№ 8 (104) 2021 LEGAL SUCCESS

«Каждый следующий год должен быть успешнее предыдущего»

01.02.2023 ИНТЕРВЬЮ СТАТЬИ

В ноябре 2021 г. адвокатскому бюро «Павел Хлюстов и Партнеры» исполняется три года. За этот небольшой срок фирма, участвующая во всех ключевых юридических конференциях и знаковых мероприятиях, стала известным брендом. Юристами «Павел Хлюстов и Партнеры» был реализован ряд специальных проектов, среди которых «20 уголовных дел 20-летия» и «Банкротная панорама»[1], приуроченная к 5-летию Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ. В начале этого года были представлены итоги нашего совместного исследования «Уголовно-правовые риски: ловушка для бизнеса»[2]. Кроме того, бюро три года поддерживает конкурс «Лучшие юридические департаменты России». В

преддверии юбилея фирмы мы побеседовали с ее основателем Павлом Хлюстовым о том, чего его команде уже удалось достичь, почему нужно и важно исследовать уголовно-правовые риски, как удается конкурировать со старожилами рынка и что мотивирует фирму на дальнейшее развитие.

— В этом году исполняется три года с момента создания компании «Павел Хлюстов и Партнеры». Каковы первые итоги деятельности фирмы?

— Три года — небольшой срок для юридического рынка, но для подведения промежуточных итогов его достаточно. Возвращаясь назад, конечно же, вспоминаешь опасения по поводу того, получится ли воплотить желаемое в действительное. Сегодня можно с уверенностью сказать, что достигнутые результаты превзошли все ожидания. Для нас главное достижение — способность оказывать высококачественную помощь в реализации самых сложных проектов самым требовательным клиентам. Создавая компанию, мы ориентировались именно на эту цель, и нам удалось ее достичь.

Сохраняя камерность, мы успешно осуществляем масштабные проекты в рамках нашей специализации. В настоящей момент сопровождаем около 100 судебных проектов с общей суммой исковых требований более чем на 400 млрд рублей. Такими показателями на рынке могут похвастаться немногие. Но самое главное — клиенты готовы доверить нам не только защиту своих активов, но и собственную жизнь. Мы защищаем крупнейших российских бизнесменов и чиновников, которым пришлось столкнуться с уголовным преследованием. Сейчас у нас в производстве находится несколько резонансных дел, и мы надеемся на положительные результаты.

— Вы специализируетесь на сопровождении судебных споров. Как изменилась ваша практика за эти три года? Какие тенденции вы видите?

— Главная тенденция последних лет неизменна — это рост количества банкротных дел. Именно в данной сфере в настоящее время сконцентрировал основной передел

собственности. Если в начале 2000-х гг. взор охотников за активами был обращен на корпоративные войны, то теперь под пристальным вниманием банкротство.

Павел Хлюстов, управляющий партнер «Павел Хлюстов и Партнеры»

Окончил Московскую государственную юридическую академию им. О. Е. Кутафина, защитил кандидатскую диссертацию на тему

«Договор репо в российском гражданском праве» в Институте законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ.

В процессе профессиональной деятельности более 10 лет специализируется на представлении интересов клиентов в судебных разбирательствах, связанных с разрешением сложных и нестандартных экономических споров. Область практики включает такие направления, как договорные и обязательственные споры, корпоративные споры, вещные споры, споры с ценными бумагами и банкротство.

Успешно защищал интересы крупных российских и международных компаний, государственных органов и известных лиц, в частности бизнесменов из списка Forbes. Среди профессиональных достижений значатся многочисленные победы в Верховном Суде РФ и Высшем Арбитражном Суде РФ. Некоторые судебные процессы получили статус прецедента, сформировавшего практику российских судов.

До создания собственной фирмы был партнером в коллегии адвокатов «Барщевский и партнеры», где проработал 11 лет.

Помимо практической деятельности уделяет внимание теоретической юриспруденции, является автором четырех книг и ряда статей в ведущих научных юридических журналах.

Что действительно огорчает, так это большое количество компаний — контрагентов банкрота, которые невольно становятся заложниками ситуации. Практика массового оспаривания сделок приводит не столько к удовлетворению требований кредиторов,

сколько к общему снижению доверяя и к дополнительным транзакционным издержкам бизнеса. Впору задуматься, было ли так плохо лет 10 назад, когда институт оспаривания сделок находился в «спящем» состоянии?

— Кем являются ваши клиенты: собственниками бизнеса, генеральными директорами или руководителями юридической функции?

— Около 80 % процентов клиентов — непосредственно собственники бизнеса. Чаще всего именно они становятся инициаторами нашего привлечения к решению их проблем. Остальные 15 % — это топ-менеджмент и лишь 5 % — руководители юридических департаментов.

Кому-то это может показаться странным, но из всех категорий проще всего работать именно с бенефициарами компаний. Если с такими клиентами удается достичь взаимного доверия, это заметно ускоряет и упрощает работу над любыми сложными проектами. Психология собственников редко бывает обременена бюрократическими издержками, их поведение нацелено на достижение результата. Этого, к сожалению, не хватает многим представителям топ-менеджмента и главам юридической функции.

— Одним из ключевых направлений специализации фирмы является уголовно-правовая защита бизнеса. В начале 2021 г. мы с вами провели исследование в отношении уголовно-правовых рисков бизнеса. Можете прокомментировать итоги?

— Я очень рад тому, что нам удалось реализовать этот проект. Уверен, что наше совместное исследование оказалось полезным для корпоративных юристов. В последние годы СМИ наполнены резонансными уголовными делами, возбужденными в отношении представителей бизнеса. Однако СМИ — отнюдь не достоверный источник информации. Идея проекта заключалась в том, чтобы узнать, существует ли на самом деле проблема уголовного преследования бизнеса и как оценивают ситуацию инхаус-юристы.

Не скрою, меня печально удивили два результата. Во-первых, 82,5 % опрошенных считают,

что за последние пять лет проводимая государством уголовная политика негативно отразилась на деловом климате страны. Отрицательная оценка была ожидаемой, но столь высокий показатель явно свидетельствует о том, что между государством и бизнесом существуют серьезные проблемы. Во-вторых, что еще более важно, за последние пять лет 52 % компаний столкнулись с уголовно-правовым давлением. Это колоссальная цифра! Более половины компаний испытывает на себе действие правовых механизмов, которые не должны быть столь распространены в здоровом обществе и современном государстве.

— Будет ли расти спрос на уголовно-правовую защиту бизнеса?

— К сожалению, в ближайшие годы тенденции к улучшению ситуации не просматривается. Спрос на уголовные услуги со стороны бизнеса неизменно увеличивается. Это связано как ростом числа бизнес-конфликтов, так и с усилением давления со стороны государства, преследующего прежде всего фискальные цели. Бизнесу ничего не остается, кроме как приспосабливаться к обстоятельствам и стараться минимизировать возможные последствия имеющихся рисков.

— Какие особенности сопровождения уголовных дел вы отмечаете в ходе взаимодействия с клиентами? Как доверители выбирают уголовного адвоката, вряд ли ведь они просматривают рейтинги?

— Позитивной тенденцией последних лет является то, что все больше клиентов обращается за помощью на ранней стадии возникновения проблем с уголовным правом. Можно констатировать, что бизнес стал серьезнее относиться к теме уголовных рисков и уделять им внимание задолго до того, как в компанию придут с обыском или первые лица окажутся под мерой пресечения. Это повышает шанс на благоприятный исход и позволяет избежать вредоносного для репутации компании эффекта.

Естественно, спрос рождает предложение, по- этому за последние семь лет наблюдается неизменный рост конкуренции в этом сегменте юридического рынка. Во многих фирмах

появляются соответствующие практики, открываются уголовно-правовые бутики. Постепенно количество переходит в качество, но это медленный процесс. В стране очень мало адвокатов, которые хорошо разбираются и в бизнес-процессах, и в уголовном праве. Еще меньше слаженных команд, способных качественно вести масштабные проекты. Спрос на них крайне высок и превышает реальное предложение.

Крупные клиенты стараются выбирать адвокатов исключительно на основе рекомендаций со стороны тех, кому они доверяют, особенно если рекомендатели уже сами успешно решили свои проблемы с помощью рекомендуемого ими адвоката. Рейтинги здесь мало полезны, можно сказать, что во многом даже бесполезны. Сарафанное радио благодарных клиентов — вот единственный и неиссякаемый источник сведений о нас.

— За три года вашей фирме удалось стать узнаваемым брендом на рынке. Очевидно, это потребовало немалых финансовых и временных ресурсов, причем у вас ведь нет маркетолога и вы не участвуете в юридических рейтингах…

— Не могу сказать, что мы уделяем много внимания развитию своего бренда. Как я уже отметил, в основном мы ориентированы на рекомендации имеющихся клиентов. Вместе с тем, на мой взгляд, быть излишне закрытыми тоже нельзя, со временем это может вызвать неправильные ассоциации и навредить нашей репутации. Мы стараемся найти золотую середину: сохраняя определенную степень закрытости, все же не замыкаться в себе. Ориентируясь на кулуарность, мы, тем не менее, открыты для новых контактов.

Что касается рейтингов, то при создании фирмы мы выработали правило, согласно которому максимально строго относимся к режиму конфиденциальности информации о наших клиентах. Условие большинства рейтингов — раскрывать какие-либо сведения о клиентах и детали реализуемых проектов. При этом организаторы нередко запрашивают чрезмерное количество «чувствительной» информации, в то время как их система хранения таковой вызывает вопросы. В сложившейся обстановке мы не видим для себя пользы от участия в

юридических рейтингах, составление которых сегодня больше является способом удовлетворить эго их участников, нежели привлечь клиентов. Рисковать полученной от клиента информацией ради того, чтобы потешить самолюбие, противоречит нашим принципам.

— Что изменилось за эти три года непосредственно в вашей жизни? Какой совет вы могли бы дать тем, кто сегодня открывает свою юридическую фирму?

— У меня стало больше ответственности за коллег, которые со мной работают, ведь я являюсь гарантом их благополучия и осознаю важность своей социальной функции. Особенно это касается пандемийного и постпандемийного периодов. Знаю, что многим на рынке пришлось сокращать зарплату и даже увольнять сотрудников. Нам удалось пережить эти периоды без ущерба для команды.

У меня есть установка — каждый следующий год должен быть успешнее предыдущего. Пока нам удается воплощать ее в жизнь. Надеюсь, что мы и дальше будем следовать этой установке, а значит, станем во много раз лучше.

---

[1] Совместно с «Право.ру».
[2] Гуров А. Уголовно-правовые риски: ловушка для бизнеса//Legal Insight. — 2021.№ 1. — С. 4–14.

Павел Хлюстов управляющий партнер «Павел Хлюстов и партнеры»

ИНТЕРВЬЮ СТАТЬИ