



«КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ ПРИВОДИЛИ К РОСТУ НАШЕЙ ПРИБЫЛИ»

Как правило, самыми востребованными в кризис практиками юридических фирм являются судебная практика и практика банкротств. Именно на них специализируется коллегия адвокатов «Юков и партнеры». По словам ее управляющего партнера, Андрея Юкова, ранее кризисные события приводили к росту их выручки: в два раза после кризиса 1998 г. — в 1999 и 2000 гг. и в полтора раза в 2009 г. — после кризиса 2008 г. соответственно. В интервью нашему изданию А. Юков рассказал о том, как кризис отразился на работе его коллегии, особенностях текущего кризиса, влиянии кризиса на цены на юридические услуги, специфике консультирования в связи с банкротством, а также институте возмещения судебных расходов.

— Прошло более двух лет после основания фирмы «Юков и партнеры». Что изменилось за это время?

Мы не считаем, что два года назад основали что-то новое. Команда, которая сейчас работает под моим руководством, существовала, так или иначе видоизменяясь, уже с 1990-х гг.: сначала как юридическая консультация № 94 Межреспубликанской коллегии адвокатов, потом в составе большой компании, а сегодня это коллегия адвокатов «Юков и партнеры». Два года назад мы изменили свою форму, приобрели новое название, хотя по сути остались той же командой, которой были. В данном контексте команда — самое важное.

Одно из наших главных достижений заключается в том, что мы не только сохранили команду, ушедшую из большой фирмы, но и сумели привлечь в нее новых интересных сотрудников.

За эти два года выросло и число клиентов. Мы продолжаем оставаться судебной фирмой, потому что 80% наших заказов связано с судами, в первую очередь с арбитражными. Кроме того, как новое юридическое лицо мы восстановили аккредитацию в Министерстве юстиции и Агентстве по страхованию вкладов и продолжаем оказывать услуги по сопровождению процедуры банкротства банков. В настоящее время мы ведем дела о банкротстве порядка шести-семи банков.

— Как отделение от большой фирмы сказалось на бэк-офисе? Сотрудников непрофильных подразделений пришлось привлекать со стороны, или они также пришли вместе с Вами?

Мы никогда не были приверженцами наращивания количества «технического персонала». Более того, частью нашей стратегии является сдерживание роста числа таких сотрудников, хотя они,

конечно, нужны. В юридической фирме деньги зарабатывают юристы, адвокаты, и содержать многочисленный «технический персонал», на мой взгляд, неправильно. Бэк-офис надо минимизировать, независимо от того, кризисные времена или нет. Значительная часть необходимого для нашей работы технического персонала (включая водителей, личных помощников и пр.) была с нами с самого начала. Нанимать пришлось лишь одного-двух человек.

— Существует ли у вас отдел маркетинга? Кто занимается работой, связанной с рейтингами, тендерами, подготовкой коммерческих предложений?

При подготовке заявок на участие в рейтингах или тендерной документации возникает множество юридических вопросов. Я считаю, что неюридический персонал не может справиться с их решением, поэтому у нас не существует маркетингового подразделения. Решение подобных задач поручается даже не просто младшим юристам или помощникам, а кому-то из адвокатов, старших юристов или партнеров. Я и сам вовлечен в эту работу.

— Существует ли у текущего кризиса специфика, или он похож на предыдущие? Как последние экономические и политические события повлияли на вашу практику, на клиентов и проекты?

Пока такое влияние незначительно. Кризисные события 1998 и 2008 гг. приводили к росту нашей выручки. Причем, этот рост каждый раз происходил на следующий год после кризиса. Так, кризис 1998 г. привел к увеличению выручки в два раза в 1999 и 2000 гг., а кризис 2008 г. — в полтора раза в 2009 г. На мой взгляд, это связано с тем, что когда в экономике что-то начинает обваливаться, ломаться, когда рушатся обычные рабочие связи, возникает много споров, которыми мы и занимаемся, т.е. количество работы у нас увеличивается. В настоящее время к нам практически ежедневно обращаются клиенты в связи с непоставкой либо неоплатой поставленного / выполненного работ, услуг. К концу этого года я ожидаю увеличение числа банкротств, а сопровождение процедуры банкротства — также одна из основных наших специализаций.

Между ситуацией 1998 г. и нынешней есть определенное сходство. Оно выражается в том, что многие иностранные компании или их контрагенты, партнеры обращаются к нам в связи с уходом иностранных компаний с российского рынка.

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ОСТАВАТЬСЯ СУДЕБНОЙ ФИРМОЙ, ПОТОМУ ЧТО 80% НАШИХ ЗАКАЗОВ СВЯЗАНО С СУДАМИ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С АРБИТРАЖНЫМИ

— Влияет ли кризис на цены на юридические услуги, меняются ли модели ценообразования?

Возможно, на услуги в сфере консалтинга цены снизились, однако в отношении ведения судебных дел мы не наблюдаем подобной тенденции. В валютном эквиваленте мы сохранили цены, которые действовали до кризиса. В рублях они, соответственно, выросли. Пока мы не планируем снижать их в связи с ростом издержек: начиная от стоимости бумаги и заканчивая арендой офиса.

Что касается моделей ценообразования, то нам, конечно, ближе почасовая форма оплаты, поскольку в сфере судебного представительства именно эта модель является наиболее честным инструментом, отражающим проделанную работу и позволяющим клиенту проверить, действительно ли сделано все необходимое. К сожалению, многие клиенты пока не готовы к почасовой основе, она их пугает, и нам приходится пользоваться всеми вариантами расчета собственного гонорара, включая вознаграждение по итогам работы и фиксированные вознаграждения в месяц или за проект, а также смешанные модели.

У нас также имеются примеры работы с премиальными гонорарами. По одному из дел в уральском регионе мы провели порядка двадцати дел в судах общей юрисдикции и арбитражных

«Юков и Партнеры»



53 сотрудника



38 юристов, из них 3 партнера



3 офиса (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург)

 досье
Андрей Юков

Адвокат, партнер, один из основателей коллегии адвокатов «Юков и партнеры».

В 1995 г. окончил Московскую государственную юридическую академию (МГЮА) по специальности «Юриспруденция», получил квалификацию «Юрист».

Имеет опыт работы: юристом с 1992 г. (юридическая фирма «Юринг»); прокурором — с 1995 г. (управление по обеспечению участия прокуроров в арбитражном процессе Генеральной прокуратуры РФ).

Ведет адвокатскую практику с 1996 г., являлся адвокатом в Инюрколлегии, затем в Межреспубликанской коллегии адвокатов.

В настоящее время осуществляет адвокатскую деятельность в Коллегии адвокатов «Юков и Партнеры», представляет интересы клиентов в судебных, административных и иных органах. Осуществляет руководство текущими проектами Коллегии. Курирует вопросы взаимоотношений с клиентами и расширения клиентской базы.

судах, трудились в общей сложности три года. В течение этого времени клиент компенсировал нам только прямые расходы на авиабилеты и проживание. В результате мы взыскали в его пользу крупную сумму денег, и он заплатил нам вознаграждение. Добровольно, без судов. Не думаю, что при почасовой оплате он заплатил бы меньше.

— Как часто вы сталкиваетесь с проблемой возмещения судебных расходов? Какова тенденция судебной практики в этой сфере?

Одна из главных проблем — отсутствие однозначной практики: в каких-то случаях возмещают, в каких-то — нет. Я считаю, что возмещение судебных расходов — очень важный и нужный механизм, особенно в отношении коммерческих споров. Каждый коммерсант должен иметь возможность получить консультацию и выработать позицию с нанятым или штатным юристом. Лицо не должно приходить в суд за консультацией, к бизнесменам нельзя относиться

как к неимущим, пенсионерам, многодетным и т.д. Если бы механизм возмещения судебных расходов хорошо работал и потраченные на судебных представителей крупные суммы взыскивались бы, это положительно сказалось бы на всей судебной системе, в том числе на количестве дел. Подача неоправданных исков — это злоупотребление своими правами, и наказать за него можно только таким способом.

— С чем, по вашему мнению, чаще всего связаны отказы по возмещению судебных расходов?

У этой проблемы существует множество аспектов. Например, гонорар успеха используется во многих юрисдикциях (конечно, только в отношении некоторых категорий дел), однако формально отсутствует у нас, что, по моему мнению, не является правильным.

Кроме того, психологически и судьи, и суды, вплоть до высшего, зачастую не готовы взыскать существенные почасовые либо фиксированные гонорары внешних юристов. Вероятно, они соотносят это со своим доходом государственных служащих и не всегда понимают разницу между адвокатами-одиночками, которые работали 20 лет назад, и сотрудниками больших фирм или коллегий. Работа любой крупной юридической компании всегда связана с большими расходами на оплату труда технического персонала, приобретение различных баз данных знаний, оргтехники, канцелярских принадлежностей, с арендой офиса и пр. Таким образом, в оплату труда отдельного адвоката закладывается множество расходов. Если к возмещаемым судебным расходам относиться, как к сверхбогатствию конкретного адвоката, то ни у одного судьи рука не поднимется взыскивать таковые. Однако если понимать, что основная доля этих денег — расходы юридической компании, то даже значительные судебные затраты будут восприниматься иначе.

— Существует ли в вашей коллегии отдельная практика по консультированию в связи с банкротством?

У нас есть даже две отдельные практики: по банкротству кредитных организаций, связанных с заказами Агентства по страхованию вкладов, а также по всем остальным. Это вызвано тем, что процедуры банкротства и ликвидации банков имеют достаточно большую специфику. Не каждый специалист, занимающийся обычным банкротством, может сходу начать заниматься банкротством банков.

— **Насколько часто консультирование по банкротству связано с уголовно-правовыми рисками и консультированием по этому поводу? Работаете ли вы с этим?**

Работаем. У нас есть отдельное направление, связанное с уголовной практикой. Уголовно-правовые риски, как правило, возникают в случае банкротства кредитных организаций. К сожалению, практически каждое банкротство банка заканчивается подачей заявления в те или иные правоохранительные органы. Зачастую к моменту прихода в банковскую организацию представителей Агентства по страхованию вкладов или арбитражного управляющего в их офисах остаются только столы и калькуляторы, а из документов — лишь реестр кредиторов. В рамках небанковского банкротства подобных проблем существенно меньше.

— **Сохранится ли, по вашему мнению, тенденция отзыва лицензий кредитных организаций?**

Да. Сокращение количества банков — это объективная тенденция. Сегодня на рынке очень много небольших банков, созданных в 1990-е гг. В то время практически каждый завод, компания, корпорация стремились иметь собственный банк, поскольку это было удобно и выгодно. Сейчас идет следующий эволюционный процесс, количество банков должно уменьшиться, а те, что останутся, призваны стать более надежными.

Увеличение числа нормативов, требований, в том числе финансовых и административных, привело к тому, что мелкие банки больше не могут существовать за счет обычного кассового обслуживания клиента, кредитования и пр. Во многом из-за этого они уходят в криминальное направление: конвертацию, обналичивание денежных средств. Эти небольшие структуры оттягивают клиентуру у стабильных крупных банков, которые за счет большого количества клиентов могут выжить на обычных, стандартных инструментах и операциях.

— **Кризис просто усилил эту тенденцию?**

Я вообще не связывал бы данную тенденцию с кризисом. Она наметилась раньше — с приходом новой команды в Центральный Банк РФ, когда еще не было никакого кризиса или были отголоски предыдущего. При этом даже сегодня надзирающие органы не дорабатывают: если при ликвидации банка не остается никаких активов, кроме канцелярских товаров, столов и стульев, то это означает, что отозвать лицензию этого

Если к возмещаемым судебным расходам относиться, как к сверхобогащению конкретного адвоката, то ни у одного судьи рука не поднимется взыскивать таковые. Однако если понимать, что основная доля этих денег — расходы юридической компании, то даже значительные судебные затраты будут восприниматься иначе

банка и прекратить его операции следовало намного раньше.

— **Всегда ли банкротство, ликвидация означают гибель компании и бизнеса? Как часто в вашей практике банкротство было связано с реорганизацией?**

Что касается банков, то банкротство и ликвидация — это гибель данного банка, юридического лица. Однако необходимо понимать, что кредитный портфель, сеть банкоматов, офисов имеют свою ценность и выкупаются другими крупными банками.

Относительно других юридических лиц: если речь идет о крупной производственной компании, у которой есть активы (производственные мощности, оборудование и т.д.), то в рамках процедуры банкротства эти активы покупаются, и воссоздается новое производство... Иногда такие активы покупают бывшие собственники, иногда — конкуренты, иные лица. В любом случае, заводы не исчезают и не пропадают. Более того, только в нашей практике за последний год два случая банкротства закончились заключением мирового соглашения. Так, одна крупная телекоммуникационная компания, банкротство которой мы сопровождали, заключила мировое соглашение с иностранными компаниями-кредиторами. Были выкуплены права требования и сохранено прежнее юридическое лицо. Другое банкротство закончилось покупкой активов нашим клиентом. Юридическое лицо не сохранили, но это исключительно технический вопрос. Бизнес остался, а уж как это оформляется — не имеет значения. **LS**