

# Организация уголовной практики в юридической фирме: стоит ли игра свеч?

21.02.2017

СТАТЬИ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

УГОЛОВНОЕ ПРАВО



Александр Забейда

Кризис, ударивший по реальному сектору экономики, не мог не повлиять на структуру рынка юридических услуг. Как известно, право всегда следует за бизнесом, поэтому изменения в предпринимательской сфере мгновенно отражаются и на юристах. Юридические фирмы находят пути выхода из кризиса по-разному. Кто-то углубляется в специализацию и за счет этого достигает высоких показателей. А кто-то закрывает неактуальные практики и фокусируется на тех направлениях, где сейчас наблюдается рост спроса. На сегодняшний день одним из таких направлений является уголовная практика.

**Александр Забейда**, управляющий партнер АБ «ЗКС», на основе собственного опыта по созданию специализированной юридической фирмы, рассуждает в мартовском Legal Insight о том, как создать уголовную практику в юридической компании, прежде не занимавшейся сопровождением уголовных дел и доследственных проверок.

Наблюдая за увеличением числа запросов на оказание юридической помощи по уголовным делам, руководители юридических фирм, открывающие уголовную практику впервые, как правило, задаются лишь одним вопросом: *где взять квалифицированных юристов в этой области?* Обычно они уже знают и представляют себе, как должен работать юридический бизнес, и даже имеют стратегию развития собственной фирмы. При этом они очень удивляются, если созданная ими практика не встраивается в общую структуру фирмы или не выстреливает. Для того чтобы этого не происходило и когда стоит задача создать высокоэффективную «уголовную» команду, необходимо решить как минимум один дополнительный вопрос: *в какой сфере будут работать данные специалисты – «защиты» или «нападения»?*

В организации практики «защиты» значительно больше сложностей, чем кажется на первый взгляд. Несмотря на наличие на рынке высококвалифицированных специалистов со знанием работы по уголовным делам, репутацией, соответствующими коммуникативными навыками, а также опытом клиентской работы, убедить их работать в юридической фирме

не так уж просто.

Во-первых, редкая юридическая фирма может предложить такому адвокату тот уровень доходов, который он имеет, занимаясь частной практикой. Обычно доход успешных частнопрактикующих адвокатов втрое, а то и в шесть раз превышает тот, который им может предложить рынок. Причина проста – такой адвокат может взять в производство сразу два-три экономических или должностных (хотя и необязательно) дела с ежемесячной оплатой в размере, например, 300 тыс. рублей каждое (а то и больше). Рассмотрение данных дел продолжается не менее года. При этом частнопрактикующие специалисты, как уже отмечалось, не несут почти никаких расходов.

Во-вторых, взяв столько работы, сколько ему нужно, такой адвокат может ездить в отпуск тогда, когда ему захочется. Единственное лицо, перед которым он отчитывается, – это его клиент. Причем у адвоката нет необходимости тратить время и деньги на маркетинг, конференции, бизнес-завтраки, экспертные статьи и комментарии в СМИ. Ему просто нужно эффективно работать и иметь результат, а уж «сарафанное радио» обеспечит ему новых клиентов.

Если вы все же приглашаете такого адвоката на ставку партнера, обеспечивая ему должный уровень свободы и соответствующее вознаграждение, то должны учитывать, что в него придется серьезно вложиться, и не только материально. Вероятнее всего, ему ничего неизвестно про юридический бизнес. «KPI», «рейтинг», «кэп», «утилизация» и «реализация» – все это будет для него лишь набором непонятных слов. А будучи состоявшимся профессионалом, имеющим успешный опыт самостоятельных продаж, он вряд ли согласится с тем, что его будут перевоспитывать.

Также надо учитывать, что практика уголовной защиты связана с определенными рисками. Участвуя в рассмотрении дела на стороне защиты подозреваемого или обвиняемого, особенно в резонансных делах, вы выступаете против всей мощи государственной машины, сконцентрировавшей усилия на уголовном преследовании избранной жертвы. В какой-то

момент став костью в горле и не зная правил данной игры, которые не описаны в кодексах, законах и справочно-правовых системах, вы рискуете попасть в жернова вслед за клиентом.

В данном случае представляется возможным лишь один вариант. Нужно искать лучших юристов в правоохранительной среде и приглашать их работать в свою фирму. Лучшие – это те, о ком внутри системы ходят легенды, фанатики своей работы и вместе с тем убежденные в том, что большинство адвокатов – мошенники и проходимцы, торгующие воздухом и не являющиеся для них серьезными соперниками. Дело все равно уйдет в суд. А для найма таких юристов требуется не так уж много.

*Полностью статью читайте в мартовском Legal Insight.*

28 февраля 2017 г. Александр Забейда, управляющий партнер АБ «ЗКС» и Дарья Константинова, партнер АБ «ЗКС», на бизнес-завтраке «Уголовные риски внешних консультантов» расскажут:

В каких случаях юрист может оказаться фигурантом (свидетелем, подозреваемым, обвиняемым) по уголовному делу;

По каким признакам следователь будет определять, использовали юриста «втемную» или он был активным участником совершения преступления;

В каких случаях юрист может оказаться под стражей;

Как следователь может доказать вину юриста в совершении преступления;

Как юристу снизить собственные уголовно-правовые риски.

[Зарегистрироваться.](#)

Если вы еще не подписаны на наш журнал, то вы можете оформить подписку, отправив [заявку](#).

СТАТЬИ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

УГОЛОВНОЕ ПРАВО