дела, тома, листы и так далее, здесь, Ваша честь, все имеются. 01 сентября 1998 года между «Нефтяной компанией «ЮКОС» и ЗАО «ЮКОС РМ» был подписан договор об оказании услуг №РМ-240-1/22, в соответствии с которым ЗАО «ЮКОС РМ» предоставляло «ЮКОСу» услуги по организации производственного процесса по переработке и сбыту нефти и нефтепродуктов, а также по организации ведения бухгалтерского учета этого сегмента деятельности компании. Почему я обращаю внимание, Ваша честь? Оно, в общем-то, не принципиально. Про май 1999 года формально и про март фактически. Я потом оглашу документы, Вам станет понятно, в январе 1999 года фактически я из «Нефтяной компании «ЮКОС», из ее структур почти ушел. Мы договорились о том, что я помогу Николаю Викторовичу Бычкову и иным коллегам передать дела, поточнее ввести в курс дела и так далее, а они в этот период, скажем так, подхватывали эстафетную палочку. Поэтому в мае 1999 года президентом ЗАО «ЮКОС РМ» уже стал Николай Викторович Бычков, а я с января 1999 года параллельно уже работал в структурах «Групп МЕНАТЕП лимитед». К сожалению, Ваша честь (я забегаю вперед), эти документы нам придется оглашать и рассказывать чуть попозже. После этого я принятием решений по вопросам ценообразования, а также реализации нефти и нефтепродуктов в «ЮКОСе» не занимался. На что я обращаю особое внимание суда еще раз. С 1999 года я не только в «ЮКОСе», но и вообще ни в одной российской компании не работал. Итак, перед тем, как продолжить исследуемый вопрос торговли и ценообразования в «ЮКОСе» в 1998 и 1999 годах, сначала необходимо пояснить следующее. Без знания оппонентами азов экономической науки в целом, а также (и самое главное) понимания основных экономических законов, используемых в ценообразовании при рыночных отношениях: закона стоимости, закона платежеспособного спроса и закона рыночного предложения, которые воплощены во многих действующих как за рубежом, так и в Российской Федерации нормах материального права, в том числе корпоративного, финансового, налогового и даже уголовного, практически невозможно понять этот предмет. Поэтому очень кратко и тезисно остановлюсь на этом. Сразу оговорюсь, что для точного понимания используемых в сфере экономики терминов «цена» и «ценообразование» эти экономические законы в рыночных отношениях, в отличие от планового и централизованного управления (как, например, в СССР), применяются только в системном единстве. Согласно этим экономическим законам общая универсальная формула цены выглядит следующим образом. Цена равняется фактической стоимости или себестоимости произведенной продукции или купленного товара плюс прибыль или убыток, в зависимости от того, как повезло или не повезло. Рядом аналогичная формула. Она определяется точно так же, как расходы (издержки), связанные с производством продукции или приобретением товара, и, соответственно, все то же самое: плюс прибыль или убыток. Ваша честь, на что я обращаю внимание? Что реализация или продажа продукции, товаров, услуг может приносить как прибыль, точно так же может приносить убытки. И если получают убытки, забегая вперед, сразу скажу, это не всегда преступление и хищение. Потому что если бы мы в нашей стране считали преступлением убытки предприятия, я полагаю, у нас бы в 1998-1999, да и, в общем-то, в 2008-2009 годах, когда первая волна в рецессии настигла, у нас бы не осталось вообще ни одного непроступного предприятия, потому что убытки были у многих. В Российской Федерации, учитывая значительный перевес фискального подхода государства в экономике над классическими рыночными отношениями, вплоть до методов налогового терроризма, в настоящее время для студентов, изучающих дисциплину «Ценообразование», эта формула без изменения экономического содержания более детализирована с раскрытием фактической стоимости произведенной продукции или купленного товара на, собственно, себестоимость произведенной продукции (издержки производства) и рентные и иные налоги и сборы, и тому подобное, кроме налога на прибыль. Почему я говорю о налоговом

терроризме? Он, в общем-то, признается руководителями государства. Цитирую, Ваша честь: «Налоговые органы не вправе терроризировать бизнес, многократно возвращаясь к одним и тем же проблемам». Это из послания Президента Российской Федерации, здесь указано, когда это было. Итак, формула, которую преподают сейчас в Российской Федерации, выглядит следующим образом. Цена равняется себестоимость (издержки производства) продукции плюс прибыль, плюс налоги, сборы, платежи, отчисления. Именно эти формулы базовые использовались в «ЮКОСе», в том числе мною, для определения цен на всех стадиях реализации нефти и нефтепродуктов. Вместе с тем, перед тем как продолжить, я считаю еще раз необходимым обратить внимание суда на следующее. Неточность, неконкретность языка может привести и приводит в действительности к различного рода недопониманиям и недоразумениям, в особенности, если речь идет о международном сообществе. Эта проблема становится актуальной в случаях, когда слова языка, имеющие широкий, обыденный смысл, также используются для обозначения специфических понятий в некоторой дисциплине. При употреблении в оценке имущества терминов «цена», «себестоимость», «рынок», «стоимость» мы сталкиваемся именно с такой ситуацией. Это особенно актуально для специального разъяснения в данном процессе, поскольку сторона обвинения, в силу очевидной некомпетентности в этих вопросах, о чем неоднократно заявляла в суде, об этих понятиях имеет весьма смутное представление. Итак, в соответствии с международными стандартами, используемыми в Российской Федерации с 1994 года, цена является термином, обозначающим денежную сумму, требуемую, предлагаемую или уплаченную за некий товар и услугу. Она является историческим фактом, то есть относится к определенному моменту времени и, Ваша честь, на что я обращаю внимание, месту. У нас с этим очень плохо, я имею в виду, в обвинении. Независимо от того, была ли она объявлена открыто или осталась в тайне. В зависимости от финансовых возможностей, мотивов или особых интересов конкретного покупателя и продавца цена, уплаченная за товары или услуги, может не соответствовать стоимости, приписываемой этим товарам или услугам другими людьми. Тем не менее, цена в принципе является индикатором относительной стоимости, приписываемой товарам или услугам конкретным покупателем и/или конкретным продавцом при конкретных обстоятельствах. Себестоимость (затраты, расходы) является ценой, заплаченной за товары или услуги, либо, я подчеркиваю, Ваша честь, денежной суммой, требуемой для создания или производства товара или услуги. По завершении процесса создания или акта купли-продажи себестоимость (затраты, расходы) также становится историческим фактом. Цена, заплаченная покупателем за товар или услугу, становится для него затратами на приобретение. Почему, Ваша честь, я останавливаюсь на этих моментах? Гражданский кодекс Российской Федерации, как Вам известно, появился позже, он с 1995 года в Российской Федерации действует: первая часть. Таким образом, термины, которые использовались до 1995 года, в том числе, цена договора, которая появилась в Гражданском кодексе, и иные понятия в Гражданский кодекс попали именно оттуда. Почему я обращаю внимание, Ваша честь, постоянно на разницу и недопонимание возможное, а, может быть, умышленную путаницу между фактической стоимостью (себестоимость так называемой) и ценой? Я полагаю, что, в общем-то, всем уже известно, что в рыночной экономике существует цена покупки (то фактическая стоимость) и цена продажи. У нас в деле с точки зрения требований материального права вообще нет фактической стоимости. Ее просто никто не считал. На самом деле она есть, Ваша честь, в финансовой отчетности. Об этом я расскажу поподробнее. Но для понимания предмета, куда я клоню, я сейчас вектор суду поясню, что, в общем-то, нам нужно устанавливать фактическую стоимость. Не только потому, что так сказал Пленум (Пленум мог этого и не говорить), это норма финансового права, это законы Российской Федерации, и по-другому стоимость имущества в Российской Федерации не определяется. Теперь рынок. Нам здесь постоянно говорят о рынке. Рынок представляет собой систему, в которой товары и услуги переходят от продавцов к

покупателям посредством ценового механизма. Иногда рынком называют также и место, где совершаются эти операции. Концепция рынка подразумевает способность товаров или услуг переходить из рук в руки без чрезмерных ограничений деятельности продавцов и покупателей. Каждая из заинтересованных сторон действует в соответствии с соотношениями спроса и предложения и другими ценообразующими факторами (на эту фразу я обращаю внимание, я ее подчеркиваю) в меру своих возможностей и компетенции, понимания относительной полезности конкретных товаров и/или услуг, а также с учетом своих индивидуальных потребностей и желаний. Рынок может быть местным, национальным или международным. Почему я обращаю внимание, Ваша честь, на возможности и компетенцию? В общем-то, я уже шутил на эту тему. В мире невозможно предъявить субъективные претензии к любому человеку, например, ко мне, почему я по сравнению с Билл Гейтсом не имею столько десятков миллиардов долларов. Поскольку если бы я был Билл Гейтсом, я бы в бюджет Российской Федерации давал в виде налогов миллиарды долларов. Априори концепция подразумевает, что у каждого человека, у каждого экономического субъекта здесь свои собственные возможности, собственные способности и собственный уровень компетенции, за пределы которых в силу объективных причин он выскочить не может. Именно поэтому на рынке, как Российской Федерации, так и за рубежом, несмотря на огромное наличие различных хозяйствующих субъектов, существуют разные рынки, одновременно разные цены, более того, Ваша честь, сразу хочу подчеркнуть, если наши оппоненты подразумевают или знают, по крайней мере, как работает биржевой ценовой механизм, там разлеты в течение одного дня по ценам бывают за 20%. Более того, каждый, кто выходит на биржу, он не покупает по цене предыдущей покупки, как правило. Почему такая волатильность рынка в течение одного дня, также определяется многими факторами: в зависимости от собственных представлений (волатильность - колебания), финансовых возможностей, как собственных, так и финансовых возможностей покупателя. Здесь, в этой части, я всего лишь хочу обратить внимание суда на тот предмет, который в маркетинге называется эффектом масштаба. Ваша честь, чтобы было понятно, задача «Нефтяной компании «ЮКОС» не продать одну тонну нефти, такой задачи не стоит. Задача «Нефтяной компании «ЮКОС» – продавать десятки миллионов тонн нефти. Поскольку на одну тонну нефти, в общем-то, может хватить денежных средств, если представить, что наша комната – это рынок, наверное, у каждого, кто здесь сидит. Но если им предложить в этой же комнате, предположим, это рынок, купить объем суточной добычи нефти «ЮКОСа», я думаю, Ваша честь, и здания не хватит с теми кошельками, которые находятся в данном судебном заседании. Может быть, я кого-то из миллиардеров, кого не знаю, оскорбляю, конечно, это я случайно. Это я для условного, Ваша честь, примера. Теперь о стоимости. Стоимость является экономическим понятием, устанавливающим взаимоотношения между товарами и услугами, доступными для приобретения, и теми, кто их покупает и продает. Стоимость является не историческим фактом, а оценкой ценности конкретных товаров и услуг, более того, подчеркну, субъективной оценкой, в конкретный момент времени в соответствии с выбранным определением стоимости. Экономическое понятие стоимости выражает рыночный взгляд на выгоду, которую имеет обладатель данного товара или клиент, которому оказывают данную услугу, на момент оценки стоимости. Попробую иными словами попроще объяснить. Колхозный рынок. Наверное, все были и покупали там огурцы и помидоры. У бабушки, с которой торгуются на рынке, у нее свое понимание стоимости, у покупателя свое. Они торгуются, бабушка хочет продать подороже, клиент хочет купить подешевле. Эти субъективные представления у каждого до тех пор, пока не заключена сделка, пока они не договорились, это все стоимость. Как только они договорились и бабушка продала килограмм огурцов за 10 рублей, это, Ваша честь, цена. Это не значит, что следующую партию огурцов бабушка продаст за те же самые 10 рублей. Все, для нее это исторический факт, она про это забыла. С каждым последующим покупателем она будет стараться торговаться. Опять же с теми же

претензиями: продать подороже, покупатели будут приходить, пытаться купить подешевле. Но у той же самой бабушки, Ваша честь, существуют иные факторы, которые влияют на ее субъективные подходы в понимании стоимости. Если, предположим, у нее электричка уходит в час дня, ей надо обратно домой на огород, а огурцов у нее осталось еще много, эта бабушка будет продавать огурцы по иной стоимости, уже не по 10 рублей. Она даже, может быть, будет некоторым покупателям предлагать покупать огурцы с так называемым «походом», лишь бы от них избавиться, выбрасывать жалко, хотя некоторые приходится даже и выбрасывать. Ваша честь, может быть, примитивный пример, но я стараюсь на примитивных примерах объяснить или пояснить разницу между терминами, которые используются как в экономической науке, так и в нормах финансового права. На что обращаю внимание? Аналогичные по сути и экономическому содержанию определения цены и рынка содержатся и в ст.40 Налогового кодекса Российской Федерации. Налоговый кодекс: «Рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при отсутствии – однородных) товаров (работ и услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях». Здесь, Ваша честь, в п.4 ст.40 Налогового кодекса, который я огласил, одно из ключевых слов, а, может быть, самым ключевым словом является прилагательное «сопоставимых». Я не знаю, насколько Вы знакомы с практикой арбитражных судов, в том числе Высшего Арбитражного Суда. Я потом несколько прецедентных решений Высшего Арбитражного Суда оглашу для того, чтобы тема сопоставимости была очень четко понятна как для налоговых вопросов, это, Ваша честь, вопрос достаточно простой. Я объясню, о чем я буду говорить. Являются ли сопоставимыми рынками рынок в Ханты-Мансийском округе и рынок в Роттердаме. В п.5 ст.40 Налогового кодекса дается определение рынка. «Рынком товаров (работ, услуг) признается сфера обращения этих товаров (работ, услуг), определяемая, исходя из возможности покупателя (продавца) реально и без значительных дополнительных затрат приобрести или реализовать товар (работу, услугу) на ближайшей по отношению к покупателю территории Российской Федерации или за пределами Российской Федерации». Почему я и на это внимание точно так же обращаю в отношении рынка? От «Юганскнефтегаза» (это мы потом покажем) до Роттердама, Ваша честь, очень большое расстояние. При всей условности географии это все равно более 4 тысяч километров. А маршруты для транспортировки жидкости (это поскольку по прямой), они немножечко иные. Поэтому все прекрасно понимают, да и, в общем-то, любой разумный продавец прекрасно понимает, что для того, чтобы выходить на иную территорию, это в первую очередь риски. Более того, Ваша честь, я почему очень часто обращаю внимание на слово «риск»? Риск – это первое, а затраты – это все-таки второе. Потому что, если люди не понимают и не умеют прогнозировать и управлять рисками, то затраты на новой территории или просто на другой территории могут быть просто непредсказуемыми. Спецификой ценообразования в 1997-1999 годах для дочерних нефтедобывающих предприятий «ЮКОСа», впрочем, как и для всех остальных в нефтяной компании, является, с одной стороны, отсутствие биржевого рынка нефти на внутреннем рынке Российской Федерации, и, в связи с этим, отсутствие возможности определения классической рыночной цены нефти по официальным источникам информации о рыночных ценах и биржевых котировках на нефть, как это предусмотрено в законе (п.11 ст.40 НК РФ). С другой стороны, поскольку нефть (на что я обращаю внимание) является исходным сырьем для получения нефтепродуктов, так как кроме нефтеперерабатывающих заводов, у нефти цивилизованных потребителей просто нет, при продаже которым оптовым, в том числе государству, и розничным потребителям существовало определенное подобие элементов классического рынка, практически все нефтяные компании, в том числе и «ЮКОС», определяли в договорах купли-продажи цену на нефть расчетным путем в интервале между расчетной ценой, получаемой методом «затраты плюс», и расчетной ценой, получаемой методом «нэт бэк» (это метод чистого возврата) от

нефтепереработки. Почему я на это внимание обратил, Ваша честь? Собственно, сама по себе нефть, если забыть про нефтеперерабатывающие заводы, она просто никому не нужна. Она в этом виде нигде не потребляется. Это всего лишь исходное сырье для нефтепереработки, поэтому и цены на нефть, в основном, они связаны и привязаны к рынку потребления нефтепродуктов (это потребляется). А у нефти, за исключением нефтеперерабатывающих заводов, если эту группу отключить, то вообще нет потребителей, есть только покупатели. Если это не нефтеперерабатывающий завод, Ваша честь, это всегда покупатель. Это он уже берет на себя риски, любой иной покупатель, что делать с этой нефтью: хранить ее, не знаю, пять лет для того, чтобы потом продать, если у него такие возможности есть, в резервах у себя оставлять на случай форс-мажорных обстоятельств. Но все эти риски несет покупатель нефти. И если он не нефтеперерабатывающий завод, он несет колоссальные риски и издержки, связанные с этой нефтью. Методы «затраты плюс» и методы «нэт бэк» являлись с мая 1997 года по май 1999 года, то есть в период, когда я курировал службу сбыта «ЮКОСа», основными методами расчета цен, так как они полностью соответствовали международным стандартам бизнеса, и их использование было продиктовано еще и тем, что в российском налоговом законодательстве в этот период вообще отсутствовали критерии для определения уровня рыночных цен, действовали так называемые «свободные отпускные цены». Я здесь на всякий случай, Ваша честь, сделал ссылку на решение Конституционного Суда Российской Федерации от 20 февраля 2001 года №3-П. Желаящие поинтересоваться, почему так происходило в Российской Федерации, там достаточно подробно описан механизм и правовая позиция Конституционного Суда Российской Федерации в этом вопросе. Ваша честь, о чем я Вам хочу подчеркнуть, чтобы Вам был понятен период? Эти методы (то есть методы «затраты плюс» и «нэт бэк») были включены в Налоговый кодекс Российской Федерации в связи с внесенными в него дополнениями Федеральным законом от 09 июля 1999 года №154-ФЗ и применяются только с 18 августа 1999 года, то есть уже после того, как я перестал быть президентом ЗАО «ЮКОС РМ». Кстати, чтобы исключить возможные спекуляции на эту тему со стороны обвинения, я сразу хочу подтвердить суду, что я лично принимал непосредственное участие во многих совещаниях и консультациях по разработке основных налоговых законопроектов в Российской Федерации, в том числе, Ваша честь, и связанных с изменением редакции ст.40 Налогового кодекса. Поясню, Ваша честь. Как только вышла первая часть Налогового кодекса Российской Федерации, для профессионалов она оказалась просто пустая. Само слово «цена», «рыночная цена», есть, а что это такое, никто не понимает. Поэтому, на самом деле, это было даже в конце 1998 года. Если в суд вызовут Починка и его коллег, они это могут подтвердить, какие битвы и баталии были при разработке законопроектов и для того, чтобы участники рынка, в том числе и налоговики, точно понимали, о чем же они говорят. Метод «нэт бэк» с 18 августа 1999 года получил в Налоговом кодексе Российской Федерации название «метод цены последующей реализации», определение которому дано в первом абзаце п.10 ст.40 Налогового кодекса Российской Федерации. Метод «затраты плюс» получил в Налоговом кодексе название «затратный метод», практически то же самое. Его определение приведено во втором абзаце п.10 ст.40 Налогового кодекса. Ваша честь, если можно, на пять минут перерыв объявите.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: поддерживаю.

Защитник Левина Е.Л.: поддерживаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: поддерживаю.

Защитник Купрейченко С.В.: поддерживаю.

Защитник Ривкин К.Е.: поддерживаю.

Государственный обвинитель Шохин Д.Э.: не возражаю.

Государственный обвинитель Лахтин В.А.: не возражаю.

Государственный обвинитель Ибрагимова Г.Б.: не возражаю.

Государственный обвинитель Смирнов В.Н.: не возражаю.

Суд,

Постановил:

Ходатайство подсудимого Лебедева П.Л. удовлетворить, объявить перерыв.

Судом объявляется перерыв.

11 часов 30 минут – судебное заседание продолжено в том же составе.

Подсудимый Лебедев П.Л.: итак, Ваша честь, я напомню, на чем мы остановились. На том, что методы «нэт бэк» и метод «затраты плюс» в итоге стали использоваться и в Налоговом кодексе Российской Федерации и были включены в п.10 ст.40 Налогового кодекса Российской Федерации. Однако, несмотря на включение этих методов в ст.40 Налогового кодекса Российской Федерации, это не привело к дальнейшему созданию официального института публичных справочных цен на нефть и нефтепродукты для целей, в том числе, и налогообложения. Отдельные попытки инициировать создание прозрачной официальной методики формирования справочных цен, утверждаемой Правительством Российской Федерации или законодательно, фактически блокировались на уровне федеральных ведомств и законодателей, в том числе из-за естественного конфликта интересов между местными, региональными и федеральными бюджетами. Ваша честь, поясню. Бюджетный кодекс и вообще бюджетное законодательство Российской Федерации (а я сейчас говорю о периоде 1997-1999 года) было тогда совсем иным, чем сейчас. Соответственно, местные, региональные и федеральный бюджеты, в зависимости от видов налогов, боролись за свою долю в распределении по каждому виду налогов, в том числе каждый из них пытался «перетянуть одеяло на себя», если так образно можно выразить, для того, чтобы те или иные виды налогов полностью относились или к местному, или к региональному, или к федеральному бюджету. Поскольку вопросы бюджетного законодательства мы, к счастью, не рассматриваем, хотя я с ними достаточно хорошо знаком. Ваша честь, поясню, почему я с этим хорошо знаком. Банк «МЕНАТЕП Москва» с 1992 года оказывал услуги Министерству финансов Российской Федерации и Государственной налоговой службе Российской Федерации в силу неразвитости этих институтов, в силу отсутствия у них даже понимания принципа казначейства (я потом поясню, о чем идет речь). Поэтому мы, используя операционную систему банка, использовали ее для помощи налоговой службе в сборе налогов, а в какой-то части с 1993 года, если мне память не изменяет, подавляющая часть налогов, связанных, тогда это было еще, с уплатой в иностранной валюте, выполнял для органов федерального Правительства банк «МЕНАТЕП». И задача банка «МЕНАТЕП» была не только собирать эти налоги и зачислять их на счета Министерства финансов, но и зачислять их, уже выполняя фактически функцию будущего Федерального казначейства Министерства финансов, в соответствии с бюджетной классификацией доходов и расходов. Я могу сказать даже так, что в какой-то степени (слово «долдонить» почему-то не любят), будем считать так, в результате нашего долдонства Министерство финансов в итоге создало Федеральное казначейство. Потому что эта очевидная функция, которая должна была работать в Министерстве финансов, появилась, в общем-то, она достаточно поздно. С другой стороны, функции в этой части Федерального казначейства, естественно, иные и не связаны конкретно с этим предметом, с институтом справочных цен и, кому сколько достанется из поступающих налогов доли. Второй элемент – межведомственная конкуренция и безответственная бюрократия. Даже комментировать не буду, все про это знают. И самое главное (это мне известно как очевидцу из всех разговоров и встреч с представителями налоговых органов) откровенного бездействия и выжидания самих налоговых органов. Я не буду сейчас, Ваша честь, распространяться по поводу версий в отношении того, что именно это и устраивало, в том числе, налоговые органы Российской Федерации, потому что «в мутной воде проще ловить рыбку». Я таких версий высказывать не буду, потому что вполне понимаю, что экономика нефтяной отрасли и вопросы ценообразования – вопросы действительно сложные. Особенно они

сложные для Российской Федерации, которая является донором, потому что мы не всю нефть, которую добываем, потребляем на территории Российской Федерации, мы существенную часть нефти поставляем на международные рынки. И с учетом разных проблем, рисков, а мы часть глобального рынка, поэтому и риски на Российскую Федерацию глобальные. Да, действительно, эта тема сложная, профессиональная, я знаю, что ее пытались решать некоторые ведомства, но что происходило дальше, я сейчас объясню. Кроме того, Министерства и ведомства, критикуя проекты конкурентов, не смогли даже назначить или создать единый орган, ответственный за осуществление постоянного мониторинга за ценами на внутреннем рынке и механизма доведения данных до всех заинтересованных участников рынка и налоговых органов в том числе. Это был обычный «бюрократический футбол». Мне это достоверно известно и из личных встреч в то время с Министрами топлива и энергетики Генераловым и Родионовым. Наиболее детально проблемы нефтяной отрасли 1992-1999 годов в этой части были отражены в отчете Счетной палаты Российской Федерации от 24 декабря 2001 года №46 о результатах проверки «Состояние и развитие нефтяного комплекса России в 1998-2000 годах и его влияние на формирование федерального бюджета Российской Федерации», в котором констатировалось следующее. Я наиболее принципиальные моменты Вам объясню, Ваша честь. «Серьезным препятствием (это Счетная палата) для эффективного налогового контроля за применением внутрикорпоративных цен нефтяными компаниями является отсутствие российского свободного рынка нефти и невозможность применения положения ч.1 ст.40 НК РФ, в которой цены на нефть по любым сделкам с нефтью и нефтепродуктами признаются рыночными. Налоговым кодексом Российской Федерации не установлены официальные источники информации о рыночных ценах на товары, а также о биржевых котировках. Из-за отсутствия института российского рынка налогооблагаемая база по внутрикорпоративным ценам отсутствует. Правительству Российской Федерации (это те рекомендации, которые давала Счетная палата, а это, Ваша честь, уже 2001 год) необходимо внести дополнения в Налоговый кодекс Российской Федерации в части формирования института справочных цен и утвердить методику их формирования. Для определения уровня и динамики реальных рыночных цен в стране, смягчения ценовых колебаний считаем целесообразным сформировать ряд отсутствующих в России рыночных институтов, целью которых будут: создание нефтяной товарной биржи; фьючерского рынка нефтяных контрактов (при этом должен быть сохранен государственный контроль за ценами на продукцию и услуги естественных монополий); определение порядка установления экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, которые должны рассматриваться как механизм изъятия в доход государства ценовой ренты, часть которой может быть направлена на инвестиции в нефтяной комплекс России». На это определение, Ваша честь, все-таки, что же такое экспортные пошлины, я пока обращаю внимание аккуратно, я потом разьясню, но я полагаю, что все понимают, что при поставках нефти на экспорт с любого экспортера удерживается экспортная пошлина. Она не удерживается на узле учета «Транснефти» в регионе добычи, она удерживается только с тех, кто пытается нефть экспортировать. Таким образом, когда нам рассказывают про Роттердам (я пока этот вопрос не комментирую), я всего лишь обращаю на это внимание. Государство, в том числе Счетная палата, очень хорошо представляет экономическую сущность экспортной пошлины и очень четко принимает, что часть от экспортной цены государство автоматически забирает в свой карман, вне зависимости (подчеркиваю, вне зависимости) от того, как живет внутренний рынок Российской Федерации. Дальше продолжаю. «Контроль и влияние государства на развитие нефтяного комплекса должны быть усилены, в том числе и ценообразующая политика на нефтяном рынке». И дальше причины, которые они вскрывают. «Одной из основных причин кризисного положения в нефтяной промышленности, сложившегося в 1992-1999 годах, явилось отсутствие единого органа, определяющего государственную политику в нефтяном комплексе, регулирующего его

деятельность и отвечающего за развитие этой стратегически важной отрасли экономики страны. Бывшие Минэкономики России и Минтопэнерго, а также Минфин России и Минприроды России действовали разрозненно, преследуя свои узковедомственные цели, в ряде случаев противоречащие друг другу. До настоящего времени функции по комплексному решению проблем нефтяной отрасли, в частности, разработка баланса реальных потребностей российской экономики в нефти и нефтепродуктах, мер налогового, таможенного, лицензионного и инвестиционного регулирования, обеспечивающих развитие нефтяной промышленности с необходимыми стране темпами и пропорциями, распределена между различными федеральными органами исполнительной власти. В результате этого необходимые практические меры государственного регулирования нередко запаздывают, а в ряде случаев оказываются неэффективными. В целях разработки и реализации эффективной государственной политики по комплексному и гибкому регулированию развития стратегически важной нефтяной промышленности, обеспечивающей экономическую безопасность страны, считаем целесообразным рассмотреть вопрос о концентрации соответствующих функций в едином органе государственной власти». И здесь как раз пойдут факты, которые, Ваша честь, Вам будет полезно знать. «Налоговое законодательство, действующее в нефтяном комплексе, создано в 1992 году. Оно не было адаптировано к рыночным условиям и носило чисто фискальный характер, преследуя цель любыми путями наполнить федеральный бюджет. Уровень сбора налогов в народном хозяйстве в девяностых годах составлял не более 50%, а в нефтяной отрасли – 80-85%». Ваша честь, здесь я поясню, что то, что вчера рассказывал Тагирзян Рахимзянович Гильманов, проблемы с налогами, они были не только у «Юганскнефтегаза», они были присущи практически всем нефтяным компаниям России. Потому что то, как эти люди, я бы честно сказал так, наивно ошибаясь, но считали свою налоговую базу по советским методам, извините, как раз и предопределило тенденцию, что многие нефтедобывающие предприятия оказались должниками как бюджета, так и своих подрядчиков на астрономические суммы. Ведь только «Юганскнефтегаз», Ваша честь, когда я пришел в «ЮКОС» в 1997 году, по итогам 1996 года имел, я это назову простым словом, «дыру» почти в 1,5 миллиарда долларов. Правда, потом мы занимались вопросами, связанными с урегулированием такого рода убытков, задолженностей, вплоть до решений Правительства Российской Федерации, но я всего лишь констатирую факт. Они рекомендовали теперь (Счетная палата): «Необходимо проведение налоговой реформы в добывающих отраслях ТЭК, конечной целью которой должен стать переход на трехуровневую систему взимания налогов. Первый уровень – взимание государством разумно обоснованной части прибыли со всех субъектов предпринимательской деятельности. При этом в распоряжении хозяйствующих субъектов должны оставаться средства для инвестиционной и инновационной деятельности. Второй уровень – взимание государством разумно обоснованной части горной ренты. Действующая законодательная база в области недропользования по многим своим параметрам не соответствует сложившейся в отрасли структуре, в основном, истощенных запасов и действующей системе управления и регулирования вертикально-интегрированных компаний». Ваша честь, поясню, что в итоге, в общем-то, известно, с 2001 года часть фискальных и неэкономических подходов к взиманию налогов с нефтяных компаний было изменено. Были отменены сразу 4 налога, и появился так называемый единый налог: налог на добычу полезных ископаемых. Есть такой принцип – это адвалорный налог, у него сложная расчетная налоговая база. Но, что хорошо для бюджета и не вызывает никаких споров с 2001 года. Этот налог взимается с количества добываемой нефти, таким образом, к стоимостным критериям он не привязан. В какой-то степени основная проблема с налогом на добычу полезных ископаемых, она уже состоит в так называемой методике правильных расчетных коэффициентов, связанных с разными горно-геологическими условиями разных нефтедобывающих предприятий, потому что одним достались, если так упростить тему, легкие месторождения, свежие, новенькие, а

другие вынуждены дорабатывать месторождения, у которых обводненность бывает, Ваша честь, за 90%. Как Вам говорят нефтяники, мы на самом деле качаем воду, а не добываем нефть, потому что для того, чтобы добыть от 3 до 5% собственно нефти в ста процентах, 95-98% этой воды обратно потом нужно будет закачать в пласт. Более того, при затратах на месторождения, которые находятся в последней стадии разработки, Ваша честь, как ни странно, на оборудование или на электроэнергию надо тратить еще больше, потому что в начальной стадии принудительных методов для извлечения нефти из пласта нужно минимально, а в самом конце – максимально. И в этом еще проблема. Я могу констатировать (это мне уже известно, несмотря на то, что я в нефтяной компании «ЮКОС» не работал), что в этой части в 2001 году, в части горно-геологической ренты, многие вопросы для нефтяников были сняты. В том числе, кстати, и для налоговых органов, хотя покажу Вам и потом приведу один смешной момент, когда методы налогового терроризма или методы фискального подхода приводили к экзотическим случаям, что налоговые органы пытались получать налог на добычу полезных ископаемых не с нефти, соответствующей ГОСТу, а со скважинной жидкости, то есть с воды. Такие случаи в Российской Федерации тоже есть, они разрешались в арбитражных судах. Я в той части, где это касается нашего дела, несколько примеров потом приведу. И в завершение выводы Счетной палаты: «Для преодоления сложившейся ситуации главным стратегическим направлением должна стать разработка единого пакета соподчиненных законодательных и нормативных актов, обеспечивающего гибкое (стимулирующее) налогообложение в части эксплуатации истощенных запасов, ввода в разработку трудноизвлекаемых запасов с помощью новых технологий, ввода в эксплуатацию бездействующих, законсервированных и контрольных скважин, применения методов повышения нефтеотдачи пластов. В результате проведенных проверок подтверждаю, что основная причина перевода нефтяных скважин в категорию бездействующих и их консервации из-за низкого дебита нефти и высокой обводненности – действующая налоговая система, которая ориентирована на налогообложение высокодебитных месторождений и не учитывает объективно обусловленного роста издержек добычи по мере уменьшения дебитов скважин и роста обводненности». Бюллетень Счетной палаты, Ваша честь, это, как доказательство, представлю. Теперь что дальше? Актуальность этой же проблемы и ее нерешенность в последующие годы, в 2000-2001, выпукло продемонстрированы в аналитической справке «Проблемы налогообложения нефтяной отрасли» за подписью глав Минэкономразвития России Грефа и Министра по налогам и сборам России Букаева, представленной 18 декабря 2000 года Президенту Путину. Несмотря на то, что в приложении 4 к данному докладу был приложен проект распоряжения Правительства Российской Федерации о разработке методики расчета справочных цен на нефть и нефтепродукты для целей налогообложения и представления ее в Правительство Российской Федерации к 01 декабря 2001 года для введение в действие, однако и это предложение в итоге не было реализовано, на что я обращаю внимание суда. Проект распоряжения Правительства Российской Федерации, Ваша честь, был в свое время приведен в газете «Коммерсантъ» №240 от 22 декабря 2000 года. Это, как доказательство, я точно так же приобщу. Но на что я обращаю Ваше внимание? Что и к 01 декабря 2001 года института официальных справочных цен в Российской Федерации не существовало. Мне достоверно известно, что и до 02 июля 2003 года, даты моего незаконного ареста, в Российской Федерации федеральным органам власти так и не удалось создать биржевой рынок нефти и нефтепродуктов, официальные методики, то есть институт публичных справочных цен для определения цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке, в том числе для целей налогообложения. О том, что данная проблема так и не была решена к 2006 году, свидетельствует аналитический доклад Института проблем рынка Российской академии наук (директор Института – академик Петраков), в котором было указано: «Одна из самых непрозрачных сфер налогового законодательства – определение цены товара по ч.1 ст.40 Налогового кодекса, которая

дает огромный простор для трактовок. Эта проблема усугубляется практически полным отсутствием в стране открытых рынков товаров, где можно достаточно легко узнать реальные справочные рыночные цены. Вся торговля, по крайней мере, оптовая, в значительной мере связана с закрытыми цепочками поставок, многие из которых сохранились с советского времени. В такой закрытой системе организация торгового оборота, которая сложилась в России, существуют огромные возможности для того, чтобы допускать различные трактовки того, что такое справедливая рыночная цена». Хотя, Ваша честь, есть объективный фактор объяснения, почему этого нет до настоящего времени. В Российской Федерации одним из основных покупателей нефтепродуктов являются представители бюджета и иных государственных предприятий и организаций. Я полагаю, что они в первую очередь не заинтересованы в том, чтобы существовал официальный институт, который позволял бы любому участнику рынка узнавать, сколько стоит то или иное. Ведь, Ваша честь, в какой-то степени (сейчас август 2010 года) смешно: население Российской Федерации, в общем-то, уже в девяностых годах привыкло к тому, что ежедневно люди знают, по крайней мере, курс Центрального Банка, сколько за один доллар полагается рублей. Точно так же российское население в курсе, сколько, согласно агентству «Платс», стоит нефть марки «Брэнт» на западных рынках, сколько стоит российская нефть марки «Юралс» (подчеркиваю) на западных рынках. В России этого до сих пор нет. Более того, в России уже все знают, как работают биржи. Рынки акций – пожалуйста, на бирже каждый может ежедневно, практически в онлайн-режиме смотреть, как происходят торги на бирже, и определять момент, когда ему покупать и когда ему продавать. Таким образом, Ваша честь, я могу констатировать, что и на сегодняшний день, до сегодняшнего дня официального института справочных цен на нефть в Российской Федерации не существует потому, что это кому-то выгодно. Теперь вернемся поподробнее к нашей теме. Негативными факторами, влияющими на ценообразование нефти на внутреннем рынке в 1997-1999 годах, являлись: дефицит федерального бюджета, диспаритет цен на нефть и нефтепродукты в сравнении с ценами иных отраслей, низкая платежеспособность потребителей, в результате чего уровень денежных расчетов в отдельные периоды был ниже 30%, а в целом не превышал 50-60%. Основной формой оплаты в тот период был бартер, зачеты и тому подобное. Финансовый кризис 1998 года еще более обострил эти проблемы, особенно проблему неплатежей. Чтобы была понятна проблема, приведу пример, Ваша честь, простой. Цена одной тонны мазута во второй половине 1998 – первой половине 1999 годов была ниже цены одной тонны нефти, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Счетная палата Российской Федерации также отмечала, что низкий выход наиболее ценных продуктов нефтепереработки сделал в тот период относительно невысокой среднюю рыночную цену корзины нефтепродуктов, получаемых из одной тонны нефти, которая, Ваша честь, примерно на 20-25% ниже цены одной тонны сырой российской нефти. Далее, Ваша честь, уже пойдем поконкретнее. Метод «нэт бэк» от нефтепереработки. Итак, что же такое определение стоимости нефти методом «нэт бэк» от нефтепереработки? Я полагаю, что суду уже понятно, что в соответствии с государственными балансовыми заданиями Минтопэнерго порядка 70% добываемой нефти «ЮКОС» был обязан поставлять на свои российские нефтеперерабатывающие заводы для выработки нефтепродуктов, в первую очередь для обеспечения поставок нефтепродуктов для федеральных нужд: для поставок Минобороны, МВД, МЧС, Пограничной службе ФСБ Российской Федерации, по программе «Северный завоз», сельхозпроизводителям и так далее и тому подобное, а также для иных потребителей внутреннего и внешнего рынков. Естественно, что финансирование поставок для федеральных нужд обеспечивалось за счет бюджета, в связи с чем существовал достаточно строгий контроль за применяемыми при этих поставках ценами. Поскольку часть поставок для федеральных нужд осуществлялась на тендерной основе, применяемые для этих поставок цены на различные виды партий и марок нефтепродуктов признавались экономически обоснованными и служили

своеобразным маркером, эталоном (но, подчеркиваю, не в буквальном смысле эталоном, а своеобразным) для определения цен на каждой стадии для участников всей цепочки ценообразования от добычи нефти, транспортировки нефти до нефтеперерабатывающих заводов, нефтепереработки, транспортировки нефтепродуктов и до их поставки организациям нефтепродуктообеспечения. Таким образом, использование метода «нэт бэк» позволяло получить в общем виде расчетную цену партии нефти как разность между договорной ценой партии нефтепродуктов и затрат, понесенных на: транспортировку нефти по системе магистральных нефтепроводов АК «Транснефть» от места добычи до нефтеперерабатывающих заводов в соответствии с установленными тарифами; нефтепереработку нефти на нефтеперерабатывающем заводе; транспортировку нефтепродуктов по системе нефтепродуктопроводов «Транснефтепродукт» в соответствии с установленными тарифами; прочие транзакционные издержки, связанные с расходами и рисками по перевалке, хранению, расходов на финансирование и тому подобных коммерческих затрат; уплату налогов, акцизов и тому подобное, а также обычной прибыли участников цепочки. Если забыть про длинные наименования и на это внимание не обращать, то цена нефти равняется цене нефтепродуктов минус все связанные с этим затраты. Я всего лишь поподробнее расшифровал факторы, которые существенно влияют и влияли на ценообразование как нефтепродуктов, так и исходного звена: нефти. Вместе с тем, необходимо отметить, что написать формулу на бумаге достаточно легко, но в реальной жизни нефтяного сектора России все было намного сложнее. Достаточно просто определить затраты на транспортировку нефти, поскольку тарифы АК «Транснефть» являлись одинаковыми для всех участников рынка и общедоступными. Общеизвестно, что деятельность АК «Транснефть», как субъекта естественных монополий в топливно-энергетическом комплексе России, регулируется государством посредством установления Федеральной энергетической комиссией Российской Федерации (это ФЭК России) тарифов на транспортные услуги и распределения Минэнерго России права доступа к экспортным нефтепроводам и терминалам в морских портах. Аналогичным образом определялись затраты на транспортировку нефтепродуктов по системе нефтепродуктопроводов «Транснефтепродукта» - другой естественной государственной монополии. Вместе с тем, поскольку затраты на транспортировку по системам АК «Транснефть» и АК «Транснефтепродукт» определялись путем умножения тарифа, устанавливаемого в рублях на тонно-километр, нефтедобывающие общества, находящиеся на значительном удалении от нефтеперерабатывающих заводов, ставились в экономически невыгодные условия по сравнению с нефтедобывающими обществами, месторождения которых находились вблизи нефтеперерабатывающих заводов. Аналогичным образом нефтеперерабатывающие заводы, удаленные от центров нефтепродуктообеспечения, находились в неравных условиях с нефтеперерабатывающими заводами, которые располагались вблизи организаций нефтепродуктообеспечения. Например. В Самарском регионе были одновременно сконцентрированы нефтедобывающее общество «Самаранефтегаз», 3 нефтеперерабатывающих завода (это Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод, Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод и Сызранский нефтеперерабатывающий завод) и даже организация продуктообеспечения: «Самаранефтепродукт». При этом, мощности по переработке трех нефтеперерабатывающих заводов в несколько раз превышали уровень добычи «Самаранефтегаз». А вот «Юганскнефтегаз» находился в прямо противоположной ситуации, не имея вблизи вообще свободных мощностей нефтеперерабатывающих заводов. Похожая ситуация была и в «Томскнефти», поскольку ближайший Ачинский нефтеперерабатывающий завод мог перерабатывать менее половины добываемой нефти «Томскнефти». Для того чтобы суд наглядно мог убедиться, на каком расстоянии находились основные производственные активы «ЮКОСа» и их концентрация, эти объекты специально нанесены на карту. Ваша честь, чтобы было визуально понятно: вот это широко известный Роттердам, вот здесь находится Аугуста

(это порт Сицилии, базис поставки – Медитерайнен). Он упоминается у нас: помимо «Юралс СИФ Роттердам» есть еще «Юралс СИФ Медитерайнен» (Средиземное море). Базис поставки и все ценовые параметры определяются от порта Аугусты. Это Сицилия, Италия. Теперь, где находится у нас, Ваша честь, «Юганскнефтегаз», основное добывающее предприятие «ЮКОСа»? Здесь находится «Томскнефть», штаб-квартира – город Стрежевой. Я сейчас, Ваша честь, не буду рассказывать о газовых активах «ЮКОСа», я пока о нефти. И вот так называемый самарский узел, где сразу аж 3 завода, добыча: добывающее предприятие «Самаранефтегаз», и здесь же находится «Самаранефтепродукт». Поясню, Ваша честь, что «Транснефтепродукт» по своей системе трубопроводов транспортирует только определенные марки нефтепродуктов. «Транснефтепродукт» не транспортирует по своей системе продуктопроводов, например, мазут и иные виды продуктов нефтепереработки. В основном это касается так называемой категории «светлых» нефтепродуктов. Более того, система продуктообеспечения была создана в советское время для обеспечения безопасности страны и особо важных федеральных нужд. Многие организации нефтепродуктообеспечения (или в простонародье их «базы» называют) – это хранилища, в том числе резервные хранилища, для мобилизационных нужд и для нужд государственного резерва, поэтому от некоторых нефтеперерабатывающих заводов (а самарский узел, с учетом Сызранского завода, который во время войны еще был построен, в 1942 году), имеет сетку нефтепродуктопроводов, по которым транспортируются светлые нефтепродукты. И у «ЮКОСа» в части его этой южной части, если так ее можно назвать, под Москвой (здесь Орел, Тамбов и так далее) существует принадлежащая государству система продуктопроводов «Транснефтепродукт», по которой «бегают» бензин, керосин и так далее. Что выгодно? Не используется железная дорога, а эта жидкость течет по трубе, что существенно дешевле, чем использование любых иных видов транспортировки нефтепродуктов. Про транспортировку мазута можно будет поговорить. На что я хочу обратить внимание? Наши «высокоученые» оппоненты не понимают, что нефтепродукт как таковой – это слово, но на самом деле нефтепродуктов не бывает – это просто общее наименование огромной линейки продуктов, которые выпускаются нефтеперерабатывающими заводами, а с точки зрения стоимостных или ценовых параметров все прекрасно понимают, что мазут это одно, а высокооктановая линейка бензинов это совсем иное. И хранятся они по-разному, и продаются они по-разному, и транспортируются они по-разному, более того, и потери при их транспортировке и хранении, Ваша честь, на что я потом тоже обращу внимание, точно так же абсолютно разные. Таким образом, эти факторы, в том числе как географические, связанные с расположением, так и горно-геологические, всегда приходится учитывать при расчете цен или при планировании цен, при планировании затрат, при планировании бюджетов как каждому отдельному элементу «Нефтяной компании «ЮКОС», так и нефтяной компании в целом. «ЮКОС», как вертикально-интегрированная компания, экономическими методами «выравнивала» эти разные условия, вызванные разными горно-геологическими характеристиками месторождений и экономико-географическими условиями размещения производственных мощностей, беря на себя экономические и иные риски. Это также вызывалось налоговой целесообразностью, поскольку в то время дифференцированных ставок налогообложения, учитывающих эти факторы, просто не существовало. Для определения цены нефти в договорах купли-продажи, ежемесячно заключаемых в соответствии с основными условиями генеральных соглашений (здесь ссылки на них, Ваша честь, я привел) между «Нефтяной компанией «ЮКОС» и его дочерними нефтедобывающими обществами «Юганскнефтегаз», «Самаранефтегаз» и «Томскнефть», в компании была установлена специальная процедура, предусмотренная соответствующими регламентами, стандартами и распоряжениями. В соответствии с этой процедурой, коротко говоря, сначала рассчитывались две цены: цена продажи нефти дочерними нефтедобывающими обществами «ЮКОСа», определяемая методом «затраты

плюс» (и эту функцию выполняло ЗАО «ЮКОС ЭП»); цена покупки нефти «ЮКОСом» у своих дочерних нефтедобывающих обществ, определяемая методом «нэт бэк» (это делало ЗАО «ЮКОС РМ»). И далее эти две цены расчетные после внутрикорпоративной проверки экономической обоснованности расчетов этих цен превращались в результате согласования в окончательную единую договорную цену, применяемую в договорах на конкретный период, как правило в месяц. В общем виде эта процедура выглядела следующим образом. Службы ЗАО «ЮКОС РМ» ежемесячно рассчитывали планируемую выручку от продажи нефтепродуктов и их фактическую стоимость, исходя уже из заключенных договоров и возможностей реализации незаконтракованных объемов нефтепродуктов, а также определяли планируемую цену покупки нефти методом «нэт бэк». Далее эти данные предоставлялись в главное планово-бюджетное управление, которое возглавляли Самусев, а после него Антонова, для последующей проверки и согласования. Службы «ЗАО «ЮКОС ЭП», в свою очередь, рассчитывали планируемую выручку от реализации нефти и фактические затраты на ее добычу и подготовку методом «затраты плюс», то есть к планируемой стоимости фактических затрат прибавлялась прибыль, определяемая исходя из планируемой рентабельности продаж. В тот период, в 1997-1999 годах, в целом по блоку «апстрим», то есть «ЮКОС ЭП», рентабельность продажи нефти устанавливалась на уровне 15-25%. Определенная таким образом планируемая цена продажи нефти методом «затраты плюс» также представлялась в главное планово-бюджетное управление для согласования. Далее главное планово-бюджетное управление (как я уже сказал, Самусев Александр Львович до 1998 года, а далее Антонова Галина Михайловна) в соответствии с установленными в компании принципами метода «совокупной справедливости», используя отраслевые методики, заключения экспертов и оценщиков, данные Госкомстата, прогнозы рынка, сведения по ценам конкурентов и иные данные, проверяло экономическую обоснованность расчетов, исключая факторы субъективизма, и рекомендовало так называемую «справедливую» цену нефти, после чего проходило окончательное согласование цены между руководителями ЗАО «ЮКОС ЭП», ЗАО «ЮКОС РМ» и «Нефтяной компании «ЮКОС». Применение такой процедуры в связи с отсутствием в Российской Федерации официального института цен на нефть было рекомендовано «ЮКОСу» международными консультантами и юристами и согласовано с аудиторами компании из «ПрайсвотерхаусКуперс» с целью минимизации рисков. Необходимость использования принципов стандарта «совокупной справедливости» диктовалась еще и тем, что сделки купли-продажи нефти, заключаемые между так называемыми «родственными» сторонами, то есть материнской «Нефтяной компанией «ЮКОС» и дочерними нефтедобывающими компаниями «Юганскнефтегаз», «Самаранефтегаз» и «Томскнефть», могли также затрагивать интересы миноритариев и налоговых органов. Поэтому проводимая в «ЮКОСе» проверка на соответствие стандарту «совокупной справедливости», состоящая из проверки объективности сделок, то есть проверки порядка согласования сделки, которая включает вопросы сроков, инициирование, структурирование, одобрение и заключение сделок, а также проверки справедливости цены: проверки всех существенных экономических условий сделки, направленной на рассмотрение конкретных рыночных факторов и рисков, влияющих на ценообразование, подтверждала экономическую обоснованность цен и минимизировала риски, в том числе субъективного фактора. Ваша честь, почему я каждый раз говорю о рисках и о субъективных факторах? Ведь вопрос согласования цены достаточно сложный. Ваша честь, много людей, если говорить попроще, пытаются доказать свою правоту, очень много. Представители нефтедобывающих обществ (у них своя правота), представители нефтеперерабатывающих заводов (у них своя правота), представители организаций нефтепродуктообеспечения или, как попроще мы говорим, «сбыты» (у них своя правота), у тех, кто занимается работой на международных рынках, своя правота, и самое главное – у финансистов своя правота. А где же взять все эти деньги, которые каждый со своей субъективной позиции умеет

считать лучше любого казначея? Вот как раз один из вопросов, Ваша честь, который решался и достаточно сложно в 1997-1999 годах в компании «ЮКОС» и в ее дочерних предприятиях – это перевод всех расчетов на казначейский денежный принцип расчетов. Поясню, с чем это связано. Цена продажи нефти или нефтепродуктов, где вид расчета не определен (это договоры были типа бартера, где – поёрничаю немножко – одна тонна менялась на 5 куриц), не создавала реальную денежную эквивалентную стоимость, поскольку сама по себе денежная оценка исходила и для той, и для той стороны из собственно субъективного подхода. Таким образом, формальная цена одной тонны нефти могла быть как выше в 5 раз (выше ее себестоимости), так и ниже в 5 раз, поскольку на самом деле, например, для голодного, извините за выражение, нефтедобывающего предприятия важнее была курица, потому что есть было нечего, а сколько за это отдать тонн нефти, не принципиально. Наверное, Вам известно, и, в общем-то, многим известно, что 1997, а особенно 1998 и начало 1999 года (я потом об этом поподробнее скажу) у нас экономики в цивилизованном понимании этого слова в стране просто не было. Я сам очевидец, когда у нас половина работающих свою заработную плату в виде кукурузных хлопьев, самоваров, спичек продавала. Вот они стоят вдоль дорог под Москвой и пытаются (им зарплату этим выдавали) эту «зарплату» обменять на любые деньги. Таким образом, Вы приблизительно представляете, что в конце 1998 года и в начале 1999 года у нас происходило с так называемыми ценами и то, что я называю так называемым диспаритетом цен. Реальной цены за деньги в тот период фактически не было. Почему в «ЮКОСе» достаточно жестко в тот период, поскольку я к этому имею непосредственное отношение, жестко держалась денежная цена 250 рублей, грубо, несколько месяцев? Потому что, Ваша честь, за 250 рублей, извините, денег я мог нефти купить больше, чем у «Юганскнефтегаза», у любого иного нефтедобывающего предприятия, не входящего в «ЮКОС», на «живые» деньги. А за «фантики», как тут выражаются наши «высокоученые» оппоненты, какие-нибудь я мог нарисовать цену, как ее рисовали некоторые другие, и 500 рублей, и 600, но это не деньги. Дальше эти «фантики» приходили в общество, и дальше кто-то должен был с этими «фантиками» точно так же идти на улицу, «на панель», и попробовать их на какие-нибудь деньги обменять. То есть формально в учете они зачем-то оцениваются, и никто их не взвешивает с точки зрения реального денежного эквивалента, а на самом деле истратить их реально по этой же оценке невозможно: дисконт большой. Самая главная проблема была в 1998 году – начале 1999 года у «Томскнефти», потому что от наследия прежнего менеджмента осталось очень много так называемых бартерных обязательств, когда нефть менялась на тулупы, на курицы и так далее. И этот бартерный коэффициент, в том числе, как только специалисты «ЮКОСа» вместе с командой Андрея Натановича Раппопорта стали разбираться, в том числе и поэтому увеличилась потом налоговая задолженность «Томскнефти», потому что их проблема, или проблема прежнего менеджмента, заключалась в том, что их представления о том, как такого рода операции отражаются в бухгалтерско-финансовой отчетности, оказались, мягко говоря, ошибочными. Таким образом, используя законные полномочия, профессиональные составы совета директоров «ЮКОСа», его исполнительный орган (это в разные периоды или ЗАО «РОСПРОМ», или «ЮКОС-Москва»), исполнительные органы управления нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и сбытовых организаций (соответственно, это ЗАО «ЮКОС ЭП», ЗАО «ЮКОС РМ»), обладая соответствующей информацией о конъюнктуре и рисках рынка нефти, имели возможность намного лучше так называемого следствия согласовывать и определять, исходя из наиболее взыскательного стандарта (так называемый принцип «совокупной справедливости») уровень рыночных цен на нефть и иные внутрикорпоративные цены для нефтедобывающих предприятий «ЮКОСа», учитывая факторы объективности сделки и справедливости цены, при так называемом трансфертном ценообразовании, что и позволило «ЮКОСу» в итоге стать лучшей нефтяной компанией России. Ваша честь, можно сейчас перерыв объявить?

Подсудимый Ходорковский М.Б.: поддерживаю.

Защитник Левина Е.Л.: поддерживаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: поддерживаю.

Защитник Купрейченко С.В.: поддерживаю.

Защитник Ривкин К.Е.: поддерживаю.

Государственный обвинитель Шохин Д.Э.: не возражаю.

Государственный обвинитель Лахтин В.А.: не возражаю.

Государственный обвинитель Ибрагимова Г.Б.: не возражаю.

Государственный обвинитель Смирнов В.Н.: не возражаю.

Суд,

Постановил:

Ходатайство подсудимого Лебедева П.Л. удовлетворить, объявить перерыв.

Судом объявляется перерыв.

12 часов 50 минут – судебное заседание продолжено в том же составе.

Подсудимый Лебедев П.Л.: Ваша честь, поясню, основную цель разбивки расчетов, которая осуществлялась. В первую очередь, это определение и установление экономически обоснованного уровня себестоимости запланированного к добыче объема нефти. Так как именно этот запланированный к добыче объем нефти необходимо законтрактовать и продать на рынке, а не какой-то условный, абстрактную одну или две тонны нефти. Ваша честь, Вы уже из материалов дела знаете, что речь идет о десятках миллионов тонн нефти. И вчера Тагирзян Рахимзянович Вам сообщил, что такое «Юганскнефтегаз», всего лишь один из элементов «ЮКОСа», в 2003 году. 50 миллионов тонн нефти в год. Для того чтобы Вы понимали, в сопоставлении с другими что это значит, если всего лишь забыть про «Лукойл» - основной конкурент «ЮКОСа», то один «Юганскнефтегаз» добывал больше, чем все остальные компании, больше, чем «Сибнефть», больше, чем «Сургутнефтегаз», и так далее. Таким образом, задача, которая ставилась при определении размеров бюджета, запланированных объемов добычи, она в первую очередь определялась и эффектом масштаба. То есть речь шла о продаже, или о реализации, всего объема добычи. Причем при проверке предлагаемых расчетов и рекомендуемых цен как ЗАО «ЮКОС ЭП», так и ЗАО «ЮКОС РМ», основная вещь, как я уже сказал, сводилась к жесткой проверке себестоимости. Потому что, чтобы было понятно, это вовсе не означает, что нефтедобывающие предприятия могли включать в себестоимость любые затраты. Как раз нет. Реальная конкуренция между нефтяными компаниями как в мире, так и в Российской Федерации, ведется не только на рынках сбыта, но и в какой-то степени, или в первую даже очередь временами, за себестоимость одной тонны нефти, так как именно низкая себестоимость одной тонны нефти создает основные условия для правильной ценовой и маркетинговой политики на конкурентном рынке. Именно на этом конкурентном рынке, рынке себестоимости, «ЮКОС» обогнал почти всех своих основных конкурентов. А по состоянию на 2002-2003 год из презентаций и встреч с аналитиками, на которых я присутствовал вместе с другими акционерами «ЮКОСа», мне было известно, что «ЮКОС» в Российской Федерации и даже по сравнению с его иностранными конкурентами в части себестоимости добычи одной тонны нефти был номером один. Именно такой подход обеспечивал далее в ценовой политике соблюдение принципа социальной ответственности компании «ЮКОС» в первую очередь перед потребителями в Российской Федерации. Именно поэтому даже в тяжелейшие 1998 год и 1999 год, и в последующие годы также «ЮКОС» был одним из основных поставщиков нефтепродуктов для федеральных нужд и никогда не закладывал при расчете стоимости нефтепродуктов для федеральных нужд цену нефти по стоимости ее продажи, как выражается прокурор Смирнов, в Роттердаме. Я думаю, если бы я хотя бы раз это сделал на переговорах с Министерством обороны или с пограничной службой ФСБ, они меня расстреляли бы, наверное, прямо тут же, как государственного преступника. Ваша честь, вопрос, который пытаются инициировать наши оппоненты, так

называемая манипуляция с ценами, для меня звучит, поймите правильно, абсурдно. Поясню, почему. О какой может идти манипуляции цен речь, если все основные дочерние общества «ЮКОСа», и сама материнская компания, являясь открытыми акционерными обществами, публикуют свою отчетность? Даже любой школьник, зная объем добычи «Юганскнефтегазом» и посмотрев показатель выручки, в результате простой операции (для которой привлекают у нас уважаемых экспертов из МВД) способен разделить выручку на объем добычи и получить приблизительно, сколько стоит тонна нефти при продаже и какова ее себестоимость. Эти показатели есть в публичной финансовой отчетности. Причем, я хочу сказать, Ваша честь, не в консолидированной финансовой отчетности по стандартам Ю Эс ГААП, а в отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета. Я, Ваша честь, заранее забегаю вперед (я потом на это обращаю внимание), официальная отчетность нефтедобывающих предприятий, заверенная их официальным независимым аудитором, компанией «ПрайсвотерхаусКуперс», никогда никем не оспаривалась, аудиторские заключения «ПрайсвотерхаусКуперс» по отчетности нефтедобывающих предприятий никогда не отзывал, в том числе, до настоящего времени. Про эти проколы стороны обвинения я буду рассказывать, когда перейду к предмету так называемого хищения нефти. Но на это, Ваша честь, я сейчас обращаю внимание всего лишь для того, чтобы лишний раз подчеркнуть: я не понимаю, в чем меня обвиняют. Если бы наши оппоненты сделали бы наоборот (ведь нужно было дискредитировать отчетность потерпевших, Ваша честь, а не отчетность так называемого похитителя), тогда бы можно было с ними о чем-то поговорить. А у так называемых назначенных ими потерпевших и отчетность в порядке, и аудиторские заключения в порядке, и прибыль от продажи нефти они получают, согласно этой отчетности, каждый год, и налоги с прибыли платят в бюджет каждый год. На эту тему, я уже сказал, я поговорю подробнее, когда перейдем к предмету хищения. Возглавляемая Антоновой Галиной Михайловной экономическая служба «ЮКОСа» (Главное планово-бюджетное управление) была одна из самых лучших, если не лучшей в стране, а ее (Антоновой) высокий профессионализм, высокие деловые и моральные качества не оставляют никаких сомнений в том, что требования к экономической обоснованности принимаемых решений в «ЮКОСе» при бюджетировании и ценообразовании соблюдались неукоснительно. А тот факт, что в сфабрикованном деле протоколы допросов Антоновой и других руководителей экономического блока «ЮКОСа» отсутствуют, этот вывод только подтверждает. Здесь я, чуть забегаю вперед, Ваша честь, сообщу Вам о том, что мне также достоверно известно, что все сделки купли-продажи нефти 1997-1999 годов были одобрены решениями совета директоров и собраний акционеров дочерних нефтедобывающих обществ, а в 2002 году, в связи с подготовкой к листингу, все последующие сделки после 1997-1999 года были также одобрены единственным акционером этих «дочек»: «Нефтяной компанией «ЮКОС». Ссылки на материалы дела я здесь для удобства сделал. Еще раз и в этом месте разумно дать дополнительные пояснения используемым мною некоторым терминам, поскольку у меня и у оппонентов прямо-противоположное понимание содержания основных экономических терминов, применяемых в экономических законах и экономической науке, поскольку, например, они уверены, что при хищении всей продукции у предприятия может быть прибыль, и ничего в этом абсурдного не видят. Итак, Ваша честь, метод «затраты плюс». Цена нефти равняется фактической стоимости плюс прибыль. Я всего лишь здесь поясню, что для производителя - это фактическая стоимость затрат, необходимых для производства товара (нефти), а для покупателя нефти - это цена, заплаченная за товар (нефть), то есть так называемая цена покупки. Прибыль - это надбавка к фактической стоимости затрат или цене покупки для обеспечения рентабельности и рентабельной деятельности предприятия. Показатели рентабельности продаж. Ваша честь, краткий комментарий. Поймите мое изумление, хотя изумить меня уже, в общем-то, мало чем можно, когда наши оппоненты, рассматривая предмет обвинения в хищении всей добываемой нефти, свидетелей расспрашивают, а какая у них была рентабельность

продаж. Честно говоря, хочется смеяться. И самое главное, у этих же свидетелей спрашивают, как после хищения у них всей продукции, на что они использовали прибыль, и как они подходили к вопросу, какую часть дивидендов из этой прибыли можно было или не нужно было заплатить акционерам. Итак, показатели рентабельности продаж. Рентабельность продаж – это показатель эффективности, определяемый как частное от деления прибыли от продажи нефти на фактическую стоимость затрат на ее добычу и подготовку по формуле. Здесь, Ваша честь, приведена простая и расширенная формула, то есть прибыль делится на фактическую стоимость и умножается на 100%, или, если расшифровать этот коэффициент рентабельности продаж, это цена минус фактическая стоимость, опять же, разделить на фактическую стоимость и умножить на 100%. Довожу до Вашего сведения, Ваша честь, что фактическая средняя рентабельность продаж «Юганскнефтегаза» за 1997-1999 годы составила 16,5% при выручке 26,8 миллиарда рублей, фактической стоимости (себестоимости) продаж 23 миллиарда рублей и прибыли от продажи 3,8 миллиарда рублей. Дальше, Ваша честь, подставляя эти показатели в формулу, мы получаем результат. 3,8 миллиарда рублей (это прибыль) разделить на фактическую стоимость 23 миллиарда, умножить на 100, получается 16,5%. Или, если подставить верхний показатель выручку от продаж минус фактическую стоимость и разделить на те же самые показатели фактической стоимости, то есть 26,8 миллиарда минус 23 миллиарда разделить на 23 миллиарда и умножить на 100%, получаются те же самые 16,5%. А фактическая средняя рентабельность продаж за 1998-1999 годы, на что я обращаю, Ваша честь, внимание, составила 23,8% при выручке 18,2 миллиарда рублей, фактической стоимости (или себестоимости продаж) 14,7 миллиарда рублей, прибыли от продаж 3,5 миллиарда рублей. Соответственно, подставляя эти же показатели в формулу, мы получаем показатель рентабельности продаж за эти два года. Что я здесь хочу пояснить, Ваша честь, за 1998 и 1999 годы? В «ЮКОСе» я занимал две функции в тот момент. Я был заместителем председателя правления «ЮКОС Москва». Эта структура тогда оказывала услуги ЗАО «РОСПРОМ» по управлению «Нефтяной компанией «ЮКОС» в целом. «ЮКОС Москва» – это будущий создаваемый корпоративный центр и исполнительный орган «Нефтяной компанией «ЮКОС», которым «ЮКОС Москва» стала в мае 2000 года. Одновременно, как я уже сказал, я был президентом ЗАО «ЮКОС РМ» по совместительству. Самый сложный период 1998-1999 года, я бы казал так, это после августовского кризиса 1998 года и начальный период 1999 года. Я заранее хочу, может быть, даже и извиниться перед всеми своими коллегами по ЗАО «ЮКОС РМ», я «резал» их бюджеты нещадно. Подчеркиваю, я, руководитель ЗАО «ЮКОС РМ», «резал» нещадно бюджет всех предприятий, где я был исполнительным органом, для того, чтобы на плаву удержались мои коллеги из ЗАО «ЮКОС ЭП». Если бы я в тот момент подходил к предприятиям нефтепродуктообеспечения, нефтеперерабатывающих заводов и иных организаций, которые занимались сбытом, с подходами среднеотраслевой рентабельности, я бы «посадил» всю добычу. Хотя честно могу сказать, и нефтеперерабатывающие заводы, и организации нефтепродуктообеспечения имели право (подчеркиваю, имели право) требовать свое. Наоборот, именно в этот период все финансовые ресурсы и возможности вертикально-интегрированной компании «ЮКОС» были направлены на то, чтобы обеспечивать и поддерживать добычу. Практически задача в этот период, в 1998 год (во второй половине) и в первой половине 1999 года, если сказать округленно, мы практически не упали по добыче. Может быть, какое-то в этот период и было падение добычи, но, в общем, оно было незначительное. Ведь основная задача, когда средние контрактные цены 7-8 долларов за баррель и каждая тонна нефти, отправляемой на экспорт, приносит компании «ЮКОС» убытки (подчеркиваю, убытки), предоставить в этой ситуации возможность нефтедобывающим предприятиям самим выкручиваться – это значит не представлять, кто чем занимается и кто за что отвечает, и кто какую ответственность и за что в компании несет. Тем более, Ваша честь, Вы видели всех руководителей (подчеркиваю, всех руководителей) нефтедобывающих предприятий

«ЮКОСа». У них возможностей для этого никаких не было. Я уж не говорю о ресурсах финансовых, у них трудовых ресурсов для этого не было. Я уж не говорю о том, что, в общем-то, как-то неудобно из города Нефтеюганск организовывать международную торговлю нефтью. Так редко, в общем-то, в мире кто делает, но даже если этот экзотический вариант рассматривать. Я почему обращаю внимание на эти показатели? Ваша честь, Вам известно из консолидированной финансовой отчетности «ЮКОСа», за 1998 год компания получила «дыру» или убытки, подчеркиваю, порядка что-то под 20 миллиардов рублей. Причем, хочу обратить внимание, что практически все эти убытки были на корпоративном блоке и на моем блоке ЗАО «ЮКОС РМ». Я за это отвечаю. Я знаю, как тяжело было Тархову и Рабиновичу (это руководители блока нефтепереработки), когда я «резал» бюджеты нефтеперерабатывающих заводов, несмотря на то, что им необходимо было ремонтировать установки, у них уже были тогда и накапливались проблемы с крекингом, я уж не говорю о всех иных социальных и так далее проблемах. Но они, Ваша честь, даже они прекрасно понимали (это руководители блока нефтепереработки в «ЮКОСе», в ЗАО «ЮКОС РМ»), и они работали и с директорами нефтеперерабатывающих заводов, и с их коллективами, объясняя то, что происходило в стране в 1998-1999 годах, что основное, грубо говоря, это сжать зубы, потерпеть, потому что ситуации, естественно, такого провала, который случился на рынке в конце 1998 года, в начале 1999 года, в общем-то, история не знает, и понятно, что (я поясню потом, почему) такая история не могла долго продолжаться. Потому что тогда бы, Ваша честь, если уж совсем коротко говорить, если бы «встала» добыча, через короткий срок цена на нефть резко бы взлетела, потому что ее просто на рынке бы не было. Кстати, в какой-то степени именно этот эффект конца 1998, начала 1999 года (я потом я об этом поподробнее скажу) привел к тому, что цены в январе-марте 1999 года по сравнению с ноябрем-декабром того же 1999 года выросли в три раза. А, кстати, по 1999 году, Вам теперь это тоже известно, компания «ЮКОС» уже в миллиардах долларов заработала прибыль консолидированную, я сейчас точную цифру не помню: миллиард с лишним. Теперь что хочу прокомментировать? Кстати, показатель рентабельности продаж (это я уважаемому прокурору Смирнову просто подсказку даю) нельзя путать с иными показателями рентабельности и, в первую очередь, с показателем рентабельности предприятия, который определяется как отношение балансовой прибыли предприятия к средней стоимости основных фондов и нормируемых оборотных средств. Но этот предмет, Ваша честь, я глубоко не затрагиваю, так как, в общем-то, оппоненты к нему особого интереса не проявили. А вообще, по «ЮКОСу», в соответствии с регламентом, который я утверждал, главное планово-бюджетное управление рассчитывало восемь основных показателей рентабельности деятельности по различным видам направлений: рентабельность продукции, рентабельность продаж, рентабельность предприятий, сегментов и так далее. И эту отчетность я получал в оперативном режиме минимум раз в неделю. Хотя, как правило, эта управленческая отчетность составлялась и доводилась до руководителей, в основном, раз в месяц. Но в этот период, о котором я рассказываю, 1998-1999 годы, поскольку фактически работал режим ручного управления, и эту информацию, я бы сказал так, наверное, даже в нарушение того же регламента, который я утвердил для этих служб, наверное, я просил или мог просить не только в ежедневном, а, может быть, и чаще режиме, поскольку ситуация такая была. Ваша честь, я хочу привести два документа. Это данные, которые мы имеем от агентств «Эксперт ру» и «СКРИН», где приведены данные, для примера, по «Юганскнефтегазу». Здесь указано показателя только два: выручка и себестоимость продаж и отчет о прибылях и убытках «Юганскнефтегаза» за 1999 год, здесь же приведены данные, которые я использовал для того, чтобы объяснить суду, какая была рентабельность продаж у «Юганскнефтегаза» за 1999 и 1998 годы. Здесь, в общем-то, достаточно легко видно, Ваша честь, отчетный период 1999 года, я округляю, 10 миллиардов. Итак, я округляю, Ваша честь, до миллиардов. 1999 год, отчетность «Юганскнефтегаза», выручка – 10,5 миллиардов, себестоимость продаж – 8

миллиардов, прибыль от продаж – 2 миллиарда. И аналогичные показатели за 1998 год, которые мы уже смотрели. Кстати, Ваша честь, чтобы потом не было недоразумений. Прокурор Смирнов обратил внимание, что у «СКРИНа», у данных «СКРИНа», когда мы представляли это суду, якобы они не умеют считать, и у них разные показатели за один и тот же период. Он просто не разобрался, о чем идет речь. Дело в том, что ежегодно (ежегодно, подчеркиваю), в связи с вынесением новых финансовых стандартов в Российской Федерации (они с 1998 года появлялись практически каждый год), каждое предприятие, когда применяло в следующем году, например, в 1999 году по сравнению с 1998 годом, новые российские стандарты бухгалтерского учета, в связи с тем, что методика получения тех же самых показателей чуть-чуть уточнялась, они обязаны были, соответственно, поскольку есть графы отчетного периода и предыдущего периода, уточнять показатели предыдущего периода, в связи с изменением учетной политики предприятия, в связи с изменением законодательства и введением новых российских стандартов бухгалтерского учета. И это характерная, кстати, особенность для всех российских предприятий, а не только «Юганскнефтегаза». Более того, это дотошно проверяют все аудиторы в любой российской компании, то есть не только в «Юганскнефтегазе» и не только в самом «ЮКОСе». Поэтому, Ваша честь, как раз те показатели, которые привел «СКРИН», они как раз очень точно соответствуют всем показателям финансовой отчетности, потому что в отличие от «Эксперта ру», которые вносили в свои данные первоначальные данные, «СКРИН» подошел, может быть, более творчески, потому что те показатели, которые корректировались, они как раз и сравнивали по табличке с отчетным периодом и аналогичный период предыдущего года. Согласование цен «нэт бэк» и «затраты плюс». Михаил Борисович уже сообщил суду, как, в соответствии с регламентами, происходило согласование цены на нефть. При согласовании и установлении цены принимались во внимание все факторы и риски. Ваша честь, я подтверждаю, что это происходило именно так и когда я работал в компании «ЮКОС» в 1997-1999 годах. Естественно с оговоркой, что мне известно, что многие регламенты в последующие годы, когда я уже в «ЮКОСе» не работал, были усовершенствованы, и согласование цены проходило, как я полагаю, более гладко. Это я имею в виду последующее, а не в период 1998-1999 года. Однако, Ваша честь, в так называемый период июнь 1998 года – апрель 1999 года, это «мертвый» период, процесс согласования цены на нефть проходил очень непросто, учитывая, что к июню 1998 года цены на нефть на мировом рынке упали до катастрофических значений и держались до апреля 1999 года на уровне абсолютной убыточности для нефтяных компаний (так, например, средняя контрактная цена экспортируемой российской нефти составила в декабре 1998 года 7,5 доллара, в январе 1999 года – 8,3 доллара, в феврале 1999 года – 7,6 доллара). И это, Ваша честь, я Вам привожу данные, которые содержатся в данных Минэкономразвития, подписанных Грефом, здесь тома и листы указаны, в ответ на запрос Грина. Ваша честь, динамика средней контрактной цены на нефть с 1998 года по 2004 год. Здесь приведены графически основные показатели цен на нефть в этот период в долларах за баррель. Я специально отметил четыре уровня. Нижний уровень: 10 долларов и ниже – это для той макроэкономической ситуации, которая была в 1998-1999 годах, убытки и банкротства любого предприятия. 10-12 долларов, этот интервал – это так называемая стагнация, когда, скорее всего, предприятие уж точно не растет, скорее всего, падает, приближаясь близко к банкротству, но где-то держится на уровне, о каких-либо инвестициях, разведке месторождений, капитальных вложениях можно забыть при этом пороге смело. Порог 12-16 долларов – это так называемая стабилизация, когда у нефтяных компаний появляются источники для реинвестиций и попыток расширенного воспроизводства. При 16 долларах за баррель и выше речь идет, в основном, уже о нормальной деятельности предприятий, тогда, когда они способны не только зарабатывать текущую прибыль от текущей продажи, но и основную часть средств реинвестировать в разведку новых месторождений, в их эксплуатацию и в увеличение

объема добычи, Ваша честь, что я подчеркиваю, на новых месторождениях, а не только эксплуатировать старые. Здесь видно, Ваша честь, этот период как раз: «провал» между 1998 годом и 1999 годом. И посмотрите, порог 7-8 долларов - это конец 1998, 1999 года, а вот конец 1999 года - 25 долларов за баррель почти. И входили в ситуацию, Ваша честь, 1998 года, посмотрите, как падала цена на нефть. Ваша честь, на сегодня завершая, я еще что хочу сказать. Потому что к основной теме я перейду в следующий раз, уже связанной конкретно с данными нашего дела. Наступившая финансовая катастрофа после августовского дефолта государства (17 августа 1998 года), приведшая к параличу банковской системы страны, неплатежам и так далее, и тому подобное, усугубила и без того имеющиеся, в том числе, исторические проблемы в «ЮКОСе». Система расчетов была деформирована и деградировала до задержек платежей и просто неплатежей, не только со стороны частных предприятий, но и федеральных и региональных учреждений из-за постоянного дефицита и секвестра их бюджетов. Коротко говоря, это был не рынок, а подобие анархии, близкое к бардаку. В этот «мертвый» период для нефтяной отрасли нам в «ЮКОСе» пришлось применять иные методы и меры ручного антикризисного управления. Основной приоритет, как я уже сказал, держать уровень добычи финансов для обеспечения деятельности нефтедобывающих обществ, все остальные направления деятельности финансировались по остаточному принципу. Больше всех пострадал блок ЗАО «ЮКОС РМ». Блок добычи ЗАО «ЮКОС ЭП» пострадал значительно меньше. Я почему говорю именно об этом периоде, Ваша честь? Михаилу Борисовичу точно так же, как и мне, приходилось в тот период встречаться с государственными деятелями, представителями силовых ведомств, Губернаторов, представителями руководителей сельского хозяйства, которым нужны были нефтепродукты, если так, образно сказать, а в карманах у них ничего нет. А нефтепродукты нужны. Нужно сеять, нужно убирать, нужны нефтепродукты для нужд безопасности. В бюджете денег нет. Я не хочу говорить, Ваша честь, что это нормальная ситуация. Это ненормальная ситуация, естественно. Видите ли, в чем дело? Попробовать любому человеку, который, в общем-то, понимает, в какой стране он живет, и что в стране происходит, в этот момент загибать цены на нефтепродукты с пониманием того, что у сельхозпроизводителей и так одни убытки и мыши в карманах, можно было, конечно, попробовать с них подрать три шкуры так называемые. Этого не происходило. Фактически ведь проблема состояла в конце 1998 года, в начале 1999 года в том, что «ЮКОС» на себя принял следующий удар: фактически «ЮКОС» кредитовал потребление Российской Федерации, не получая с потребителей денег, за исключением экспорта, занимая деньги огромнейшие и платя проценты, для того, чтобы при этом не останавливалась добыча, и «ЮКОС» набирал, в целом, как вертикально-интегрированная компания, долги, надеясь всего лишь на одно, в общем-то: что такая катастрофическая ситуация или так называемый «мертвый» период достаточно быстро исчезнет. Говорить о какой-либо разумности, даже с рыночных позиций, в тот период просто смешно. А с точки зрения государственной политики, финансов: уж какая там государственная политика ценообразования. Ничего не было. В бюджете денег практически не было. Мы отпускали нефтепродукты, иногда даже под возмущение Губернаторов, а иногда дело даже доходило до того, что у «ЮКОСа» просто вскрывали нефтебазы и грабили нефтепродукты. Губернаторы. Какие там, Ваша честь, цены, какие договоры с точки зрения цивилизованных условий рынка? Хотя понятно, почему это происходило. Губернатора «на вилы поднимали» сельхозпроизводителя, и он прекрасно понимал, что его просто снимут, потому что он или с уборкой не может справиться, или с посевом не сможет справиться. А проблема в какой-то части для «ЮКОСа» была и в том, что у «ЮКОСа» очень много сбытов в так называемом Центрально-Черноземном регионе Российской Федерации: «Воронежнефтепродукт», «Липецкнефтепродукт», «Тамбовнефтепродукт», «Орелнефтепродукт», «Белгороднефтепродукт». Это все те

регионы, где сельскохозяйственный фактор имеет существенное значение. Я к чему, Ваша честь, веду? Для того чтобы объективно рассматривать, действительно объективно рассматривать обстоятельства 1998-1999 годов, не просто с показаний свидетелей типа господина Рыбина, а смотреть на эту тему объективно, наверное, в этот зал хорошо было бы пригласить тех, кто руководил Правительством и Центральным Банком именно в тот период. Я потом, Ваша честь, приведу всего лишь одну цитату, как новый состав Правительства и Центрального Банка в декабре 1998 года оценивал политику своих предшественников из прежнего руководства Правительства и Центрального Банка. Если защита не возражает и Ваша честь, Вы, я на сегодня завершу, потому что у них еще есть ходатайства сегодня.

Защитник Ривкин К.Е.: Ваша честь, у нас есть несколько ходатайств, если позволите, мы их заявим и предоставим в распоряжение суда.

13 часов 35 минут. Защитник Дятлев Д.М. явился.

Защитник Ривкин К.Е. оглашает письменное ходатайство защитников Краснова В.Н., Купрейченко С.В., Мирошниченко А.Е., Ривкина К.Е. в защиту интересов подсудимого Лебедева П.Л. об истребовании и приобщении к материалам дела апостилированных и надлежащим образом заверенных копии адвокатского запроса от 07 июля 2008 года президенту компании «АРКО» М. Краус; аффидавита и ответа М. Краус от 24 сентября 2008 года на адвокатский запрос; копии заграничного паспорта Лебедева П.Л. №1721268, выданного МИД России 18 марта 2003 года; копий запросов следствия в Пограничную службу ФСБ РФ от 12 апреля 2007 года №18/41-03, от 16 апреля 2007 года №18/41-03-1 и ответов на них от 20 апреля 2007 года №21/31/7/540, от 07 мая 2007 года №21/1/7/3/1319.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: поддерживаю.

Защитник Дятлев Д.М.: поддерживаю.

Защитник Левина Е.Л.: поддерживаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: поддерживаю.

Защитник Купрейченко С.В.: поддерживаю.

Подсудимый Лебедев П.Л.: Ваша честь, несколько слов, чтобы было понятно мое отношение. Первое. Для меня очевидно, что мое отсутствие на территории Российской Федерации является алиби в соответствии с нашими законами, если в этот же период моего отсутствия следствие утверждает о моем присутствии на территории Российской Федерации, в городах Москве, даже в городе Лесном Свердловской области (это ЗАТО) и так далее. На что я обращаю внимание суда? Я за границей был более ста раз. Однако, Ваша честь, как следует из ответов наших компетентных органов, у них есть данные о пересечении границу всех запрашиваемых лиц, но каким-то изумительным образом наши компетентные службы вообще не содержат сведений о пересечении Лебедевым границы Российской Федерации. Это следует из их ответов. Ваша честь, у нас продолжается работа по сотрудничеству с компетентными органами иностранных государств, то есть один вариант уже нашли, для того, чтобы в интересующий следствие период, когда я якобы, по их утверждению, находился в городе Москве, были получены соответствующие сведения, где же я в этот период на самом деле находился. Чем хороши сведения, которые содержатся в загранпаспортах, Ваша честь? Там отметки компетентных органов как Российской Федерации, так и иностранных государств. Более того, там указаны все номера контрольно-пропускных пунктов как Российской Федерации, так и иностранных государств. Я почему поддерживаю данное ходатайство защиты? Потому что, Ваша честь, алиби должно быть, мною, в том числе, подтверждено, не голословно, а документарно. Я сожалею, мягко говоря, что наши оппоненты, вместо того чтобы, как предписывает закон, устанавливать мое алиби, они занимались с 2003 года одним: скрывали документы, подтверждающие мое алиби, и параллельно фальсифицировали обвинение и иные документы, официальные документы уголовного судопроизводства. Почему я на это обращаю внимание, Ваша честь, сейчас? Я не думаю, что в Европейском Суде по правам

человека, где еще мои две жалобы лежат: вторая и третья, Европейский Суд по правам человека пройдет мимо этого вопиющего факта, что компетентные органы Российской Федерации вообще не имеют никаких сведений о пересечении Лебедевым границы Российской Федерации за весь период.

Защитник Ривкин К.Е. оглашает письменное ходатайство защитников Левиной Е.Л., Тереховой Н.Ю., Краснова В.Н., Купрейченко С.В., Мирошниченко А.Е., Ривкина К.Е. в защиту интересов подсудимых Ходорковского М.Б. и Лебедева П.Л. о приобщении к материалам дела заверенных копий протоколов допросов Алексаняна В.Г. от 18 и 24 января, 06 апреля, 22 июня, 14 июля 2006 года.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: Ваша честь, в дополнение к этому ходатайству. Хочу обратить внимание суда и уважаемых прокуроров, когда они будут готовить отзыв на это ходатайство, а Вы, соответственно, принимать свое решение, аргумент, что данный свидетель может быть приглашен в процесс, я просил бы тщательно обдумать, потому что публично известные обстоятельства, связанные с прекращением рассмотрения его дела в Симоновском суде города Москвы, позволяют сомневаться в том, что он может быть вызван в данный процесс.

Подсудимый Лебедев П.Л.: поддерживаю.

Защитник Дятлев Д.М.: поддерживаю.

Защитник Левина Е.Л.: поддерживаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: поддерживаю.

Защитник Купрейченко С.В.: поддерживаю.

Защитник Дятлев Д.М. оглашает повторно письменное ходатайство защитников Дятлева Д.М., Левиной Е.Л., Купрейченко С.В., Ривкина К.Е. в защиту интересов подсудимых Ходорковского М.Б. и Лебедева П.Л. об исследовании в судебном заседании и приобщении к материалам уголовного дела переданных суду и находящихся в его распоряжении копий запросов адвоката Дятлева Д.М. в ФСФР от 02 апреля 2008 года и от 11 июля 2008 года с отметкой о принятии; письма ФСФР от 25 июля 2008 года с почтовыми документами; копии запроса адвоката Дятлева Д.М. в ФСФР от 12 августа 2008 года с отметкой о принятии; письма ФСФР от 02 сентября 2008 года с почтовыми документами; копий запросов адвоката Дятлева Д.М. в ЗАО «Эксперт РА» от 24 ноября 2008 года и от 19 декабря 2008 года с отметкой о принятии; копии запроса адвоката Дятлева Д.М. в «ЗАО «СКРИН» от 05 февраля 2009 года; копий платежных документов: квитанций к приходным кассовым ордерам №2 и №4; писем ЗАО «Эксперт РА» от 05 декабря 2008 года и от 15 января 2009 года; отчетов ЗАО «СКРИН» по финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Томскнефть-ВНК», «Самаранефтегаз» и «Юганскнефтегаз»; счета №315 от 05 февраля 2009 года ЗАО «СКРИН» и квитанции о его оплате.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: поддерживаю.

Защитник Левина Е.Л.: поддерживаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: поддерживаю.

Защитник Купрейченко С.В.: поддерживаю.

Защитник Ривкин К.Е.: поддерживаю.

Подсудимый Лебедев П.Л.: Ваша честь, несколько слов в поддержку ходатайства. В уголовном судопроизводстве и стороне защиты, и стороне обвинения предоставляются одинаковые, Ваша честь, права. защите предоставляет право ст.86 УПК РФ направлять запросы в организации, собирать сведения. Аналогичные требования и права содержатся в ч.4 ст.21 УПК РФ, где сторона обвинения точно также может направлять запросы в различные организации и получать соответствующие сведения. Ваша честь, в материалах дела по запросам стороны обвинения содержится более пятидесяти томов документов. Это документы, представленные «Транснефтью», Минэкономразвития, Министерством по налогам и сборам, компанией «ЮКОС», «Роснефть», «ЮКОС ФБЦ», банками и так далее. Напомню, Ваша честь, что речь как раз идет о документах, полученных по запросам, а не

в результате выемок и обысков. Аналогичным образом действовала защита. По документам, которые получают и защита, и сторона обвинения, требований к запрашиваемой стороне никто не предъявляет в части того, что они предупреждаются об ответственности за дачу заведомо ложных сведений. Их не предупреждают об уголовной ответственности. То есть, когда Греф подписывал свой ответ Гриню, его никто не предупреждал об уголовной ответственности в отношении тех сведений, которые он сообщал в своей справке. Министерство по налогам и сборам когда отвечало на запросы стороны обвинения, сведения, которые представляло, точно так же никто их не предупреждал об уголовной ответственности. «Транснефть» никто не предупреждал об уголовной ответственности, а их материалов в деле очень много. «ЮКОС-ФБЦ», сотрудники которого представляли различного рода справки и выписки, точно так же никто не предупреждал об уголовной ответственности, когда направлялись запросы. Однако почему-то в отношении данных «СКРИНа» и «Эксперта ру», Ваша честь, прозвучало ранее, что генеральных директоров, руководителей этих предприятий никто не предупреждал об уголовной ответственности за те данные, которые они сообщают в ответ на адвокатский запрос. Я полагаю, что такая претензия, в общем-то, излишня, и не основана на требованиях закона, поэтому при рассмотрении этого ходатайства защиты я прошу эту тему учесть.

Защитник Дятлев Д.М. оглашает повторно письменное ходатайство защитников Дятлева Д.М., Левиной Е.Л., Тереховой Н.Ю., Купрейченко С.В., Ривкина К.Е. в защиту интересов подсудимых Ходорковского М.Б. и Лебедева П.Л. об исследовании и приобщении к материалам уголовного дела копии запроса адвоката Грузда Б.Б. в ООО «Северо-Западное агентство правовой информации» от 11 марта 2009 года с отметкой о принятии; ответа ООО «Северо-Западное агентство правовой информации» №44 от 11 марта 2009 года на запрос адвоката Грузда Б.Б.; копии свидетельства ООО «Северо-Западное агентство правовой информации» о статусе официального партнера компании «Гарант»; копии свидетельства Эл №77-2137 от 03 декабря 1999 года о регистрации средства массовой информации «Система ГАРАНТ»; копии извлечения из постановления Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 08 февраля 2000 года по арбитражному делу №А55-5301/99-13.

Подсудимый Лебедев П.Л.: поддерживаю.

Защитник Левина Е.Л.: поддерживаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: поддерживаю.

Защитник Купрейченко С.В.: поддерживаю.

Защитник Ривкин К.Е.: поддерживаю.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: Ваша честь, в связи с этим ходатайством я хотел бы обратить Ваше внимание на два аспекта. Два обстоятельства здесь для суда будут важными. Во-первых, важными в данном судебном решении являются преюдициальные факты, установленные судом, касающиеся сторон сделок, интересов и так далее. Второе, что важно и на что я ссылаюсь в своих показаниях, это сам факт оценки соглашений судебным решением, поскольку в обвинительном заключении указано, что я должен был заведомо знать, что такой договор является незаконным. Наличие судебного решения, признающего его законным, мою обязанность заведомо знать, что оно незаконное, как мне кажется, исходя из значимости суда в жизни общества, такую мою обязанность, как мне кажется, нивелирует. Это второе обстоятельство, кроме, собственно говоря, преюдициальных фактов, которое является важным. Мне это судебное решение известно, я об этом говорил, соответственно, хотелось бы подтвердить мои слова документом.

Председательствующий: у меня вопрос по четвертому ходатайству. После 2008 года Вы не обращались в Арбитражный суд Самарской области? Вы не хотите рассмотреть возможность того, чтобы суд обратился туда? Или Вы исключаете, что оно там находится, с учетом ответа из Генеральной прокуратуры?

Защитник Дятлев Д.М.: в ответе, поступившем на Ваше имя, содержащемся в 202 томе,

содержатся сведения о том, что такое дело в Генеральную прокуратуру не поступало. В принципе, там приведены ссылки на содержащиеся в материалах дела документы, из которых следует, что позиция Генеральной прокуратуры в части материалов данного арбитражного дела, скажем так, несколько противоречива.

Председательствующий: Вы просите приобщить извлечение из постановления Федерального арбитражного суда?

Защитник Дятлев Д.М.: совершенно верно.

Председательствующий: нет полного текста этого постановления?

Защитник Дятлев Д.М.: не располагаем сведениями.

Судом ставится вопрос о возможности отложения судебного заседания.

Подсудимый Ходорковский М.Б.: не возражаю.

Подсудимый Лебедев П.Л.: не возражаю.

Защитник Дятлев Д.М.: не возражаю.

Защитник Левина Е.Л.: не возражаю.

Защитник Терехова Н.Ю.: не возражаю.

Защитник Купрейченко С.В.: не возражаю.

Защитник Ривкин К.Е.: не возражаю.

Государственный обвинитель Шохин Д.Э.: не возражаю.

Государственный обвинитель Лахтин В.А.: не возражаю.

Государственный обвинитель Ибрагимов Г.Б.: не возражаю.

Государственный обвинитель Смирнов В.Н.: не возражаю.

Суд,

Постановил:

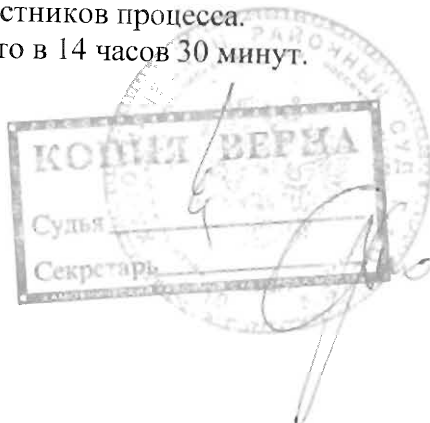
Судебное заседание отложить на 30 августа 2010 года в 10 часов 30 минут.

Повторить вызов в суд участников процесса.

Судебное заседание закрыто в 14 часов 30 минут.

Судья

Секретарь



В.Н. Данилкин

О.И. Мышелова