№ 9 (75) 2018 LEGAL SUCCESS

«У юристов практически не должно быть слова „нет“»

24.04.2020 ИНТЕРВЬЮ НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Юридическая фирма «АМГ Партнерс» привлекла наше внимание своим удивительным партнерским составом. Где еще среди учредителей адвокатского бюро можно встретить бывшего юриста ЮКОСа и правозащитника (Светлана Бахмина), бизнесмена (Дмитрий Ямпольский) и юриста, много лет проработавшего в международных юридических фирмах (Мария Благоволина)? Объединив разные компетенции и опыт, они создали юридическую компанию, в которой работает более 10 юристов и которая обслуживает клиентов из разных сфер бизнеса. Мария Благоволина и Светлана Бахмина рассказали Дарье Лопашенко о том,

как начинали совместную работу, каковы их конкурентные преимущества и какие услуги они оказывают.

— Мария, расскажите, пожалуйста, о том, как вы попали в «АМГ Партнерс».

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Я восемь лет работала в Allen & Overy, где в последнее время возглавляла практику трудового права. В 2013 г. мне неожиданно предложили перейти в новую российскую юридическую фирму «Седов Ямпольский» управляющим партнером. Расценив это как новый вызов для себя, я согласилась.

— К вам обратились основатели фирмы?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Нет, мне позвонил хедхантер и предложил сходить на собеседование на вакантную должность управляющего партнера. Ни Леонида Седова, ни Дмитрия Ямпольского я тогда близко не знала, но у нас были общие знакомые, и я понимала, кто эти люди и чем они занимаются, у них была хорошая репутация. То время было непростым для ильфов: перспектива их работы в России и соответственно, развития карьеры там, не были ясны, и многие мои коллеги переходили в рульфы или инхаусы. Я тоже решила попробовать поменять что-то в своей карьере и, как оказалось, не прогадала.

Уходя с позиции старшего юриста, я имела за плечами хороший опыт работы. На тот момент фирма «Седов Ямпольский» существовала около полутора лет, в ней работали три юриста и два партнера со специализацией на корпоративном праве, которые обслуживали потребности трех крупных якорных клиентов. При этом, у обоих партнеров был свой параллельный бизнес. В мою задачу на новом месте входили оперативное управление, а также рост и диверсификация практики, создание команды, развитие клиентской базы. Думаю, тогда моим преимуществом являлось понимание того, как должна быть устроена «правильная» юридическая фирма, какие стандарты работы необходимы, как организовать базу знаний, систему биллинга и отчетов и т. п. Даже небольшая юридическая фирма может работать по стандартам крупных компаний. Именно этим я и занялась в первую очередь.

А параллельно стала развивать уже знакомую мне по прежней работе трудовую практику и смежные с ней отрасли. Вслед за мной пришли некоторые клиенты. С увеличением числа клиентов расширился и наш штат, в частности за счет судебных юристов. Спустя два года мне предложили войти в партнерство и получить долю в бизнесе. Около двух лет назад у нас изменился состав учредителей, Леонид Седов решил сфокусироваться на другом бизнесе. Примерно в это же время мы начали плотно сотрудничать со Светланой и ее командой. Нас познакомил известный адвокат Александр Михайлович Гофштейн, с которым мы сотрудничаем по уголовным делам.

— Светлана, расскажите, пожалуйста, о том, чем вы занимались до присоединения к команде «АМГ Партнерс».

СВЕТЛАНА БАХМИНА: С 2007 г. я работала в юридической фирме в качестве исполнительного директора. Мой функционал был схож с обязанностями Марии. Наша команда объединяла пятерых юристов, мы специализировались на корпоративной и судебной работе. Также у нас был ряд клиентов, которых мы обслуживали по всем возникающим у них вопросам. Ко мне неоднократно поступали предложения о присоединении к другим юридическим фирмам, но это, пожалуй, стало первым, которое вызвало желание ответить согласием.

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: У нас тоже была небольшая команда. Сфера деятельности и видение того, что делать дальше, у нас со Светланой во многом совпадают, работать вместе комфортно. Кроме того, мой опыт работы в международной юридической фирме хорошо сочетается с опытом работы Светланы в качестве инхауса крупной компании и Дмитрия как бизнесмена — мы друг друга дополняем. Все это позволяет комплексно смотреть на те проблемы, с которыми обращаются наши клиенты.

— Сколько юристов работает у вас сейчас? Какие практики наиболее развиты в вашей фирме?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: На данный момент в нашей команде больше 10 юристов. Мы занимаемся корпоративным и трудовым правом, у нас сильная судебная практика, есть проекты, связанные с банкротством. Многие из реализуемых проектов связаны с комплексной защитой бизнеса, подразумевающей консультации как по гражданскому, так и по уголовному праву. Еще у нас достаточно активно развивается направление семейного права. В России наконец-то появилась культура разводов и брачных договоров, и количество соответствующих запросов сильно увеличилось.

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Сейчас мы сами консультируем клиентов по некоторым уголовно-правовым рискам, а для ведения уголовных дел привлекаем коллег. В этом случае наша работа сводится к подготовке позиций с точки зрения гражданского права. Ведь чаще всего мы сталкиваемся с экономическими преступлениями, а в их отношении основа доказательной базы лежит как раз в корпоративном праве, гражданских сделках и правоотношениях, исследовать которые нам под силу. Вместе с тем, в ближайшее время мы надеемся найти специалиста по уголовному праву, который смог бы присоединиться к нашей команде. Параллельно сразу несколько наших коллег получают адвокатский статус.

Специфика преступлений в сфере бизнеса (говорю об этом со знанием дела) заключается в том, что сейчас правоохранительные органы часто квалифицируют многие обычные для бизнеса хозяйственные операции как преступления. Например, в обвинении может быть написано: «Занизили стоимость продаваемого имущества» — это почти дословно из моего уголовного дела. Задача адвоката и юристов, которые будут помогать обвиняемому, заключается в том, чтобы «принести правильные дрова», то есть объяснить, что такое стоимость имущества и как она определяется в рамках корпоративного права. Именно этим мы и занимаемся.

— Считаете ли вы, что за последние 10 лет риск уголовного преследования бизнеса увеличился?

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Мне кажется, да. Несмотря на всю либерализацию законодательства

в этой сфере мы наблюдаем растущую потребность в наших консультациях. Не секрет, что есть и соответствующие «заказы». Не зря же учредили должность омбудсмена по защите прав предпринимателей. Я общалась с сотрудниками его аппарата — у них бесконечный поток обращений.

— Занимаетесь ли вы проектами, связанными с криптовалютой и финтехом?

СВЕТЛАНА БАХМИНА: В какой-то момент мы решили быть в тренде, потратили на это время, силы и средства. Весной и летом к нам обратилось несколько клиентов в связи с блокчейном, ICO или операциями с криптовалютой, однако ни одно из таких обращений так и не переросло в полноценный проект.

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Да, мы сначала загорелись этой идей. Но действительно — у клиентов проекты заглохли, даже самые амбициозные. Прежде всего это связано с отсутствием регулирования. Поэтому мы следим за этой темой, конечно, но не развиваем ее как отдельное направление.

— Консультируете ли вы клиентов по иностранному праву?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Конкуренция в этой сфере с иностранными юридическими фирмами бессмысленна. Наше преимущество в том, что мы владеем иностранными языками, понимаем основные концепции английского права и можем с учетом этого анализировать документы или конструкции, используемые клиентами. Однако, если возникает потребность в более глубокой экспертизе, мы подключаем коллег из других юрисдикций. Кроме того, за последние годы российское право получило существенное развитие. Еще 10–15 лет назад такое невозможно было даже представить. Например, мы видим очень много корпоративных договоров по российскому праву, причем как у небольших, так и у крупных компаний. Недавно одну большую сделку мы делали полностью по российскому праву — включая опционы, залоги и поручительства. Привлекали нотариусов, совместно с ними документы прорабатывали. Надеемся, все это

будет работать.

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Клиенты часто обращаются к нам, чтобы узнать, какие конструкции лучше использовать: отечественные или иностранные. Некоторое время назад была мода всюду применять английское право, даже при составлении договора между двумя колхозами. Сейчас эта тенденция сходит на нет вслед за изменениями, произошедшими в российском гражданском праве, и общим трендом на деофшоризацию. Думаю, что это положительная тенденция, ведь за английским правом всегда следует английский суд, расходы на который может позволить себе далеко не каждый клиент. Соответственно, английская правовая конструкция, даже тогда, когда она теоретически способна лучше защитить интересы клиента, на практике оказывается бессмысленной.

Мы разбираемся в основах иностранного права и судопроизводства и оцениваем, в каких случаях выбор иностранных правовых конструкций действительно полезен клиенту. При этом, мы можем посоветовать и зарубежных юристов, наши сотрудники хорошо говорят на английском и способны объяснить клиентам любые сложные иностранные правовые конструкции простым русским языком. Именно за это нас и ценят.

— Каково ваше главное конкурентное преимущество?

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Особое значение в бизнесе имеет вопрос доверия. Если человек или компания проникнутся доверием к какой-то юридической фирме, то передают ей все свои юридические вопросы. Когда мы не можем сами выполнить ту или иную работу, рекомендуем коллег, хорошо разбирающихся в анализируемой проблеме.

Большинство клиентов, так или иначе, приходит, ориентируясь именно на личность. Наверное, кто-то никогда не придет ко мне, но те, кто пришел, доверяют практически безоговорочно. В этом есть определенная «фишка». У меня имеется опыт работы в очень крупном бизнесе. Когда я даю совет, то не просто формально описываю риски, а сразу прокручиваю в голове, как тот или иной документ «ляжет» на бизнес, как на него посмотрят

налоговые органы, прокуратура лет через пять. Пройдя все это сама, я учу своих сотрудников смотреть на проблему не узко формально (норма такая-то, статья такая-то), а с позиции того, как это может навредить или, наоборот, помочь клиенту. Стараюсь сразу рассказать клиентам возможное развитие событий, исходя из собственного жизненного опыта и представления о том, как реально работает право, что можно защитить, а что нет. Мы можем придумывать сколь угодно сложные и интересные конструкции, но зачем они нужны, если не работают по причине отсутствия механизма для исполнения того или иного решения? Нужно рассказывать о рисках и последствиях. У юристов практически не должно быть слова «нет». Они в любом случае должны предложить какой-то выход из положения, но с оговоркой, что решение должен принимать клиент, который берет на себя ответственность за него.

— Кто ваши клиенты?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Большей частью — российские, частично — иностранные компании из самых разных отраслей: крупная международная платежная система, владелец коммерческой недвижимости, крупный производитель медицинского оборудования. Есть представители производственного сектора, HoReCa, банковского, энергетического, нефтяного секторов. Из-за небольшого размера фирмы ярко выраженное отраслевое деление у нас отсутствует.

— Как у вас распределяется нагрузка между партнерами?

СВЕТЛАНА БАХМИНА: У нас есть возможность взаимозаменяемости. Я больше занимаюсь судами и корпоративным правом, Мария — оперативным управлением бизнеса и международными клиентами. Но это не означает, что она не может пойти в суд или я не могу заниматься вопросами маркетинга. Дмитрий главным образом отвечает за стратегию фирмы и взаимодействие с частью ключевых клиентов.

— Какие основные тренды присущи отечественному юридическому рынку, по вашему мнению?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Основные тренды — это появление новых российских компаний и повышение качества их услуг. Международные юридические фирмы переживают непростые времена. Это связано, в первую очередь, с политической ситуацией, санкциями. Многие просто вынуждены отказаться от работы с частью российских клиентов. Мы знаем несколько случаев, когда такое произошло в ходе реализации крупных многомиллионных проектов. Прямым следствием политических событий стал уход юристов прежде всего из американских юридических фирм. Я верю в то, что российские компании будут развиваться и становиться все более востребованными.

— Как часто вы встречаетесь с демпингом на рынке?

СВЕТЛАНА БАХМИНА: К сожалению, часто. Некоторые приходят и интересуются, почему мы, условно говоря, берем 10 тысяч рублей за работу, которую кто-то готов выполнить за 1 тысячу. Иногда нам бывает сложно убедить клиента, что за тысячу рублей невозможно создать документ, на составление которого требуется определенное время, что его не может сделать человек, только что окончивший институт, что, например, суд, помимо подготовки документов, подразумевает еще и время, которое часто проводишь в заседании не по своей воле — если заседание откладывают, порой приходится часов пять просидеть под дверью, а потом зайти в зал на каких-то 15 минут. И все это, соответственно, требует времени, а значит и денег. К сожалению, не каждый клиент понимает это, потому и существует демпинг со стороны юристов или даже не-юристов, готовых поступиться качеством предоставляемых услуг.

— Используют ли клиенты по-прежнему почасовые ставки?

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Используют, но все меньше и меньше. Не все к этому готовы. Существует некоторое предубеждение по поводу того, что часы работы юриста будут

«накручены». Если есть возможность и понятен объем работ, мы стараемся сразу определить гонорар за услуги, а если имеет место постоянный поток вопросов, пытаемся перевести клиента на абонентское обслуживание.

— Можно ли сказать, что в последние годы клиенты все чаще соглашаются на абонентское обслуживание?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Да, в частности, потому что очень многие компании стали сокращать свои юридические отделы. В отличие от внутренних юристов, мы не болеем и не уходим в отпуск. Клиентам это удобно.

— Какими реализованными проектами вы гордитесь?

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Я всегда горжусь делами, расширяющими кругозор, заставляющими полностью погрузиться в вопрос, вникнуть в специфику, найти аргументы и доказать суду, в чем именно заключается наша позиция. Например, у нас было интересное дело, связанное с проектной документацией по строительству горно-перерабатывающего завода — там было огромное количество технических нюансов. Наши юристы за несколько месяцев стали специалистами в этой области, уже сами могут экспертами выступать!

Всегда гордимся делами, которые могут стать прецедентными. Не так давно к нам обратился клиент (физическое лицо), который взял очень большой валютный кредит в банке под залог своей квартиры. У него эту квартиру забрали. Мы несколько месяцев изучали документацию и выяснили, что со стороны банка имело место явное злоупотребление. Когда нужно было напоминать клиенту о взыскании процентов, работники банка направляли ему оповещение на правильный адрес, а когда дело касалось повесток явиться в суд, в получении которых банк не был заинтересован, таковые направлялись по неверному адресу: например, вместо «дом 7 строение 6» было указано «дом 6 строение 7». В результате все сроки уплаты были пропущены, но мы сумели убедить суд в целесообразности восстановления срока подачи на апелляцию и возвращения дела на новое рассмотрение. Надеемся, это сможет стать

хорошим прецедентом для защиты прав заемщиков.

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Я только что из суда, где проходило заседание по делу, рассмотрение которого продолжается уже более трех лет. Мы проиграли. С одной стороны, это был ожидаемый проигрыш, с другой — само по себе это интересное дело. Мы судимся уже по второму кругу. В первый раз выиграли, дойдя до Верховного суда РФ, который отменил решения нижестоящих судов трех инстанций. Это дело активно обсуждалось в юридическом сообществе. Суть состоит в том, что акционеры пытались взыскать убытки в свою пользу, а не в пользу общества. У нас такая конструкция до настоящего времени не проработана и напрямую в законе не содержится. В этот раз суд с нами не согласился. Но я думаю, нами сделан первый шаг на пути к закреплению данной конструкции в законе, чтобы в полной мере защитить права акционеров. У меня и раньше был опыт в законотворчестве, например, в свое время мы предложили некоторые нововведения в Закон об акционерных обществах, но они не были приняты, поскольку в то время казались слишком новаторскими. Однако буквально через три-четыре года эти нормы появились в Законе и сейчас прекрасно действуют, просто потому что логичны и основаны на мировом опыте. Рано или поздно обоснованные нововведения приживутся, даже если в настоящий момент в силу определенных экономических обстоятельств в стране кажутся преждевременными.

— Вы много внимания уделяете социальным проектам. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.

МАРИЯ БЛАГОВОЛИНА: Дмитрий Ямпольский является председателем правления фонда помощи хосписам «Вера». На сегодняшний день это единственная в России некоммерческая организация, которая системно занимается поддержкой хосписов и их пациентов. Мы взаимодействуем с ними по ряду вопросов.

Также сейчас мы много сотрудничаем с фондом «Друзья», соучредителем которого также является Дмитрий. Данный фонд оказывает профессиональную помощь благотворительным фондам, для которых проводит обучение, организует тренинги, курсы и лекции на тему, что

такое филантропия, благотворительность, как правильно собирать деньги, что такое эффективный фандрайзинг. Это очень важное и интересное дело.

Я сама являюсь членом Управляющего Совета 57 школы, где отвечаю за юридическую поддержку. Мы занимались разработкой различных внутренних документов, недавно зарегистрировали новый фонд школы. Для нас это также важный и интересный социальный проект; мне в целом интересна тема развития образования.

СВЕТЛАНА БАХМИНА: Это часть моей жизни тоже. Я — соучредитель фонда «Протяни руку», предоставляющего помощь людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации. Глобальная идея его создания заключалась в том, чтобы помогать людям, которые находятся в местах лишения свободы или только что освободились. В первую очередь мы сосредоточились на женщинах с детьми. Фонду уже четыре года, мы придумали его вместе с московским предпринимателем Валерием Баликоевым. В свое время он создал сайт, на котором осуществлялся сбор подписей в мою поддержку. После этого мы с ним познакомились и подружились. Чем мы занимаемся? Например, вручаем освобождающимся из мест заключения мамам дорожный комплект: рюкзачок, в котором хранится все необходимое для нее и ребенка на первое время, или коляску. У нас ведь могут освободить человека в Краснодарском крае, после чего ему нужно как-то добраться до Челябинской области. На местах нам помогают волонтеры — мы нашли замечательных людей. Понятно, что все юридические вопросы мы закрываем самостоятельно, чтобы не тратить на это собранные средства. Вообще, все административные траты на сотрудников, расходы аренду помещения и канцелярские товары осуществляются за счет учредителей. Мы полагаем, что это правильно.

Интервью опубликовано в LEGAL INSIGHT № 09 (75) 2018

ИНТЕРВЬЮ НОВОСТИ КОМПАНИЙ