

# Приоритетной задачей является развитие московского офиса

15.08.2018

ИНТЕРВЬЮ

СТАТЬИ

«Приоритетной задачей является развитие московского офиса»

## ИНТЕРВЬЮ С АНТОНОМ МАРТКОЧАКОВЫМ

Партнером юридической компании  
Enforce Law Company



*В январе 2018 г. Антон Марткочаков и Денис Зайченко, партнеры юридической фирмы «Инкор Альянс» и руководители офисов в Москве и Екатеринбурге, основали новую юридическую фирму Enforce Law. Мы встретились с Антоном Марткочаковым, чтобы узнать причины очередного «развода» в отечественном юридическом бизнесе и ближе познакомиться с юридической фирмой с уральскими корнями.*

**Как строилась ваша карьера до присоединения к «Инкор Альянсу»?**

В 2003 г. я окончил Уральскую Государственную Юридическую Академию, к моменту

окончания которой уже работал в небольшой юридической фирме. На одном из проектов я познакомился с Денисом Зайченко, который окончил Академию на год раньше меня. Нам понравилась совместная работа и мы решили объединить свои усилия. В 2007 г. мы открыли собственную юридическую компанию «Гудвилл Консалтинг». Это была маленькая юридическая фирма с большими амбициями. *(Смеется.)* Мы сделали сайт, заказали у дизайнера логотип, напечатали визитки. В то время это было нетипично для Екатеринбурга, многие не понимали, зачем мы тратим на все это деньги. Вначале мы все делали сами: общались с клиентами, готовили документы, ходили в судебные заседания. У нас даже мысли не возникало о том, что можно работать по-другому.

Наша практика в основном касалась корпоративных конфликтов. Также мы много работали с девелоперами, занимались решением споров, вытекающих из инвестиционных договоров, договоров о строительстве офисных и жилых помещений. В середине 2000-х гг. на Урале был строительный бум, и достаточно быстро к нам начали обращаться клиенты из соседних регионов, например из Перми и Челябинска. Тогда же у нас появился первый международный проект. Наши клиенты из Магнитогорска занимались добычей мраморной крошки, которая востребована в производственном процессе мировыми автоконцернами. Мы участвовали в урегулировании конфликта с их швейцарскими акционерами.

Когда объем заказов увеличился, появилась обширная клиентская база, и мы перестали справляться вдвоем, начали привлекать своих знакомых, друзей и однокурсников к отдельным проектам. При этом в большинстве случаев они имели стабильное место работы в инхаусе, а с нами трудились на аутсорсинге. Вот так у нас появились большая сеть соисполнителей и двое постоянных сотрудников.

### **Когда и как вы присоединились к «Инкор Альянсу»?**

В 2011 г. к нам в офис приехал Игорь Басаргин, основатель «Инкор Альянс». Мы были лично знакомы; Денис вместе с ним учился в Лейденском университете, я знал его со времен учебы в Академии. К тому моменту компания «Инкор Альянс» позиционировалась как

международный юридический бутик с офисами в Екатеринбурге, Москве и Швейцарии. Игорь предложил команде «Гудвилл Консалтинг» присоединиться к его фирме, а нам с Денисом – возглавить работу совместного офиса в Екатеринбурге, переняв у его компании стандарты управления бизнесом и ведения документооборота, а также начав более системно заниматься маркетингом.

Думаю, такое предложение было связано с тем, что к 2011 г. мы уже имели хорошую репутацию в регионе. Кроме того, некоторое время назад Игорь переехал в Москву и не имел возможности системно заниматься развитием регионального офиса. Екатеринбург по-прежнему являлся для «Инкор Альянса» стратегически важной точкой, прежде всего в связи с тем, что компания была создана в этом городе. Кроме того, Екатеринбург – четвертый по численности населения и третий по объему экономики российский город, один из крупнейших транспортно-логистических узлов, и для юристов здесь всегда найдется работа. Екатеринбург и Москва схожи в плане динамики развития. Думаю, за пределами МКАД – это самый крутой и динамично развивающийся город с большим количеством проектов и денег. Сейчас мы много ездим по России и утверждаемся в данном мнении.

Попробовать работать по-новому в рамках более крупной компании нам показалось интересной затеей, поэтому мы с Денисом приняли предложение объединиться под вывеской «Инкор Альянс» и стали партнерами компании. Далее был определен полугодовой переходный период, в течение которого мы присматривались друг к другу и готовили клиентов к объединению команд. Кроме того, в это время мы сравнивали свои финансовые показатели, ведь новый формат работы подразумевал больше расходов на содержание офиса и инвестиции в развитие бренда.

Постепенно мы начали предлагать своим клиентам новый сервис (который уже существовал в рамках «Инкор Альянс»): создание и регистрацию иностранных компаний в различных юрисдикциях для целей структурирования российского бизнеса, повышения его безопасности, конфиденциальности и привлекательности для инвесторов. Такие услуги оказались востребованными в том числе у клиентов, которых мы привели с собой. Я никогда

не жалел – думаю, что и Денис также, – о том, что мы объединились. Количество наших проектов увеличилось, выросло число клиентов, которые обслуживались одновременно в московском и екатеринбургском офисах, и проектов, над которыми трудились сотрудники из столицы и с Урала. У нас были общие бренд, маркетинг, бухгалтерия, мы работали как единая фирма.

### **Сколько партнеров и юристов было в «Инкор Альянсе» на момент вашего объединения?**

В общей сложности вместе с нами там трудились пятеро партнеров. Екатерина Васильцева возглавляла IP-практику, Денис Кутишенко – корпоративную, а Игорь Басаргин руководил московским офисом, который насчитывал более 15 юристов, и курировал международную практику. Мы с Денисом Зайченко развивали екатеринбургский офис. К моменту нашего появления в офисе, там трудились два человека: юрист и офис-менеджер. По состоянию на январь 2018 года (момент нашего разделения) в штате екатеринбургского офиса 20 юристов, несколько стажеров и 4 сотрудника, занимающихся административными функциями.

### **Когда и почему управление обоими офисами «Инкор Альянса» перешло к вам?**

Это, пожалуй, очень необычная для юридического бизнеса история. Несколько лет назад Игорь Басаргин решил заняться бизнесом, не связанным с юриспруденцией, и переехать в Вену, передав нам с Денисом доли в российском юридическом лице, оставив за собой права на товарный знак «Инкор Альянс». В то же время было принято решение, что он продолжит заниматься международной практикой. Поэтому мы приняли решение разделить зоны ответственности. Игорь продолжил заниматься международной практикой по-прежнему в статусе партнера. Корпоративная практика, представленная юристами московского офиса, отделилась от фирмы, чтобы работать самостоятельно. Таким образом, со второй половины 2014 года все оперативное управление бизнесом «Инкор Альянс» в России, в том числе продвижение бренда, легло на наши с Денисом плечи. При этом в московском офисе остался только административный персонал: финансовый директор, директор по маркетингу и еще

несколько человек. Все юристы трудились в Екатеринбурге.

### **Почему вы продолжили работать в двух городах?**

Во-первых, к тому моменту многие наши уральские клиенты расширили или диверсифицировали свой бизнес и перебрались в Москву. Многие университетские друзья и знакомые также переехали сюда и, работая в крупных компаниях, часто обращались к нам с юридическими поручениями, то есть наше присутствие в столице было важно для клиентов. Во-вторых, к 2014 г. «Инкор Альянс» на территории России стал полностью нашим проектом. Кроме того, абсолютно всех сотрудников нанимали лично мы с Денисом и потому чувствовали свою ответственность перед ними. Таким образом, для эффективной работы фирмы требовалось наличие офисов в обоих городах.

### **Как вам удавалось управлять одновременно двумя офисами?**

Первые полгода мне, Денису и нашим младшим коллегам просто пришлось чаще летать из города в город. Мы, будучи партнерами, бывали в Москве минимум два дня каждую неделю. Спустя некоторое время мы поняли, что это выматывает нас и создает неудобство для клиентов. Например, иногда поздно вечером у них возникал срочный вопрос, который требовалось обсудить с нами лично, но мы не успевали отменить дела в Екатеринбурге и прилететь в столицу. Поэтому летом 2016 г. я переехал в Москву.

### **Какова сейчас численность офисов в Москве и Екатеринбурге?**

В Москве 4 юриста, в Екатеринбурге – 20. Оба офиса растут как по количеству проектов, так и по численности персонала.

### **Почему в конце прошлого года вы решили выйти из Incor Alliance Law Office и начать работать под брендом Enforce?**

На определенном этапе у нас с Игорем возникло разное видение в отношении дальнейшего

партнерства в рамках «Инкор Альянс». Плюс со стороны Игоря Басаргина были озвучены не устраивающие нас условия использования товарного знака «Инкор Альянс», на повышение узнаваемости и респектабельности которого мы продолжали тратить все свое время. По большому счету, несмотря на наличие офиса в Вене и небольшого партнерского офиса в Цюрихе, мы никогда по-настоящему не чувствовали себя международной юридической фирмой. Как и большинство наших коллег, мы можем вести дела за границей, привлекая и контролируя локальных консультантов. У нас есть подобная работа на Кипре, в Швейцарии, в других юрисдикциях, и мы продолжим ею заниматься, но и она связана с поручениями клиентов (как отечественных, так и иностранных компаний), которые базируются в России. Мы в состоянии самостоятельно оказывать юридический сервис, связанный с международным структурированием бизнеса, при том, что даже с учетом изменившегося законодательства, появления Закона о КИК, на данный сервис есть спрос со стороны клиентов.

Все изложенное привело нас к мысли продолжить работу самостоятельно под новым брендом, сохранив в полном составе команды в Москве и Екатеринбурге, а также прежние адреса и телефоны офисов.

### **Почему выбрали название Enforce, а не привычное «Марткочаков, Зайченко и партнеры»?**

Еще в раннем детстве я осознал, что моя фамилия достаточно сложно воспринимается, в том числе и на слух. Денис также не видел свою фамилию в новом названии нашей фирмы. Поэтому было принято решение положить в основу нового бренда слова, отражающее основное направление нашей деятельности, и, в то же время, вызывающее доверие и уверенность со стороны клиентов. В ходе долгих обсуждений у нас появилось несколько вариантов, но в них не хватало звучности и смысловой нагрузки. Уже накануне Нового Года мне позвонил Денис и предложил для наименования использовать слово Enforce, он ярко и с присущим ему энтузиазмом рассказывал о своей идее и тогда я подумал, что в этом слове есть все, что нам нужно от наименования – оно краткое, но емкое, простое, но

одновременно с этим сильное. Так появилась Юридическая компания Enforce (Enforce Law Company).

### **Какие практики вы планируете развивать в Enforce?**

Enforce продолжит развитие практик в прежнем формате. Исторически сложилось так, что мы в первую очередь судебные юристы. Практика несостоятельности (банкротства) также останется в существующем виде. Мы начали системно заниматься банкротствами только три года назад, однако в настоящее время эта практика приносит нам около трети выручки. Также у нас есть достаточно сильная корпоративная практика, которая в последнее время активно растет, однако в связи с экономической ситуацией в стране она все же менее востребована по сравнению с судебной. У нас сильное налоговое направление, ставку на его развитие мы сделали пару лет назад и продолжаем нанимать налоговых юристов и представлять интересы наших клиентов во взаимоотношениях с налоговыми органами. Мы продолжаем выполнять поручения клиентов за рубежом, координируя работу локальных консультантов и, когда не запрещено законодательством, подключаясь лично. Это касается и судов. В прошлом году мы начали заниматься уголовной практикой. В Екатеринбурге у нас есть отличный специалист, который преподает на кафедре уголовного права в Уральском Государственном Юридическом Университете и читает лекции на курсах повышения квалификации для работников судебных органов и сотрудников прокуратуры. Кроме того, в последнее время клиенты стали обращаться к нам с вопросами в области семейного и наследственного права, и мы работаем в этом направлении.

### **Где сейчас больше проектов: в Москве или Екатеринбурге?**

Примерно 60% наших проектов – в Москве и 40% – в Екатеринбурге, хотя по клиентам пропорция обратная. Например, многие екатеринбургские клиенты судятся в Москве, здесь же проводятся переговоры в рамках сделок M&A, несмотря на то, что объекты сделок находятся далеко за пределами столицы.

## **Расскажите, пожалуйста, про рынок юридических услуг Екатеринбурга.**

Есть несколько компаний примерно нашего размера, которые также оказывают юридические услуги бизнесу, участвуют в рейтингах и т.д. С большинством из этой условной пятерки мы дружим, общаемся, у нас нет жесткой конкуренции. Я даже не помню, чтобы клиенты переходили из фирмы в фирму.

## **Как осуществляется управление новой фирмой?**

У нас два партнера: я и Денис Зайченко. Я руковожу офисом в Москве, Денис – в Екатеринбурге. Важные решения в части управления компанией и найма новых юристов мы принимаем совместно.

## **Каковы ваши конкурентные преимущества?**

Как я уже говорил, у нас 20 юристов в Екатеринбурге и 4 в Москве, однако работу по большинству проектов мы ведем совместно и в связи с этим предлагаем своим клиентам качественные юридические услуги по более низкой стоимости, нежели у наших конкурентов. Заработная плата хорошего юриста в Екатеринбурге и аренда комфортабельного офиса в несколько раз ниже, чем в Москве. За счет наличия там сильной юридической школы поиск кадров не составляет больших проблем, тем более что несколько сотрудников Екатеринбургского офиса преподают в юридическом университете. Начав набирать юридическую команду в столице, я понял, насколько здесь это сложнее. К тому же разница во времени между Москвой и Екатеринбургом составляет два часа, и столько же нужно лететь из одного города в другой.

## **Планируете ли вы расширять офисы?**

Приоритетной задачей является развитие московского офиса, поскольку осуществляемые здесь проекты, как правило, более интересные, как с точки зрения репутации, так и с точки зрения гонораров. Наши юристы по причине огромного числа командировок проводят

невероятно большое количество времени в самолетах и поездах. Мы хотим уравновесить это, сделать так, чтобы большинство юристов по-прежнему трудилось в Екатеринбурге, но при этом возросло количество специалистов в Москве. Клиентам важно иметь возможность личного общения с юристом по любым вопросам, а в рамках корпоративной практики нередко требуется присутствие наших специалистов на переговорах, проходящих в нашем московском офисе. Офис в Екатеринбурге также растет.

### **Кто ваши основные клиенты?**

В основном отечественные компании с численностью сотрудников от 50 до нескольких тысяч. Многие из них работают на Урале: в Екатеринбурге, Челябинске, Перми. Часть из них имеет там производство, а в Москве – менеджмент. Если рассматривать клиентуру по отраслям, то исторически это девелопмент. Один из наших крупнейших клиентов занимается нефтехимическим бизнесом. У нас имеется несколько интересных инфраструктурных проектов, которые связаны с ЖКХ и очистными сооружениями. Есть предприниматели новой волны с умными технологическими проектами – резиденты «Сколково».

**У «Инкор Альянса» была собственная хоккейная команда, которая участвовала в крупных любительских соревнованиях на Урале. Продолжите ли вы заниматься этим?**

Да, конечно, это личный проект Дениса Зайченко, он увлекается хоккеем. В команде играют как наши сотрудники, в том числе юристы, так и приглашенные игроки. Создание хоккейной команды было частью стратегии развития нашей компании, ориентированной помимо прочего на продвижение здорового образа жизни. Хоккей – прежде всего командная игра. Многие наши коллеги, которые не принимают непосредственного участия в игре, приходят поболеть за своих. Так что это своеобразный тимбилдинг. В прошлом сезоне мы участвовали в первенстве любительской хоккейной лиги Екатеринбурга наравне с командами таких крупных компаний, как «УГМК» (Уральская горно-металлургическая компания), «РМК» (Русская медная компания) и др.

Интервью опубликовано в [Legal Insight №1, 2018](#).

ИНТЕРВЬЮ

СТАТЬИ