

юридический бизнес

Криминальный год

Адвокатская практика по уголовным делам в прошедшем 2015 году не следовала общим трендам снижения спроса на юридическую помощь. Спрос на квалифицированную уголовную защиту возрос за год примерно на 30% по количеству клиентских обращений. Эксперты особо отмечают негативную тенденцию роста экономических составов или дел, связанных с конфликтом за активы.

— сегмент рынка —

Год посадок

Прошедший 2015 год отмечен рядом нашумевших уголовных дел — «посадки» губернатора Сахалинской области Александра Хорошавина, главы Респубблики Коми Вячеслава Гайзера, экс-руководителя ФСИН Александра Реймера.

«Что касается рядовых уголовных дел, то рост спроса на уголовную защиту сопровождался снижением доли оплачиваемых клиентами дел и сокращением среднего размера гонорара», — приводит статистику исполнительный вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ Андрей Сучков. — Адвокаты в прошедшем году чаще участвовали в качестве защитников по назначению органов дознания, следствия или суда».

Палаты адвокатов (органы адвокатского самоуправления) за прошедший год достигли значительных успехов в повышении качества юридической помощи, оказываемой защитниками по назначению. В результате произошло определенное перетекание клиентов из сектора «оплаченный доверителем небольшой гонорар» в сектор «бесплатная юридическая помощь». Это оправданно — зачем платить, если весьма достойного качества защиту можно получить бесплатно?

Между тем проблема мизерной оплаты труда адвокатов по назначению существует уже многие годы. Справедливое возмещение адвокатского сообщества вызывает дискриминационный характер ставок, когда базовый размер выплат адвокату составляет 550 руб. в день, а оплата переводчику (отметим, гораздо менее значимая процессуальная фигура) установлена в размере 700–1500 руб. в час. То есть труд адвоката в рублях оценен в 8–15 раз ниже услуг переводчика (при всем понимании важности, но не определяющем значении функции последнего).

Какие услуги востребованы

В сегменте юридической помощи по уголовным делам действуют три значимые группы участников рынка: значительное количество адвокатов-одиночек, специализированные юридические бюро, а также уголовные практики универсальных фирм.

В последнем случае это часто планомерно-убыточные для фирмы практики. Уголовная практика в таких фирмах состоит из двух-трех адвокатов с уголовно-правовой специализацией, часто из бывших следователей или сотрудников прокуратуры, а также двух-трех помощников и младших юристов. Никакого массового наплыва дел тут нет, для адвокатов это в основном режим работы таксиста: есть пассажир — работаешь, нет — отдыхаешь. Практика присутствует для обслуживания проблем с законом любимых клиентов из бизнеса и просто друзей, когда возникает такая необходимость: иногда бесплатно или за совершенно символический ценник — значительно ниже стоимости услуг фирмы, например, по корпоративным вопросам. Обратившись в универсальную фирму с уголовно-правовой практикой, клиент с улицы, вполне вероятно, получит отказ. Что касается постоянных клиентов, то по их обращениям разбор составов обвинений невелик, в основном это экономические преступления и коррупция, реже наркотики и преступления против личности.

Постоянные клиенты универсальных юридических фирм справедливо рассчитывают, что проверенный годами консультант и зачастую близкий друг не даст в обиду, все проконтролирует и поможет. Так обычно и происходит, партнеры юридических фирм стараются уделять много внимания подобным запросам и поэтому специально содержат уголовно-правовую практику не с самыми высокими финансовыми показателями. Тем более что по сложным, объемным и многоэпизодным преступлениям, особенно в сфере экономики, адвокаты эффективнее, если работают в команде с литигаторами (юристы по судебным спорам в арбитражных судах) и корпора-



Клиенты, слишком поздно обратившиеся за помощью к адвокату, рискуют оказаться за решеткой

тивщиками, которые тонко понимают грань между спором хозяйствующих субъектов и корпоративным мошенничеством.

Современный уголовный адвокат должен быть способен работать в команде не только себе подобных, но и с коллегами-цивиристами, считает старший партнер коллегии адвокатов Pen & Paper Валерий Зинченко. Современное адвокатское образование, где уголовные и гражданские адвокаты работают вместе и по одним проектам, — самый правильный вариант, отвечающий интересам бизнес-клиентов. Время адвокатов-одиночек ушло, полагает эксперт.

Безусловный плюс работы в крупной компании для начинающего адвоката по уголовным делам — это возможность прибегнуть к помощи своих коллег в случае возникновения сложных ситуаций или сомнений. Правда, это возможно только в том случае, если в коллективе принято оказывать помощь друг другу, что бывает далеко не во всех компа-

ТИПОВОЙ ДОВЕРИТЕЛЬ УГОЛОВНОГО АДВОКАТА

- подозреваемый (обвиняемые, подсудимые, осужденные), очень редко потерпевший, свидетель
- владелец бизнеса или актива, топ-менеджер, государственный служащий
- дело находится в активной стадии

ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

Перед бизнесменом, попавшим в поле зрения правоохранительных органов, часто встает злободневный вопрос: «Уехать или остаться?» Правоохранительные органы, как уверяют эксперты, в случае обнаружения при обыске или в открытых источниках информации о наличии у подозреваемого жилой недвижимости за границей почти всегда инициируют в суде избрание меры пресечения в виде содержания под стражей на период проведения следствия.

Опыт наших экспертов показывает, что отъезд за границу в связи с уголовным преследованием может значительно осложнить защиту. Такие ситуации в последние годы воспринимаются правоохранительными органами однозначно: как стремление избежать уголовной ответственности и нежелание сотрудничать с правоохранительными органами. При таком раскладе прекратить уголовное преследование или изменить ситуацию становится крайне сложно, поэтому зачастую отъезд за границу оказывается билетом в один конец.

Граница и, в частности страны Европы, сегодня уже не является той спасительной гаванью, какой воспринималась ранее. Причины кроются и в росте квалификации юристов в России, и в накопленном правоохранительными органами опыте, и во все усиливающимся скептицизме правоохранительных государств, в которых находятся беглецы из России.

«Все чаще суды европейских государств поддерживают запросы Российской Федерации об экстрадиции

иных. Также выигрывает и клиент, обратившийся в крупную фирму, ведь он всегда сможет выбрать из штата сотрудников наиболее опытного в конкретном вопросе адвоката.

Однако специализированные юридические бюро работают для всего рынка и по широкому перечню составов. «В России, в отличие от Великобритании или США, практически нет крупных фирм, занимающихся защитой по уголовным делам, а вот средних и небольших компаний достаточно много», — комментирует руководитель коллегии адвокатов «Курганов и партнеры» Алексей Курганов.

Все участники рынка заинтересованы в наиболее платежеспособном сегменте доверителей, в основном это подозреваемые или потерпевшие по экономическим преступлениям, но предприниматели, как правило, предпочитают именно этот сегмент. Со слов управляющего партнера адвокатского бюро ЕМПП Сергея Егорова, стандартный клиент для специализированного юридического бюро — это руководитель, собственник, менеджер компании, попавший в поле зрения правоохранительных органов в связи с явной или косвенной причастностью к преступлению в экономической сфере.

«Наиболее интересно представлять интересы потерпевших, особенно по уголовным делам экономической направленности», — комментирует управляющий партнер адвокатского бюро «Пучков и партнеры» Константин Фарберов. — Зачастую это еще сложнее, чем защищать обвиняемых и подсудимых».

российских граждан, осуществляют аресты счетов, собственности и прочих активов, принадлежащих лицам, обвиняемым в совершении преступных деяний», — поясняет партнер юридической фирмы «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Виктория Бурковская.

Однако не все юристы так считают. По мнению партнера юридической фирмы Lidings Сергея Кислова, для иностранных граждан отъезд на родину будет очень полезен, потому как правоохранительные органы понимают низкую вероятность экстрадиции гражданина другого государства и обычно уголовное преследование в этом случае происходит с меньшим рвением с их стороны.

Но юристы предупреждают, что необходимо учитывать другие последствия отъезда за пределы Российской Федерации. Например, часты случаи, когда остальные подозреваемые начинают давать обвинительные показания на покинувшего страну человека. Это прямым образом сказывается на тяжести приговора заочного. Во-вторых, покинувший пределы Российской Федерации подозреваемый объявляется в международный розыск и может быть экстрадирован обратно, если только ему не удастся доказать политический аспект в его уголовном преследовании. Адвокат коллегии адвокатов «Деловой фаворит» Сергей Варламов полагает, что нахождение доверителя в России обеспечивает необходимую глубину и динамику взаимодействия доверителя и адвоката, особенно когда адвокат должен немедленно реагировать на ситуацию в интересах доверителя.

Дмитрий Иванов, Максим Одинцов

САМЫЕ ЧАСТЫЕ КВАЛИФИКАЦИИ ДЕЯНИЙ ДОВЕРИТЕЛЕЙ В 2015 ГОДУ

- 159 УК РФ «Мошенничество»
- 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации»
- 160 УК РФ «Присвоение или растрата»
- 290 УК РФ «Посредничество во взяточничестве», 291 УК РФ «Получение взятки»
- 201 УК РФ «Злоупотребление полномочиями», 285 УК РФ «Злоупотребление должностными полномочиями»

Чаще всего доверители обращаются сразу же, когда к ним поступает запрос либо звонок из правоохранительных органов. И это оптимально, считает партнер юридической фирмы Lidings Сергей Кислов: «Привлечь адвоката для защиты своих прав и законных интересов необходимо сразу, как появилась информация о наличии интереса к лицу со стороны правоохранительных органов. Наши доверители обращаются за нашей помощью как раз в такие моменты».

Однако эксперты сходятся в одном: потенциальным доверителям необходимо сразу обращаться за помощью к адвокату, не тянуть драгоценное время, а потратить его на оценку ситуации вместе со специалистом. «Адвокату необходимо время, чтобы погрузиться в проблему клиента, поэтому важно, чтобы доверитель обратился к адвокату, как только он узнает, что им или его фирмой заинтересовались правоохранительные органы. Если такое обращение происходит позднее, то времени для адвоката на подготовку и выяснение всех нюансов остается мало и это может отрицательно сказаться на тактике и стратегии защиты», — комментирует управляющий партнер адвокатского бюро «Коблев и партнеры» Руслан Коблев.

Важно, чтобы адвокат получил от доверителя максимум информации об обстоятельствах дела, которые важны для оценки и правильной квалификации. Это такой профессиональный поединок между правоохранителями и адвокатом — успеет ли адвокат выстроить стратегию защиты доверителя, подготовить доверителя к дальнейшим шагам, убедить, что его права не нарушены, пока его, например, не арестовали. Все это в полной мере относится и к корпоративным клиентам — к бенефициарам или руководству компаний, в отношении которых проводится доследственная проверка или уже идет следствие. По мнению управляющего партнера адвокатского бюро «Забейда, Касаткин, Саушкин и партнер» Александра Забейды, наиболее разумно привлечь адвоката для оказания юридической помощи на этапе, когда риск уголовной ответственности только начинает ощущаться или к этому могут возникнуть какие-либо предпосылки. Адвокат может помочь правильно проанализировать ситуацию, сформулировать юридическую позицию по делу, установить и зафиксировать необходимые обстоятельства, а также предпринять все возможные действия к минимизации уголовно-правовых рисков, полагает Александр Забейда.

Самые дисциплинированные в этом доверители — экспаты, сотрудники российских и международных компаний, которых волей карьерного пути забросило в российские корпоративные джунгли. Со слов партнера практики разрешения споров международной юридической фирмы Goltsblat BLP Рустама Курмаева, примерно 50% обращений за юридической помощью по уголовно-правовой проблематике в Goltsblat BLP составляют запросы от иностранных компаний, которые никогда не сталкивались с российскими правоохранительными органами и имеют весьма смутное представление, о том, как работает или не работает эта система. Кстати, по словам экспертов, большинство обратившихся к услугам адвокатов потерпевших являются иностранными компаниями или принадлежат иностранным компаниям.

Дмитрий Иванов, Максим Одинцов

Партнерство юридической фирмы

— построение бизнеса —

Юридические фирмы, регистрируемые в России, имеют самые разнообразные организационно-правовые формы. Вне зависимости от формального статуса фирмы одним из ключевых факторов ее устойчивости является партнерское соглашение. Расскажем, для чего, как и о чем его заключать.

Когда обязательно, а когда необходимо

Партнерское соглашение обязательно, если юридическая фирма создана в форме адвокатского бюро. В соответствии с федеральным законом «Об адвокатской деятельности и об адвокатуре в Российской Федерации» адвокаты, учредившие адвокатское бюро, заключают между собой партнерский договор в простой письменной форме. Партнерский договор не предоставляется для государственной регистрации адвокатского бюро и является непубличным — с его содержанием могут быть знакомы только сами партнеры или лица, которые по приглашению адвокатов, участвующих в партнерском договоре, могут присоединиться к такому договору. В партнерском договоре адвокатского бюро, согласно требованиям закона, указываются срок действия партнерского договора, порядок принятия партнерами решений, порядок избрания управляющего партнера и его компетенция, а также иные условия, которые партнеры сочтут существенными.

Нечто похожее на партнерское соглашение есть и у коллегии адвокатов — только в законе оно называется «учредительный договор». В учредительном договоре адвокаты-учредители определяют условия передачи коллегии адвокатов своего имущества, порядок участия в ее деятельности, порядок и условия приема в коллегию новых членов, права и обязанности учредителей (членов) коллегии адвокатов, порядок и условия выхода учредителей (членов) из ее состава.

Однако помимо адвокатских образований зачастую под тем же брендом на рынке существует несколько оказывающих юридические услуги компаний, созданных как хозяйственные общества или некоммерческие организации. Формально между их учредителями (участниками, акционерами, членами) может и не требоваться заключение какого-либо соглашения, однако, как показало наше исследование, большинство участников рынка юридических услуг в той или иной форме заключают партнерское соглашение, причем охватывающее как деятельность адвокатского образования, так и других организаций, работающих под единым брендом.

Это связано с тем, что большинство практиков юридического консалтинга понимают, что партнерское соглашение является ключевым инструментом управления главными ресурсами юридической фирмы — человеческим капиталом, поскольку позволяет мотивировать участников соглашения — партнеров на совместную работу по развитию фирмы.

Основные условия партнерского соглашения

Мы уверены в необходимости заключения партнерского соглашения, даже если речь идет о микрофирме — юридическом бутике с двумя партнерами. Основной целью партнерского соглашения является создание условий, когда для любого партнера и выгоднее, и комфортнее работать в фирме, а не открыть собственную частную практику.

Условно его можно разбить на три блока: вопросы управления производством услуг, управления финансами фирмы и управления партнерскими отношениями. В рамках каждого блока партнеры должны договориться об условиях.

Часто коллеги задают вопрос, каким должно быть партнерское соглашение — понятийным или юридически защищаемым. В первых, первое не исключает второе. Конечно, вряд ли юристы будут договариваться об условиях, которые нарушают законы страны, в которой работают.

с16



199178, Россия,
Санкт-Петербург, В.О.
наб. р. Смоленки, д. 33-а, оф. 478
тел./факс +7 812 327 7226
office@clc-spb.ru, www.clc-spb.ru

Механизмы правовой и экономической безопасности

Группа компаний CLC

- адвокаты
- юридический и финансовый консалтинг
- арбитраж
- аудит
- бизнес-планирование
- оценка
- банкротство

Consulting. Litigation. Arbitration

Компания входит в крупнейшую в мире ассоциацию независимых юридических и бизнес-консультантов с партнерскими офисами в 118 странах.

GGI
INDEPENDENT MEMBER



ДАР ДЕВЕЛОПМЕНТ

Комплексное юридическое и консультационное сопровождение инфраструктурных проектов

Сопровождает ряд значимых для сырьевых отраслей проектов:

Арктический терминал круглогодичной отгрузки нефти Новопортовского месторождения в морском порту Сабетта, Ямало-Ненецкий автономный округ
заказчик: ООО «Газпромнефть Ямал»

Перевалочный комплекс аммиака и минеральных удобрений в морском порту Тамань, Краснодарский край
заказчик: ОАО «Тяжелыйизост»

Угольный морской терминал «Порт «Вера» в районе мыса Открытый, Приморский край
заказчик: ООО «Порт Вера»

Проекты в сфере недвижимости
заказчик: АО «Московский машиностроительный завод «Авангард»

> 370 млрд рублей
общая стоимость проектов

Основана в 2012 году