

Систематизированных данных о рынке юридических услуг Екатеринбурга нет. Оценивая объем рынка в 2004 г., эксперты приводят цифры от 150 до 200 млн руб. Его ежегодное увеличение составляет 25-30%, в основном за счет судебных споров. По прогнозам, рост потребительского и ипотечного кредитования, новая волна слияний и поглощений повлекут за собой повышение спроса на правовую защиту уже в 2005 г.

Законный брак

В России нет нормативных актов, регулирующих доступ к юридической практике (правоприменительной деятельности). Озаботившись ликвидацией административных барьеров, государство отменило лицензирование юристов с 2002 г. Защищать права и интересы — свои и других людей — может любой гражданин России. Закон не требует, чтобы юристы объединялись в саморегулируемые организации (СРО) по примеру арбитражных управляющих (участие в подобных структурах обеспечивает им доступ к рынку) или аудиторов, ожидающих той же участи в 2006 г. Сами участники рынка считают, что в отсутствие законодательного решения, которое определит статус юриста в гражданском обществе, им нужно выработать корпоративные профессиональные требования, как это уже сделали риэлторы. Евгений Артюх, генеральный директор корпорации «Левъ»: Закон — лишь инструмент для достижения не всегда нравственных и общественно полезных целей. В своей работе адвокаты и юристы нередко используют связи «на той стороне». К нам время от времени обращаются с просьбой найти судью, которому можно дать взятку. Речь идет о нравственности правоприменителей. Я не сторонник лицензирования, но создание юридических ассоциаций позволит решить многие проблемы.

Участников рынка можно поделить на три группы — юридические отделы на

предприятиях, юридические фирмы и адвокаты. Крупные бизнес-структуры, где работают сотни юристов, — УЗТМ, УГМК, НТМК, Уралвагонзавод и пр. — регулируют свою деятельность самостоятельно. Абонентское обслуживание как юридическая услуга больше рассчитано на малый и средний бизнес. За дополнительной помощью фирмы обращаются, когда задачи выходят за рамки компетенции собственных юристов (если под угрозой оказываются интересы корпорации, акционеров или высшего состава менеджмента). Разброс в стоимости услуг достаточно велик. Дмитрий Вершинин, директор компании «Юрико»: Фирма может продать свои услуги дорого, очень дорого, запредельно дорого или, наоборот, за гроши. Это зависит от позиционирования. Обычный стандарт — 10% от суммы иска. Чем больше иск, тем больше гонорар фирмы. В моем понимании это не совсем правильная схема. Проще все-таки договариваться с клиентами на почасовую оплату. В этом случае сложное дело стоит дороже, а простое — дешевле и быстрее разрешается. Однако почасовая оплата услуг юристов практикуется нечасто, в основном при работе со столичными или иностранными компаниями. Еще реже юристы получают процент от прибыли, хотя, по словам Михаила Коротких, директора компании «Ас», такая форма вознаграждения постепенно входит в практику.

Чем шире, тем уже

Рынок традиционных юридических услуг ограничен. В Екатеринбурге конкурируют примерно 400 компаний (большая их часть периодически исчезает и появляется снова). Как оценивают опрошенные «ДК» юристы, в десятку лидеров традиционно входят (по алфавиту) «Аваль», «Альм-Групп», «Ардашев и Партнеры», «Интеллект-С», «Левъ», «Налоги России», «СОДБИ», «Юрико» и «Юрлига». Найти нишу, которая позволила бы развиваться и получать хорошую прибыль, получается не у всех. Чтобы не топтаться на месте, компании диверсифицируют бизнес. Подобная стратегия называется горизонтальной интеграцией: развиваясь вширь, участники рынка захватывают смежные области — аудиторские и бухгалтерские услуги, операции с недвижимостью и кадровый консалтинг. Первой по такому пути пошла компания «Левъ»: для этого ей пришлось учредить отдел продаж и пересмотреть структуру компании — создать подразделения по отраслям права. Евгений Артюх: Проблема технологическая — как управлять интеллектуальным процессом, как материализовать и описать нематериальную услугу. Те, кто это осознал, пошли дальше, смогли обуздать стихию и

развиваться. Кто не смог, остались позади. Август 1998 г. подтвердил правильность выбранной стратегии. Первые два месяца после кризиса к нам никто не обращался по поводу регистрации новых предприятий, но был всплеск судебных споров, связанных с взысканием долгов. За счет этого общие показатели компании выровнялись. Фирмы, исповедующие комплексный подход, развиваются как юридические супермаркеты. Они отличаются друг от друга только составом выбранных направлений. В этом качестве себя позиционируют «Дом русского права», «Интеллект-С», «Юрико», «Юрлига» и др. (фирмы с узкой специализацией, такие как «Налоги и финансовое право» или «Ардашев и Партнеры», развивают комплексный подход в рамках одного направления). Единственный не охваченный компаниями-супермаркетами сегмент рынка — представительство в суде по уголовным делам — стал доступен, когда они начали открывать на своей территории кабинеты адвокатов, работающие под корпоративным брендом. По общему мнению, стремление к универсальности — глобальная тенденция. Клиент заинтересован ограничить доступ посторонних лиц к документам фирмы. В выигрыше тот, кто предлагает комплексное решение.

Наблюдая за эволюцией фирм-супермаркетов, можно заметить качественные изменения. Раньше комплексность достигалась либо за счет юристов-универсалов, либо за счет узких специалистов, собранных под одной корпоративной крышей. Сегодня юристы широкого профиля переходят в разряд управленцев, возглавляющих отдельные направления. Евгений Артюх: Менеджера, не имеющего представления о юридической практике, руководителем подразделения назначать нельзя. Нужен юрист, обладающий пониманием всего технологического процесса. Обычно специалист широкого профиля обсуждает с клиентом его проблему на юридическом языке, а непосредственно оказывают услуги узкие специалисты.

Некоторые юридические фирмы пошли в диверсификации еще дальше. Евгений Артюх рассказал, что при удобном случае «Левъ» покупает готовые бизнесы, чтобы потом с выгодой их перепродать. Примерно тем же, но в качестве посредника занимается компания «Легальный бизнес».



У фирмы [«Юрлига»](#) есть свое рекламное агентство и свой копировальный центр. [Иван Волков](#), генеральный директор «Юрлиги»: Сегодня доля рынка нашей юридической фирмы серьезно уменьшилась в связи с появлением большого количества предприятий, оказывающих те же услуги по демпинговым ценам. Предполагая такое развитие событий, мы приняли решение о конгломеративной диверсификации. Однако определили условие, чтобы создаваемые предприятия не только были рентабельными, но и обеспечивали фирме [«Юрлига»](#) дополнительные конкурентные преимущества.

Помимо фирм широкой и (условно) узкой специализации, существуют компании, предлагающие уникальный продукт, который трудно скопировать. В сфере интеллектуального бизнеса, к которому относятся юридические услуги, создать такой продукт достаточно сложно. В большинстве случаев его неповторимость зависит от предпочтений, позволяющих быстро решать проблемы. Как считают участники рынка, нечто подобное предлагает в Екатеринбурге филиал московской компании «Городисский и партнеры» — во главе фирмы стоят выходцы из Роспатента, сохранившие с этой организацией неформальные контакты.

Личный номер

В отличие от юридических фирм, которые трудно сосчитать, общее количество адвокатов известно. На 2,5 тыс. чел., зарегистрированных в палате адвокатов Свердловской области, приходится 29 коллегий, 7 филиалов коллегий других регионов, 8 бюро и около 200 кабинетов. В законе прописано, что адвокаты не могут заниматься предпринимательством и работать по найму. Их миссия — защищать права граждан. На этом основании адвокатам даже отказывают в статусе участника рынка юридических услуг. Хотя деятельность юристов и адвокатов пересекается — чаще всего они встречаются в суде, представляя интересы сторон. Все адвокаты зарегистрированы в реестре Минюста и располагают удостоверением единого образца с личным номером.

Главное конкурентное преимущество адвоката — иммунитет. Кодекс адвокатской этики обязывает хранить тайну доверителя. Владимир Винницкий, председатель Свердловской областной экономической коллегии адвокатов: Информацию, которой располагает обычный юрист, законодательство не защищает. Правоохранительные органы могут его допросить, изъять документы и использовать полученные сведения в ущерб клиенту. В то время как документы, полученные от доверителя, у адвоката изъять нельзя. Не удивительно, что участники корпоративных конфликтов отдают предпочтение адвокатам.

Г-н Винницкий полагает, что будущее — за адвокатскими сообществами, работающими

по западным стандартам. Усложнение профессиональных задач требует узкой специализации и коллективного подхода. В масштабных корпоративных спорах стратегию борьбы выстраивает группа адвокатов. Каждый из них должен поддерживать генеральную линию. С 2006 г. закон обязал адвокатов заключать договоры страхования профессиональной ответственности на случай, если юридическая ошибка нанесет клиенту материальный ущерб.

Сегодня большая часть уголовных дел приходится на долю областной коллегии адвокатов. Остальные игроки — областная экономическая коллегия, «Оферта», «АБ 35», «ЛиГ», «Частное право» и др. — специализируются на делах, связанных с уклонением от уплаты налогов, на гражданско-правовых и корпоративных спорах, которые, вопреки прогнозам, себя не изжили, а лишь приобрели новое качество. Евгений Артюх: Количество обращений, связанных с необходимостью защиты от недружественных поглощений, неуклонно снижается. Эту тенденцию мы объясняем тем, что методы захватов предприятий, активно применявшиеся ранее, уже устарели, юристы научились защищаться и отбивать атаку. Поглощения компаний практически невозможны без помощи органов власти различных уровней, а сейчас их поддержка сходит на нет. Теперь конфликты возникают между акционерами, которые долгое время работали вместе. Судебные разбирательства затягиваются на длительные сроки, требуя все больших материальных ресурсов. Скандал вокруг компании «Уралинвестэнерго», начавшийся больше года назад, перерос в сотни судебных процессов и четыре уголовных дела — действие разворачивается в Екатеринбурге, Уфе, Хабаровске и Челябинске.

Участники рынка отмечают и рост уголовных дел в экономической сфере, связанных с незаконным оборотом акций, подделкой документов (реестров), преднамеренным банкротством и пр. После разбирательства с «ЮКОСом» адвокаты склонны объяснять эту тенденцию социальным заказом государства.

Хиты сезона

Участники рынка выделяют три уровня сложности юридических услуг: низший (создание юридического лица, получение лицензий), средний (ликвидация юридического лица, внесение изменений в учредительные документы, юридическое сопровождение хозяйственной деятельности) и высший (представление интересов клиента в суде, разработка внутренних документов компании, взыскание долгов). Обычно владельцы малого бизнеса встречаются с юристами дважды — при регистрации и закрытии компаний. В юридической практике это две наиболее конкурентные услуги. Процедуру регистрации, при которой типовой устав адаптируют под заказчика, считают техническим мероприятием, не требующим особой квалификации.

Некоторые фирмы идут дальше, включая в прайс «регистрацию предприятия с номинальным директором». Другие дробят услуги на стандартные и нестандартные. Дмитрий Жданухин, замдиректора компании «Интеллект-С»: Когда нам потребовалось выделить регистрацию юридических лиц в отдельное направление, мы создали предприятие с говорящим названием Registriuem.com, которое развивается независимо от головной компании. В Интернете у этой организации два домена — Registriuem.com и Likvidiruem.com.

Для ликвидации предприятия нужны дополнительные усилия. Часто юридические фирмы предлагают типовые проекты — слияние с другим предприятием, разделение на несколько компаний с новым собственником, смену учредителей, места нахождения, наименования или налоговой инспекции. Максим Колесников, председатель коллегии адвокатов «Частное право»: Эта часть рынка держится благодаря тому, что вести бизнес открыто никто не хочет. Фирму регистрируют, чтобы через год ее закрыть, бросить, учредить новую контору и работать с чистого листа. Отвечая потребности, рынок предлагает серые схемы: предприятие переписывают на зиц-председателей или

перебрасывают в другие регионы, но это не решает проблему претензий фискальных органов к прежним хозяевам.

О том, что претензии возможны, клиентов извещают заблаговременно. На сайте «Альм-Групп» есть уточнение: «Ответственность руководителя и главного бухгалтера за правонарушения, допущенные в период их деятельности, остается на них и после смены учредителей».

Приземлились

Ужесточение земельного законодательства стимулирует новые потребности в юридических услугах (приватизация, формирование земельных участков для заключения договоров аренды, выделение из общей долевой собственности, перевод земель сельскохозяйственного назначения в иные категории, большей частью — под застройку). Наблюдатели отмечают эскалацию конфликтов между землепользователями и городской администрацией. До 2001 г. участки на территории Екатеринбурга выделялись в том числе в бессрочное пользование. Земельный кодекс обязал сделать выбор между арендой и приватизацией, и большинство владельцев недвижимости остановились на приватизации. Но в городском земельном комитете их заверили, что речь может идти только об аренде. Владимир Винницкий: Налицо конфликт интересов. Заявителей просто вводили в заблуждение, говоря, что приватизация земли в черте города невозможна. Тот, кто верил чиновникам на слово, через полгода беготни по коридорам получал договор аренды и лишался возможности приватизации. Если на этом месте решат построить муниципальный объект или провести коммуникации, их выгонят, не заплатив компенсацию.

В 2005 г. появился судебный прецедент. Собственник здания в центре города решил переоформить «бессрочку» в собственность. Ему отказали. Ставить под сомнение право землепользователя, гарантированное законом, городская администрация не решилась, выбрав другой путь. Претенденту объяснили, что с 60-х гг. участок под зданием мог изменить границы — землю нужно заново межевать и ставить на кадастровый учет. Владелец недвижимости подал в суд, и адвокаты Свердловской областной экономической коллегии доказали: уловки администрации незаконны.

О другой тактике чиновников рассказал Максим Колесников (спор не окончен, предстоит рассмотрение в кассационной инстанции). Коллегия адвокатов «Частное право» представляла интересы клиента, который приобрел несколько объектов недвижимости в районе Эльмаша. Причина конфликта в том, что участок земли под зданиями и сооружениями, расположенный вблизи окружной дороги и представляющий интерес с точки зрения логистики, городская администрация отдала металлотрейдеру. Новые хозяева планировали разместить там склад, хотя по закону преимущественное право приватизации было у владельца недвижимости. Максим Колесников: После того как суд признал постановление администрации незаконным, противоположная сторона попыталась оспорить старую сделку по приобретению недвижимости. Дело затянулось. С такой технологией борьбы за землю мы столкнулись впервые.

Число земельных споров между землепользователями, собственниками недвижимости и городской администрацией, по прогнозам, будет расти. На очереди — сельскохозяйственные земли в окрестностях города, отданные колхозникам в долевую собственность.

Коллектор для денежных потоков

В поисках перспективных ниш юридические компании Екатеринбурга обратили внимание на опыт банка «Русский стандарт», открывшего в 2001 г. агентство по сбору долгов. Специалисты агентства решали проблему невозврата потребительских кредитов. Три года спустя в Москве появилось Sequoia Credit Consolidation — специализированное агентство по ликвидации задолженности физических и юридических лиц. В марте 2005 г. Sequoia

Credit Consolidation открыло в Екатеринбурге операционное подразделение, о работе которого пока ничего не сообщается. Интерес компании к местному рынку коллекторских услуг понятен — его объем оценивают в 1 млрд руб.

Несколько позже о своих намерениях заняться этим бизнесом объявили две екатеринбургские компании — «Интеллект-С» и «Юрико». «Интеллект-С» уже создал первое в городе коллекторское агентство с одноименным названием. Как рассказал Дмитрий Жданухин, они планируют работать преимущественно с банками и операторами сотовой связи, а в перспективе — со страховыми компаниями. Технология построена на электронном документообороте. Информация о должнике приходит в агентство по электронной почте. Специальная программа формирует пакет документов для передачи дела в суд, затем call-центр начинает обзвон должников. По статистике, около 30% из них возвращают долги после телефонного звонка. С остальными агентство ведет индивидуальные переговоры или подключает суд.

Компания «Юрико» работает по другой технологии, выкупая у кредиторов перспективные долги за 80% стоимости. Дмитрий Вершинин подчеркнул, что они могут платить и 100% — эти деньги вместе с гонорами и штрафными санкциями фирма взыскивает с должника через суд. 30% выкупленного долга «Юрико» выставляет на

продажу. Сегодня из 150 позиций в коллекторском портфеле компании к реализации предлагается 68. Параллельно «Юрико» намерена продвигать на рынке услуги юридического посредника, который помогает конфликтующим сторонам найти общий язык. Дмитрий Вершинин: Иногда должник и кредитор не могут договориться, поскольку не настроены на конструктивный диалог. Один говорит: «Готов платить вдвое больше, лишь бы объявить его банкротом», другой: «Возвращать деньги не буду, потому что не хочу». На самом деле они смогут пойти на компромисс, но для этого необходимо участие посредника. Им может стать юридическая фирма.

Несколько споров в роли посредника «Юрико» уже решила. Один из последних примеров — конфликт между частным предпринимателем, поставившим в магазины «Пятерочка» куриные полуфабрикаты, и компанией «Экономторг», которой эти магазины принадлежат. Сумма долга на 2005 г. составляла свыше 500 тыс. руб. Подал иск, «Юрико» убедила суд наложить арест на имущество «Экономторга», а затем вступила с должником в переговоры. Деньги «Экономторг» вернул, не дожидаясь судебного разбирательства.

По прогнозам, будет расти и обратный спрос — на юридические услуги, связанные с защитой предприятий от требований кредиторов. В этом заинтересованы компании, задолжавшие бюджету или кредитным учреждениям. Наиболее предприимчивые юридические фирмы будут работать на два фронта.

Автор: Михаил Старков

Екатеринбург

Журнал **Деловой квартал** № 26 (502) от 11 июля 2005

Обратная связь:

starkov@apress.ru