

Тимур Якупов и Дамир Губайдуллин:

«Без грамотной юридической помощи бизнес может понести серьезные материальные и репутационные потери»

Любому виду бизнеса, вне зависимости от его масштабов и задач, необходимо грамотное правовое сопровождение. Штатный юрист не всегда способен оперативно и квалифицированно «закрывать» возникающие вопросы. А учитывая новые экономические реалии, периодически меняющееся законодательство и современные тренды развития юридического бизнеса, сделать это становится еще сложнее. В таких случаях на помощь предпринимателям может прийти юридическая компания, оказывающая полный комплекс консалтинговых услуг по всем направлениям предпринимательской деятельности. О преимуществах подобного сотрудничества рассказывают основатели агентства практикующих юристов «Правильное право» Тимур Якупов и Дамир Губайдуллин.

Расскажите о своей компании. Вы больше бизнес-юристы или все же универсалы?

Ключевые направления деятельности нашего агентства — юридическое сопровождение бизнеса, корпоративное право, арбитраж. Подобный аутсорсинг привлекателен тем, что за разумные деньги бизнес получает целую команду специалистов, готовых защищать его интересы без отпусков и больничных. Наши клиенты сегодня — застройщики, медицинские и спортивные организации, маркетинговые агентства, производители оборудования и продуктов питания — всего свыше 40 компаний, работающих не только в Башкортостане, но и по всей России. При этом число наших партнеров постоянно растет. Кроме того, агентство ведет дела по земельным, гражданским, семейным спорам, а также по защите прав потребителей. Поэтому мы смело можем назвать себя юристами-универсалами.

Насколько важна бизнесу юридическая поддержка?

Без грамотного юридического сопровождения любой бизнес может столкнуться с серьезными правовыми рисками, способными не только навредить его репутации и доходности, но и привести к закрытию. В связи с этим юридический консалтинг должен уметь очень быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Наш опыт работы в данной сфере позволяет максимально соответствовать ожиданиям клиентов, оберегать их от



всевозможных рисков и даже исправлять прошлые ошибки в самых, казалось бы, бесперспективных случаях. У нас много успешных кейсов. Так, к примеру, в этом году существенно увеличился процент досудебного разрешения споров и заключенных мировых соглашений в делах, где не удалось избежать суда.

Какие еще компетенции юриста влияют на его результативность?

Наша профессия требует высокой подготовки в разных областях. Во-первых, юрист должен быть хорошим психологом. Этот навык помогает выстраивать правильные отношения с клиентами, которые зачастую испытывают серьезную эмоциональную нагрузку и нуждаются в поддержке. Во-вторых, это мастерство ведения переговоров. Умение приводить четкие аргументы, возражать доводам другой стороны спора и грамотно доносить свою мысль до суда помогает разрешить многие спорные ситуации в досудебном порядке, а также добиться заключения мировых соглашений в рамках судебного разбирательства.

Вы ведь не только практики, но и весьма активные теоретики?

Это действительно так. В своей работе мы часто сталкиваемся с несовершенством законодательства, но, в отличие от других юридических компаний, стараемся обозначить проблему перед законодателем и исправить ситуацию. Так, мы активно взаимодействуем с Государственным Собранием — Курултайем Республики Башкортостан, совместно разрабатываем проекты законов и направляем их в Совет законодателей и Госдуму. Например, мы разработали социально значимый законопроект, способный защитить пожилых и одиноких людей от потери единственного жилья. Своей очереди ждут и другие перспективные проекты законов, связанные с защитой семейного права, бизнеса и оптимизацией судебного процесса.

Наверное, здесь и СМИ оказывают помощь? Общественный резонанс, вызванный тем или иным делом, способен подтолкнуть суд к отказу от шаблонных решений.

Однозначно. К нам поступает множество дел, имеющих «информационный» потенциал, который нужно грамотно и последовательно развивать. Мы регулярно взаимодействуем со СМИ. Тандем «юрист-СМИ» крайне важен. Многие темы, которые сегодня освещаются средствами массовой информации, имеют правовую сторону вопроса и требуют мнения соответствующего специалиста, а мы, как эксперты в этой области, закрываем такие потребности. Юридические комментарии не только помогают журналистам профессионально подойти к подготовке материала, но и повышают правовую грамотность читателей и телезрителей. Помимо подготовки комментариев и экспертных мнений, мы активно высказываемся в авторских статьях, например, в Адвокатской газете России. Только в этом году мы более 50 раз давали комментарии для печатных изданий и телевидения, а также принимали участие в телевизионных передачах. Популяризация «правильного права» — необходимое условие для здоровых общественных отношений. Поэтому мы всегда открыты для прессы.

Действительно, хорошая результативность. Какие цели ставите перед собой на 2024 год?

Мы планируем увеличить штат и расширить свое присутствие на рынке юридических услуг страны, а также более активно взаимодействовать с прессой, поскольку такое сотрудничество приносит пользу всем его участникам.

Шеринг самокатов: баловство для молодежи или серьезный бизнес будущего?

Россияне массово пересаживаются на электрический транспорт. Правда, речь идет не о трамваях из прошлого или электромобилях из будущего. По данным Ассоциации операторов микромобильности, в 2023 г наблюдается взрывное повышение спроса на использование электросамокатов. В текущем сезоне хотя бы одну поездку на них совершили около 20 млн россиян. Годом ранее данный показатель был в два раза меньше.

В основном самокаты напрокат горожане берут у кикшеринговых фирм. Например, московская компания «SunRent» за несколько лет нарастила свой парк самокатов до 5 тыс. единиц, которые катают клиентов в 50 городах России и еще четырех стран мира. Ее руководитель Илья Сальников, знающий о самокатном бизнесе практически все, рассказывает читателям о текущем состоянии кикшеринга в РФ и его перспективах.

В «самокатном» бизнесе Илья Сальников почти 10 лет и в каком-то смысле стоял у его истоков. После выставки электробайков в Китае экстраполировал ситуацию на обозримое будущее и решил заняться развитием перспективного вида транспорта в РФ.

В 2014 году Илья приобрел в Китае первый десяток моноколес, гироскутеров и самокатов. Часть была успешно продана, а вторая отправилась в парк Сокольники, где сдавалась напрокат. С этого и начался бизнес, переросший во франчайзинговую компанию с большим количеством франчайзи и продвинутой системой электронного учета для смартфонов.

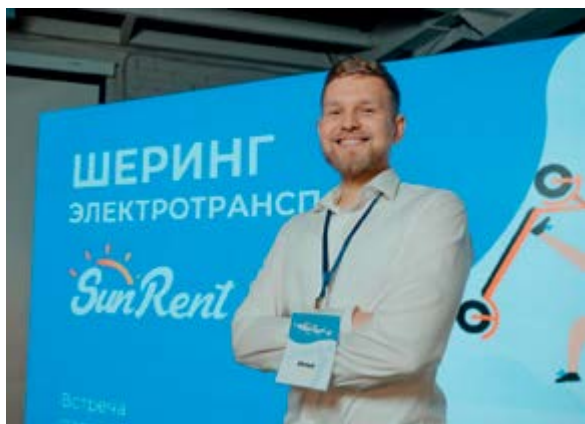
Что обусловило популяризацию аренды самокатов, каковы проблемы отрасли и ее будущее?

РАЗВИТИЕ КИКШЕРИНГА В РОССИИ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

Опираясь на десятилетний опыт работы в отрасли, эксперт убежден, что в стране действительно наблюдается экспоненциальный рост поездок на самокатах. В 2023 году количество перевозок оценивается примерно в 200 млн. Львиная доля приходится на десяток крупных мегаполисов. Кикшеринг хорошо развит в Москве, Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и других городах-миллионниках.

«ПРАВИЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРОКАТА САМОКАТОВ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ИХ ПОВСЕДНЕВНОМ ПРИМЕНЕНИИ»

Человек выходит из дома, арендует самокат, доезжает до места работы и оставляет транспорт на виртуальной парковке, расположенной поблизости. На пути домой он делает то же самое в обратном порядке. В итоге экономятся деньги на проезд, не нужно толкаться в общественном транспорте или стоять в пробках, укрепляется здоровье. Однако для реализации подобной схемы парковками должно быть охвачено множество локаций города. Пока это имеет место только в мегаполисах,



сах, а значит перспективы развития кикшеринга в провинции — огромны. Если учесть, что затраты на самокаты нередко окупаются за один сезон, рынок кикшеринга будет динамично насыщаться.

УЧАСТНИКИ РЫНКА, ЗАПРЕТЫ И БЕЗОПАСНОСТЬ ВОЖДЕНИЯ

Большинство операторов кикшеринга в 2023 г нарастило количество поездок примерно в два раза. В 2023 году у компаний-лидеров в сфере кикшеринга отмечается почти 100-процентное увеличение числа поездок на ее самокатах. В их числе — фирма «SunRent», руководимая Ильей Сальниковым. Это связано с тем, что бизнес по аренде самокатов имеет высокую доходность, а спрос на поездки с ветерком далек от удовлетворительного. По мнению Ильи Сальникова, чья фирма, также сделала солидный шаг вперед, подобный тренд как минимум сохранится.

«Стремительный рост рынка в немалой степени стал возможен благодаря конструктивной позиции властей крупных городов России. Это особенно проявляется в Москве, где Сергей Собянин и департамент транспорта делают все возможное для развития шеринговой инфраструктуры. Чтобы минимизировать количество ДТП с участием самокатов, нужно обучать их пользователей вождению. Многие шеринговые фирмы, включая нашу, это делают на постоянной основе», — отмечает Илья Сальников.

ЭКОНОМИКА КИКШЕРИНГА: КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА

Не стоит думать, что аренда самокатов — простой бизнес, растущий сам по себе в силу захвата пустого рынка. Ежегодно в России закры-

ваются примерно 20% фирм, занимающихся прокатом. Речь о тех, кто оказался не в состоянии наладить эффективную бизнес-модель, требующую учета массы деталей.

В шеринге должно быть качественным все: самокаты, система техобслуживания, приложения для пользователей и административное приложение. Десять лет работы эксперта Ильи Сальникова на непростом рынке позволили вывести четкое правило: если из цепочки выбивается хотя бы одно звено, весь механизм рухнет.

Эффективные модели кикшеринга в России уже сформировались благодаря работе крупных компаний. Сегодня распространена практика, когда головная организация предоставляет партнерам готовые инструменты и схемы для организации проката. На местах остается только правильно внедрить априори работоспособный механизм. Здесь важно тщательно следить за качеством услуги и не питать иллюзий, будто купленная франшиза — это гарантия успеха. Те, кто это понимает, добиваются успеха, но хватает и неудачных проектов. Что касается компаний, предлагающих франшизы, им приходится постоянно совершенствовать свою работу.

КИКШЕРИНГ ШАГАЕТ В ПРОВИНЦИЮ

Если раньше прокат оплачивался наличными, а самокат выдавался под залог, то сегодня все операции проводятся через смартфон. Именно это позволяет сделать использование самокатов массовым и, соответственно, получать хорошую прибыль.

Существуют бизнес-модели, рассчитанные на работу с разным количеством самокатов. Франчайзер предоставляет партнеру технологию организации дела, оптимальную для определенного парка кикбайков. Это позволяет обслуживать крупных клиентов, с тысячами единиц техники и совсем небольших, в распоряжении которых несколько десятков самокатов. Многие провинциальные фирмы начинают с малых объемов и по мере развития масштабируют бизнес. За счет готовых экономических моделей делать это гораздо проще, нежели искать собственный путь методом проб и ошибок.

СТОИТ ЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В КИКШЕРИНГ

Аренда самокатов — бизнес с большим заделом на будущее, уверен Илья Сальников. Многие партнеры, купившую франшизу у его компании, зарабатывают 45–50 тыс. руб. с самоката за месяц эксплуатации. Нетрудно подсчитать, какой доход можно получить с 10 или 100 самокатов. Правда, чтобы выйти на подобные показатели, придется вложить массу труда, времени и душевных сил, предупреждает эксперт. Если же это будет работа по франшизе, то нужно максимально серьезно подойти к выбору франчайзера. Следует убедиться в работоспособности предлагаемых моделей бизнеса, легком доступе к консультациям и готовности делиться наработанным опытом.