№ 7 (113) 2022 LEGAL SUCCESS

Интервью с Дмитрием Тесисом, управляющим партнёром юридической компании «Сотби»

19.10.2022 ИНТЕРВЬЮ

«Лучше быть, чем казаться»

Основатель и управляющий партнер юридической компании «Сотби» Дмитрий Тесис — человек непубличный, хотя «Сотби» входит в число лидеров рынка юридических услуг и

последние несколько лет активно увеличивает свое присутствие на нем. Закрытость компании и строгость внешнего облика ее лидера связаны с высоким уровнем конфликтности основного направления фирмы — банкротной практики. Однако тот, кто хотя бы раз встречался с Тесисом, точно скажет, что суровый человек на фотографии не похож на Дмитрия Савельевича в жизни. Отдельного интервью заслуживают его увлечение старыми виниловыми пластинками, хорошими винами и бильярдом. Но предлагаемое интервью посвящено «Сотби» и ее основателю.

— Вашей компании в этом году исполняется 20 лет. Вы очень давно на рынке, но раньше никогда не давали интервью. Почему?

— Мы никогда не стремились к медийности, узнаваемости и популярности, комфортно существуя в качестве хорошо известных отраслевых специалистов. Более того, банкротство — это весьма конфликтогенное направление. В основе конфликта лежит простой и понятный интерес — деньги, которые одна из сторон пытается вернуть, а другая — не хочет, не может или не считает нужным возвращать.

Исторически сложилось, что у нас превалируют сложные, высокорисковые проекты. Кроме того, в 95 % случаев наши клиенты — это кредиторы, стало быть, «Сотби» помогает вернуть утраченное. Для нас всегда существовал реальный риск того, что претензии из судебного спора перерастут в личные. За время работы оппоненты не раз пытались сделать меня, нашу команду и компанию «Сотби» целью своей «вендетты», но мы стараемся относиться к этому философски — видимо таков путь.

К счастью, времена меняются, и мы пытаемся меняться вместе с ними. Когда количество сложных проектов у нас стало уменьшаться, мы стали аккуратно знакомить рынок с нашей компанией и ее командой.

— Вы создали фирму в 2003 г., сразу после ухода с госслужбы. Как Вы определили для себя специализацию бизнеса?

— Я уже имел отношение к банкротству, работая во Внешэкономбанке СССР и ФСФО России, поэтому и стал заниматься тем направлением, в котором уже имел определенный опыт. Можно сказать, что не я выбрал эту специализацию, а она меня.

— Кто был Вашими клиентами в самом начале, и кто является ими сейчас?

— Одним из первых клиентов нашей компании был «Внешэкономбанк СССР», это было в 2003–2004 гг. С тех пор мы себе не изменили, по-прежнему работаем с банками и их подразделениями по работе с проблемными долгами. Почти за 20 лет работы компания «Сотби» зарекомендовала себя в качестве надежного партнера, которому можно доверять сложные проекты, и мы дорожим этим. Кредиторам иногда проще общаться и договариваться, имея гаранта выполнения достигнутых договоренностей. Мы часто выступаем именно таким гарантом. Один из наших рекордов — достижение договоренности между 11 банками, позволившее в максимально короткий срок и с минимальными финансовыми потерями для всех реализовать цели конкурсного производства.

— Получается, умение вести переговоры является одним из главных навыков для банкротчика?

— Думаю, умение вести переговоры — это важная составляющая компетенции не только специалистов, занимающихся банкротством, но и вообще любого руководителя, впрочем, как и целеустремленность, стрессоустойчивость, терпение и умение оперативно реагировать на меняющуюся ситуацию. К сожалению, на практике нередки ситуации, когда лишь после нескольких лет затяжного корпоративного конфликта, сопровождающегося долгими судебными тяжбами, стороны садятся за стол переговоров.

— Готовясь к интервью, я искала в интернете информацию о Вашей компании и наткнулась на различного рода компрометирующие публикации, в которых Вас лично и «Сотби» обвиняют в рейдерстве. Можете ли Вы как-то прокомментировать

это?

— Потребность в нас как в юристах возникает тогда, когда появляется конфликт, которого не было бы, если бы все вовремя исполняли свои обязательства. Но некоторые должники считают, что «долги отдают только трусы» и будучи «отважными» людьми начинают «воевать» с кредиторами на их же денежные средства.

Затевая конфликт, люди не думают о том, что в корпоративной войне можно проиграть. В случае проигрыша кого следует винить? Себя? Это требует самоотречения. Кредиторов? Это контрпродуктивно. Проще всего винить во всем нас — юристов, которые помогают кредиторам вернуть свои законные денежные средства. Ведь если бы не оспоренные нами сделки, не найденное за границей и реализованное имущество и не исключение из реестра кредиторов лиц, аффилированных с должником, можно было бы уйти от ответственности. Вот таким людям очень удобно называть оппонентов и их юристов рейдерами. А один из способов выместить свое недовольство — это заказные публикации. Подобные информационные атаки зачастую являются платой за эффективно завершившиеся судебное разбирательство или выполнение поставленной задачи. Мы действуем исключительно в правовом поле и отказываемся от работы, противоречащей закону или нашим принципам. Именно поэтому мы спокойно относимся к подобного рода публикациям, интересы клиента всегда важнее.

— У Вас нетрадиционный для российского рынка путь в юридический бизнес. Вы основали свою фирму после почти пяти лет работы в госорганах. Что дает опыт работы на госслужбе для развития юридического бизнеса?

— Это дало определенные преимущества, ведь у меня сформировалось представление о рынке, я был знаком с руководством саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и непосредственно с некоторыми арбитражными управляющими, знал процедуру банкротства, принимал как чиновник ФСФО России некоторое участие в разработке основ Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» No 127-ФЗ.

— Какие стадии развития законодательства о банкротстве Вы бы выделили?

— Закон 1992 г. я не особо помню. По закону 1998 года государство, интересы которого представляла ФСФО России, получило «псевдобонус» — привилегированную очередь в реестре кредиторов с одновременным лишением права голоса на собрании кредиторов. Таким образом, судьбой предприятия с многомиллионными долгами перед бюджетом мог распоряжаться любой коммерческой кредитор с долгом в 50 тыс. рублей, и такие случаи были массовыми. Закон 2002 года, в котором среди прочих новелл государство было уравнено в правах с коммерческими кредиторами, разрабатывался совместно ФСФО и Минэкономразвития России. Именно в него были имплементированы очень важные элементы, и именно этот закон впоследствии послужил значимым толчком для развития института банкротства вообще.

— Ваш отец — бывший заместитель министра МВД. Помогает ли это Вам в работе?

— Отец не занимал должность заместителя министра внутренних дел. Он был начальником Главного управления по борьбе с экономическими преступлениями МВД России и оставил свой пост в 1999 г. Он всегда мне помогал и помогает до сих пор, за это я очень ему благодарен. Остается понять, что Вы имеете в виду под помощью. Давала ли мне должность отца какие-то преференции или дополнительные возможности в бизнесе? Однозначно, нет, о такой помощи я даже думать не мог, он воспитывал меня по-другому.

— А почему Вы решили поступить на юридический факультет? Чтобы продолжить династию юристов?

— Нет, первое образование отца — педагогическое, и он поступил на службу в милицию по комсомольскому набору. Мама же училась в институте культуры. А в то время, когда я поступал в вуз, перспективными казались два направления: экономика и юриспруденция. Мне больше нравились гуманитарные науки, и я выбрал юридический факультет Казанского государственного университета. О своем выборе абсолютно не жалею, потому что кроме всего прочего полученное мною образование заложило серьезный фундамент для восприятия последующих знаний. Разумеется, после юрфака сложно сразу заниматься M&A, но получить ликбез по экономике и финансам гораздо легче, чем наоборот — за два года юристом стать сложно.

— Возможно, экономисты поспорили бы с Вами.

— Мое мнение не является истиной в последней инстанции — из любого правила есть исключения. Однако в настоящее время в нашем бизнесе без экономических знаний существовать невозможно. Иногда приходится вникать в управление действующего предприятия, и в этом случае кроме знания законодательства необходимы познания в управлении, экономике и финансах. В 2004 г., поняв, что мне этого не хватает, я прошел обучение по программе MBA.

— Для Вас важно наличие определенного образования у человека, которого Вы берете в команду? Смотрите ли Вы, какой институт он окончил?

— Нам важнее не форма, а содержание: не всегда выпускник престижного института является хорошим юристом. Соискатель, который приходит к нам на собеседование, в первую очередь должен обладать знаниями или (для юристов начального уровня) способностью и желанием к получению таковых, а не кичиться дипломом элитного ВУЗа.

— У вас сейчас достаточно большая команда — более 90 человек. Таким количеством юристов нельзя управлять без отлаженных бизнес-процессов...

— Сложно ли управлять коллективом? Наверное, сложно. Но многие сотрудники, в том числе младшие партнеры, трудятся в нашей компании уже более 10 лет. За это время они очень многому научились и в состоянии самостоятельно решать серьезные вопросы. Для меня это очень важно.

— «Сотби» известна в первую очередь как банкротная фирма. В чем сила и слабость узкой специализации юрфирмы?

— Плюсы, наверное, в том, что мы давно знаем рынок, а рынок давно знает «Сотби», и это нередко облегчает как продвижение проектов, так и выполнение каких-то задач. Минус монопрактики заключается в том, что наши возможности небезграничны, а клиенту порой хочется прийти к нам с проблемами разного характера и получить их решение, доверившись проверенной компании.

После пандемии рынок банкротства существенно сузился, предсказываемый некоторыми и ожидаемый всеми банкротными юристами вал процедур не случился. Мы стали задумываться о диверсификации и очень рады, что нам удалось объединить усилия с надежными партнерами Варварой Кнутовой и Дмитрием Савочкиным, а также их командой высококвалифицированных адвокатов.

— С каких практик Вы начали диверсификацию?

— В целом банкротство — очень широкая практика: в каждом банкротном кейсе скрыто множество споров по налоговому, корпоративному, таможенному, арбитражному, уголовному законодательству и пр. Поэтому, когда про нас говорят, что в банкротстве мы разбираемся, а в чем-то другом нет, это не совсем правильно, а вернее — совсем неправильно. Невозможно сопровождать банкротные проекты без глубокого понимания других отраслей права. Мы уже давно погружены в судебные споры и процесс управления

частным капиталом, а с недавнего времени мы занимаемся международными судебными спорами и уголовным правом.

— А сколько у вас партнеров?

— У нас 5 партнеров и 15 младших партнеров. Есть партнеры, задействованные в маркетинговых активностях, и партнеры, которые в них не участвуют.

— Рынок юридических услуг идентифицирует «Сотби» в основном с Антоном Красниковым, который выступает на конференциях. Нужно ли продвигать личный бренд определенного партнера, ведь это сопровождается риском его отделения? Как Вы к этому относитесь?

— Мы очень внимательно относимся к выбору людей, с которыми нам предстоит вести и развивать наш бизнес. Уход партнера представляет собой риск для любой юридической компании, но это не повод ограничивать продвижение личного бренда человека. Наоборот, мы всегда открыты для инициативы и стараемся помогать реализовывать ее. А то, что в нашем коллективе более 25 человек, которые работают в «Сотби» более 10 лет (а некоторые — более 15), говорит о многом. Я очень рад тому, что они видят в «Сотби» структуру, в которой могут провести значимую часть своей жизни и реализовать себя в том или ином направлении.

— Кого Вы считаете своими конкурентами?

— Как минимум всех тех, кто в первых трех группах отрасли «банкротство» на «Право-300».

— Видите ли Вы для себя новую нишу в связи с уходом иностранных международных юридических фирм, или Вам не приходилось соприкасаться с их рынком?

— Мы не рассчитываем заполучить клиентов ильфов, так как вместе с компаниями из России уходят и их клиенты. Тем же, кто остался, будет непросто. Мы привыкли финансировать себя

за счет собственных денежных средств, существовать без внешней опоры и поддержки, самостоятельно формировать возможности и перспективы. Ильфам было гораздо проще, поскольку многое, в том числе клиентов, им предоставлял глобальный бренд. Раньше ильфы были неким гарантом качества, что, к слову, не всегда соответствовало действительности. Однако клиенты нанимали их со словами: «Ну если уж они не смогут, то никто не смог бы». Очень надеюсь, что сейчас подобное убеждение изменится и рынок обретет веру в российские компании, ведь и мы тоже можем многое.

— У «Сотби» очень оригинальный сайт, разработанный студией Артемия Лебедева. Он сильно отличается от традиционных сайтов юрфирм. Как возникла идея и как ее реализовали?

— А мы вообще сильно отличаемся от традиционных юридических компаний, и сайт у нас соответствующий! Спасибо студии Артемия Лебедева и нашей команде — получился некий синергетический эффект: идея дизайна их, а почти все наполнение — наше творчество. Все тексты и часть контента придуманы нами, имеют особую ценность для нас и нашей компании. Например, кубик Рубика как метафора эффективного управления активами. Весь сайт в небольших, но тщательно продуманных деталях, в которых все значимо: газета там определенная, любимый в определенное время виски, трубка... Периодически появляются фотографии значимых для нас людей.

В целом мы очень довольны нынешней версией сайта, но иногда она преподносит нам сюрпризы. Некоторые люди вообще не знали о существовании так называемой белой версии, поскольку у них почему-то сразу открывалась черная. Конечно, они были в шоке, но зато нас точно запомнили. Делая этот сайт, мы старались только для себя, юмор —очень важен для нас и с ним в нашем деле гораздо легче.

Интервью провела Маргарита Гаскарова

Дмитрий Тесис

адвокат, канд. эконом. наук, основатель и управляющий партнер юридической компании «Сотби»

ИНТЕРВЬЮ