

Кто строит
самарский
стадион

Как поделен
рынок
юридических услуг

Сколько
зарабатывают
самарские адвокаты

Всегда ли
выгодно личное
банкротство?

Обозрение

ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. № 6/ИЮЛЬ/2016

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

Топ-20
адвокатских
коллегий
Самарской
области

ТЕХНИКА ЗАЩИТЫ

РЫНОК АДВОКАТСКИХ УСЛУГ:
СТАГНАЦИЯ, ДЕГРАДАЦИЯ ИЛИ РОСТ?
БОЛЕЕ 40% АДВОКАТОВ ОТМЕЧАЮТ СНИЖЕНИЕ
СПРОСА НА СВОИ УСЛУГИ



А Д В О К А Т С К О Е Б Ю Р О
КАРПОВ, ТАРАБОРИН
И ПАРТНЁРЫ

443110, г. Самара, ЖК «Ладья», ул. Лесная, д. 33, оф. 57 e-mail: ab012@paso.ru
т. 8-960-812-4444



МИМО ВОРОТ
Почему самарским компаниям не удалось подключиться к строительству «Самара Арены»? стр. 4



Техника защиты стр. 14



Самарский протекторат стр. 30

Главное

4 Гениальный конструктор

Среди поставщиков и субподрядчиков «Самара Арены» оказалась только одна самарская компания. Кто и как зарабатывает на крупнейшей стройке региона?

Закон&Порядок

14 Техника защиты

Рынок адвокатских услуг: стагнация, деградация или рост? Более 40% адвокатов отмечают снижение спроса на свои услуги

24 Суд дела

Новая концепция организации рынка юридических услуг: пробьют ли лоббисты адвокатов себе монополию на судебное представительство?

30 Самарский протекторат

Как поделили рынок крупнейшие юридические компании региона

36 Скрытые процессы

Юристы и рейтинги: почему самарские компании не найти в списках лучших?

38 Представительские доходы

Юридические компании предпочитают не раскрывать свою доходность

40 В зоне доступа

За субсидии и по зову сердца: как работает система бесплатной юридической помощи

42 Мир войне

Почему нет спроса на услуги профессиональных посредников по досудебному урегулированию споров?

45 Стоп машина

Банкротство физических лиц — новый актуальный способ сбежать от долгов и новая ниша для услуг юристов и адвокатов

ДЕЛО

Дело. Экономическое обозрение
№6 (837), ИЮЛЬ (18.07.2016)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Ю.В. Торгашева
E-mail: yuliya.torgasheva@gmail.com

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
Наталья Катерова
Ольга Коновалова
Дарья Макушова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Михаил Новоселов
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Лилия Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева
E-mail: deevamg@sr.smrlic.ru
тел.: 334-69-23, 342-50-22,
342-50-27
E-mail: reklama_delo@delo.smrlic.ru

МЕНЕДЖЕРЫ:

Надежда Погорелова
Людмила Казадаева
Ольга Щербачева
Елена Третьякова
Марина Квятковская

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Елена Барнашева

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 503.

Телефоны: (846) 334-59-21,
342-50-27. Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo@delo.smrlic.ru

Зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Самарской
области. Свидетельство
о регистрации СМИ ПИ
№ТУ 63-00527

Тираж печатной версии 7 000 экз.

Тираж планшетной версии

на 7.07.2016 — 10 050 экз.

Совокупный тираж — 17 050.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)

Сдано в печать 7.07.2016

Дата выхода в свет 18.07.2016

Цена свободная

САМАРСКОЕ

Обозрение

Распространяется совместно
с общественно-политической
газетой «Самарское обозрение»
по подписчикам «СО» и в розницу
через киоски ОАО «Роспечать»,
ЗАО «Печать», торговые сети
и частных распространителей

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Региональные строительные компании не получили существенной поддержки благодаря стройке стадиона, не раз называвшейся драйверной для местного бизнеса. Кому удалось попасть в число поставщиков и субподрядчиков?



Под ковром

ГЕНИАЛЬНЫЙ КОНСТРУКТОР

СРЕДИ ПОСТАВЩИКОВ И СУБПОДРЯДЧИКОВ
«САМАРА АРЕНА» ОКАЗАЛАСЬ
ТОЛЬКО ОДНА САМАРСКАЯ КОМПАНИЯ.
КТО И КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ
НА КРУПНЕЙШЕЙ СТРОЙКЕ РЕГИОНА?

История с остановкой строительства стадиона «Самара Арена» взвилась в медийном пространстве, как смерч посреди тихого летнего дня. Гигантский спортивный объект спокойно строился два года, заказчик строительства, федеральная госкомпания «Спорт-Инжиниринг», и генподрядчик, ПСО «Казань», регулярно рапортовали о заполненных бетоном по ГОСТу «кубах» фундамента, движениях высотных кранов и радостных экскурсиях комиссии FIFA. Движущаяся стройка вселяла оптимизм в менеджеров-экспатов из соседней офисной высотки и блогеров с квадрокоптерами. И вдруг... «В Самаре встал стадион», — заявил 8 мая 2016 года министр спорта РФ Виталий Мутко, изрядно шокировав и общественность, и областные власти, моментально оказавшиеся в федеральной новостной повестке и под огнем острой критики. Работы на стадионе действительно остановились — генподрядчик строительства, ПСО «Казань» из Татарстана, отказывался

продолжать работы, если стоимость стадиона не увеличится.

В мае губернатор Самарской области Николай Меркушкин вынужден был лично заняться осложнившейся ситуацией, объявив, что принятие решения займет как минимум месяц, а в течение «переходного периода» из субподрядчиков будет выбран и наделен необходимыми полномочиями генеральный субподрядчик. «Скорее всего, нового генподрядчика выберут из числа местных компаний», — подчеркнул губернатор. Немедленно появились прогнозы и в СМИ началось обсуждение возможных претендентов. Однако никто из называвшихся возможных продолжателей дела ПСО «Казань» не подтверждал свое участие в «стройке века».

Заинтригованные скандалом, на состояние стадиона решили посмотреть депутаты Самарской губернской думы,

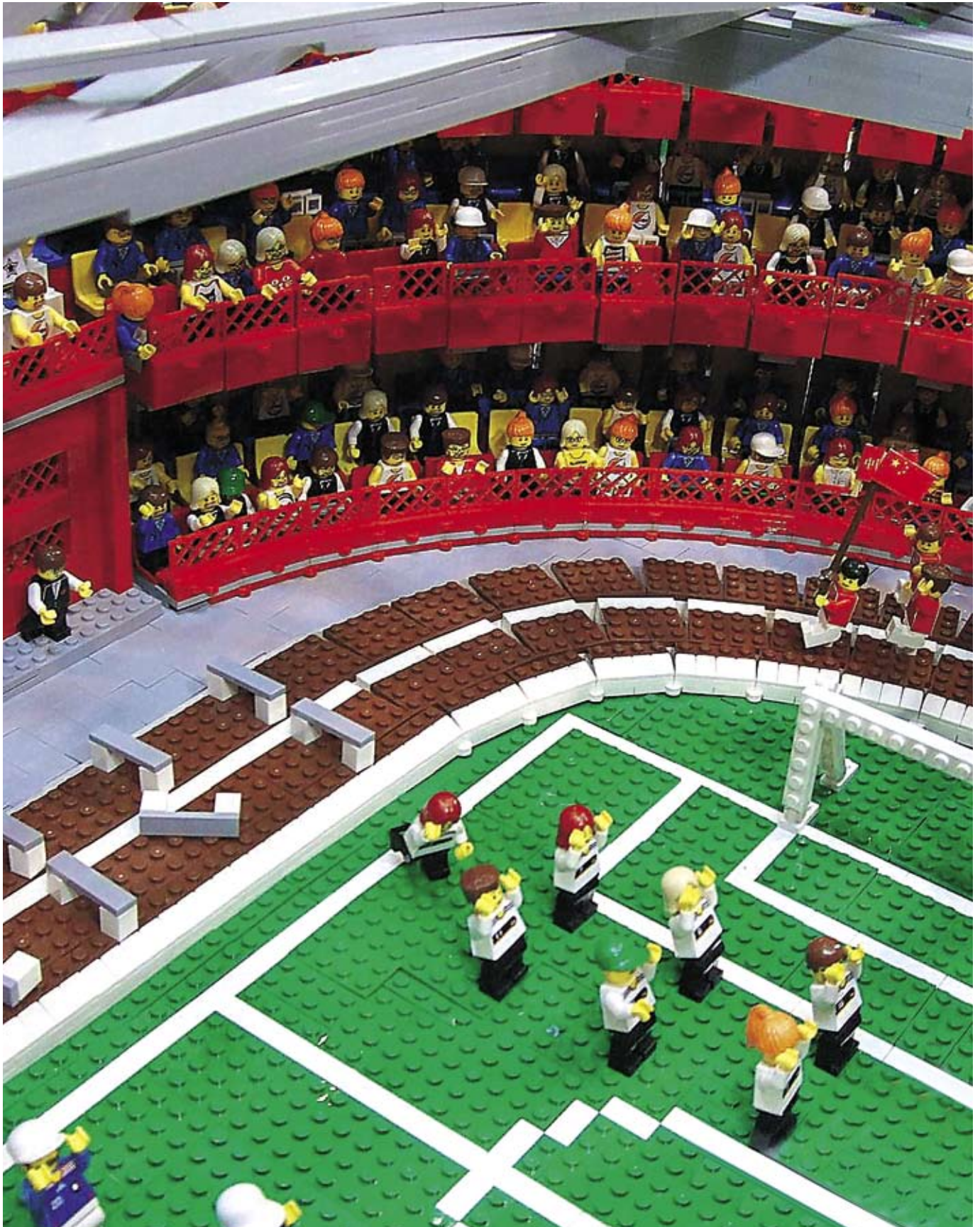
но их туда не пустили — визит надо было заранее согласовывать с федеральным заказчиком. Пока депутаты и их взбодренные предстоящими выборами пиарщики возмущались произволом, смерч «диаметром» почти в 30 млрд руб. — столько просила теперь за стадион «Казань» — свернулся так же внезапно, как возник. Не прошло и обещанного месяца, как стоимость стадиона выросла до 17,37 млрд рублей, а 1 июля вице-премьер Игорь Шувалов заявил, что смены подрядчика не будет. Что произошло?

ПЕРВЫЙ РАУНД

Конфликт вокруг стоимости «Самара Арены» зрел давно: срочно вмешаться в судьбу стадиона владелец и глава «Казани» Равиль Зиганшин просил Мутко еще в декабре 2015 года. В мае Зиганшин

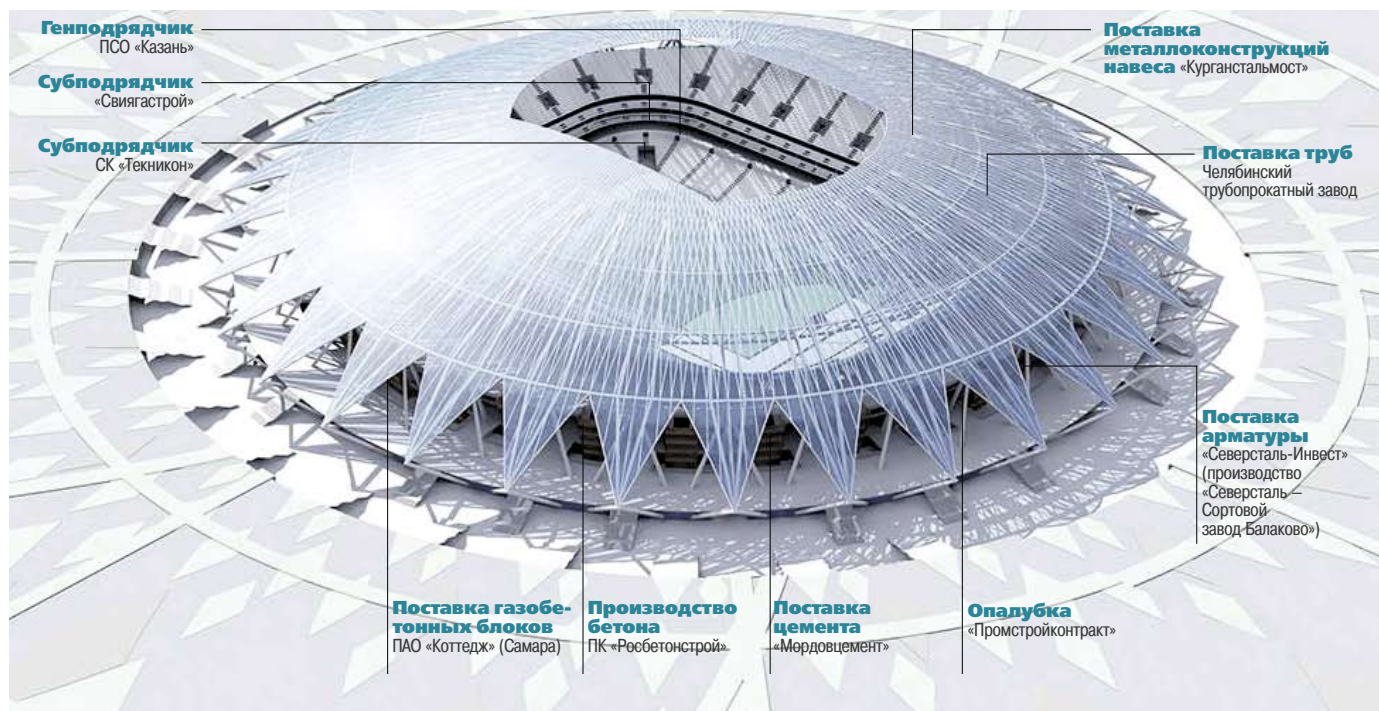
ПРЕТЕНДЕНТЫ НА МЕСТО
ПСО «КАЗАНЬ» НЕ ПОДТВЕРДИЛИ
УЧАСТИЕ В «СТРОЙКЕ ВЕКА»

ПОЧЕМУ САМАРСКИМ ВЛАСТЯМ НЕ УДАЛОСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕТЕНЗИИ ПСО «КАЗАНЬ» ДЛЯ СМЕНЫ ГЕНПОДРЯДЧИКА?



ПОЛЕВЫЕ ИГРОКИ

Подрядчики и поставщики стадиона «Самара Арена»



Источник - данные компаний

снова заявил, что проектная документация выполнена некорректно — рассчитывалась исходя из территориальных, а не федеральных расценок, и это привело к занижению стоимости. ПСО «Казань» просило увеличить стоимость строительства, в идеале в два раза — до 28 млрд рублей, причем публично эта цифра никак не обосновывалась. Впрочем, как многое вокруг «футбольных» подрядов, в том числе самарского стадиона.

С самого начала оценки стоимости строительства было много странностей. В 2013 году вышла программа подготовки к проведению в 2018 году в РФ чемпионата мира по футболу (ЧМ). В этот документ вошло строительство с нуля шести стадионов (в Самаре, Саранске, Калининграде, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде и Волгограде) и реконструкция стадиона в Екатеринбурге. Их строительство и проектирование организованы по одной модели, а оплачивает работы (за исключением небольшого вклада регионов в проектирование) федеральный бюджет. Реконструкция или строительство арен в Санкт-Петербурге, Казани, Сочи и двух стадионов в Москве в программу подготовки к ЧМ не вошли.

Согласно первой редакции программы подготовки к ЧМ, стоимость строительства и реконструкции стадионов в семи городах не должна была превышать 15,2 млрд рублей. Правительство

РФ равнялось на цену «эталонного» стадиона, на котором проходила Универсиада в Казани — его тоже построило ПСО «Казань» за 14,4 млрд рублей.

В пяти городах из семи конкурс на проектирование выиграло ФГУП «Спорт-Инжиниринг». До 2007 года эта организация была неприметной кинолабораторией «Спортфильм», а потом вдруг начала осваивать и распределять бюджетные средства на строительство спортивных объектов.

В Самарской области «Спорт-Инжиниринг» тоже участвовал в конкурсе на проектирование, но проиграл областному «ТеррНИИГражданпроект». В Калининграде подряд на проектирование выиграло НПО «Мостовик», которое уже имело опыт строительства и проектирования спортивных объектов подобного масштаба — к олимпиаде в Сочи оно строило санно-бобслейную трассу. У каждого из генпроектировщиков были субподрядчики, часто одни и те же, по факту «спущенные» сверху. Московский проектный институт «Арена», например, участвовал в проектировании практически всех стадионов, в том числе самарского.

На стадии разработки ТЗ и в период проектирования возможность повлиять на облик и соответственно стоимость будущего стадиона предоставили местным властям. Самарские чиновники

тоже приняли участие в обсуждении, настаивая на варианте «Наследие», при котором довольно большую площадь здания должны занимать «универсальные» помещения, пригодные для использования после чемпионата, что, в общем, безусловно, логично. В техническом задании была указана предельная стоимость строительства для всех стадионов, кроме екатеринбургского. Для самарского стадиона ее оценили в 14,2 млрд рублей (в первой редакции ТЗ было 13,5 млрд), стоимость других арен колебалась от 13,9 млрд до 16 млрд руб.

Из проектирования самарский стадион вышел с ценой 13,4 млрд руб. Дешевле — в 12,2 млрд — оценили только стадион в Екатеринбурге.

В январе 2014 года правительство Самарской области сообщило о том, что проект самарского стадиона первый прошел государственную экспертизу. «Главгосэкспертиза» утвердила стоимость стадиона — 13,4 млрд рублей. Дело оставалось за генподрядчиком.

ИСКУССТВЕННЫЙ ОТБОР

«В свое время мы рассматривали участие в строительстве стадиона, но в связи с тем, что выборы генподрядчика были проведены так, как они были проведены, для нас это стало невозможным», — не без грусти констатирует в

ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Как выросла стоимость стадионов к ЧМ-2018 за 2013-2016 годы

Город	Ростов-на-Дону	Нижний Новгород	Калининград	Самара	Саранск	Волгоград	Екатеринбург
Площадь участка, га	36,4	21,6	24,4	27,0	23,2	20,2	11,0
Площадь стадиона, тыс. кв. м	128,3	127,5	115,7	163,7	122,1	124,0	57,1
Вместимость, тыс. человек	45	45	35	45	44,7	45	35
Генподрядчик	ЗАО «Крокус Интернэшнл»	АО «Стройтрансгаз»	ЗАО «Крокус Интернэшнл»	ООО «ПСО «Казань»	ООО «ПСО «Казань»	АО «Стройтрансгаз»	ОАО «Синара-Девелопмент»
Максимальная стоимость строительства согласно ТЗ на проектирование, 2013 г., млрд руб.	13,9	15,3	15,8	14,2	15,2	16	не определено
Стоимость по контракту в 2014 г., млрд руб.	18,7	16,8	17,4	13,4	15,7	16,2	12,2
Стоимость в 2016 г., млрд руб.	19,9	17,9	17,8	17,3	17	16,5	12,5
Рост стоимости строительства за 2013-2016, %	43,2	17,0	12,7	21,8	11,8	3,1	-

Источники — zakupki.gov.ru, открытые данные.

беседе с «Делом» статус-кво председатель совета директоров группы компаний «Волгатрансстрой» Вячеслав Сонин.

В отличие от проектирования, строительство стадионов сверхцентрализовано. Заказчиком по всем стройкам выступило ФГУП «Спорт-Инжиниринг», генподрядчики получили контракты без конкурса. Где и когда они распределялись, знают, вероятно, только несколько чиновников. Контракты на строительство арен в Волгограде (16,21 млрд рублей) и Нижнем Новгороде (16,67 млрд) получил «Стройтрансгаз» Геннадия Тимченко. Контракт на реконструкцию стадиона в Екатеринбурге стоимостью 12,2 млрд рублей достался компании «Синара-Девелопмент» Дмитрия Пумпянского. В Самарской области и в Саранске генподрядчиком стало ПСО «Казань», которое строило «эталонный» стадион в Казани. Сумма контракта на строительство самарского стадиона составила 13,4 млрд рублей, мордовского — 15,66 млрд.

«Казань» ранее входила в группу компаний «ТАИФ» в Татарстане, принадлежащую семье бывшего президента республики Минтимера Шаймиева. В 2014 году, кроме двух стадионов, компания получила контракт на строительство зданий в ОЭЗ «Иннополис».

До заключения контрактов на стадионы, по сведениям федеральных СМИ, министр спорта России Виталий Мутко говорил, что рентабельность строительства стадионов не превысит 10-15%. Некоторые контракты стали предметом торга. Например, Геннадию Тимченко сначала предлагали строить стадион в Нижнем Новгороде за 15 млрд, а к моменту заключения контракта в декабре 2014 года цена увеличилась до 16,76 млрд рублей. Тимченко говорил тогда, что эта сумма позволит компании «выйти в ноль». Гендиректор «Стройтрансга-

за» Вадим Гуринов тогда же жаловался на фиксированную цену строительства и непроработанную проектно-сметную документацию.

«Каждая компания для себя при вхождении в проект, особенно такой сложный, как строительство стадиона, оценивает все риски и плюсы», — дипломатично говорит Вячеслав Сонин. У ПСО «Казань» до конца 2014 года не было никаких возражений насчет стоимости строительства самарского стадиона. Возможно, в компании рассчитывали, что удастся добиться увеличения стоимости со временем, как это произошло во время строительства стадиона для Универсиады в Казани — официально его стоимость оценивалась сначала почти в 9 млрд рублей. Тогда такой фокус — за год до окончания стройки объявить о ее удорожании и получить заявленную сумму под угрозой форс-мажора — у ПСО «Казань» прошел. В Самаре изначально все пошло по тому же сценарию.

В декабре 2014 года Равиль Зиганшин заявил, что в проектной документации по самарскому стадиону есть ошибки и стадион «не совсем корректно вышел из экспертизы». «Многие разделы потеряны. Просто потеряны», — сокрушался Зиганшин. Спустя несколько месяцев после заключения контракта он вдруг заявил, что самарский стадион по площади больше казанского и многих других стадионов, а стоит дешевле. «В этом нельзя обвинять кого-то. Просто так произошло», — разводил руками

Зиганшин. В Саранске, по его словам, проектная документация выполнена без ошибок. В Минстрое Самарской области тогда отрицали слова Зиганшина, называя происходящее «разногласиями, не имеющими отношения к недофинансированию». И в общем-то резонно — почти два года строивший стадион без вопросов Зиганшин вдруг стал находить их в большом количестве. Отсюда могло следовать два не самых приятных для Зиганшина предположения. Первое — что специалисты ПСО «Казань» согласились строить стадион, не ознакомившись с проектом и сметой. Иначе было бы трудно объяснить, почему они спустя два года решили радикально увеличить затраты. Второе предположение — что владелец ПСО «Казань» решил повторить старый фокус: получить больше, играя на форс-мажоре. Так ли это было? Неизвестно. Но так или иначе Равиль Зиганшин и его компания сообщили в апреле 2016 года о том, что стадион они готовы достроить за 28 млрд рублей.

Озвученный ценник, был мягко, выходящая за пределы неприличным.

В 2015 году Мутко обещал увеличить стоимость самарского стадиона до 16 млрд рублей, но на сайте zakupki.gov.ru сумма контракта не изменилась. Официально возможное увеличение стоимости строительства связывали с ростом цен на стройматериалы, особенно на металл — он подорожал за период с апреля 2014 по апрель 2015 года на 40%.

Между тем вопросы цены возникали не только в Самаре. В Калининграде

«МНОГИЕ РАЗДЕЛЫ
ПОТЕРЯНЫ. ПРОСТО
ПОТЕРЯНЫ»

Связи

ДОСТОЯНИЕ РЕСПУБЛИКИ

КАК СВЯЗАНЫ ПСО «КАЗАНЬ» И БИЗНЕС ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА ТАТАРСТАНА МИНТИМЕРА ШАЙМИЕВА



**ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
РАТЬ**
ПСО «Казань»
входило в ГК «ТАИФ»
семьи
Минтимера
Шаймиева

Формально ПСО «Казань» принадлежит депутату госсовета Республики Татарстан Равилу Зиганшину.

В восьмидесятые он работал в строительных компаниях на рабочих специальностях, в 90-е возглавлял малые строительные предприятия, в конце 90-х возглавил департамент компании «Газинвест». Эта компания основана в 1997 году как совместный оператор правительств Республики Татарстан и «Газпрома» по закупке и реализации природного газа. В то время президентом Татарстана был Минтимер Шаймиев. При нем правительство Татарстана создало инвести-

ционную компанию «ТАИФ», которая участвовала в приватизации ключевых предприятий республики совместно с нью-йоркской фирмой NKS Trading, якобы принадлежавшей советским эмигрантам. Под контроль «ТАИФ» в девяностые перешел ряд крупных предприятий Татарстана: «Татнефть», «Казаньоргсинтез», «Нижекамскшина», «Нижекамскнефтехим».

«ТАИФ» принадлежит семье Минтимера Шаймиева. За 19 лет, которые он был у власти, группа приросла телеком-компаниями, средствами массовой информации и строительными фирмами. В строительное направление вхо-

дило производственно-строительное объединение «Казань», которое в 2005 году возглавил Зиганшин. В 2010 году Шаймиев оставил пост президента Татарстана, а ПСО «Казань» формально вышло из состава «ТАИФ». Строительное направление в группе сохранилось, туда входят сейчас, согласно сайту «ТАИФ», шесть компаний. Общий оборот «ТАИФ» в 2014 году составил 469,1 млрд рублей.

Кроме ПСО «Казань» Зиганшину принадлежат еще пять действующих компаний: «Свияга», «Региональная инициатива», «Ватан», «Современные технологии строительства» и «Дорстрой». У этих фирм, в свою очередь, есть доли в фирмах «Коммуникации для инноваций», «Логистические транспортные системы», Чистопольский судостроительно-судоремонтный завод, «Бизнес холдинг-трейд», СК «Татдорстрой» и Волжская буксирная компания. Кроме того, Зиганшин — член совета директоров горнолыжного спортивно-оздоровительного комплекса «Казань». Общая выручка компаний, принадлежащих ему напрямую и опосредованно — около 6,2 млрд руб. в 2014 году.

Светлана Зиганшина — по данным СМИ Татарстана, это жена Равиля Зиганшина — является владельцем шести фирм и их дочерних компаний, в том числе занимающихся строительством и производством стройматериалов. Их общая выручка в 2014 году превысила 1,2 млрд рублей. Таким образом, семья Зиганшиных может контролировать бизнес с общим оборотом более 7 млрд рублей. В 2014 году общий объем госконтрактов ПСО «Казань» составил 40,7 млрд рублей, в 2015-м — 467 млн, в 2016-м — пока 2 млрд.

вместимость стадиона уменьшилась с 45 тыс. человек до 35 тыс., а в Саранске упростили конструкцию крыши. В Самаре изменение конструкции ПСО «Казань» не предлагало, но, как уже сказано выше, просто предложило доплатить еще более 10 млрд рублей.

Если бы речь шла о средствах федерального бюджета то все было бы тихо, но компенсировать возросшие аппетиты казанского подрядчика могли только из областного бюджета. Против чего уже резко выступило правительство области. В конце 2015 года начались многоме-

сячные переговоры, в процессе которых самарские чиновники настаивали на своей оценке, а татарстанская компания пыталась используя весь накопленный за годы лоббистский ресурс добиться выделения дополнительной огромной суммы средств. На что именно рассчитывали казанцы в условиях тотального кризиса? Возможно их подвела излишняя уверенность в своих силах — татарстанское лобби сильно, но за пределами региона его возможности сужаются. Так или иначе игра зашла вскоре в неожиданную ситуацию — ПСО «Казань»

начали подбирать замену.

Искали ее в том числе и среди действующих федеральных подрядчиков других стадионов, о чем упомянул в своем интервью RBC известный московский предприниматель Арас Агаларов, признавший, что у него спрашивали насчет возможности подключиться к строительству стадиона в Самаре. Шла речь и о структурах екатеринбургской группы «Синара». Но затем неожиданно для всех и, видимо, в том числе для ПСО «Казань», ситуация стала разворачиваться в сторону местных подрядчиков.

А ВОКРУГ ТАКАЯ ТИШИНА

С местными подрядчиками дело обстояло также не совсем хорошо. Проблема была в том что как минимум два из существовавших крупных подрядчиков — «Уран» и тольяттинский «Автозаводстрой» — сошли со сцены гораздо раньше в силу разных причин.

Еще один участник масштабныхстроек — «Волгатрансстрой» Вячеслава Сонины. Как говорят источники «Дела», Сонин отказался от участия в процедуре замены генподрядчика даже не обсуждая условий. «На том этапе, на котором сейчас находится строительство стадиона, смена генерального подрядчика приведет больше к проблемам, поэтому мы не рассматриваем данный вариант», — сказал предприниматель «Делу», комментируя произошедшее. Возможно что у компании были другие резоны не участвовать в процессе отставки ПСО «Казань». «Волгатрансстрой» активно работает на московском строительном рынке, в том числе на подрядных связях с метрополитеном. Рынок московского строительства находится под сильным влиянием татарстанского лобби и можно теоретически предположить, что вхождение самарской компании в процессы связанные со стадионом могло повлиять на уже сложившийся бизнес в Москве.

Именно в силу внезапной пустоты на рынке было найдено неожиданное для рынка решение — самарская группа «Град». Она не имела опыта масштабныхстроек и даже больших объемов выручки на одной компании. Для подачи документов пришлось консолидировать показатели 11 структур «Града», говорят источники «Дела». Они же утверждают, что в марте вопрос возможности замены подрядчика был проговорен по всей вертикали власти.

История была крайне рискованной и требовала быстрых решений с учетом сроков сдачи стадиона. А также с учетом полной непрозрачности того, что называлось бизнесом ПСО «Казань» — все риски смены подрядчика до конца не были понятны. Зато было понятно, что самарских смежников придется собирать с нуля.

Сколько у «Казани» субподрядчиков по общестроительным и специальным работам, неизвестно — компания никогда об этом не отчитывалась, а запросы, которые «Дело» не раз отправляло в эту компанию в последние два года, так ни

разу и не получили ответа. Закрытость компании Зиганшина в высшей степени удивительна и вызывает много вопросов. Что он скрывает?

Как выяснило «Дело», не приходится говорить о том, что региональный строительный бизнес получил какую-то существенную поддержку благодаря стройке стадиона, не раз называвшейся драйверной для местного бизнеса.

Непонятно, получили ли они вообще хоть что-то, кроме проблем. «Там зарплату до октября мужики не видели! Потом краем уха слышал, что судебный процесс пошел по поводу невыпла-



ты!» — ругается «ВКонтакте» бывший строитель самарского стадиона. Он работал по договору с субподрядной компанией «Люкс-Строй», а у нее был договор с некой компанией из Санкт-Петербурга. Найти эти фирмы и дозвониться до них «Делу» не удалось.

При строительстве стадионов на субподряде у ПСО «Казань» работает «Свиягастрой», а ее субподрядчиком, в свою очередь, была строительная компания «Техникон» (сейчас реорганизована). Эти фирмы Зиганшину не чужие. «Свиягастрой» в 2011 году принадлежала Светлане Зиганшиной (по сведениям прессы Татарстана, это жена Зиганшина). До 2013 года «Свиягастрою» принадлежало 50,5% в уставном капитале СК «Техникон». Сейчас и «Свиягастрой», и преемник СК «Техникон» при реорганизации компания «Цимес» принадлежат фирме «Элефант». Ее владельцы —

зарегистрированная на Сейшельских островах компания «Рудивас Лимитед» и британская компания «Проектив мув».

Не удалось найти «Делу» самарские компании и в числе поставщиков стройматериалов, за единственным исключением — тендер на поставку газобетонных блоков выиграло местное ПАО «Коттедж». Его условия, кстати, частично страхуют генподрядчика от роста цен. «Мы фиксировали стоимость материалов для стадиона. Такой цены не было на рынке уже лет 15», — говорит коммерческий директор ПАО «Коттедж» Петр Хлебников. Сейчас рентабельность поставок газобетонных блоков на стадион составляет менее 10%. Правда, стоимость продукции ПАО «Коттедж» почти не зависит от колебаний курсов валют.

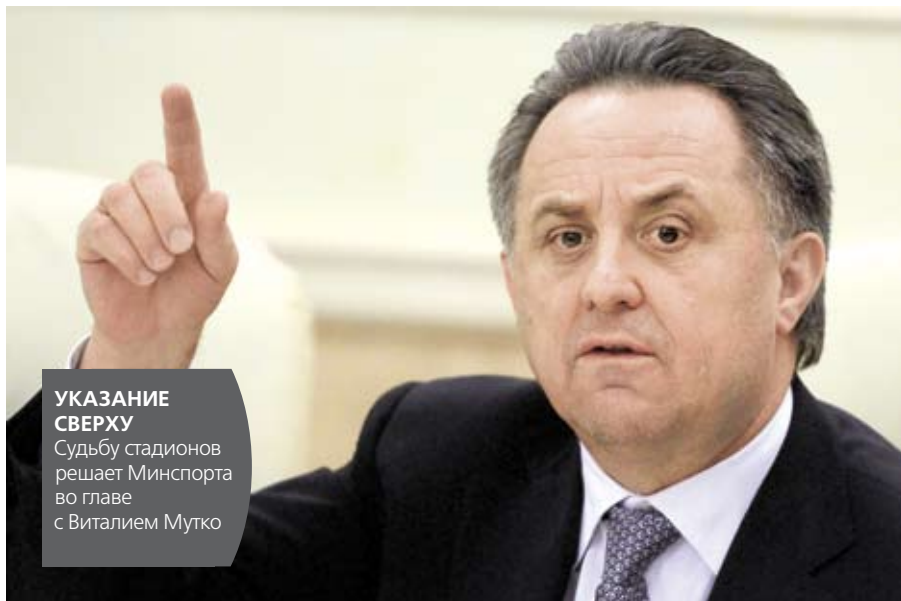
Попасть в число поставщиков стройматериалов для строительства стадиона нелегко. «Договор на изготовление металлоконструкций для покрытия стадиона в Самаре подписан с 31-го раза», — сообщал поставщик металлоконструкций на стадион «Курганстальмост». Первые 30 версий не устраивали то ПСО «Казань», то «Курганстальмост».

Тендер на поставку арматуры выиграл входящий в группу «Северсталь» завод в Балаково, поставщиком труб (для «Курганстальмоста» для поставки на стадион) стал Челябинский трубопрокатный завод, опалубки — «Промстройконтракт». «В соответствии с принципами деловой этики после подписания спецификации на поставку и получения аванса группа «ЧТПЗ» не меняет ценовую политику и стоимость продукции, — сообщили «Делу» в челябинской компании. — Стоимость труб для ЗАО «Курганстальмост» не менялась».

ЧТПЗ поставлял трубы также на стадионы «Казань Арена», «Спартак Арена», «Самара Арена», «Мордовия Арена». В Самаре весь объем был отгружен в 2015 году.

Единственный поставщик цемента — входящий в группу Филарета Гальчева «Евроцемент» «Мордовцемент». На производстве бетона работала компания «Росбетонстрой». По последним данным, на строительство стадиона в Самаре требуется около 230 тыс. кубометров

УСЛОВИЯ РЯДА КОНТРАКТОВ СТРАХУЮТ ГЕНПОДРЯДЧИКА ОТ РОСТА ЦЕН



УКАЗАНИЕ СВЕРХУ

Судьбу стадионов
решает Минспорта
во главе
с Виталием Мутко

бетона. Если считать, что для изготовления одного кубометра используется примерно 300 кг цемента, то для строительства потребуется около 69 тыс. тонн продукции «Мордовцемента». Если ПСО «Казань» берет его по рыночной стоимости, то это более 200 млн рублей.

На поставку поликарбоната для кровли претендует компания «Сафпласт» из Татарстана. «Еще нет итогового решения по тендеру», — сказала «Делу» начальник отдела маркетинга «Сафпласта» Резеда Саттарова. Поставкой кресел интересуется нижегородская ГК «Автокомпонент» в альянсе с немецкой фирмой Stechert и московской «Магнум».

ОСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ

С одной стороны, поменять генподрядчика на самарского оказалось невозможным за отсутствием оных, а с другой, пока делались громкие заявления, в реальном обсуждении цены стадиона был достигнут компромисс. В мае «Главгосэкспертиза» одобрила увеличение стоимости строительства до 17,3 млрд. «Стоимость выросла только в связи с необходимостью выполнить требования, касающиеся безопасности стадионов», — ответили «Делу» в «Спорт-Инжиниринге».

Интересно, что заявления «Казани» о проблемах со стоимостью самарского стадиона и последующее повышение его цены совпали со сменой менеджмента ФГУП «Спорт-Инжиниринг». До 2014 года предприятие, курирующее все футбольные стройки, возглавлял Александр Васюков, бывший банкир, строитель и замминистра строительства Подмосковья, затем его сменил Дмитрий Попов. В феврале 2016 года Попов подал в отставку, и «Спорт-Инжиниринг» возглавил Алексей Милованов, с 2012 года работавший в АНО «Арена-2018». Он, правда, пока работает в статусе и.о.

В начале июля представитель секретариата первого вице-премьера Игоря Шувалова заявил, что ПСО «Казань» остается генподрядчиком. Одновременно все должностные лица, еще месяц назад активно комментировавшие возможную смену подрядчика, внезапно от этой истории устранились.

«Данные вопросы не входят в сферу полномочий правительства Самарской области. Заказчиком строительства стадиона «Самара Арена» являются Министерство спорта Российской Федерации и ФГУП «Спорт-Инжиниринг», финансирование осуществляется из федерального бюджета. Для получения комментария об определении генерального подрядчика рекомендуем вам

обратиться в адрес указанных учреждений», — ответили «Делу» в пресс-службе правительства Самарской области. Строительство стадиона действительно не входит в сферу ответственности регионального правительства.

«Спорт-Инжиниринг» также оказался «не уполномочен» комментировать большинство вопросов. Ответа от ПСО «Казань» на вопросы о субподрядчиках и вопросах ценообразования «Дело» тоже не получило. По информации источников «Дела», представители татарстанского подрядчика сообщили в областное правительство, что продолжают работы и намерены достроить стадион за ту оценку, на которой настаивало правительство области — 17,3 млрд. рублей. Почему стороны забыли про уже озвученные «Казанью» 28 млрд рублей и как стала возможна такая волшебная экономия, история умалчивает. Возможно, «Казань» и ее лоббисты переоценили свои силы, а также возможности бюджета в кризисный период. Кроме того, уход компании с объекта мог, безусловно, сказаться не только на ее имидже, но и на тех, кто способствует ее продвижению — первых лицах Татарстана.

Сейчас, по оценке администрации Самарской области, готовность стадиона составляет 50%. Стоимость его теперь сравнима со стоимостью других арен для чемпионата мира. Около 17 млрд может стоить строительство стадиона в Саранске, 17,8 млрд — в Калининграде, 17,9 млрд — в Нижнем Новгороде. Самой дешевой остается арена в Екатеринбурге — 12,5 млрд рублей. Строительство стадиона в Волгограде оценивается в 16,5 млрд рублей, в Ростове-на-Дону — в 19,9 млрд рублей. Суммарно это около 118 млрд рублей. При этом, согласно программе подготовки к проведению ЧМ, общая стоимость строительства стадионов в семи городах составит около 104 млрд рублей. Впрочем, суммы могут меняться, потому что из текста программы исчезли предельные значения стоимости стадионов.

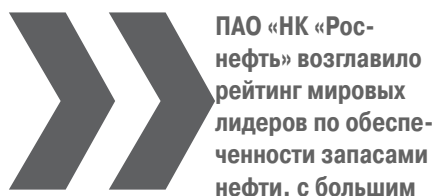
Было ли выгодно участвовать в строительстве — покажет будущая выручка ПСО «Казань» и судебные документы, если кто-то из подрядчиков и поставщиков из числа неподконтрольных «Казани» не получит свою долю. Пока судятся только рабочие с безымянными подрядчиками. Им добраться до коридоров «Спорт-Инжиниринга», чтобы договориться о повышении стоимости работ и своевременной их оплате, конечно, будет несколько затруднительно. **D**

- Дарья Макушова

СЕЙЧАС СТОИМОСТЬ САМАРСКОГО
СТАДИОНА СРАВНИМА
СО СТОИМОСТЬЮ ДРУГИХ АРЕН

РАБОТАЮТ НА ПЕРСПЕКТИВУ

«Самаранефтегаз» реализует стратегию замещения запасов НК «Роснефть»



ПАО «НК «Роснефть» возглавило рейтинг мировых лидеров по обеспеченности запасами нефти, с большим

отрывом опередив своих международных коллег по отрасли. «При текущем уровне добычи углеводородов на принадлежащих компании месторождениях работы хватит не менее чем на 46 лет», — заявил в ходе общего годового собрания акционеров главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин. По его словам, только по итогам отчетного 2015 года замещение запасов углеводородов по промышленным категориям ABC1 составило 429 млн тонн нефтяного эквивалента, или 168% от объемов добычи на территории России. Существенную роль в приросте запасов «Роснефти» сыграло ее дочернее предприятие АО «Самаранефтегаз»: только за 1 половину текущего года общество получило в разработку 4 участка в Самарской области с общим объемом извлекаемых, перспективных и прогнозных ресурсов промышленных категорий нефти свыше 26 млн тонн. Как реализуется стратегия опережающего восполнения запасов федеральной компании в Самарской области?

Формула роста

Получение нефтедобывающей компанией в разработку нефтеносных участков в России осуществляется посредством участия недропользователей в аукционах и конкурсах по распределению лицензий. В Самарской области эти конкурсы проводит ведомство «Приволжскнедра». «Роснефть» и его дочернее АО «Самаранефтегаз» являются одним из наиболее активных участников нефтяных аукционов в Самарском регионе. В акционерном обществе повышенное внимание к вопросам пополнения запасов объясняют стоящей перед ним задачей по

планомерному наращиванию объемов добычи нефти. Согласно открытым данным, на протяжении последних лет «Самаранефтегаз» удается сохранять положительную динамику добычи углеводородов. Так, по итогам 2015 года «дочка» «Роснефти» добыла более 11,8 млн тонн нефти и 697 млн м³ газа, превысив показатели 2014 года на 600 тысяч тонн (5,4%) и 40 млн м³ (6%) соответственно. Как предприятию удастся добиваться роста при условии достаточно высокого уровня выработки месторождений? В конце апреля в Самарской области состоялся ежегодный круглый стол НК «Роснефть» с участием дочерних предприятий компании. Выступая с докладом, генеральный директор АО «Самаранефтегаз» Гани Гилаев раскрыл ряд существенных моментов, позволяющих предприятию развиваться нарастающими темпами. «Положительная динамика основных показателей была обеспечена за счет увеличения объемов эксплуатационного бурения и проведения геолого-технических мероприятий», — отметил руководитель акционерного общества, подчеркнув, что одним из важных составляющих программы СНГ по увеличению добычи является наращивание ресурсной базы предприятия. По данным «Дела», в 2016 году «дочке» «Роснефти» уже удалось сделать ряд важных приобретений.

Вопреки тренду

2015 и 2016 годы для российской экономики стали непростым периодом, сопровождавшимся сохранением низких цен на нефть, ослаблением курса рубля и сохраняющимся санкционным режимом со стороны Европы. Тем не менее «Роснефти» удалось по итогам прошлого года успешно действовать в рамках стратегии по опережающему восполнению запасов нефти и продолжить эту работу в текущем финансовом периоде.

В июне запасы АО «Самаранефтегаз»полнились четырьмя нефтеносными участками в Самарской области. Предприятие стало победителем аукционных торгов, по-

лучив право пользования недрами Ключевского, Максимовского, Ново-Крутяковского и Южно-Бутковского участков. Условия лицензий предоставляют «Самаранефтегазу» возможность в течение 25 лет осуществлять геологическое изучение, разведку и добычу углеводородного сырья на предоставленных ему недрах суммарной площадью около 940 кв. км. Ключевский, Максимовский, Ново-Крутяковский и Южно-Бутковский участки расположены в границах Красноармейского, Волжского, Кинельского, Кинель-Черкасского, Нефтегорского, Богатовского, Борского и Алексеевского районов вблизи от других разрабатываемых месторождений предприятия. Победа в аукционах позволила «Самаранефтегазу» существенно пополнить имеющуюся базу запасов. Извлекаемые запасы нефти по приобретенным обществом участкам составляют более 4 млн тонн по категориям ABC1 (извлекаемые) и 0,756 млн тонн — по категории C2. Кроме того, перечисленные недра имеют перспективные извлекаемые ресурсы нефти по категории C3 в размере 5,289 млн тонн и прогнозные ресурсы нефти в 16,3 млн тонн по категориям D1л и D1. В «Самаранефтегазе» отмечают, что новые активы позволят предприятию продолжить расширение ресурсной базы, а значит, обеспечат ему устойчивый рост добычи нефти в отдаленной перспективе.

Справка

АО «Самаранефтегаз» является крупнейшим нефтедобывающим предприятием в регионе и третьим по объему добывающим активом в России после «Юганскнефтегаза» и «Ванкорнефти». По данным сайта rosneft.ru, предприятие осуществляет свою производственную деятельность в 26 муниципальных образованиях Самарской области и 2 районах Оренбургской области. С 1936 по 2015 год объем добытой предприятием нефти превысил 1,2 млрд тонн. Доля «Самаранефтегаза» на самарском рынке нефтедобычи оценивается в 73%.

«СЛОЖНЫЕ СДЕЛКИ – НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ»

Управляющий Самарским филиалом ЮниКредит Банка
Софья Комарова — о текущей экономической ситуации,
особых продуктах банка и новых заемщиках

АО ЮниКредит Банк, крупнейшая иностранная кредитная организация в России, отпраздновала десятилетний юбилей Самарского филиала. О развитии банка в регионе, изменениях отраслевой структуры его клиентов и появлении заемщиков из новых отраслей «Делу» рассказала Софья Комарова, управляющий Самарским филиалом.

— Как получилось, что банк работает в нашем регионе с 2002 года, но юбилей отмечает только теперь?

— Мы говорим о десятилетии нашего филиала в Самаре, но на самом деле банк пришел в регион немного раньше — в 2002 году мы начали здесь работать в формате представительства, ориентируясь на корпоративных клиентов. Через четыре года, когда представительство вышло на серьезные объемы работы, стало стабильно прибыльным, было принято решение преобразовывать его в филиал, оказывающий полный спектр услуг физическим и юридическим лицам. Это событие мы и празднуем. В 2008 году мы открыли еще один дополнительный офис: Самара растянута вдоль Волги, второе отделение было необходимо. Все эти годы мы сохраняем статус филиала вопре-



ки тенденции последнего времени в банковской системе — реформативировать филиалы в операционные офисы и иные виды подразделений. Но для наших клиентов важно обслуживаться в филиале: это собственный корсчет, быстрота расчетов, непрерывность обслуживания, валютный контроль на месте, а не в соседнем регионе, исполнение сделок, в конце концов, это живое общение и

СЛОЖНЫЕ
СДЕЛКИ
МЫ ВЕДЕМ
ИНДИВИДУАЛЬНО

более оперативное решение вопросов. Все это позволяет поддерживать высокое качество обслуживания, что является одним из главных факторов для корпоративных клиентов. Именно поэтому самарский офис сохраняется в банке как центр обслуживания клиентов близлежащих городов: мы дистанционно работаем с Тольятти и Ульяновском. Эти регионы сейчас активно развиваются, видимо, свободные экономические зоны добавляют им определенный импульс развития.

— Сейчас экономика в России сложная. Как к ней адаптировался ЮниКредит Банк в Самаре, с какими итогами пришел к своему юбилею?

— Хочу отметить, что 2015 год, несмотря на все сложности и кризисы, для нас был крайне удачным с точки зрения операционного дохода, значимую долю которого формирует обслуживание международных компаний. Это очень важная для нас часть бизнеса. У нас есть клиенты — европейские группы, ведущие бизнес в Самаре. Этим предприятиям важно, чтобы их обслуживал тот же банк, что и, например, в Германии. И мы во всех регионах присутствия Группы UniCredit предоставляем услуги равного объема и качества.

В 2015 году филиал активно наращивал кредитно-документарный портфель и привлекал средства клиентов. В кризис клиенты склонны к накоплению, и это отражается на динамике

депозитов. Объем привлеченных банком в регионе средств юридических и физических лиц в I квартале 2016 года превысил 2 млрд рублей. Общий объем кредитно-документарного портфеля филиала составил по итогам I квартала почти 9 млрд рублей: объем розничного кредитного портфеля составил 2,6 млрд рублей, размер корпоративного кредитно-документарного портфеля (включает в себя в том числе выданные гарантии и открытые аккредитивы) достиг 6,3 млрд рублей.

Важную часть наших услуг составляют документарные операции: аккредитивы, гарантии и сложноструктурированные продукты. Традиционно у Самарского филиала доля таких продуктов велика. Отличительная черта нашего банка и в частности Самарского филиала – более гибкий подход к работе со сложными сделками, которые мы ведем индивидуально, быстро и с учетом особенностей клиентов: сроков, волатильности на валютных рынках.

— Как, по вашим оценкам, чувствует себя и развивается розничный сектор?

— С 2011 года наша клиентская база розничных клиентов росла на 19% ежегодно, и за неполные пять лет она увеличилась в два раза, а база клиентов – представителей малого и среднего бизнеса – в 1,3 раза. Сохранение темпов прироста связано с тем, что сейчас как никогда растет потребность клиентов в надежной, стабильной кредитной организации. На фоне поступательного развития и роста кредитного портфеля есть небольшое изменение: растет доля потребительских кредитов и кредитных карт. Данный рост обусловлен тем, что клиенты, которые раньше пользовались более объемными продуктами, например ипотекой или автокредитованием, обращаются повторно за новыми услугами. При этом банк по-прежнему активно развивает направление автокредитования, участвует во многих специальных программах с производителями, предлагая клиентам на выгодных условиях приобрести автомобиль.

— Что ЮниКредит Банк предлагает корпоративным клиентам помимо классического банкинга?

— Достаточно интересное сейчас для нас и наших клиентов направление – лизинг, его предоставляет дочерняя компания банка ЮниКредит Лизинг. В основном, конечно, этой услугой пользуются уже действующие клиенты банка. Оставшиеся 30% – клиенты вендоров. Любой самарский пред-

**ЗА НЕПОЛНЫЕ
ПЯТЬ ЛЕТ НАША
КЛИЕНТСКАЯ БАЗА
УВЕЛИЧИЛАСЬ
В ДВА РАЗА**

приниматель, желающий приобрести автомобиль Renault или Nissan, может прийти в дилерский центр и получить автомобиль в лизинг от производителя, не дожидаясь решения центрального офиса банка. На протяжении последних трех лет в Самарской области было заключено более 140 договоров лизинга по абсолютно разным видам активов – начиная с транспорта и заканчивая сложными проектами по поставке высокотехнологичного оборудования. Например,

9

**МЛРД РУБЛЕЙ –
ОБЩИЙ ОБЪЕМ
КРЕДИТНО-
ДОКУМЕНТАРНОГО
ПОРТФЕЛЯ ФИЛИАЛА
ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА**

в 2015 году ЮниКредит Лизинг предоставил финансирование одному из старейших (с 2003 года) клиентов – ОАО «Тяжмаш», которое является крупным производителем тяжелого и энергетического оборудования. Кроме того, ЮниКредит Лизинг финансирует импорт оборудования – и это сложные сделки, связанные с долгим сроком изготовления, доставки, установки и введения в эксплуатацию производственных активов. Сегодня далеко не все банки готовы и способны реализовывать подобные операции, но для нас это повседневная работа. Это одна из позитивных особенностей компании, которая и выделяет нас на лизинговом рынке.

— Представители каких отраслей экономики, по опыту банка, сегодня развиваются наиболее активно?

— Отраслевая структура клиентов банка меняется. Если в начале 2000-х основными для нашего региона направлениями были машиностроение, нефтехимия и промышленность, то в последние годы активно развиваются новые секторы: пищевое производство, потребительские товары, различные услуги и производства, связанные со здоровьем. Мы хорошо чувствуем эти перемены. Приятно, что у нас наконец в числе клиентов начали появляться сельскохозяйственные предприятия, расширяются инвестиционные проекты в сфере пищевой промышленности. Надеемся, этот тренд сохранится и в дальнейшем. Самара – разнонаправленный регион и сейчас находится на очень интересном этапе развития. Остается тот потенциал, что был у автопрома, при этом появляются новые клиенты, которые инвестируют в производство, несмотря на кризис. Особенно это заметно в пищевой, сельскохозяйственной промышленности благодаря импортозамещению. На полках магазинов стало больше российской продукции, соответственно, компании больше вкладываются в развитие.

— Полина Андреевко

ЗАКОН

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

& ПОРЯДОК



Ужесточающиеся требования рынка, изменение правил со стороны регуляторов — адвокатура меняется. «Дело» представляет специальный проект, посвященный адвокатуры и рынку юридических услуг в Самарской области

Счетная палата

ТЕХНИКА ЗАЩИТЫ

РЫНОК АДВОКАТСКИХ УСЛУГ: СТАГНАЦИЯ, ДЕГРАДАЦИЯ ИЛИ РОСТ? БОЛЕЕ 40% АДВОКАТОВ ОТМЕЧАЮТ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА СВОИ УСЛУГИ

Сегодня адвокатам приходится крутиться. Если раньше в день был один процесс, теперь — несколько, а денег в итоге столько же. Поэтому если адвокат был ленив и неповоротлив раньше, сейчас ему совсем плохо», — выносит «приговор» суровому времени президент Палаты адвокатов Самарской области Татьяна Бутовченко. Ужесточающиеся требования рынка, изменение правил со стороны регуляторов — адвокатура меняется вместе с общей политической и экономической ситуацией в стране. «Дело» представляет специальный проект, посвященный адвокатуры и рынку юридических услуг в Самарской области.

тов Самарской области (ПАСО) Татьяна Бутовченко.

Именно в 2002-м была открыта современная эпоха развития адвокатуры как профессионального института — в этом году был принят первый закон об адвокатской деятельности. До того российская адвокатура полностью наследовала советскую систему. Новый закон определил регуляторов рынка — федеральную и региональные палаты адвокатов, которые получили исключительное право проводить экзамены на статус адвоката и в дальнейшем контролировать их: принимать и рассматривать жалобы от клиентов, налагать дисциплинарные взыскания и отзывывать адвокатский статус. Это стало первым структурировавшим новый рынок инструментом.

В Самарской области сейчас 1832

адвоката. В 2016-2017 годах их снова, как и 15 лет назад, ждут перемены: скорее всего, будет введена адвокатская монополия на представительство в суде (сейчас адвокаты обязательны только на уголовных процессах, а в гражданских делах и арбитраже без них можно обойтись). Это должно усилить позиции адвокатского сообщества и во многом изменить его.

Впрочем, новые законы не единственное, что влияет на рынок услуг адвокатов и юристов. И те и другие становятся более активными, формализуют свое предложение, больше занимаются продвижением, хотя и говорят, что по-прежнему основной инструмент рекламы на их рынке — отзывы клиентов. Все это, с одной стороны, естественный процесс конкурентного развития в сфере услуг, с другой — вынужденный, под

ПОРТРЕТ ЭПОХИ

«Отставные, выгнанные из правоохранительных органов — в адвокатуру валились все отбросы правовой системы», — не без грусти вспоминает историю становления самарской адвокатуры до 2002 года президент Палаты адвока-

(АДВОКАТСКАЯ МОНОПОЛИЯ ДОЛЖНА УСИЛИТЬ ПОЗИЦИИ СООБЩЕСТВА)

24

Законодательство
СУД ДЕЛА

30

Игроки
САМАРСКИЙ
ПРОТЕКТОРАТ

36

Тренды
СКРЫТЫЕ
ПРОЦЕССЫ



**НЕТ ОПРАВДАНИЯ**

Президент ПАСО Татьяна Бутовченко считает, что с пораженческой позицией адвокатов надо бороться

давлением обстоятельств. Рынок становится сложнее, как и во многих других сферах российской экономики.

В 2014 году Институт анализа предприятий и рынков Высшей школы экономики (ВШЭ) и Институт проблем правоприменения Европейского университета в Санкт-Петербурге при поддержке Федеральной палаты адвокатов России провели крупнейшее за всю историю исследование адвокатского сообщества, подводящее итог последнего этапа его развития в преддверии перемен — изменений в законе об адвокатской деятельности.

В исследовании приняли участие 3317 адвокатов из 35 регионов, или 4,7% от их общего числа в стране. Из всех опрошенных почти 17% оказались адвокатами из Самарской области — более чем репрезентативная выборка для характеристики адвокатского корпуса региона. По словам одного из авторов исследования, Антона Казуна, самар-

ский адвокат — типичный «среднероссийский». Как он сегодня выглядит и какой видит свою работу?

ПРЯМАЯ ДОРОГА

Исторически сложилось так, что защитниками в суде выступали в основном мужчины. Среди вошедших в историю российских адвокатов встречается множество мужских фамилий: Стасов, Плевако, Урусов, Кони — и практически нет женских. Действительно ли профессия адвоката имеет мужское лицо?

Согласно реестру Министерства юстиции, сегодня доля мужчин в адвокатском сообществе в целом по России составляет 59,5%. Но число женщин, приходящих в адвокатуру, постепенно увеличивается. В Палате адвокатов Самарской области они составляют уже 44% от общего числа членов организации. Средний возраст адвоката в России — 43,5 года, среди мужчин — 44 года, среди женщин — 42,9, однако

число женщин увеличивается в группах младшего возраста. Сами же адвокаты считают, что это связано с большим количеством женщин, пришедших в адвокатуру сразу после получения высшего образования.

По данным исследования ВШЭ, сразу после вуза открывают для себя двери адвокатуры менее трети адвокатов. Остальные выбирают более сложный путь. Около половины приходят в профессию в начале карьерного пути: они начинают работать юристами и, накопив опыт, через 3-5 лет практики становятся адвокатами.

Женщины реже, чем мужчины, заканчивают специализированные юридические вузы, что обусловлено, видимо, преимущественно ведомственной принадлежностью таких заведений. Зато женщины чаще приходят в адвокатуру сразу после окончания вуза и меньше колеблются при выборе этой профессии. В ПАСО средний адвокатский стаж женщин составляет 12,7 года, а мужчин — 10,6. Среди «долгожителей», получивших статус адвоката более 40 лет назад, тоже преобладают представительницы адвокатуры. К самым опытным членам адвокатского сообщества региона можно отнести президента ПАСО Татьяну Бутовченко и Светлану Брускову — их стаж работы достигает 45 лет. На год меньше находятся в адвокатуре Татьяна Гончарова и Галина Шадрина. Среди мужчин есть только один долгожитель — член Центральной коллегии адвокатов Тольятти Валерий Закомолдин.

По данным ВШЭ, предыдущий опыт работы играет решающую роль в выборе специализации адвоката. Кем трудились адвокаты до получения статуса и какая специализация востребована больше всего?

ПЕРЕСАДКА ОРГАНОВ

Мнение о том, что адвокатура привлекает бывших работников правоохранительных органов и прокуратуры, широко распространено в профессиональной среде. Сами адвокаты считают знание уголовного процесса важной компетенцией таких специалистов и называют адвокатуру лучшим местом деятельности после работы в органах. Результаты всероссийского исследования подтверждают наблюдение: каждый пятый адвокат имел опыт работы в следствии, каждый восьмой трудился в прокуратуре. Неудивительно, что ведущей специализацией адвокатов является уголовная,



тем более что в этой сфере адвокаты — монополисты.

Доля «гражданского» опыта среди адвокатов тоже весьма значительна. Многие трудились юрисконсультами в коммерческих фирмах или юристами в государственных организациях. «Уже четвертый год мы наблюдаем прочную тенденцию — прекратили сдавать экзамены дознаватели в отставке, следователи-пенсионеры, — говорит Бутовченко. — Основной приток в адвокаты происходит за счет действующих юристов со стажем — профессиональных, подготовленных, со своей клиентурой».

Число бывших судей среди адвокатов незначительно. Лишь 8,4% адвокатов имели опыт работы в аппаратах судов, а 2,6% ранее были районными судьями. Связано это, видимо, с тем, что среди действующих судей чрезвычайно низкая текучесть кадров — получение статуса судьи предполагает сложную процедуру, специфический опыт и пожизненное материальное содержание, и просто так им никто не разбрасывается.

Накопленные знания и опыт адвокаты применяют в соответствующей

специализации. По данным ВШЭ, подавляющее большинство адвокатов (70%) имеет высокий уровень предпочтений в работе. Возраст и опыт тоже имеют свое значение в выборе специализации. Например, в группе опытных адвокатов треть специализируется на гражданском процессе, треть — на уголовном, остальные же совмещают разные типы дел. А среди более молодых и неопытных возрастает уклон в уголовные дела.

СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО

Адвокатура — сообщество, в котором сильны не только профессиональные, но и семейные узы. Согласно исследованию НИУ ВШЭ, каждый седьмой адвокат пришел в профессию вслед за родителем. Среди адвокатов Самарской области 51% имел в семье человека с юридическим образованием. Причем чем выше статус адвоката в профессиональной среде, тем выше шанс, что у него есть родственники-юристы. Больше того, среди адвокатов, представляющих органы адвокатского самоуправления, чаще встречаются те, у кого юристами работают дети. По статистике, каждый

четвертый руководитель адвокатского образования дал своему ребенку юридическое образование.

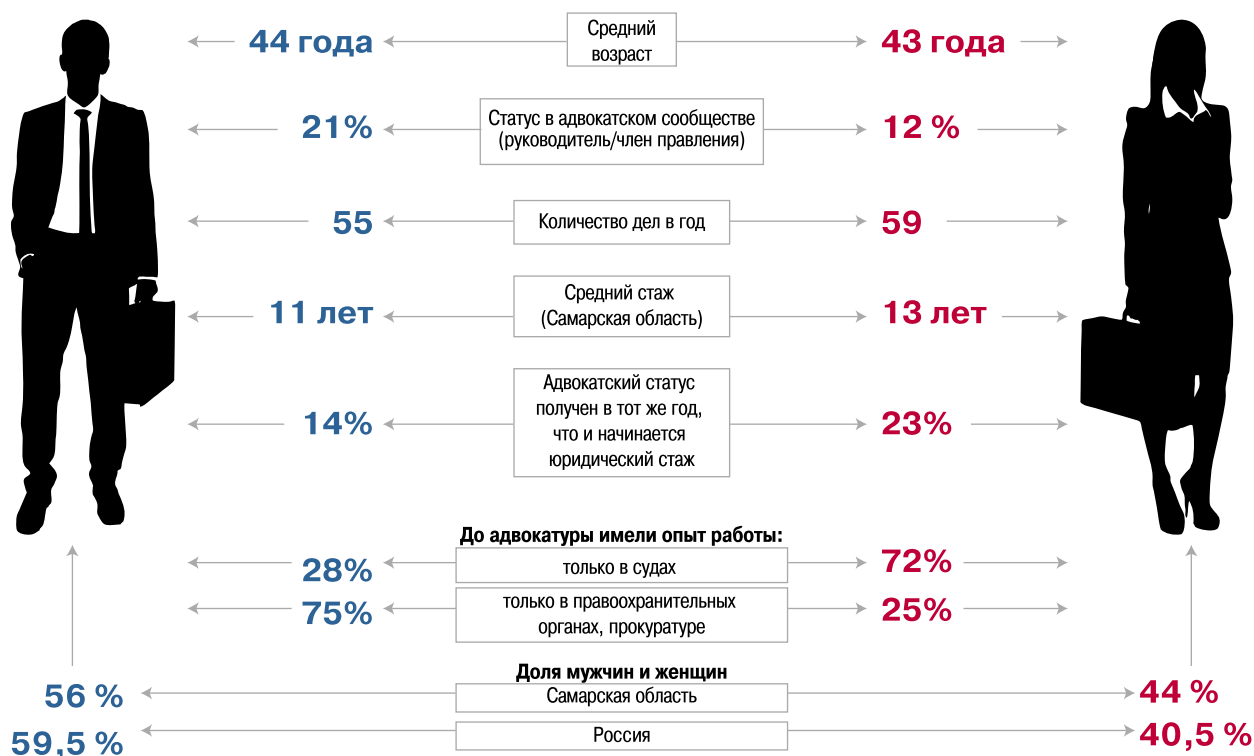
Представитель московской адвокатуры Надежда Дмитриева считает профессиональную преемственность в семье хорошей стартовой позицией для молодых специалистов: «От этого выигрывают все: и опытные взрослые адвокаты, и молодежь, которая усваивает опыт старшего поколения». Но в какое положение это ставит тех, у кого нет родственников-коллег, и не приводит ли процесс образования семейных монополий в адвокатуру к закрытости сообщества — явлению, широко известному в нотариальной практике? Единого ответа на этот давний вопрос ни у кого в сообществе пока нет.

ТЯЖКИМ ТРУДОМ

Адвокаты не слишком оптимистичны относительно рынка: 41% отмечает снижение спроса на свои услуги и лишь менее четверти (22%) считают, что спрос за последние пять лет вырос. Экономический спад отражается на заработках адвокатов, хотя они стараются находить

Д ГЕНДЕРНЫЙ БАРЬЕР

Самарские адвокаты — кто они? Женщины приходят в адвокатуру из суда, а мужчины — из прокуратуры.



Источники: данные НИУ ВШЭ и Палаты адвокатов Самарской области.



и в этой ситуации потенциал роста — экономические проблемы ведут за собой юридические и, соответственно, дела и клиентов. «Сегодня адвокатам приходится крутиться. Если раньше в день был один процесс, теперь — несколько, а денег в итоге столько же. Поэтому если адвокат был ленив и неповоротлив раньше, сейчас ему совсем плохо», — говорит Татьяна Бутовченко. Ставки на рынке не растут, хором говорят юристы. Сопровождение одного уголовного дела в суде первой инстанции — это стабильные 30-60 тыс. руб., хотя верхний предел, конечно, не ограничен.

По данным ВШЭ, в среднем по России средний доход новичка — 25 тыс. руб. в месяц, опытного адвоката — 104 тыс. руб. Точно такие же цифры назвали и самарские адвокаты, принявшие участие в опросе. Оценить рынок в целом в деньгах непросто: адвокатские объединения не обязаны раскрывать свою отчетность.

Согласно исследованию ВШЭ, у большинства адвокатов нагрузка слабо прогнозируема. В среднем адвокат ведет около 60 дел в год. При этом подавляющее большинство по-прежнему состав-

ляют уголовные дела, которые значительно опережают по числу гражданские и арбитражные процессы. Примечательно, что среднегодовая нагрузка у мужчин ниже, чем у женщин (55 и 58% соответственно), но причин, по которым это происходит, эксперты назвать не могут.

Согласно исследованию ВШЭ, самые загруженные среди адвокатов — руководители адвокатских образований, которые совмещают основную деятельность с организационными и управленческими функциями.

ВМЕСТЕ И ВРОЗЬ

Все адвокаты после получения адвокатского удостоверения обязаны выбрать одну из форм работы: коллегия, бюро или собственный кабинет. По данным ВШЭ, малые формы адвокатских образований чаще привлекают мужчин. Адвокаты признаются, что в бюро и кабинетах «легче дышится», да и организационные процессы намного проще, чем в коллегиях. И все же подавляющее большинство адвокатов в качестве основного места работы выбирает коллегия, поскольку она играет роль налогового агента, ведет отчетность. Расходы

адвокатов на ведение бизнеса составляют сейчас не менее 5 тыс. руб. в месяц — это взнос в палату (1280 руб.) и сборы конкретной коллегии, которые могут различаться.

Сейчас в Самарской области зарегистрировано несколько десятков адвокатских образований, из которых самая крупная — Самарская областная коллегия адвокатов (403 человека). Затем количество адвокатов в коллегиях резко снижается, обычно это 10-15 человек.

Для более самостоятельных и активных адвокатов удобнее бюро, в котором партнеры-адвокаты используют для развития собственные средства. Вложенные деньги вернутся, скорее всего, через 5-7 лет.

Заместитель председателя квалификационной комиссии ПАСО Алексей Кокин говорит о том, что по сравнению с другими регионами в Самарской области количество адвокатских кабинетов больше, поскольку ПАСО не вводила ограничения на их количество. Такие полномочия есть у региональных палат, и некоторые ими пользуются. За последние 10 лет многие коллегии адвокатов Самарской области, например «Самара-

Реклама

Картотека «Дела»



**МИРЗОЯН
СЕРГЕЙ КАРОЕВИЧ**

Работаю по принципу «Приносить максимальную пользу своему клиенту». Профессиональной миссией вижу сделать всё для восстановления социальной справедливости, а именно нарушенных прав потерпевших, если речь идет об уголовных делах. Особенно важно добиться социальной справедливости в уголовных делах, где зачастую основной целью суда становится наказание.

Будущее вижу в дальнейшем расширении механизмов отказа государства от уголовного преследования при условии восстановления ущерба потерпевшей стороне от преступления.

ОБЩИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАЖ — с 1998 года. **АДВОКАТСКИЙ СТАЖ** — с 2001 года.
Регистрационный номер 63/806 в Реестре адвокатов Самарской области.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

- ведение уголовных дел различной специализации (общуголовные, экономические, должностные и пр.);
- ведение гражданских дел в судах общей юрисдикции и арбитражных судах;
- абонентское обслуживание юридических лиц.

МЕСТО РАБОТЫ

НО «Самарская областная коллегия адвокатов»,
адрес офиса адвоката: 443041, г. Самара, ул. Бр. Коростелевых, 83,
тел.: 248-13-67, 8-927-208-13-67,
8-927-697-94-36 (Елена, помощник адвоката) | www.advokat-mirzoyan.ru



**АННА
СЕЛИВАНОВА**
Адвокат



**ХОРЬЯКОВА
ЕЛЕНА**
Помощник адвоката



**МОЛЛАЕВА
ИРАДА**
Стажер адвоката



Адвокат», в несколько раз «похудели» — крепкие адвокаты уходят из них в адвокатские кабинеты, где расходы на ведение деятельности ниже. Практики бороться за них и за клиентов в самарских коллегиях почти нет. «Жаль, что конкуренция между коллегиями очень незначительна, — говорит Бутовченко. — Только редкие адвокатские образования заботятся о внешнем имидже». С другой стороны, и название коллегии не является инструментом борьбы за клиента — «граждане идут на имя», отмечает президент ПАСО. Замкнутый круг? Да, но со временем, когда конкуренция на рынке еще больше возрастет, роль адвокатских объединений, возможно, будет расти. «Роль коллегий отчасти надконкурентна, — говорит вице-президент ПАСО адвокат Алексей Бородин. — Они во многом определяют развитие сообщества, способствуют внедрению профессиональных стандартов, являются «адвокатской кузницей» для молодых квалифицированных специалистов. Все это и становится основой для здоровой конкуренции и развития». Как оценить позиции адвокатских образований?

ПРИГОВОР СИСТЕМЕ

Оценить положение конкретного адвоката или адвокатского бюро на рынке нелегко. Ассоциация юристов России в 2011 году даже объявляла конкурс на методологию адвокатского рейтинга, но дальше дело не пошло. Количество адвокатов в составе коллегии, громкие дела, адвокатский стаж — все это лишь косвенные признаки успешности фигурантов рынка, так же как, например, количество дел на одного адвоката. Зато адвоката можно оценить, например, по числу жалоб на него — такую статистику ведут местные палаты адвокатов, впрочем, не публикуя ее.

По словам Татьяны Бутовченко, один из важных критериев оценки адвоката — количество оправдательных приговоров. Правда, единой методологии оценки результативности работы адвокатов нет, и подсчитывается статистика весьма примерно. Российская правоохранительная система имеет четкий обвинительный уклон (об этом рассуждают и авторы исследования ВШЭ), поэтому оправдательный приговор в ней вдвойне и втройне ценен. «По слушателям нашей Школы молодого адвоката мы видим, что они сегодня не настроены на оправдание в суде, на победу, — признает Бутовченко. — С этой пораженной позицией надо бороться».

ГРУППА ЗАЩИТЫ

Топ-20 адвокатских объединений Самарской области

	Коллегия, бюро	Количество членов	Средний стаж, лет	Председатель/управляющий партнер
1	Самарская областная коллегия адвокатов	403	11	Татьяна Бутовченко
2	Коллегия адвокатов №1	49	13	Татьяна Самохвалова
3	Коллегия адвокатов №34	38	8	Галина Волкова
4	Коллегия адвокатов №37 (Тольятти)	35	13	Сергей Карабанов
5	Коллегия адвокатов №10	33	13	Любовь Токарева
6	Коллегия адвокатов «Самара-Адвокат»	28	13	Николай Хобня
7	Коллегия адвокатов №44	26	7	Сергей Бутовченко
8	Коллегия адвокатов №69	24	10	Шахбала Дамиров
9	Коллегия адвокатов №102	22	12	Роберт Мартиросян
10	Коллегия адвокатов №18	21	18	Александр Чудаев
11	Коллегия адвокатов «Самарский юридический центр»	19	13	Сергей Дмитриев
12	Коллегия адвокатов №41 (Сызрань)	18	13	Виктор Шуваткин
13	Адвокатское бюро «Яблоков, Лапицкий и партнеры»	17	5	Вячеслав Яблоков
14	Коллегия адвокатов №25	16	10	Иван Акашин
15	Коллегия адвокатов №36	16	10	Тамара Пыряева
16	Коллегия адвокатов «Легал» (Тольятти)	15	17	Валерий Мирзоев
17	Коллегия адвокатов №52 (Сызрань)	15	13	Николай Иконников
18	Четвертая городская коллегия адвокатов	15	18	Наталья Дубовитченко
19	Коллегия адвокатов №19	13	11	Вячеслав Панков
20	Коллегия адвокатов «Щит» (Тольятти)	13	10	Вячеслав Костин

*Источник — Палата адвокатов Самарской области.

По данным исследования ВШЭ, российские адвокаты активно сотрудничают со следствием. Больше половины опрошенных — 52,4% — провели более 25% своих дел в «особом порядке» — это упрощенное рассмотрение, экономящее силы следствия, но автоматически приводящее к приговору. Адвокаты, чаще уговаривающие подсудимых на «особый порядок», скорее всего, избрали тактику сотрудничества с обвинением, утверждают авторы исследования.

По их мнению, участие в гражданских делах говорит о некоторой автономии адвоката. Адвокаты, работающие по гражданским искам и редко участвующие в рассмотрении дел в особом порядке, чаще сталкиваются с нарушением прав подопечных стороной обвинения, судьями. А «адвокаты-кооператоры» таких нарушений «не видят». Им проще и в процедурном плане: легче согласовать время судебных слушаний, следственных действий и т.д. Независимые адвокаты, у которых «особого порядка» нет или очень мало, больше зарабатывают, но и больше работают, чаще всего занимают руководящие позиции в региональной палате или другом адвокатском образовании. Соглашательская позиция адвоката может обеспечить ему текущий заработок — но не репутацию.

И в исследовании ВШЭ, и в беседах с «Делом» адвокаты отмечали, что все более актуальным для них становится освоение новых отраслей права, более

широкая специализация. «Адвокат — это в основном мужчина, как правило, специалист в области уголовного права. Человек с низким или средним доходом, средних лет, ближе к сорока. Достаточно опытный, но не всегда досконально тщательный в своей работе», — дает характеристику своему «среднестатистическому» коллеге самарский адвокат Денис Ковалюнас, отмечая, что это скорее человек из прошлого. «Адвокат будущего — это молодой в плане мышления, активного и динамичного, человек, со знанием новых отраслей права, но только уголовного», — говорит Ковалюнас.

Алексей Кокин отмечает, что средний адвокат Самарской области молодее и в буквальном смысле, его знания становятся более актуальными. Он подчеркивает, что в Самарской области особая роль сложилась у адвокатов, работающих с бизнесом. Именно в этом сегменте некоторые адвокаты видят потенциал роста для рынка, хотя он потребует от них новых усилий, поскольку будет связан с усложнением специфики дел, с ростом в них экономического содержания. Полностью новая сфера для большинства адвокатов — дела, связанные с компьютерной безопасностью и Интернетом, которые кроме знания собственно законов требуют еще и предметной грамотности. Кто из них сможет справиться с новыми вызовами? **D**

- Наталья Катерова

УВЕРЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТА

Какими принципами работы на юридическом рынке руководствуется адвокатское бюро RBL



Государство начало «зачищать» рынок юридических услуг. Эти перемены в первую очередь затронут сферу корпоративного права. О том, что меняется для бизнеса и для юридических компаний, «Делу» рассказал управляющий партнер адвокатского бюро RBL Дмитрий Самигуллин.

— Сейчас государство начинает перестраивать рынок юридических услуг, в том числе и в рамках федеральной программы «Юстиция». В чем причина этих перемен и что они значат для клиентов?

— Квалифицированная юридическая помощь — это право любого гражданина, что закреплено в Конституции РФ. Сейчас, помимо высокопрофессиональных адвокатов и юристов, рынок, в том числе, представлен участниками, часто не имеющими высшего образования. К тому же нет и системы контроля. В итоге ряд клиентов на этом рынке получают неквалифицированную юридическую помощь. Сейчас реализуется федеральная программа «Юстиция», с помощью которой государство рассчитывает решить эти проблемы. В том числе, после ряда дискуссий, одним из возможных вариантов оздоровления рынка стало введение адвокатской монополии на судебное представительство. Дело в том, что адвокатское сообщество уже имеет отработанные механизмы саморегуляции,

контроля качества услуг. Клиент всегда хочет чувствовать себя уверенно, рассчитывать на положительный результат — и эти изменения могут стать дополнительной гарантией того, что действительно он получит квалифицированную помощь.

— Поэтому интеграция в адвокатское сообщество стало частью стратегии вашей компании?

— Да, мы уже проделали тот путь, который еще предстоит пройти многим компаниям на этом рынке — путь к оказанию качественных и прозрачных услуг. Адвокатское бюро RBL начиналось с частного консалтинга, с формата юридической фирмы. Однажды нам стало очевидно, что оказание юридических услуг в статусе адвоката является более правильным — это более понятная и прозрачная для наших клиентов форма профессиональной деятельности. И прежде всего, за счет жесткого контроля качества услуг, предоставляемых бюро. Это наши внутренние принципы и стандарты работы, основанные на многолетней, во многом положительной, практике. Кроме того, деятельность бюро контролируется федеральным Министерством юстиции и профессиональным сообществом.

— Как и по каким принципам формировался пул ваших клиентов?

— Мы прошли стандартный путь развития и начинали с обслуживания клиентов из сегментов малого и среднего бизнеса. Сейчас в нашем портфеле как крупные федеральные российские, так и транснациональные компании. Произошел качественный скачок роста

по клиентам, по их размерам. Во многом за счет нашей хорошей и устойчивой репутации — крупные клиенты очень тщательно выбирают, с кем им работать. У нас хорошая и устойчивая репутация — наши заслуги отмечены престижным международным рейтингом Chambers Europe, который рекомендовал российским компаниям сотрудничать с нами. Кроме того, мы были рекомендованы в исследованиях портала «Право.ру» и газеты «Коммерсантъ». Все это приводит к тому, что заключаются контракты с крупным бизнесом, в том числе и с транснациональными компаниями.

— Изменила ли текущая экономическая обстановка список наиболее востребованных услуг, которые предоставляет ваше бюро?

— Снизился спрос на практики, которые хорошо развиваются на растущих рынках — в финансовой сфере, по вопросам слияния и поглощения. Они сейчас сжимаются, а растут кризисные практики — суды, банкротства, корпоративные конфликты.

— Какими вы видите перспективы бюро? Будет ли меняться специфика вашей деятельности?

— Сейчас мы продолжаем развивать наши ключевые направления — судебную, корпоративную, банкротную практики. Но при этом, мне, как управляющему партнеру, нравится, что бюро не концентрируется на одних и тех же направлениях. Растут новые практики, интересные и с профессиональной точки зрения, и крайне востребованные, например, защита интеллектуальной собственности и иностранное право. Это сферы деятельности, которые раньше на региональном рынке юридических услуг были почти не представлены. Особое внимание мы уделяем уголовной практике. Так сложилось, что мы традиционно работаем с корпоративными клиентами. Сейчас, как это не прискорбно, бизнесмен входит в «группу риска». Очень часто он сталкивается с уголовными процессами. Раньше мы наших клиентов отправляли к коллегам. Теперь же мы взяли на работу опытного сотрудника, который несколько лет отработал в правоохранительных органах.

— Семен Безгинов

РЕГИОНА

АКЦИИ ПОД КОНТРОЛЕМ

«Регистратор Р.О.С.Т.» помогает сделать бизнес менее рискованным

Грамотная эмиссия акций, обеспечение прав акционеров, соблюдение корпоративного законодательства в целом – вот составляющие успешного развития бизнеса, особенно в сложной экономической ситуации. Как решать эти вопросы наиболее эффективно, «Делу» рассказал директор Самарского филиала АО «Регистратор Р.О.С.Т.» Игорь Косенко.

— Законодательство, регулирующее деятельность акционерных обществ, развивается динамично. Как за ним уследить?

— Российское законодательство предъявляет к акционерным обществам четкие и зачастую жесткие требования; функционал акционерных обществ регулируется объемным списком нормативных документов, в которые постоянно вносятся изменения. Динамично развивается и административное законодательство. Размеры штрафов за разного рода нарушения корпоративного законодательства доходят до 1 млн руб. независимо от величины компании.

Не все компании, особенно в нынешних условиях, могут позволить себе содержать в штате корпоративного юриста. И здесь на помощь приходят компании, которые оказывают консультации в области корпоративного права. Группа компаний «Вектор эффективности» работает на этом рынке более пятнадцати лет, благодаря большой практике и опыту специалистов мы стали одним из лидеров рынка. Только за период с 2005 года нашими услугами воспользовалось более 5 тысяч клиентов.

— Два года назад законодательство обязало все акционерные общества заключать договор на обслуживание реестра акционеров у специализированных регистраторов. Как группа компаний отреагировала на эти изменения?

— К тому времени на постоянной основе у нас обслуживалось более 200 акционерных обществ. На базе нашей компании в Самаре мы создали филиал регистратора. Наши клиенты продолжают спокойно заниматься бизнесом, без значительных затрат исполнили требование закона, как и раньше, получают весь спектр консалтинговых услуг по вопросам корпоративного права и законодательства по рынку ценных бумаг. Созданное подразделение регистратора отвечало всем лицензионным требованиям, успешно справлялось со своими задачами, качественно обслуживало реестры акционеров.

Через два года мы получили предложение о применении наших знаний и опыта в рамках крупнейшего федерального регистратора — АО «Регистратор Р.О.С.Т.» — организации с более чем 20-летним сроком профессиональной деятельности, обширным пулом клиентов российского масштаба и огромным положительным опытом. Мы с готовностью откликнулись, поскольку так наши клиенты смогли получать еще более качественные услуги с весомой гарантией их надежности.

В Самарской области на обслуживании АО «Регистратор Р.О.С.Т.»



находятся ПАО «Самараэнерго», АО «Ракетно-космический центр «Прогресс», АО «Самарская сетевая компания» и многие другие компании.

«Регистратор Р.О.С.Т.» обладает наиболее широкой и разветвленной региональной сетью, состоящей из 35 региональных подразделений в 7 федеральных округах Российской Федерации.

— Перенял ли филиал регистратора функционал от «Вектора эффективности»?

— Филиал и до этого, помимо обслуживания реестра акционеров, оказывал дополнительные услуги. Но с объединением ресурсов и увеличением штата специалистов оказывается целый комплекс услуг. Мы можем более внимательно и трепетно относиться ко всем потребностям наших клиентов.

Самое главное — мы гарантируем высокое качество услуг с соблюдением условий конфиденциальности и независимости. Это обусловлено опытом всей компании — через руки наших специалистов прошли десятки тысяч документов, связанных с деятельностью акционерных обществ. Мы отлично знаем все тонкости, нюансы, требования корпоративного законодательства, и наши клиенты всегда это видят.

443110, г. Самара, ул. Ново-Садовая, 44, оф. 215,
(846) 273-84-28, 273-84-48, samara@mail.rrost.ru

ФИЛИАЛ № 1

«САМАРСКИЙ ПРАВОВОЙ ЦЕНТР»

САМАРСКОЙ ОБЛАСТНОЙ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ



**АРЗИАНИ
СЕРГЕЙ
ЭДУАРДОВИЧ**

Адвокат, кандидат юридических наук



**АРЗИАНИ
ВАХТАНГИ
ЭДУАРДОВИЧ**

Адвокат, руководитель филиала №1
«Самарский правовой центр»,
общественный омбудсмен
в сфере защиты прав предпринимателей



**БОРОДИН
АЛЕКСЕЙ
ВИКТОРОВИЧ**

Вице-президент
Палаты адвокатов Самарской области

ДАТА ОБРАЗОВАНИЯ: 4 декабря 2003 года

РУКОВОДИТЕЛЬ:

Арзiani Вахтанги Эдуардович – адвокат, общественный омбудсмен в сфере защиты прав предпринимателей

КОМАНДА:

Арзiani Сергей Эдуардович – адвокат

Бородин Алексей Викторович – вице-президент Палаты адвокатов Самарской области

Бабич Екатерина Владимировна – адвокат

Махиянова Елена Анатольевна – адвокат

Морозов Артем Владимирович – адвокат

Казаков Алексей Васильевич – адвокат

Галимов Юнус Закирзянович – адвокат

КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ: 8

КОЛЛЕКТИВ: лауреат юридической премии «Юрист года в Самарской области» в номинации «Правозащитная деятельность», 2015 г.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Представление интересов в гражданском, арбитражном, уголовном процессах

- Сопровождение процедур банкротства:

Юридическая поддержка сторон в ходе процедуры банкротства (заявителя, кредиторов, должника).

Юридический анализ оснований уголовной ответственности за хищение/растрату денежных средств организации; мошеннические действия; преднамеренное и фиктивное банкротство; ненадлежа-

щее исполнение обязанностей конкурсным управляющим; Субсидиарная ответственность руководителя организации; собственника; акционера; конкурсного управляющего.

- Защита от необоснованного уголовного преследования
- Защита прав потерпевших от преступлений
- Экспертиза юридических рисков при заключении сделок
- Налоговые споры
- Юридическое сопровождение хозяйственной деятельности
- Экспертная деятельность в Приемной Президента РФ в Самарской области, в Приемной уполномоченного по защите прав предпринимателей в Самарской области

Участие в профессиональных общественных организациях: Общероссийская общественная организация «Ассоциация юристов России»

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И НАГРАДЫ

Арзiani В.Э.

2001 год. Благодарственное письмо от главного федерального инспектора по Самарской области Андрея Когтева.

2005 год. Благодарственное письмо Полномочного представителя Президента Российской Федерации Сергея Кириенко.

2006 год. Благодарственное письмо председателя Самарской губернской думы Виктора Сазонова.

2007 год. Медаль II степени за заслуги в защите прав и свобод граждан

2010 год. Почетная грамота главы города Самары Александра Тархова

2013 год. Медаль I степени за заслуги в защите прав и свобод граждан.

Арзиани С.Э. Кандидат юридических наук, почётный работник прокуратуры Российской Федерации, старший советник юстиции. Полковник юстиции.

Бородин А.В.

2001. Благодарственное письмо от главного федерального инспектора по Самарской области.

2004. Медаль за заслуги в защите прав и свобод граждан II степени Федеральной палаты адвокатов.

2005. Благодарственное письмо Полномочного представителя Президента Российской Федерации.

2008. Серебряная медаль им. Ф.М. Плевако.

2010. Благодарственное письмо от Управления Министерства юстиции Российской Федерации по Самарской области.

2011. Медаль за заслуги в защите прав и свобод граждан I степени Федеральной палаты адвокатов.

2014. Благодарность губернатора Самарской области.

2015. Орден Федеральной палаты адвокатов «За верность адвокатскому долгу».

Махиянова Е.А.

2012 г. Благодарность от председателя Общественного совета при ГУМВД России по Самарской области М.Г. Левянта.

Бабич Е.В.

2012 г. Благодарность от председателя Общественного совета при ГУМВД России по Самарской области М.Г. Левянта.

Морозов А.В.

2012 г. - благодарность от Председателя Общественного Совета при ГУМВД России по Самарской области М.Г. Левянта.

КОНТАКТЫ

Адрес: 443099, г. Самара, ул. Водников, д. 60, оф. 711

Телефон (846) 267-30-76

Время работы: пн.-пт. с 9:00 до 18:00, сб.-вс. выходные

E-mail: advocat-63@yandex.ru

Сайт: advocat63.ru



МОРОЗОВ АРТЕМ ВЛАДИМИРОВИЧ

Адвокат



БАБИЧ ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА

Адвокат



МАХИЯНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

Адвокат



КАЗАКОВ АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

Адвокат





Законодательство

СУД ДЕЛА

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА
ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ: ПРОБЬЮТ ЛИ
ЛОББИСТЫ АДВОКАТОВ СЕБЕ МОНОПОЛИЮ
НА СУДЕБНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО?

Юри-
дический
рынок
замер в
ожи-
дании
карди-
нально
новых правил игры — ужесточения
регулирующих требований к адвока-
там и одновременно введения адво-

катской монополии на представитель-
ство в суде, включая гражданские и
арбитражные дела. Смогут ли «ста-
рые» адвокаты сохранить клиентов,
«новые» — доказать, что их появление
в зале суда стоило многолетних дис-
куссий, а клиенты — получить хоть
какие-то гарантии качества со сторо-
ны регуляторов рынка?

ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК

Новые особенности госрегулирова-
ния деятельности адвокатов букваль-
но несколько недель назад определили
поправки в федеральный закон об ад-
вокатской деятельности, вступившие в
силу 2 июня 2016 года.

Одна из существенных новаций в
законе об адвокатуре – ограничение
возможностей молодых адвокатов:



теперь адвокатам для того, чтобы открыть собственный адвокатский кабинет или учредить коллегия, необходим стаж в пять лет. Это на руку коллегиям, но может стать барьером для входа в профессию молодых адвокатов.

«Адвокатские кабинеты нужны, когда адвокат оброс клиентурой, стал матерым, не нуждается ни в ком и ни в чем. Но так должно происходить в теории», — говорит адвокат Андрей Карномазов и подчеркивает, что на

практике ситуация обратная. По его словам, молодые адвокаты часто предпочитают начинать свою карьеру с организации собственного кабинета. По вполне прагматическим причинам — вхождение в состав коллегии требует взноса в несколько десятков тысяч рублей. Помимо этих расходов на адвоката ложатся ежемесячные отчисления на ее содержание.

По данным Палаты адвокатов Самарской области, сейчас в Самарской области действуют 98 коллегий, 12 адвокатских бюро, из 1832 адвокатов 493 выбрали формой деятельности кабинет. Старший партнер адвокатского бюро RBL Денис Герасимов отмечает, что интерес к созданию собственных адвокатских кабинетов особенно велик со стороны тех адвокатов, которые пришли в профессию из правоохранительных органов. Но этот интерес, как считают многие адвокаты, негативно сказывается на рынке. «Культура оказания услуг, некие этические и моральные нормы в этом случае не прививаются никем — их даже негде посмотреть. Изменения в законе направлены отчасти и на то, чтобы молодые адвокаты усваивали эти стандарты от старших коллег, — считает Герасимов. — У нас не так много адвокатов, которые сознательно пришли со студенческой скамьи в коллегия стажером и прошли все карьерные этапы вплоть до экзамена».

ЭТИКА ОТ ГОСУДАРСТВА

Второй важной новацией для адвокатуры стало усиление влияния Федеральной палаты адвокатов (ФПА), которое должно оградить рынок от самоуправления некоторых региональных палат и формирования местных адвокатских клановых систем.

Теперь в закон внесена статья, которая регламентирует создание и работу комиссии по этике и стандартам при Федеральной палате адвокатов. Согласно эти изменениям, комиссия получает целый ряд полномочий и функций. В том числе она будет разъяснять адвокатам порядок применения кодекса профессиональной этики. А также разработает стандарты адвокатской деятельности, оказания юридической помощи и обобщит дисциплинарную практику.

При этом государство через этот орган фактически получит возможность дополнительно регулировать де-

ятельность адвокатского сообщества — за счет состава комиссии. В нее войдут и общественные представители: президент Федеральной палаты адвокатов, девять адвокатов, избираемых съездом, но в то же время в комиссии будут состоять два представителя федерального Министерства юстиции, два депутата Госдумы и два сенатора от Совета Федерации. Таким образом, власть получит возможность напрямую влиять на деятельность сообщества.

Нововведения адвокаты приняли со сдержанным оптимизмом. Так, Андрей Карномазов говорит о том, что федерального центра, который аккумулировал бы опыт различных дисциплинарных дел, до этого момента не было — как и, соответственно, возможности этим опытом воспользоваться. «В адвокатской профессии очень много сложных вопросов, которые трудно интерпретировать с этической стороны даже после многолетней практики», — отмечает он. И добавляет, что если на федеральном уровне будет создан центр для анализа дисциплинарной практики регионов, сравнительного анализа с зарубежными этическими правилами, это пойдет на пользу сообществу. В целом, многие адвокаты считают, что это поможет очистить рынок от непрофессиональных и недобросовестных участников.

Есть и другие новации, например, право президента Федеральной палаты возбуждать дисциплинарные дела относительно «проштрафившихся» адвокатов. Ранее такие полномочия были только у региональных палат. Предполагается, что это позволит избежать «кумовщины» на местах.

Сама ФПА в этом году тоже вводит новации: с 1 сентября 2016 года во всех субъектах адвокаты будут сдавать экзамены по единым тестам. До сих пор в разных регионах к адвокатам предъявляли разные требования. В том числе это явление позволяло некоторым регионам, в основном северокавказским, фактически торговать адвокатскими «корочками» — теперь, как предполагается, возможностей для этого будет меньше. Но все эти меры — мелочь по сравнению с главной, обсуждаемой много лет новацией — введением адвокатской монополии на представительство в суде.

ГОРДОЕ ЗВАНИЕ

«К большому сожалению, любой гражданин без юридического образования,



с судимостью, не вполне дееспособный может идти в суд и как бы профессионально представлять интересы граждан. Нигде такого в мире нет. Даже в Китае существует монополия на судебное представительство для адвокатов», — заявлял в одном из своих интервью один из идеологов и практиков внедрения адвокатской монополии, президент Федеральной палаты адвокатов Юрий Пилипенко.

Долгие и временами крайне эмоциональные дискуссии вокруг монополии на судебное представительство между участниками рынка и чиновниками различных уровней ведутся уже более семи лет. Основным аргументом адвокатского сообщества в этой полемике была и остается необходимость привести рынок юридических услуг к цивилизованному виду, от которого он, и правда, далек. Во многом из-за того, что деятельность юридических фирм и других лиц, которые представляют интересы своих клиентов в суде по гражданским делам, сейчас никак не регламентирована.

«На недоброкачественную по-

493

АДВОКАТА

из 1832 в Самарской области выбрали формой деятельности адвокатский кабинет

мощь частных юристов пожаловаться вообще никак нельзя, — негодует президент ПАСО Татьяна Бутовченко. — Простой пример: юридическая компания в центре города, которая якобы оказывает бесплатную юридическую помощь. Мы к ним пришли под видом клиентов, они спрашивают: «Какой у вас вопрос? Уголовный?» Но уголовные вопросы дела могут вести только адвокаты — это уже явное мошенничество. Выясняется, что по гражданским делам первая консультация бесплатно, а даль-

ше тариф начинается от 60 тысяч. Через какое-то время посыпались жалобы на эту организацию. Кто их должен разбирать? Потом эти «Рога и копыта» просто пропали. Жалко людей, потеряны деньги, время, документы и нервы».

В качестве альтернативы этому «хаосу» адвокаты и предлагают монополию, которая станет, по их замыслу, барьером для недобросовестных и непрофессиональных компаний. Главным аргументом сообщества здесь становится то, что адвокатская деятельность, в отличие от других примеров юридической практики, лучше отрегулирована и имеет отлаженную «систему фильтрации». Это утверждение близко к истине — вход в эту профессию невозможен без высшего образования; для того чтобы получить статус адвоката, нужно иметь профессиональный стаж.

«Я не говорю, что все адвокаты одинаково блестящи. Но среди представителей частного юридического бизнеса встречаются такие экземпляры... Судимые, без образования, без признаков интеллекта и способности



КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ "СТРУКОВ, РЫБАКОВ И ПАРТНЕРЫ"

Основные направления деятельности Коллегии адвокатов:

- ✓ представительство в арбитражных судах, в судах общей юрисдикции по корпоративным спорам, по вопросам признания права собственности на недвижимость, по спорам с налоговыми органами, по обжалованию действий и решений должностных лиц;
- ✓ осуществление защиты по уголовным делам на предварительном следствии и в суде;
- ✓ правовое обеспечение хозяйственной деятельности юридических лиц;
- ✓ банкротство и финансовое оздоровление предприятий;
- ✓ юридическое сопровождение сделок с недвижимостью.



РЕШЕНИЕ ВАШИХ ПРОБЛЕМ - НАША РАБОТА

443110, г. Самара, ул. Осипенко, д. 1А, офис 8,
тел. 8(846)2-733-933, факс 8(846)2-733-93, e-mail: strukovbrat@mail.ru



внятно изложить позицию, — рассуждает Татьяна Бутовченко. — Не говоря уже о том, что объявления пишутся на заборах, на мусорных баках. В адвокатуре есть Кодекс профессиональной этики, который регулирует поведение адвокатов». Этот документ для адвокатов носит не только рекомендательный, но и обязательный, нормативный характер — за нарушение его положений дисциплинарная комиссия может лишит адвоката статуса.

Участники российского правового поля смотрят на возможность введения адвокатской монополии с некоторой долей скепсиса, отмечая, что не так важно, кем является специалист, адвокатом или юристом, важнее его профессиональные компетенции. «Адвокат, прошедший экзамен — специалист ли он в области налоговых, патентных отношений, корпоративном праве? — задается вопросом председатель Одинадцатого арбитражного апелляционного суда Александр Ефанов. — Сейчас в суд приходят представители юридической службы предприятия, организации. Вы считаете, что они менее подготовлены? В арбитраже подавляющее число представителей — не адвокаты — или привлеченные юристы, или представители юридических служб самих организаций. У крупных юридических компаний уровень достойный. Адвокатский статус здесь не актуален». По его мнению, нужно говорить о профессиональном представительстве в арбитражном суде. Адвокат ли это или представитель юридической фирмы, который должен получать аккредитацию при судах, не столь важно. Важно то, чтобы он мог компетентно представлять интересы клиента. Таким образом, если приходит профессиональный представитель в сфере корпоративного права, выигрывают все стороны процесса.

Но помогут ли эти преимущества адвокатского сообщества облагородить рынок юридических услуг, напрямую зависит от того, в каком виде закон «зафиксирует» саму монополию. Единого и четкого варианта реформы до сих пор нет. Так, например, в 2011 году в одном из интервью заместитель федерального министра юстиции Юрий Любимов говорил о достаточно радикальном варианте реформы, при котором все внешнее юридическое консультирование передавалось бы адвокатам. Такой вариант монополии не устроил юристов, в первую очередь тех, кто пред-

**СУД ИДЕТ**

Президент ФПА Юрий Пилипенко предлагает упростить адвокатский экзамен для практикующих в суде юристов

ставлял интересы различных компаний и корпораций.

ВЫИГРЫШ ПОД ВОПРОСОМ

Сегодня дискуссия об адвокатской монополии идет в рамках государственной программы «Юстиция», которая предлагает поэтапную реформу правовой деятельности в стране. В ее рамках к 2017 году должен быть создан ряд законов, регулирующих и процесс перехода к адвокатской монополии, и сами ее границы. Четких ответов на то, какой она будет, нет.

Например, чтобы успокоить массу обычных юристов, инициаторы реформы говорят о том, что для ряда участников юридического рынка могут быть сделаны послабления. «Мы пред-

полагаем, что одновременно все наши коллеги, которые практикуют в судах, должны на льготных условиях получить право вступить в ряды адвокатуры. Это будет несложное тестирование на знание закона об адвокатской деятельности и Кодекса профессиональной этики», — рассказал Юрий Пилипенко. И добавил, что одновременно будут отсеяны те, кто предоставляет юридические услуги без высшего образования, судим или недееспособен.

При этом повисшими в воздухе остаются как минимум еще два вопроса. Первый — не станет ли при введении монополии юридическая помощь еще более недоступной для не сильно платежеспособного населения. Единства мнений здесь нет.

«Основной камень преткновения — доступ к правосудию, — гово-

АДВОКАТЫ МИЛЮКОВЫ

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЦЕНТР-ЭКСПЕРТ»

БАНКРОТСТВО ГРАЖДАН

ЖИЛИЩНЫЕ СПОРЫ | РАЗДЕЛ ИМУЩЕСТВА



Москва | Самара | Тольятти
advokat-milukov.com



рит Денис Герасимов. — Считается, что если будет адвокатская монополия, то существенно повысятся расценки, ряд граждан не сможет воспользоваться услугами адвокатов, а значит, будут лишены права на защиту своих интересов. Должна появиться некая система субсидированных услуг, но насколько они будут качественными? С другой стороны, введение монополии может оживить систему государственных бюро за счет притока туда молодых специалистов».

По данным исследования адвокатского сообщества ВШЭ, большинство адвокатов монополию поддерживают: 72% из более чем 3 тыс. опрошенных считают, что она нужна, кроме уголовных, в гражданских судах общей юрисдикции. Тем не менее вопросы у них остаются. Например, беспокоит то, что через эту реформу государство может получить еще один рычаг влияния на общество. «Многие опасаются того, что их сгонят под адвокатское образование, дадут большие полномочия Минюсту, сократят полномочия по саморегулированию. В итоге адвокатам защищать интересы клиентов в делах против государства будет самим себе дороже. Это в целом может существенно поменять судебную систему, и не в лучшую сторону», — отмечает Денис Герасимов.

Интересно, что многие юристы, с которыми разговаривало «Дело», лично для себя не видели никаких проблем с будущей необходимостью получать адвокатский статус. Управляющий партнер компании «Волга Лигал» Андрей Сычев отмечает также, что независимо от введения адвокатской монополии рынок нуждается в совершенствовании нормативной базы, регулирующей договорные отношения между самими адвокатами, чтобы они могли более эффективно действовать в крупных делах. Сейчас поручителем адвоката может служить только его клиент, адвокат не может работать по найму у другого адвоката или юриста, что осложняет работу по субподряду — крупный источник заработка для местных компаний в корпоративном праве.

«Грамотные юристы знают, что ответственность определенным критериям и что, когда им понадобится статус, они его приобретут, — говорит Татьяна Бутовченко. — Против те, кто понимает, что статус адвоката им не приобрести никогда, что-то препятствует. Я полагаю, отсутствие высшего юридического образования». Она также отмечает, что

АДВОКАТЫ ОПАСАЮТСЯ УСИЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ СО СТОРОНЫ МИНЮСТА

у большинства серьезных юридических фирм, как правило, уже есть собственные адвокаты, выделенные в форме бюро, поскольку «быть просто бизнес-юристом иногда совершенно недостаточно, чтобы оказать весь комплекс юридических услуг. При ведении гражданских дел серьезных клиентов появляются точки соприкосновения с уголовным правом. Преступления в налоговой или банковской сфере — это, скажем так, элита преступности».

По статистике ПАСО, именно из юридической среды в последние годы приходит основное число претендентов на адвокатский статус — это действующие профессиональные юристы со стажем и собственной клиентурой. Ряд участников российского правового поля говорят о том, что вопрос даже не в том, нужна или не нужна монополия, а в том, какого качества услуги получит конечный клиент. «Клиенту не важно, какой статус у представителя, главное, чтобы он квалифицированно представлял его интересы, — считает Александр Ефанов. — Конкуренция должна быть на основе профессиональных качеств, а не принадлежности к объединениям. Сейчас стороне в процессе никто не мешает доверить дело как юрфирме, так и адво-

кату. Рынок предъявляет очень высокие требования, особенно в сферах банкротства, налогов и прочего — непрофессионально подготовленный документ может обойтись очень дорого».

Необходимость перемен для юридического рынка сейчас очевидна всем его участникам. Рынок плохо структурирован, «засорен» недоброкачественными юридическими компаниями. Это, в свою очередь, негативно сказывается и на добросовестных его участниках и их клиентах. Первые часто оказываются под прессом жесткого демпинга со стороны недобросовестных участников рынка, деятельность которых никак не регулируется законом. Вторые получают в итоге некачественные услуги. Поэтому рынок требует регулирования и введения понятных и прозрачных стандартов профессиональной деятельности. Другое дело, что теория и практика в России далеко не всегда сходятся между собой. Поэтому чем обернутся для адвокатского сообщества и рынка в целом очередные государственные новации, пока не могут сказать даже самые успешные и прозорливые его участники. □

— Семен Безгинов

Картотека «Дела»

Реклама



ВОЛКОВА ТАИСИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Адвокат,
к.ю.н., доцент,
председатель секции по развитию городской инфраструктуры
Общественного совета при Думе г.о. Самара

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ: правовой аудит, организация правовой работы в организации, представительство интересов юридических лиц в арбитражном суде и суде общей юрисдикции.

МЕСТО РАБОТЫ: Коллегия адвокатов №26 Палаты адвокатов Самарской области.

НАГРАДЫ: награждена почетным знаком Думы г.о. Самара «За заслуги перед городским сообществом», почетной грамотой «За заслуги перед городским сообществом», благодарственными письмами от администрации г.о. Самары и Самарской губернской думы.

Контакты: тел. 8 (964) 9808600

e-mail: 0222@paso.ru

тел. Коллегии адвокатов №26 ПАСО: +7 (927) 650-44-54

e-mail: ka026@paso.ru

www.26ka.ru





Игроки

САМАРСКИЙ ПРОТЕКТОРАТ

КАК ПОДЕЛИЛИ РЫНОК КРУПНЕЙШИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ РЕГИОНА

Крупнейшие контракты заключаются в Москве, поэтому у меня золотая карточка «Аэрофлота», — улыбается управляющий партнер самарской юридической компании «Волга Лигал» Андрей Сычев. Кроме готовности к частым полетам от региональных юристов для успеха на корпоративном рынке требуется знание местных реалий, готовность выступать в качестве партнера для московских юрфирм и конкурировать с ними. Больше соревноваться не с кем: высокие требования рынка к профессионализму сужают его до нескольких игроков. По каким правилам они делят миллионные контракты?

В НОВОСИБИРСК ЧЕРЕЗ ФРАНКФУРТ

«Английская юридическая фирма — как английский газон, который регулярно стригли и поливали 300 лет», — сравнивает Андрей Сычев. Именно иностранным юридическим компаниям с историей в девяностые доверились «Газпром», «Роснефть» и другие крупные корпорации и госструктуры. В открывшихся в Москве филиалах работали преимущественно иностранцы. Порой им было сложно приспособиться к работе в России. Иностранным юристам приходилось, например, летать из Москвы в Новосибирск через Франкфурт, потому что на перелеты с помощью российских авиакомпаний не распространялась страховка.

Первые российские юридические компании появились в начале девяностых, но поколение юристов, способ-

ное конкурировать с иностранными компаниями, окончило университеты и курсы за рубежом только к началу «нулевых». Кроме того, даже крупные компании не сразу поняли, зачем нужно нанимать внешних консультантов и представителей. «Однажды транснациональную сделку стоимостью 500 млн евро с российской стороны сопровождали только штатные юристы компании», — рассказывает Сычев.

Сейчас столичные юридические компании уже могут конкурировать с иностранными. Например, московская компания «Финансовые и бухгалтерские консультанты» в 2015 году стала аудитором «Газпрома» вместо PricewaterhouseCoopers, с которой газовая монополия сотрудничала 20 лет. За пределами Москвы и Санкт-Петербурга столичные компании также работают, но представительства в регионах открывают редко.

«Чтобы представительство эффективно работало, необходима клиентская база. Как правило, офис открывается, если у компании есть связанные с регионом долгосрочные планы. Столичный рынок ощущает явный переизбыток предложения юридических услуг, многие игроки сконцентрировались на нем», — рассказывает руководитель самарского офиса московской коллегии адвокатов «Яковлев и партнеры» Илья Плотников. В Самаре представительство компании откры-

лось в 2007 году, до этого в регионе компания участвовала в отдельных проектах и судебных заседаниях. Кроме фирмы «Яковлев и партнеры» в Самарской области открыла офис только компания «Городиский и партнеры», специализирующаяся на патентном праве. «Сюда могут приезжать юристы, но если их нанимают местные игроки. Также время от времени в регион заходят игроки из Москвы и других регионов, которые сами ищут клиентов», — перечисляет партнер адвокатского бюро RBL Денис Герасимов.

По мнению партнера самарской юридической компании «Бизнес-Доктор» Юрия Астапова, в Москве на рынке корпоративных юридических услуг в основном представлены либо известные и дорогие компании, либо маленькие «кустарные» фирмы, которые занимаются простыми процедурами, например регистрацией предприятий. «Московским компаниям, которые могут потянуть развитие сети, неинтересно работать в регионах — нет клиентов, которые готовы нанимать юристов по столичным ценам», — уверен Астапов. Кроме того, дорогие столичные юристы еще не гарантируют выигранного процесса.

«Один наш клиент для судебного процесса по налоговому спору на 200 млн рублей сначала нанял московскую компанию, которая проиграла дело в первой инстанции. Наша сотрудница выиграла в двух следующих», — улыба-

**ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА
К ПРОФЕССИОНАЛИЗМУ СУЖАЮТ
ЕГО ДО НЕСКОЛЬКИХ ИГРОКОВ**



ется Астапов. По его мнению, командированные столичные юристы не всегда учитывают региональные особенности и нюансы бизнеса, не выделяют времени для ознакомления с ситуацией на месте.

ФОРС-МАЖОРЫ

«С одной стороны, рынок юридических

услуг весьма насыщенный — только в Палате адвокатов Самарской области более 1800 адвокатов, в регионе также работают юридические компании и частнопрактикующие юристы. С другой стороны, не так много адвокатских образований и юридических фирм, которые ориентированы на работу с крупным и средним бизнесом, мало», — считает Плотников. Место

находится всем, конкуренция низкая: региональные фирмы практически не «хантят» друг у друга сотрудников, а партнеры не переходят к конкурентам со всеми клиентами. В 2011 году партнером RBL стал Денис Герасимов, до этого возглавлявший самарский филиал коллегии адвокатов «Яковлев и партнеры», и для Самары это было событие. «Однажды мы выиграли дело

**НА ВОЛЬНЫХ ХЛЕБАХ**

«Октагон» Олега Никитенко — одна из самых крупных местных юрфирм

у компании-конкурента, но решили не размещать информацию об этом на сайте. Пока мы можем сосуществовать, будем сосуществовать», — говорит Сычев. Столичные и иностранные юридические фирмы часто развиваются за счет слияния и поглощения, но в Самарской области такими вещами заниматься некому.

Самарские юрфирмы предпочитают в штате содержать около 20 сотрудников, а при необходимости привлекают дополнительные силы по аутсорсингу. Например, у «Волга Лигала» девять юристов в штате, но над сложным кейсом однажды работали сразу 15 человек. В компании «Яблоков, Лапицкий и партнеры», по данным Право.ру, 27 сотрудников, в RBL — 14, в «Эгиде», согласно сайту компании, девять адвокатов. В «Октогоне» — 19 юристов, еще пять сотрудничают с

компанией, но не состоят в штате. В самарском филиале компании «Яковлев и партнеры» — восемь юристов, к услугам аутсорсинга компания не прибегает. «Если клиент обращается в бюро по непрофильному вопросу, например по поводу наследства или семейного права, ему могут порекомендовать, к кому из местных компаний или адвокатов обратиться», — говорит Плотноков.

В «Бизнес-Докторе» в штате около 15 человек. «В зависимости от поставленных задач привлекаем внештатных сотрудников и партнеров, например аудиторские компании или иностранных партнеров», — рассказывает Астапов.

Руководители ведущих самарских юрфирм, как правило, бывшие корпоративные юристы. Управляющий партнер «Волга Лигала» Андрей Сычев до 2004 года десять лет возглавлял

юридические департаменты коммерческих банков. Президент тольяттинской группы компаний United Experts Ольга Гога более 15 лет руководила юридической службой банка «АВБ». Корпоративными юристами или юрисконсультантами работали партнеры RBL Дмитрий Самигуллин, Алексей Беляков и Денис Герасимов, а также нынешний руководитель самарского филиала фирмы «Яковлев и партнеры» Илья Плотноков. Исключений немного. Партнер «Бизнес-Доктора» Юрий Астапов до перехода в юридическую компанию возглавлял девелоперский холдинг «Парк-Хаус», а до этого — правовое управление холдинга. «Опыт работы в «Парк-Хаусе» дал связи и навыки работы в этой специфической сфере. Это непростая тема, особенно когда контрагентов тысячи, включая иностранные компании», — объясняет Астапов. Илья Мунаев, ставший партнером RBL в 2014 году, — выходец из силовых структур. С 2003 по 2008 год он работал оперуполномоченным отдела по борьбе с экономическими преступлениями, затем осуществлял правовое сопровождение реконструкции объектов «Интер РАО» и «КЭС-холдинга». Ярослав Сотников до прихода в RBL в 2012 году работал в госструктурах — в аппарате правительства Самарской области и администрации Самары. На чем и сколько юристы зарабатывают?

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

У трех наиболее публичных самарских юрфирм (RBL, «Волга Лигал» и филиал компании «Яковлев и партнеры») в целом примерно одинаковый набор услуг — разрешение судебных споров, банкротство, налоговые практики, антимонопольные практики. Практики, связанные с недвижимостью и строительством, — также профильное направление, хотя в связи с экономической ситуацией в этом сегменте активность ниже. RBL считает приоритетным для себя судебное направление во всех сферах (недвижимость, интеллектуальная собственность, общий арбитраж, банкротство). «Судебное направление пользуется спросом, а постоянного притока консалтинговых проектов, который позволил бы зарабатывать на этом направлении, нет», — объясняет Герасимов. Консалтинг, проверка активов на различные риски, сопровождение проектов государственно-частного партнерства, подготовка систем договоров требу-



ют большого штата юристов и аналитиков, но в отсутствие стабильного спроса компания не развивает это направление. «Октогон» специализируется на частном и публичном праве, в первую очередь на градостроительном направлении и юридическом сопровождении деятельности органов местного самоуправления. Его основные клиенты — государственные структуры. «Бизнес-Гарант» специализируется на регистрации, ликвидации и реорганизации юрлиц, хотя это конкурентный сегмент рынка. Одно из ключевых направлений специализации компании — работа с ФССП, где, как говорит руководитель юридической практики компании Алексей Филимонов, «Бизнес-Гарант» часто выступает как субподрядчик для других юридических компаний.

«Бизнес-Доктор» берется за сложные банкротные дела, арбитражные споры, сложные случаи ликвидации и реорганизации, а также трансграничные практики — от регистрации фирм и имущества за рубежом до сделок M&A с участием иностранных инвесторов. Именно «Бизнес-Доктор» нашел для аграрного проекта создателя «Парк-Хауса» Эдуарда Вырыпаева инвестора в Китае. Правда, в итоге сделка не состоялась — китайцам оказались не рады в Ульяновской области, где располагались активы Вырыпаева. Среди клиентов «Бизнес-Доктора» две федеральные девелоперские сети, строительные фирмы из разных регионов, сельскохозяйственные, туристические и телекоммуникационные компании. Кроме того, компания открыла офис в Москве, где планирует работать в среднем ценовом сегменте.

«Одна из ключевых специализаций самарского филиала компании «Яковлев и партнеры» — это работа с кредитными организациями. Среди клиентов — филиалы крупных федеральных банков», — рассказывает Плотников. Юридическая группа «Яковлев и партнеры» аккредитована в качестве юридических консультантов при Агентстве страхования вкладов и сейчас сопровождает банкротство двух крупных самарских банков и одного банка из другого региона. Кроме «Яковлева» в области присутствует еще одна компания, аккредитованная при АСВ. Это фирма из другого региона, у которой нет представительства или филиала в Самарской области. У региональных юрфирм аккредитации при АСВ нет.

В целом на рынке корпоративных юридических услуг порог вхождения выше, чем на розничном. Специалисты дороже, а курсы повышения квалификации, например юристам «Волга Лигала», обходятся примерно в 40-60 тыс. рублей за два-три дня (плюс авиабилеты до Москвы и обратно). Выше и представительские расходы — согласно статусу клиентов. «Бесплатная юридическая консультация Промышленного района находится в павильоне из сайдинга рядом с судом. Нам нужен офис с дорогой арендой, куда можно было бы пригласить даже иностранных партнеров», — улыбается Андрей Сычев, чей



ЧЕЛОВЕК ОБЫЧНО СОСТАВЛЯЕТ ШТАТ МЕСТНЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ

кабинет находится в офисном центре «Бэл-Плаза».

САМОЛЕТ, МОСКВА, КОНТРАКТ

«Клиенты выбирают юридических консультантов, используя рекомендации, учитывая публичную информацию о компаниях и реализованных проектах, сложившуюся репутацию, а также сведения международных и российских рейтингов юридических фирм», — объясняет Плотников. По мнению Астапова, бизнес-сообщество Самарской области достаточно узкое, поэтому рекомендациями руководствуются больше, чем рейтингами. Московские компании, как правило, выбирают локальные юридические фирмы для сотрудничества по региональным проектам, руководствуясь отзывами кол-

лег, а также личными знакомствами. Традиционное место встречи столичных юристов и адвокатов с коллегами из регионов — это профессиональные конференции и форумы. Из Самары за всегдатаи таких мероприятий — юристы филиала фирмы «Яковлев и партнеры», «Волга Лигала» и RBL.

Столичные юристы прибегают к аутсорсингу, если кейс связан с конкретным судом, землей, недвижимостью или инвестициями в регион. «Перед клиентом не анонсируют, кто будет выполнять работу. Просят доверенность на несколько человек, часть из них московские сотрудники, часть — наши», — говорит Сычев.

Крупнейшие сделки часто заключаются в Москве, даже если речь идет не о субподряде. Юридическую компанию для регионального подразделения крупного бизнеса или госкорпорации часто выбирают в головном офисе. Так, например, в «Газпроме» действует внутренний регламент по привлечению юридических консультантов, и именно там принимают решения о консультантах для «дочек», таких как «Самара-трансгаз».

У головной компании концерна Schneider Electric, которому принадлежит самарский завод «Электроштит», есть компания-консультант, которая рекомендует, когда и какую региональную фирму нанимать. Разумеется, при этом работают и юрслужбы предприятий — внешние консультанты привлекаются по отдельным темам.

Самарскому подразделению Coca-Cola в 2012 году обратить внимание на RBL рекомендовал старший партнер Санкт-Петербургского офиса и член глобального совета международной компании Salans Гленн Колини. Опыт сотрудничества с Coca-Cola также есть у «Октогона». Кроме того, в числе его клиентов такие гиганты, как «РЖД», «Джи-Эм АВТОВАЗ», «Итера». Впечатляющий список клиентов группы United Experts: «ТольяттиАзот», банк «Сосьете Женераль Восток», фонд Baring Vostok Capital Partners, которому принадлежит завод «Теплант», многочисленные «дочки» иностранных про-

САМАРСКИЕ ЮРИСТЫ ПОПАДАЮТ
К МЕСТНЫМ КЛИЕНТАМ ЧЕРЕЗ
МОСКОВСКИЕ ОФИСЫ



изготовителей автокомпонентов «Сано Волга», «Хай-Лекс Рус», «Сие Аутомотив Рус» и т.д. United Experts в основном занималась сопровождением текущей деятельности компаний и консультировала по вопросам ведения бизнеса в России и получения статуса резидента особой экономической зоны Тольятти.

Крупный региональный бизнес, как правило, содержит свой штат юристов (часто выделенный в отдельное юрлицо), который справляется с рутинными задачами. «К услугам внешних консультантов обращаются, если речь идет о сложных судебных спорах и нестандартных ситуациях, с которыми редко сталкиваются корпоративные юристы, например, корпоративные конфликты, налоговые проверки, банкротство контрагентов, проблемы с правовым статусом недвижимости», — говорит Плотноков. В числе региональных клиентов самарского филиала компании «Яковлев и партнеры» — промышленные, научно-производственные и торговые предприятия, например, крупные производители автокомпонентов в Самаре и Тольятти.

Как часто региональный бизнес будет обращаться к внешним консультантам, зависит от компании, от масштаба и спектра задач. Например, своими силами старается действовать девелоперская группа «Виктор и Ко».

При выборе представителя региональные клиенты руководствуются своим прошлым опытом сотрудничества с юрфирмами и спецификой задач, говорят юристы. Так, когда «КуйбышевАзот» искал представителя для сопровождения открытия предприятия в Китае, ему нужна была компания, обладающая компетенциями в китайском праве. Как правило, в регионах (в том числе в Самарской области) компаний с такими редкими компетенциями нет. Исключение — малоизвестная екатеринбургская компания, которая специализируется именно на китайском праве.

«Практически исчезли клиенты в сфере государственного заказа, антимонопольного законодательства и размещения госзакупок, хотя раньше это был очень активный сегмент», — сожалеет Герасимов. Отчасти, по мнению Герасимова, это связано с секвестиро-

ванием бюджета, отчасти — со снижением конкуренции в сфере госзакупок. Региональное правительство нашло понятных поставщиков, многие компании не участвуют в тендерах, поскольку сомневаются, что им заплатят за выполненные работы. «Объем работ, который нужно выполнить, часто бывает указан в документации некорректно. Например, сумма контракта на строительство дороги может составлять 100 млн рублей, а фактически стоимость строительства, если сделать все нормально, составит 150 млн рублей», — рассказывает Герасимов. Бюджет проекта корректировать нельзя, поэтому за госзаказы берутся компании, у которых хорошие отношения с заказчиком, и споров не возникает.

Спрос на некоторые услуги в Самарской области или очень мал, или его совсем нет. Региональные фирмы не занимаются слияниями и поглощениями, не выходят на IPO. В отсутствие спроса региональные фирмы не развивают эти направления.

В редких случаях самарские компании участвуют в международных кейсах. «У нас есть процессы в Лондоне и

Реклама

Картотека «Дела»



**РУДНЕВ
ИЛЬЯ
ВЛАДИМИРОВИЧ**

Генеральный директор

ГРУППА КОМПАНИЙ «БИЗНЕС-ГАРАНТ»

ДАТА ОБРАЗОВАНИЯ:
2005 год

РУКОВОДИТЕЛЬ:
Руднев Илья Владимирович,
Генеральный директор

КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ:
220

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:
Широкий спектр услуг на рынке Самары и Тольятти: юридические, коллекторские, бухгалтерские, риелторские услуги, инвестиционный консалтинг,

доверительное управление активами, оценка.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ДОСТИЖЕНИЯ И НАГРАДЫ:**
Награды Топ-50 от журнала «Собака», Топ-250 генеральных директоров России, Business awards 2015 «Лучшая компания в сфере услуг для бизнеса». Среди партнеров: Сбербанк, ВТБ24, ТПП, СК «Стройресурс».

КОНТАКТЫ

Самара, ул. Красноармейская, 72,
телефон 250-22-22,
время работы с 8:30-18:00



**БИЗНЕС
ГАРАНТ**

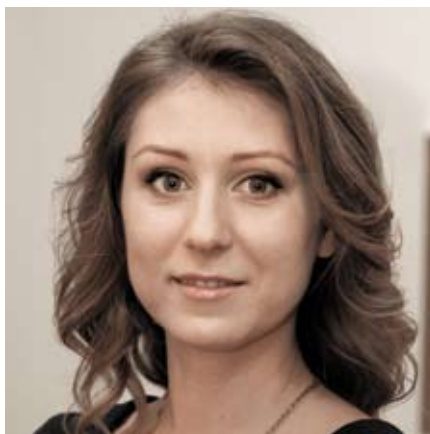


Экспертиза

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА

КАК УСТРОЕН РЫНОК СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Отдельный сегмент, смежный с юридическим рынком, — подготовка экспертиз. По словам директора Федеральной лаборатории судебной экспертизы Елены Зубковой, этот сегмент в Самарской области конкурентный, в нем действуют и филиалы федеральных компаний, и региональные компании широкого профиля, и узконаправленные учреждения, как правило, основанные отдельными автоэкспертами или оценщиками. Такие компании могут оказывать услуги и в розничном, и в корпоративном сегменте, а также работать в партнерстве с юридическими фирмами. «Наиболее популярные услуги — проведение почерковедческих, оценочных, строительно-технических экспертиз и подготовка рецензии на уже имеющиеся экспертизы», — объясняет Зубкова. С началом применения в расчетах налоговых и арендных платежей кадастровой стоимости и развитием практики ее оспаривания усилился спрос на оценку объектов недвижимости. На розничном рынке востребованы мнения специалиста относительно заключения эксперта. «В первую очередь с этим сталки-



ваются адвокаты при защите интересов в рамках уголовного дела. В таких случаях экспертиза проводится в органах МВД, не всегда это происходит грамотно. Чтобы составить заключение специалиста по поводу этой экспертизы, адвокаты обращаются к нам», — говорит Зубкова. Наиболее заметные клиенты ФЛСЭ — крупные продуктовые сети, лизинговые фирмы, предприятия

КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО
ФЛСЭ во главе с Еленой Зубковой доверяют юристы и судьи

пищевой промышленности, крупные нефтяные компании и государственные заказчики — УФНС, управление МВД. Обычно корпоративные заказчики

обращаются за экспертизой самостоятельно. ФЛСЭ специализируется на делах, которые рассматривают суды Самарской области и Самары, в том числе 11-й арбитражный апелляционный суд, но иногда работает с самарскими компаниями, дела которых рассматривают суды за пределами Приволжского федерального округа.

Чтобы занять заметное место на рынке экспертизы, компании не обязательно нужен впечатляющий офис в престижном месте. Доверие клиентов завоевывается качеством работы, основанном на высокой квалификации специалистов, и деловой репутацией компании. Например, ФЛСЭ работает больше трех лет, к текущему моменту компания провела более 2000 исследований, из них половина — судебные экспертизы.

в Берлине, мы участвуем в них вместе с иностранными коллегами. Они оценивают прецеденты с точки зрения английского и немецкого права и выступают в суде, наша задача — помочь им разобраться в российских документах, понять, что вообще происходило», — объясняет Сычев. Он же рассказывает о том, как участвовал в процессе в Хорватии. «Для 15-минутного процесса пришлось обращаться к местному адвокату, потому что у меня не было прав там работать», — говорит он. Скоро так будет и в России.

СМЕНА ВИЗИТОК

Сейчас российский Минюст работает над концепцией реформы рынка юридических услуг. Одно из важных нововведений, которое может вступить в силу, — представлять клиентов в суде смогут только адвокаты. Введение адвокатской монополии на представительство в судах вряд ли изменит рынок корпоративных юридических услуг. В этой сфере уже несколько лет работают как юрфирмы («Вегас Лекс», «Октогон», «Бизнес-Доктор», United Experts), так и адвокатские бюро и кол-

легии (филиал компании «Яковлев и партнеры», «Яблоков, Лапицкий и партнеры», «Эгида», RBL). Часть сотрудников юридических фирм уже получила статус адвоката. Еще один аргумент в пользу смены статуса — налогообложение: юрфирмы платят налог на добавленную стоимость (он составляет 18%), адвокаты — налог на доходы физических лиц (13%).

Самарский филиал «Яковлев и партнеры» до 2013 года работал в форме представительства юрфирмы, в 2013 году несколько сотрудников, в том числе руководитель представительства Илья Плотников, сдали адвокатский экзамен и вошли в Палату адвокатов Самарской области. Головной офис «Яковлева и партнеров» разделится на юрфирму «МаТИК. Яковлев и партнеры» и адвокатскую коллегию еще раньше. В этом году президент ПАСО Татьяна Бутовченко предложила кандидатуру Плотникова в совет палаты адвокатов. В совете Плотников будет отвечать за взаимодействие с Торгово-промышленной палатой Самарской области и Тольятти, а также за организацию мероприятий по повышению профессионального уровня адвокатов.

Кроме того, Плотников входит в общественный совет при областном Министрстве имущественных отношений. Это работа на продвижение компании — клиенты выбирают компанию исходя из рекомендаций и информации о компании в публичном поле.

Представители юридических компаний Самарской области не видят проблемы во введении адвокатской монополии. «Сейчас часть наших сотрудников является адвокатами, вероятно, скоро ими станут все. У меня статуса адвоката нет, но не сомневаюсь, что это вопрос недалекого будущего», — отмечает Сычев.

Важнее, кого будут представлять самарские юристы. Консалтинговых проектов хватает не всем, в сфере госзакупок юридическое сопровождение требуется все реже, в спорах с налоговой все чаще побеждает ФНС. Независимого бизнеса в регионах остается все меньше. Это значит, что все больше самарских юристов будут находить работу в Москве. Хватит ли всем места в самолетах? **Д**

— Дарья Макушова



Тренды

СКРЫТЫЕ ПРОЦЕССЫ

ЮРИСТЫ И РЕЙТИНГИ: ПОЧЕМУ САМАРСКИЕ КОМПАНИИ НЕ НАЙТИ В СПИСКАХ ЛУЧШИХ?



Составители авторитетного международного рейтинга юридических компаний Chambers & Partners впервые обратили внимание на российские региональные юридические компании всего три года назад, после того как заметили, что столичные юрфирмы в качестве субподрядчиков нанимают региональные. В 2014 году Chambers & Partners представил подраздел рейтинга европейских юридических компаний, посвященный фирмам из регионов России. В рейтинге 2016 года в этом разделе 23 компании, разделенные на три эшелона. Самарских всего две — «Волга Лигал» (первый эшелон) и RBL (второй эшелон). Отчасти такое малое количество региональных участников может быть связано с методикой составления рейтинга. Юрфирмы сами подают заявки и заполняют анкеты, Chambers & Partners оценивает сложность случаев из практики, опрашивает сотрудников, клиентов, конкурентов. Не все юрфирмы и не все клиенты готовы к такой открытости. «Мы не указываем в анкете ряд интересных проектов на субподряде, рискуя, что опустимся ниже в рейтинге, но отношения с клиентом

дороже», — объясняет Сычев. «Волга Лигал» спрашивает у клиента разрешения каждый раз, когда планирует упомянуть его в анкете для рейтингового агентства; на сайте компании клиенты не указываются. Другие авторитетные международные рейтинги — Legal 500, Best Lawyers, Who's Who Legal — пока не принимают в расчет российский региональный рынок.

Наиболее авторитетный российский рейтинг корпоративных юридических компаний составляет портал Право.ру. Он учитывает количественные показатели (число юристов и размер выручки)

и результаты опросов клиентов. Фирмы, которые отказались заполнять анкеты, в рейтинг не попадают. Рейтинг Chambers & Partners для фирм бесплатный, а в Право.ру участие стоит примерно 15 тыс. рублей.

Из самарских компаний в последний топ-50 Право.ру по выручке вошли единицы. Например, адвокатское бюро «Яблоков, Лапицкий и партнеры» (31-е место) и адвокатская коллегия «Эгида» (44-е место). В топ-50 по количеству сотрудников «Яблоков, Лапицкий и партнеры» на 11-13-м местах, RBL — на 41-45-м. По размеру выручки на одного сотрудника «Яблоков, Лапицкий и партнеры» на 23-м месте, RBL — на 30-м. Кроме того, RBL и «Волга Лигал» вошли в число лучших юридических компаний, занимающихся арбитражными процессами.

«Выход на публику — сознательное решение. Не все хотят, чтобы о них знали. Большие деньги любят тишину кабинетов», — поясняет Герасимов. Из не участвующих в рейтингах, но заметных на региональном рынке корпоративных юридических услуг он отмечает компании «Бизнес-Доктор» (партнеры — Юрий Астапов и Сергей Пушкин) и «Октогон» (принадлежит Олегу Никитенко и Николаю Фроловскому).

«Рейтинги важны для крупных акционерных обществ, особенно с иностранными акционерами, где нужно обосновать выбор юридической компании. Такие общества выбирают компании, рекомендованные рейтингами, а также те, которые имеют страховое покрытие. В Самаре таких клиентов немного», — считает партнер «Бизнес-Доктора» Юрий Астапов. Более того, по его мнению, крупные компании выбирают рекомендованные рейтингами дорогие фирмы, если нужно сделать это публично. В других случаях обращаются к менее именитым компаниям, услуги которых стоят дешевле при высоком качестве. **Д**

— Дарья Макушева

ПУБЛИЧНОЕ ПРАВО

Как самарские юрфирмы участвуют в российских рейтингах

Компания	«Яблоков, Лапицкий и партнеры»	«Эгида» RBL	«Волга Лигал»
Топ-50 Право.ру по выручке, 2015	31	40	
Топ-50 Право.ру по количеству сотрудников, 2015	11-13	41-45	
Топ-50 Право.ру по размеру выручки на сотрудника, 2015	23	30	
Российские регионы Chambers&Partners, 2016		2 эшелон	1 эшелон

Источники: рейтинг Право.ру, рейтинг Chambers&Partners.

ЛЕКАРСТВО ОТ НАЛОГОВ



Разница между кадастровой и рыночной стоимостью объектов недвижимости в нашем регионе продолжает расти, что приводит к росту издержек всех частных компаний. Как развитие рынка недвижимости влияет на жизнь бизнеса в регионе и как можно оптимизировать налоги на имущество, рассказал генеральный директор ООО «ТК «Технология управления» Алексей Ульянов.

— Какую роль в развитии регионального бизнеса сейчас играет налог на недвижимость, который теперь исчисляется в зависимости от ее кадастровой стоимости?

— Первостепенную, если учитывать текущую сложную экономическую обстановку. Это справедливо и для крупных компаний, владеющих большими участками земли и другими объектами недвижимости, для которых налог на имущество составляет существенную часть налоговой нагрузки, и для среднего и малого бизнеса, для которого этот налог составляет существенную часть в целом от расходов организации. На фоне того, что в целом издержки всех частных компаний только продолжают расти, это особенно заметно — подобный бизнес сейчас несущественно, но сокращает свою активность в регионе. При этом надо учитывать, что следующая государственная переоценка кадастровой стоимости земельных участков в области произойдет только в 2019 году. На фоне

падающего рынка недвижимости это означает, что разрыв между кадастровой и рыночной стоимостью будет только расти, а вместе с ним и налоговая нагрузка на бизнес.

— То есть частные компании будут все чаще и чаще оспаривать кадастровую стоимость?

— Конечно же. Об этом говорит, например, официальная статистика. Если в 2015 году насчитывалось более 500 дел по оспариванию, то в 2016-м, спустя полгода, их более 340. Многие компании сейчас рассматривают эту процедуру как один из лучших методов оптимизировать свои расходы. При этом надо учитывать, что сейчас в этот процесс вовлекаются и объекты капитального строительства (ОКС) — в июне завершается государственная оценка кадастровой стоимости подобной недвижимости. Это также приведет к росту числа дел по оспариванию.

— В конце лета будет опубликован отчет о государственной оценке кадастровой стоимости ОКСов, где собственники смогут ознакомиться с итогами оценки своих объектов и внести замечания. Сколько времени на это дает закон и насколько велик шанс скорректировать стоимость своей недвижимости?

— Да, действительно, нормы Федерального закона №135-ФЗ «Об оценочной деятельности» дают возможность любому заинтересованному лицу в течение 20 рабочих дней с даты включения такого проекта отчета в фонд данных государственной кадастровой оценки ознакомиться с проектом отчета об определении кадастровой стоимости и внести свои замечания. Но при этом исполнитель работ по определению кадастровой стоимости вправе, но не обязан вносить изменения в проект отчета об определении кадастровой стоимости по итогам анализа представленных к такому проекту отчета замечаний.

Поэтому есть большая вероятность того, что лишь небольшой части собственников удастся таким образом скорректировать в случае серьезных расхождений кадастровую стоимость своих объектов. Самый надежный вариант в этом случае — оспаривание уже после принятия итогов этой государственной оценки. Уверен, что большинство собственников, не согласных с ее итогами, так и поступит.

— И здесь им может помочь ваша компания...

— Разумеется. У нас собственники и представители компаний всегда получают комплексное обслуживание по кадастровой стоимости. Под ключ — достаточно подать документы, и максимум через два месяца вы получите положительный результат. Причем и экономический эффект будет ощутим, ведь сейчас разрыв между кадастровой и рыночной стоимостью в ряде случаев составляет около 30-45%. В нашей практике был случай, когда нам удалось снизить стоимость на 85%.



ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Тел. +7 (846) 31-31-001
www.samtu.ru



Под стеклом

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЕ ДОХОДЫ

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ
НЕ РАСКРЫВАТЬ СВОЮ ОТЧЕТНОСТЬ



Из-за сложной структуры организации юридическо-го бизнеса обороты юридических фирм

напоминают айсберг. Часть бизнеса оформлена на юридическое лицо, которое раскрывает свои доходы. Часть — на адвокатскую коллегия, бюро или кабинет, которые вообще не обязаны раскрывать финансовые показатели. Сколько зарабатывают юристы и где можно отыскать «свидетельские показания» об их доходах?

АЙСБЕРГ В ТУМАНЕ

Далеко не все даже самые крупные региональные юридические компании раскрывают свои доходы, — например, скромно скрывают их RBL и «Волга Лигал». Среди тех, кто исправно публикует отчетность, — «Октогон», выручка которого по данным агентства «СПАРК-Интерфакс», в 2014 году составила 48,5 млн рублей. Еще 17,59 млн заработал «Совет по комплексным правовым инвестициям» — научное подразделение «Октогона», которому регулярно достаются контракты администрации Самарской области на правовую экспертизу. Принадлежащая Олегу Купцову компания «ОГК-Самара», которая, как и «Октогон», занимается сопровождением градостроительной деятельности и участвует в тех же конкурсах, в 2014 году выручила 30,8 млн рублей.

Из трех компаний группы United Experts Ольги Гоги в 2014 году заметный оборот показала только «Объединенная правовая компания» (11,6 млн рублей). Еще 300 тыс. рублей составила выручка «Партнерства Джи энд Джи», не раскрыл финансовых показателей «Профэнергоаудит», как не делают этого многие более крупные фирмы.

«Даже если компания раскрывает отчетность, это не значит, что она верная. Кому-то надо сократить видимую выручку, кому-то наоборот увеличить, и то и другое нетрудно», — заметил один из юристов в беседе с «Делом».

В отличие от адвокатов, корпоративные юристы не публикуют свои расценки. Сколько стоят услуги юридических компаний? «В регионах очень редко используется почасовая оплата. Наиболее востребованная

«ОКТОГОНУ» ДОСТАЛСЯ КРУПНЕЙШИЙ ГОСКОНТРАКТ НА ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

форма — фиксированный гонорар, возможно, с дополнительным вознаграждением по результатам работы», — говорит Илья Плотников из компании «Яковлев и партнеры».

Юрий Астапов из «Бизнес-Доктора» считает, что юрфирмы постепенно отказываются от схемы оплаты с вознаграждением за успех. «Мы мотивированы не только деньгами, но и желанием произвести хорошее впечатление, чтобы клиент нас потом порекомендовал другим», — уверяет Астапов. «Бизнес-Доктор» в некоторых случаях работает по схеме с почасовой оплатой — особенно когда сложно оценить объем предстоящей работы.



СЧИТАЮТ ВСЕ

Порядок оплаты работы и стоимость услуг юристов можно оценить по в некоторых случаях можно оценить по судебным документам о возмещении расходов и по публичным контрактам. Например, ППСО «Авиагор» во время разбирательств с налоговой в 2013-2015 годы на оплату услуг трех представителей ООО «Персонал» в трех инстанциях затратило 1 млн рублей (плюс 8 тысяч рублей на транспортные расходы). При этом около 240 тыс. рублей стоила досудебная работа, 146 тыс. — участие в заседании суда первой инстанции, 115 тыс. — в апелляционной, 125 тыс. — в кассационной. Еще 400 тыс. юристы получили в качестве вознаграждения за успешный исход дела.

«Роскат-Центр» в 2014 году выставил белорусской компании иск по

выплате задолженности за поставки и включил в сумму требований неустойку, проценты, судебные расходы и оплату услуг представителя на 580 тыс. рублей. Два контракта с Сызранским речным портом, судя по данным портала zakupki.gov.ru, юридическая фирма «Фемида» выполнила за 450 тыс. рублей. Судя по данным арбитражного суда, «Авиаагрегат», чтобы взыскать с НПП «Лидер» задолженность, заключил договор с ООО «Коллекторское агентство «Бизнес-Гарант» на 37,5 тыс. рублей. «Сызрангаз» за 2014-2016 годы размещал контракт на оказание юридических услуг дважды, оба раза выиграла московская компания «Хейфец и партнеры» — за 400 и 900 тыс. рублей.

Оператор строительства Сергиевской птицефабрики «Европейские биологические технологии» несколько раз выставлял на торги контракт на оказание юридических услуг по вопросам иностранного права применительно к ведению хозяйственной деятельности и заключению сделок, но, судя по данным портала zakupki.gov.ru, поставщика так и не выбрал. На контракт претендовали филиал международной компании «Морган Льюис Интернешнл» и московское адвокатское бюро «Егоров, Мазавина и партнеры», но они не получили допуска к торгам. Крупнейший за последние три года контракт на оказание юридических услуг достался «Октогону». В 2016 году он выиграл контракт на 22,5 млн рублей, который разыгрывало главное управление торгов Самарской области. «Октогон» должен зарегистрировать права Самарской области на объекты, подлежащие изъятию при строительстве коллектора от улицы Советской Армии до пересечения улиц Осипенко и Лесной. Встречаются и экономные варианты. АвтоВАЗ однажды выставлял ответчику счет всего на 9,9 тыс. рублей, в которые входили только поездка на автомобиле и проживание в гостинице. Вероятно, в этом случае завод воспользовался услугами штатного юриста. □

— Дарья Макушева



Pro bono publico

В ЗОНЕ ДОСТУПА

ЗА СУБСИДИИ И ПО ЗОВУ СЕРДЦА: КАК РАБОТАЕТ СИСТЕМА БЕСПЛАТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ

Бедного чернокожего юношу обвиняют в убийстве, денег на дорогого адвоката у него нет, но что-то убеждает звезду адвокатуры в невиновности обвиняемого, и он защищает его бесплатно, pro bono. Правда торжествует, юноша на свободе, адвокат купается в лучах славы – примерно так, по юридическим сериалам, представляют себе обыватели защиту «ради общественного блага» — так переводится термин pro bono publico, сокращенно pro bono. Припомнить такие случаи в российской юридической практике нелегко: судебные процессы редко доходят до публики в подробностях, оправдательных приговоров — единицы, так что надеяться на славу при защите несправедливо обвиненных юношей из социально ущемленных групп для адвоката вряд ли имеет смысл. И тем не менее в России практика «общественно полезной» помощи есть, и довольно обширная, просто поводы для нее далеко не всегда громкие, да и чаще всего это не уголовный процесс. Кто и зачем занимается юридической благотворительностью в Самарской области?

ДЕЛО ПО НАЗНАЧЕНИЮ

С pro bono часто путают работу адвоката, оказывающего защиту в уголовном процессе по назначению согласно ст. 51 УПК РФ, а также работу государственных юридических бюро и адвокатов по делам, которые субсидируются государством. Во всех этих случаях работа адвоката ничего не стоит подзащитному или заявителю, однако государство по фиксированной ставке оплачивает адвокату его работу. При этом в гражданских процессах

можно воспользоваться оплачиваемой государством помощью только по ряду дел — это, например, трудовые споры, некоторые имущественные споры, усыновление. Бесплатная юридическая помощь может оказываться гражданам с доходами ниже прожиточного минимума, а также социально незащищенным категориям населения (несовершеннолетним, пенсионерам, инвалидам, ветеранам войны, душевнобольным и др.).

Категории оплачиваемых дел и другие положения бесплатной помощи определяет закон ФЗ-324 «О бесплатной юридической помощи», принятый в 2011 году. Закон предлагает две формы такой деятельности. Основная – государственная, за счет государственных юридических бюро, где работают юрисконсультанты (в Самарской области у бюро семь подразделений с 16 специалистами), и адвокатов, получающих за эту деятельность субсидии из бюджета субъекта федерации. Расценки для адвокатов, участвующих в этой системе, невелики. По данным вице-президента ПАСО Натальи Суховой, за устное консультирование, по расценкам Самарской области, специалистам полагается 440 рублей, 750 рублей — за письменное, 880 рублей — за составление жалоб и ходатайств. В итоге в системе государственной юридической помощи региона в рамках ФЗ-324 участвуют всего 68 адвокатов – из около 1800, числящихся в реестре областной палаты адвокатов. Что в итоге делает такую помощь не особенно доступной даже для тех, кто попадает под действие соответствующего закона.

По данным исследования младшего научного сотрудника Международного центра изучения институтов и развития НИУ ВШЭ Антона Казуна «Социальная ответственность российских адвокатов: факторы оказания

бесплатной юридической помощи по назначению и pro bono», «государственные» адвокаты и юрисконсульты — это в основном начинающие адвокаты. Казун характеризует их как «экономически малоуспешных и социально изолированных внутри юридического сообщества» специалистов. Совсем другое дело — работа pro bono квалифицированных адвокатов и юристов, которую ФЗ-324 описывает как «негосударственную», за счет юридических клиник при высших учебных заведениях и негосударственных центров бесплатной юридической помощи, то есть обычных, частнопрактикующих адвокатов и юристов. Эти две категории, собственно, и относятся к категории pro bono. Кто оказывает и кто получает такие услуги?

ДЕТИ И СТАРИКИ

Работа на условиях pro bono предполагает отсутствие любого вида денежной оплаты и является добровольным выбором адвоката. Это может быть и защита в уголовных делах, но чаще всего юридическая помощь требуется в гражданских процессах, а еще чаще — задолго до возможного судебного процесса.

«За бесплатной помощью к нам обращаются все – бабушки, многодетные матери и отцы, и временами даже обеспеченные люди. Вопросы, на первый взгляд, несложные – имущественные, относительно опеки, споров с государством. Но неспециалисту сложно даже в таком случае учесть все юридические нюансы», — говорит руководитель юридической клиники «Центр правовой защиты» Самарского государственного экономического университета Марина Латышева. В юридической клинике работают студенты юрфака, которые пока не могут практиковать самостоятельно. В Самарской области создано пять юриди-



ческих клиник при высших учебных заведениях. Эти организации играют одновременно роль профессиональной практики для студентов и места, где всем желающим оказывается бесплатная помощь, причем клиники в этом плане не ограничены буквой закона. «Для студентов это возможность практики. Они консультируют, составляют иски, заявления. Но дело в том, что на следующих этапах они не могут представлять интересы клиентов на законных основаниях», — рассказала Марина Латышева. Пропускная способность клиники достаточно высока — от двух до 10 человек в каждую субботу, когда в организации ведется прием (около 40 человек в месяц). «Для наших ребят это и практика, и некая внутренняя потребность. Даже начиная свою практику, они снова приходят нам помогать», — объясняет Латышева мотивацию своих консультантов.

КОЛЛЕКТИВНЫЙ ИСК

Некоторые адвокатские коллегии и юридические бюро тоже в той или иной степени оказывают бесплатные услуги, хотя системно к этой теме подходят пока единицы. «Помогаем в рамках pro bono организациям, которые занимаются помощью людям, попавшим в тяжелые жизненные ситуации — например родителям детей, больных эпилепсией, — так описывает бесплатные юридические услуги,

оказываемые адвокатским бюро RBL, его партнер Денис Герасимов. — Мы их консультируем через сайт — возникает много вопросов по медицинскому обеспечению, праву детей на обучение в нормальной школе, конфликтные ситуации с другими родителями, с администрацией учебных заведений. Недавно помогали детско-юношеской конноспортивной школе — нужно было принять устав, разобраться с правами на землю».

Не всегда осознанная и системная, практика бесплатной помощи, тем не менее, существовала всегда. Как показал опрос «Дела», ряд адвокатов даже с высоким стажем не имеют представления о самом термине pro bono, но так или иначе предоставляют бесплатные юридические услуги, часто не выделяя их в особый ряд. Из более чем 10 опрошенных лишь двое респондентов сказали, что не оказывают такой помощи — либо в силу нехватки времени, либо из-за различных юридических аспектов. Большинство же отметило, что оказывают консультативные услуги, но не занимаются бесплатной поддержкой в суде своих подзащитных.

«Это только начало большого пути, пока pro bono у нас в стране носит очаговый характер. Но это также касается и континентальной Европы, таких стран, как Франция, Германия, Испания, Италия, где тоже относительно недавно не было никакого pro bono. Но все меняется», — говорит ди-

ректор российского филиала института «Право общественных интересов» (PIInet) Дмитрий Шабельников. Эта организация выступает в роли посредника между благотворительными организациями, адвокатскими и юридическими образованиями. «Так фирмы могут заявить о себе, как о социально ответственном бизнесе, что в конечном счете выгодно для развития и репутации. Также сейчас популярна концепция корпоративной социальной ответственности для бизнеса, в том числе крупного, не только юридического, — рассуждает Шабельников. — Для многих международных крупных компаний, которые выбирают себе юридическую фирму, факт того, что делает эта фирма относительно pro bono при прочих равных может стать определяющим фактором. Такие примеры есть и в российской практике».

Число компаний и адвокатских образований, ведущих целенаправленную работу в этом направлении, по словам Шабельникова, в Самарской области не так велико — это RBL, «Волга Лигал» и другие. Эти организации часто оказывают помощь общественным организациям, что делает ее более системной и массовой и оказывает влияние на взаимодействие с государством не отдельных граждан, а целых групп. «Это более правильный вариант, на наш взгляд, поскольку это уже методичная помощь. Мы делаем благо, которое может системно распространиться на многих, — говорит Денис Герасимов. — Сейчас для нас pro bono вошло в привычку, стало корпоративным стандартом».

Глубину охвата оценить при этом сложно и пока, скорее всего, невозможно — ни в регионе, ни в стране нет ни одной организации, которая вела бы подобную статистику. Юридический рынок сейчас сам по себе находится в стадии формирования — не проведены границы между деятельностью юридических фирм и адвокатских образований, не решены вопросы ценообразования и регулирования такой деятельности. Pro bono же, как показывает практика других стран, обретает массовый и системный характер на уже сложившемся рынке, в том числе за счет того, что бизнес в таком случае может использовать его как инструмент для своего продвижения. ▢

— Семен Безгинов



Проблемы

МИР ВОЙНЕ

ПОЧЕМУ НЕТ СПРОСА НА УСЛУГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПОСРЕДНИКОВ ПО ДОСУДЕБНОМУ УРЕГУЛИРОВАНИЮ СПОРОВ?

Шесть лет назад в России появились медиаторы — посредники при досудебном урегулировании споров. Они работают при судах, и успешно, но обращаются к их услугам редко, чаще

всего потому, что просто не знают о них. Кто такие медиаторы и что они делают, чтобы добиться не суда, а разрешения конфликта?

ЗАКОННЫЕ ОСНОВАНИЯ

«Необходимость принятия в нашей стране законодательства о медиации обсуждали с начала 2000-х», — вспоминает Андрей Морзяков, тренер Цен-

тра подготовки профессиональных медиаторов. Среди первых официальных документов, в которых содержалась информация о процедуре медиации, можно назвать федеральную программу «Развитие судебной системы России на 2007-2012 годы». Программа предлагала широкое внедрение медиации как одного из действенных механизмов в примирении сторон. Официальным статусом медиацию наделил Федеральный закон 2010



года «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника». Медиация как альтернативный способ разрешения конфликтов применяется к спорам, возникающим из гражданских, трудовых и семейных правоотношений, а также в связи с осуществлением предпринимательской деятельности. По мнению адвокатов, наиболее эффективна процедура медиации в разрешении семейных споров и бизнес-конфликтов, где очень важно соблюдение интересов каждой стороны. С помощью кого можно разрешить конфликт и каким должен быть профессиональный посредник урегулирования споров?

ПРИМИРИТЕЛИ

Для того чтобы стать профессиональным медиатором, не нужно сворачивать горы. Достаточно иметь любое высшее образование и получить дополнительное профессиональное образование по вопросам применения процедуры медиации. Важно наличие практики. Профессионалы сходятся во мнении, что после десяти успешно решенных конфликтов посредник готов к «самостоятельной жизни».

Вопросы о необходимости для медиатора высшего юридического образования вызывают споры. Адвокаты-медиаторы считают, что знание правовой базы только помогает посреднику понять суть и проблематику спора и грамотно выстроить структуру «примирительных» действий. Есть и другое мнение: для становления медиатора большее значение имеют психотип личности и индивидуальные качества и характеристики посредника. Медиатор не должен являться арбитром в решении спора, он должен создавать условия для налаживания сторонами диалога и принятия решения, которое устроит каждую сторону.

По закону о медиации осуществлять деятельность медиатора на непрофессиональной основе могут лица, достигшие 18 лет. А заниматься посредничеством профессионально можно лишь после 25 лет. Заместитель председателя Квалификационной комиссии ПАСО Алексей Кокин считает, что целесообразнее становиться медиатором, накопив определенный жизненный и профессиональный опыт. Так посредник сможет помочь в урегулировании споров, сущность которых будет ему понятна и, возможно, уже знакома.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МЕДИАТОР ДОЛЖЕН РАЗРЕШИТЬ НЕ МЕНЕЕ ДЕСЯТИ КОНФЛИКТОВ

ПЕРСПЕКТИВЫ МИРА

Несмотря на то, что закон о медиации появился шесть лет назад, активно заниматься системой досудебного решения конфликтов начали недавно. Масштабное обучение медиаторов в Самаре началось в 2011 году, когда, параллельно с законом о процедуре медиации, была утверждена программа профессиональной подготовки медиаторов. Их учат в центрах и агентствах медиаторов. Подобные организации создаются, как правило, на базе НКО. В Самарской области обучением и подготовкой медиаторов занимается Торгово-промышленная палата Самарской области, Центры медиации и третейского разбирательства, также программы по медиации открыты при вузах — СГЭУ, САГА, МИР. Сейчас, например, реализуется программа урегулирования семейных проблем — при нескольких судах открылись «комнаты примирения», где медиаторы помогают обсудить условия разводов, особенно если есть дети. Сейчас в Самарской

области действует 41 профессиональный медиатор.

При всей этой активности, по статистике Верховного суда за 2015 год, востребованность примирительных процедур и, следовательно, число урегулированных споров все еще остаются низкими. Медиаторов мало знают, а юристы не стремятся их рекламировать. «Для того чтобы институт заработал в полную силу, необходимо решить две важные проблемы: повысить уровень правового сознания в обществе и допускать к работе только профессионалов. Важно, чтобы медиаторы знали и понимали как закон, так и материю бизнес-споров», — убеждена профессиональный медиатор Мария Шалаева.

Тем не менее увеличивается спрос на обучение медиации со стороны адвокатов, частнопрактикующих юристов, других специалистов, которые работают с людьми. Профессиональные медиаторы и адвокаты утверждают, что медиация — сфера, которую нужно «выращивать». Сможет ли она пробиться к свету и дать плоды? **Д**

- Наталья Катерова

Картотека «Дела»

Реклама



АНТОНОВ АНАТОЛИЙ ПЕТРОВИЧ

Адвокатская деятельность с 2010 года

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

уголовные дела, семейные споры, автоадвокат, юридические услуги для бизнеса

МЕСТО РАБОТЫ

НО «Самарская областная коллегия адвокатов»

Контакты: Самара, пр. К. Маркса, д. 192, оф. 619
Тел. +7 (846) 212-99-71, круглосуточно
pravo163.ru

БИЗНЕС БЕЗ КОМПРОМИССОВ

Почему предприниматели все чаще вступают в судебные споры с государством и выигрывают

Малый и средний региональный бизнес традиционно опасался вступать в судебные споры с государством — на это нужны ресурсы, которых у него не было. Как меняется ситуация сейчас? За счет каких ресурсов предприниматели могут выигрывать такие процессы? О новых тенденциях на рынке юридических услуг «Делу» рассказал адвокат Денис Ковалюнас.

— Экономическая активность во многих отраслях сейчас снижается. Как в таких условиях меняется спрос бизнеса на юридические услуги?

— Стагнация не наблюдается. Прежде всего, до сих пор конкуренция на рынке очень высокая, юристов все больше — наращивают выпуск вузы, идут сокращения во многих государственных структурах. Поэтому предложение на этом рынке становится более активным и качественным. Юристы вместе с клиентами стали все чаще занимать наступательную, а не оборонительную позицию, в том числе в спорах с госорганами. Такая практика всегда была, но сейчас она становится гораздо шире. Чиновники гораздо больше боятся ответственности, установленной законодательством, поскольку теперь привлечение чиновника к ответственности — получение им предписаний, штрафов — всегда сказывается на его карьерном росте. Эти тенденции дают свободу маневра многим предпринимателям, которые раньше предпочитали идти на компромисс с государством (иногда и вне юридического поля), а сейчас, подстегнутые возросшей ценой



таких компромиссов, не боятся идти на открытый конфликт — вплоть до судебных тяжб. В итоге появилось большое количество положительной практики в подобных спорах, несмотря на корпоративное единство судов и государства. Часто такие примеры встречаются в практике, связанной с недвижимостью, земельными спорами. Здесь огромный массив федерального и местного законодательства, длинная история спорных объектов, несколько сторон спора — частные собственники, местные органы власти, федеральные ведомства. В такой ситуации важно вести себя активно, изыскивать методы не только защиты, но и нападения. Нам, например, удавалось добиться признания недействительным госконтракта, который заказчик разорвал до начала его исполнения и отказался возвращать средства, уплаченные за право заключения госконтракта; в другой ситуации — узаконить права

общества на строительную площадку, которую государство планировало изъять в связи с неполным оформлением правоустанавливающих документов.

— Какие сегменты рынка приобретают особое значение в сложной для бизнеса экономической ситуации?

— Юридическое регулирование постконфликтных взаимоотношений. Сейчас конфликты распространяются по принципу домино — конечный потребитель не может заплатить за товар или услугу, возникают взаимные задолженности по всей цепочке производства. Расшивка возникающих в итоге конфликтов — самое актуальное сейчас направление. Например, у нас есть клиенты, которые были поручителями по кредитам производственной компании. Сейчас компании не могут продать свою продукцию по старым ценам, и возникают проблемы поручителей. Чем здесь могут помочь юристы? Снизить эту нагрузку — например оспорить договоры поручительства.

— Сейчас подходит к развязке длительный спор о введении адвокатской монополии на представительство в суде. Как, на ваш взгляд, он может изменить ситуацию на рынке?

— Мы ждем существенного передела рынка, который сейчас не соответствует реалиям ни развивающейся, ни тем более стагнирующей экономики. Окажется очень много некачественных услуг зачастую лицами, не имеющими юридического образования, ну а квалифицированные консультанты, наоборот, не могут выйти на рынок. Когда рынок будет регламентирован, эти проблемы нивелируются, а наши клиенты окажутся в выигрыше.

— Семен Безгинов



Услуги

СТОП МАШИНА

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ — НОВЫЙ АКТУАЛЬНЫЙ СПОСОБ СБЕЖАТЬ ОТ ДОЛГОВ И НОВАЯ НИША ДЛЯ УСЛУГ ЮРИСТОВ И АДВОКАТОВ

Под давлением дорогих кредитов и падения спроса российский бизнес все меньше инвестирует и все больше — механизмы выхода с рынка с минимальными финансовыми потерями. Одним из вариантов списать не только корпоративные, но и личные долги — а в бизнесе они возникают нередко — стала процедура банкротства

физических лиц, введенная в 2015 году. Какие перспективы она открыла для стремительно теряющего обороты бизнеса и юристов?

ПУТЬ СО ДНА

«Последние полтора года самарский бизнес начал активно банкротиться. В ближайший год эта динамика сохранится, на мой взгляд. Прежде всего из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры, — размышляет генеральный директор Агентства оценки

«Гранд Истейт» Алексей Ульянин. — У крупного и среднего бизнеса почти исчерпаны возможности привлечения финансирования. Одновременно ужесточается прессинг со стороны власти».

О том, что бизнесмены все чаще и чаще отправляются «на выход», говорит и статистика. Так, по данным «Вестника государственной регистрации», в Самарской области до февраля 2016 года число работающих организаций было больше, чем прекративших свою деятельность. Например, в январе 2015 года первых было более 101 тысячи, а



вторых — более 96 тысяч. К июню 2016 года ситуация поменялась на противоположную: прекративших свою деятельность организаций оказалось уже более 104 тыс., в то время как действующих — около 97 тыс.

До 2015 года право объявлять себя банкротом закон давал только юридическим лицам. Между тем в бизнесе его владельцы часто несут и персональную ответственность, например выступая поручителями по кредитам или в рамках субсидиарной ответственности. Как только личное банкротство стало возможным, им сразу начали пользоваться известные предприниматели.

Одним из первых к схеме личного банкротства прибегнул в прошлом году владелец тольяттинской группы компаний «Автотрейд» Владимир Яркин, сумма долгов которого исчислялась сотнями миллионов рублей. Бизнесмен к тому времени давно уже скрывался от кредиторов, а банкротила Яркина компания, принадлежащая его дочери.

Вскоре примеру тольяттинского предпринимателя последовали другие известные бизнесмены региона. Предпочла потерять репутацию вместо денег владелица самарской туристической компании «Гермес-тур» Татьяна Добрякова с долгами на 17 млн руб. Обанкротился бывший совладелец жигулевского завода «Аком» Юрий Колупаев с суммой требований кредиторов 176 млн. Уже в этом году процедуру личного банкротства начал проходить владелец Нефтегорской теплоэнергетической компании Владимир Бурдинский с долгами в размере 61,3 млн руб., основным из которых является требование Приволжской лизинговой компании на 60,7 млн руб.

По наблюдению руководителя юридического отдела группы компаний «Бизнес-Гарант» Алексея Филимонова, чаще всего на процедуру банкротства решаются предприниматели, работающие в сфере строительства или поставок, особенно если они связаны с зарубежными товарами.

Практика личного банкротства набирает популярность, а значит становятся востребованными услуги по сопровождению весьма непростой, по оценкам юристов, процедуры. Легко ли стать банкротом?

ЗОЛОТОЙ ПАРАШЮТ

Три месяца неуплаты и долги на сумму не менее 500 тысяч — и вы можете при

желании стать счастливым банкротом. Банкротство начинается с обращения в суд, а выходов из банкротства может быть несколько. Это реструктуризация задолженности, максимальный срок которой после признания банкротом составляет три года; конфискация имущества в случаях, когда банк выдал кредит заемщику под залог имущества; мировое соглашение, если должник и кредитор так или иначе договорились друг с другом и уверены в том, что договоренность будет выполнена. После прохождения одной из этих процедур



БРАТЬ БЫЛО ПРОЩЕ

Процедуру личного банкротства пройти самостоятельно нелегко

Личное банкротство возможно при условии, что:

- гражданин отвечает признакам неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества — например, не рассчитывается с кредиторами при наступлении срока исполнения обязательства или размер задолженности гражданина превышает стоимость его имущества
- долги гражданина составляют не менее 500 тыс. руб.

Необходимо обосновать требования,

приложить сведения о состоянии его счетов и список всех кредиторов и должников гражданина с указанием размера дебиторской и кредиторской задолженности каждого из них.

Расходы на процедуру банкротства:

- вознаграждение финансовому управляющему — 10 тыс. руб. одновременно плюс проценты. При этом денежные средства на выплату вознаграждения вносятся в депозит арбитражного суда.
- расходы на юридическое сопровождение — от 150 тыс. руб.
- расходы на обязательные публикации и проведение электронных торгов — от 100 тыс. руб.

долги банкрота полностью аннулируются. В дальнейшем банкрот будет сильно ограничен в ведении деловой деятельности — он в течение трех лет не сможет учреждать и возглавлять предприятия, в течение пяти лет — учреждать ИП.

Процедура банкротства непростая. В процессе могут вскрыться подробности, которые далеко не на руку заемщику и могут помешать ему списать долги. Суд должен установить, что человек — добросовестный заемщик, что

при займе у него был доход, который он может подтвердить. Немногие предприниматели могут сделать это документально — предоставить налоговую декларацию, по которой было видно, что у них достаточные для обслуживания кредитов обороты. Если суд устанавливает, что заемщик недобросовестный, то есть брал кредит, будучи не в состоянии его вернуть, то такое лицо признается банкротом, но долги с него не списываются — в сумме со всеми остальными минусами банкротства, в частности испорченной кредитной историей. Более того, достаточно часто заемщики берут кредиты, пользуясь фальшивыми справками о доходах. А это чревато уже уголовной ответственностью и юридическим прессингом со стороны кредиторов.

Поскольку процедура оказалась сложной, юридические компании стали предлагать специальное сопровождение банкротства «физиков». Подходят к нему тщательно и аккуратно. «К нам приходили десятки людей, которые хотели обанкротиться, в том числе предприниматели. Но из более чем пятидесяти человек мы только нескольким действительно посоветовали эту процедуру», — говорит партнер адвокатского бюро «Яблоков, Лапицкий и партнеры» Марина Жирова.

«В каждом конкретном случае могут быть свои обстоятельства, поэтому подготовка к процедуре банкротства всегда индивидуальна. Нужно учитывать, кому человек должен (банку, другому физическому лицу, государству и т.д.), было ли его имущество отдано в залог — тогда у кредитора есть шанс вернуть свои деньги. Часто требуется оценить действия должника не только за последний год, а за три года. Тогда станет понятно, каковы перспективы дела», — поясняет Алексей Филимонов.

Не считая двухпроцентного гонора за списание долгов, стоимость процедуры банкротства оценивается в 100-300 тыс. руб. для должника. Алексей Филимонов уточняет, что начинать оценку стоит от 150 тысяч рублей, еще 50 тысяч составят госпошлины, опубликование в СМИ информации о банкротстве, судебные и прочие издержки. Поэтому чем больше долги, тем личное банкротство выгоднее.

Кризис в России, похоже, затянется еще надолго, так что юристов и адвокатов ждут неплохие возможности для заработка на банкротах. □

— Семен Безгинов

ЭТОТ ЖУРНАЛ ПЕЧАТАЕМ МЫ

А кто печатает ваше издание?

**ЛЮБАЯ
ПОЛНОЦВЕТНАЯ
ПОЛИГРАФИЯ**



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

Самара,
ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302
тел./факс: (846) 334 57 20, 279 20 46

e-mail: sales@effprint.ru
www.effprint.ru





20 лет —
Хорошая
история!



Реклама



г. Самара, ул. Осипенко, д. 11
(846) 270-25-74

Акционерное общество
«Всероссийский банк развития регионов»
Генеральная лицензия Банка России №3287

VBRR.RU