



«СТАТУС АДВОКАТА НЕ ДАЕТ КЛИЕНТУ НИКАКОЙ ГАРАНТИИ»

СУДЫ ЗАВАЛЕНЫ БАНКРОТСТВАМИ, А ВЫИГРАТЬ В СПОРЕ С ГОСОРГАНАМИ ПО ПОВОДУ НАЛОГОВЫХ НЕДОИМОК СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ. ОДНОВРЕМЕННО В СТРАНЕ ОТСУТСТВУЕТ ПУЛ АДВОКАТОВ ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ С ПОРТФОЛИО ОПРАВДАТЕЛЬНЫХ ПРИГОВОРОВ. НА ВОЛНЕ САМОИЗОЛЯЦИИ СТРАНЫ РЕФОРМА ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРОФЕССИИ, ИЗВЕСТНАЯ КАК «АДВОКАТСКАЯ МОНОПОЛИЯ», ПРИНЕСЕТ СКОРЕЕ ВРЕД, ЧЕМ ПОЛЬЗУ, СЧИТАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ДЮВЕРНУА ЛИГАЛ» ЕГОР НОСКОВ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

BUSINESS GUIDE: Как, по-вашему, на юридический рынок влияет кризис: уменьшается ли число клиентов, пришлось ли компаниям переориентировать свою работу?

ЕГОР НОСКОВ: Есть две части юридическо-го рынка. К первой относятся фирмы, выстроенные по западной модели и имеющие представительства крупных зарубежных юридических компаний, в том числе и «Дювернуа Лигал». Они в свое время создавались для того, чтобы обслуживать прямые иностранные инвестиции, когда здесь строили заводы зарубежных корпораций, например, Gillette, The Coca-Cola Company, Philip Morris International, Nokian Tyres, General Motors.

Сейчас очевидно, что последние несколько лет никаких серьезных иностранных инвестиций нет и не ожидается в связи с ухудшением внешнеполитической обстановки, санкциями. По этой причине те юридические компании, которые специализировались на обслуживании зарубежных корпораций, не процветают, потому что количество работы существенно сократилось. Эти юристы уже обслуживают не крупные проекты и сделки, а текущую деятельность корпораций. Но это не так доходно, это уже хлеб без масла.

Другую часть юридического рынка занимают российские компании, занимающиеся банкротствами, ликвидацией, арбитражными и уголовными делами, то есть защитой предпринимателей. Причем именно это направление сейчас очень сильно выросло у всех, и даже те компании, которые на этом не специализируются, делают определенную ставку на такие дела. Компания «Дювернуа Лигал» также переориентировала свою деятельность. И впервые за два года у нас лидирующей практикой является судебная, хотя до этого в приоритете было сопровождение крупных сделок с недвижимостью и слияний-поглощений.

BG: На этом фоне планируются ли слияния, объединение юридических компаний в целях выживания на рынке?

Е. Н.: К сожалению, рынок юриспруденции в России пропорционально очень мал, по сравнению с юридической отраслью в развитых странах. Это связано с рядом причин: особенностями менталитета, низким уровнем бизнес-процессов, отсутствием культуры потребления профессиональных услуг в целом. До сих пор крупные частные компании предпочитают поручать сложнейшие юридические задачи, которые во всем

остальном мире отдаются на аутсорсинг (сопровождение крупной сделки, арбитражные суды), своим штатным юристам, не понимая зачастую, что это узкопрофильная работа, заниматься которой должны сторонние профессионалы. Более того, в Петербурге вообще есть пустующие ниши, например, не существует компаний современного образца, которые бы специализировались только на уголовном праве. Во многом это связано с тем, что по статистике более чем в 99% таких дел выносится обвинительный приговор, а при таких обстоятельствах сложно построить бизнес-модель. Это не вина юристов, а издержки российского правосудия. За рубежом предполагается, что уголовный адвокат умеет публично выступать, убеждать суд. В России по факту это не востребовано, потому что сложно найти хотя бы несколько адвокатов, даже в Петербурге, которые могли бы похвастаться более чем одним оправдательным приговором за свою профессиональную карьеру. По сути, работа уголовных адвокатов в нашей стране сводится к получению наименьшего из возможного наказания для клиента.

BG: Как вы относитесь к реформированию юридической сферы в России, получившей название «адвокатская монополия»?

Е. Н.: Сторонниками реформирования юридической системы и, по сути, и ее лоббистами являются крупные российские юридические фирмы, которые считают, что за счет «адвокатской монополии» они смогут изменить пропорцию на рынке между российскими и западными компаниями, в первую очередь в Москве и Петербурге. Лично я считаю реформу юридической профессии преждевременной, если не вредной. Мне кажется, что основная проблема в России в целом — это бесконечное изменение государственных институтов. И зачастую это делается не из-за соображений целесообразности и эффективности. Это порождает турбулентность, бардак и коррупцию. Но арбитражные суды в России — это одна из наиболее эффективно работающих частей государственной машины. Они в значительной степени быстрее, чем судебные системы в других странах. Сторонники реформы хотят, чтобы право представлять клиентов в судах имели только лица с адвокатским статусом, а не юристы с профильным образованием, как сегодня. Но у адвокатов лишь одно преимущество — возможность представлять клиента в уголовном процессе.

Мне кажется, что при возможных благих целях этой реформы менять существующую систему отношений нет никакого практического смысла. Те адвокаты, которые хотели выступать в арбитражных судах, и так это делают. А те, кто не хотел, не получают необходимые навыки и статус только от того, что по закону это смогут делать только они. К сожалению, в отличие от большинства стран, в России сам статус адвоката не дает клиенту никакой гарантии его профессиональной пригодности, поскольку его, как и высшее юридическое образование в целом, при желании получить намного проще, чем в государствах англосаксонской системы права.

BG: Насколько увеличилось число дел между представителями бизнеса в Арбитражном суде Петербурга и Ленобласти по итогам 2016 года?

Е. Н.: Число споров постоянно растет. Идет кризис неплатежей, сокращается количество денег в экономике, это порождает неисполнение обязательств одних компаний перед другими. Но если раньше, в более хлебные годы, предприятия предпочитали не судиться за относительно небольшие для них суммы, то сейчас количество дел будет возрастать за счет роста исков с требованием возврата все меньших сумм. Сейчас атмосфера в бизнесе более конфликтная, чем три-четыре года назад, кроме этого, суды завалены банкротствами и спорами с госорганами по поводу налоговых недоимок. Но выиграть в споре с государством становится все сложнее.

BG: Вы также являетесь председателем совета директоров ОАО «Кировский завод», которое втянуто с 2008 года в корпоративный конфликт. Есть динамика в этом споре?

Е. Н.: Конфликт на Кировском заводе — это единственный корпоративный спор в Петербурге, который дошел до Высшего арбитражного суда и который создал колоссальную судебную практику по этой категории разбирательств, что повлияло на всю российскую практику. Пока этот конфликт не прекратился, поскольку существуют непримиримые разногласия среди акционеров. В нынешней ситуации спор носит уже в большей степени символический характер, так как за одиннадцать лет, прошедших с момента совершения оспариваемых сделок, состав акционеров завода, являющегося открытым акционерным обществом, многократно менялся.

BG: Стал ли российский бизнес в последнее время прозрачнее или офшоры по-прежнему активно используются крупными бизнесменами, политиками, которые хотят скрыть свое отношение к какой-либо компании?

Е. Н.: Прослеживаются следующие тенденции. Значительная часть крупных собственников (можно условно назвать их славянофилами) — чиновники, подрядчики крупных госструктур, силовики и связанные с ними люди — после присоединения Крыма стали за границей в некотором смысле персонами нон грата. Даже если они что-то захотят спрятать в офшоре — зарубежные банки не откроют им счета, а тем, у кого были сбережения, не дадут свободно ими распоряжаться за границей. И вот эта значительная часть населения поневоле становится более прозрачной. Они не используют офшорные структуры, потому что за границей им уже не рады, поэтому они сейчас настроены на потребление и развитие внутри России. Вторая часть (условно западники) — это представители рыночных бизнесов, которые обеляются через деловую миграцию — обзаводятся вторыми гражданствами и видами на жительство, выезжают за рубеж семьи. Они хотят открыто и честно тратить деньги за рубежом, поэтому также заинтересованы их обелить, иными словами, задекларировать или в России, или в новой стране жительства.

BG: Каковы, по вашим прогнозам, перспективы рынка юридических услуг?

Е. Н.: Развитию частного бизнеса в первую очередь препятствует отсутствие свободного движения капитала из нашей страны за рубеж. Переломным моментом может стать, на мой взгляд, изменение внешнеполитической ситуации, то есть потепление отношений между Западом и Россией. После этого начнется свободное движение капитала, и тогда юридический рынок вырастет вместе со всей остальной экономикой. С другой стороны, возможно и неожиданное событие, которое на фондовом рынке называют «черным лебедем». На мой взгляд, таким ударом как для юридического рынка, так и для бизнеса в целом будет запрет на свободное перемещение российских граждан за рубеж. Это спровоцирует западников просто остаться за границей или выехать туда при любой возможности, а славянофилы останутся в государстве, которое изолировано от остального мира в экономическом и политическом смысле. Надеюсь, что до этого не дойдет. ■