

«Мы решаем не юридическую, а бизнес-задачу». Интервью с Тимуром Унароковым

30.01.2017

ИНТЕРВЬЮ



BGP Litigation стремится к тому, чтобы клиенты, попавшие в сложную ситуацию, получили доступ ко всему спектру необходимых компетенций — от реструктуризации бизнеса до уголовно-правовой защиты. Чтобы подчеркнуть свою специализацию, фирма предпочитает не называть себя юридической. О том, какие задачи стоят сегодня перед командой, какова стратегия развития фирмы и многом другом мы говорили с ее управляющим партнером Тимуром Унароковым, который до этого руководил проектами по реструктуризации проблемных активов в компании «А1».

Досье

Тимур Унароков, управляющий партнер BGP Litigation

Окончил Финансовую академию при Правительстве РФ. Получил степень MBA в INSEAD, прошел обучение в The Wharton School (University of Pennsylvania). Отвечает за стратегическое развитие BGP Litigation и руководит практикой реструктуризации бизнеса. Начинал карьеру в KPMG Corporate Finance в московском, а затем в лондонском офисах, консультировал ведущие российские и международные компании по вопросам корпоративных финансов и реструктуризации бизнеса. В 2005 г. был назначен заместителем директора по M&A в Центральной и Восточной Европе в The AES Corporation (NYSE: AES), отвечал за приобретение и консолидацию энергетических активов в Украине, Турции и ряде восточноевропейских стран. С 2010 г. был директором в инвестиционном подразделении «Альфа-Групп», компании «А1», где руководил проектами по урегулированию сложных корпоративных ситуаций и реструктуризации бизнеса, представлял интересы «Альфа-Групп» в советах директоров ряда портфельных компаний в России и за рубежом.

Я не практикую право, не хожу в суды, но любой клиентский проект рассматриваю как инвестиционный, со своими рисками. Такой подход, на мой взгляд, позволяет более системно развивать бизнес и быстрее добиваться поставленных результатов. По моим наблюдениям, у нас в России очень многие рульфы работают, в хорошем смысле слова, как ремесленники. Перфекционизм в юридической профессии нужен, однако его следует уравнивать бизнес-подходом. Это идет на пользу и клиенту, и фирме.

— В прошлом году BGP Litigation отметила десятилетие своего существования.

Расскажите, пожалуйста, о создании фирмы и изменениях, которые произошли в ней.

— Фирма была основана в 2006 г. Дмитрием Базаровым и Александром Голиковым и называлась «Базаров, Голиков и партнеры». Я присоединился позже, хотя в то время уже сотрудничал и дружил с ними. Дмитрий и Александр занимались сложными банкротными делами, первоначально у фирмы были две ключевые компетенции: банкротства и разрешение налоговых споров. В начале 2000-х годов рынок юридических услуг в этой сфере не был структурированным, ощущалась нехватка экспертизы и кадров, способных соответствовать возрастающим запросам клиентов. Все это создавало возможность быстрого развития юридических стартапов, построенных не по архаичным советским стандартам, а по современным западным моделям функционирования консалтингового бизнеса. В 2008 г., когда случился кризис, опыт в сфере сопровождения банкротств и современная бизнес-модель стали для BGP существенным преимуществом. В 2014 г. к команде присоединился я и практически одновременно со мной пришел Александр Ванеев из «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», который был ключевым юристом со стороны «ЕПAM» на многих проектах, что я вел в «Альфе». Чуть позднее к нам присоединился Радж Шубаев, еще один директор из «A1», имеющий большой опыт работы с

проблемными активами. Были проведены ребрендинг и детализация стратегии фирмы. В прошлом году мы расширили состав командой Дмитрия Селезнева и Евгения Алексеева из адвокатского бюро «Знание», специализирующейся на уголовно-правовой защите бизнеса. После присоединения АБ «Знание» изменило название на адвокатское бюро «БГП Литигейшн». Всего сейчас в фирме 7 партнеров и 45 юристов. Суммарно у нас работает более 60 человек.

— Что отличает вашу фирму от других?

— BGP Litigation — фирма, занимающаяся разрешением споров в широком смысле этого слова. Все юристы, обслуживающие бизнес, делятся на судебныхников и корпоративщиков. Это специалисты, имеющие зачастую взаимоисключающие навыки, компетенции, и даже ценности. Это разные планеты. Исторически мы занимаемся только урегулированием споров, у нас следующие практики: разрешение споров в России и за рубежом, банкротство и обращение взыскания на активы, налоговые споры, реструктуризация бизнеса, уголовно-правовая защита бизнеса и адвокатские расследования. Перед нами не стоит задача построить очередной юридический супермаркет, но мы стремимся обладать всей экспертизой, необходимой в урегулировании споров. Мы не позиционируем себя как чисто юридическая фирма, поскольку для эффективного разрешения споров нужно обладать более широкими компетенциями, нежели просто эффективно ходить в суды. Важно понимать бизнес-задачи клиента и видеть, какие есть развилки и варианты завершения проекта за пределами судебной плоскости. В нашем понимании судебный юрист прежде всего эффективный менеджер, осознающий тактические и стратегические задачи клиента с точки зрения бизнеса и строящий свою работу в этой парадигме. Такой подход отличает фирму по урегулированию споров от чисто юридической фирмы, занимающейся судами.

Полностью интервью читайте в Legal Insight. 2017. №1.