

«СЕРЬЕЗНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА ДОЛЖНА БЫТЬ ЗАКРЫТОЙ»

— «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнёры» — достаточно закрытая фирма.. Почему? И что побудило вас дать интервью нашему изданию?

— Мы считаем, что серьезная юридическая фирма должна быть закрытой. Клиенты ценят именно такой облик и испытывают к его обладателю больше доверия. Публикации и выступления — естественный и малозатратный способ повышения репутации фирмы среди коллег и конкурентов. Признание в их среде более ценно, поскольку именно они, а не клиенты, могут в полной мере увидеть уровень профессионализма.

Нашей команде во многом повезло: с первых лет существования фирмы мы обрели известность среди иностранных клиентов. В течение 25 лет мы только и делали, что работали. Достаточная узнаваемость и успешность нашей фирмы в реализации крупных проектов объясняют, почему у нас нет рекламных кампаний, почему от нас никто не уходит и почему у нас другой уровень доходности.

— Каковы основные заслуги вашей фирмы за прошедший столь огромный период?

— Наиболее авторитетные международные справочники юридических услуг, Chambers & Partners, главным образом, а так же Legal 500 признают за нашей фирмой лидерство в области разрешения споров последние 15 лет, и в этом качестве мы являемся единственной российской фирмой. Упомянутые организаторы рейтингов давно осуществляют наиболее компетентное исследование рынка, основанное на конфиденциальных

опросах, во-первых, наших конкурентов, а во-вторых, клиентов. Они исходят из понимания того, что синтетическим критерием успешности и качества юридической фирмы является доходность на одного партнера, выявляемая характеристикой проектов, а не валовая выручка, количество юристов, массовость специализаций, активность в сфере публистики и прочее, что применяют другие рейтинговые агентства в нашей стране.

— Как вы стали юристом?

— Случайно. После армии я готовил себя к карьере дипломата, поступил на юридический факультет МГИМО, увлекся международным правом. Окончил университет с красным дипломом, прошел краткосрочную практику в юридическом управлении МИДа и понял, что это мне не подходит. Для того чтобы там работать, необходимо мыслить определенным образом и функционировать в рамках строгой иерархической структуры. Кроме того, для МИДа типична недозагруженность и избыточность сотрудников. Оказалось, что у дипломатической карьеры красив только фасад.

Вместе с тем образование дало мне, как юристу, несколько конкурентных преимуществ. Изучение права и языка было тесно связано с анализом иностранных учебных пособий, в результате чего я мог не только говорить на хорошем английском, но и понимать то, как в рыночной, неидеологизированной, экономике работают правовые институты. Именно поэтому в свое время был очень высокий спрос на выпускников МГИМО. Когда я заканчивал обучение в аспирантуре, молодые специалисты после нашего вуза целыми курсами



устраивались на работу в открывавшиеся офисы международных юридических фирм, например Clifford Chance и т.д. Впоследствии этот рынок даже несколько «перегрелся».

К тому же в МГИМО особая образовательная традиция, которая берет начало еще с Пушкинского лицея: учат не слишком глубоко, но мотивируют доучиваться. Это очень важно — студентам позволяют расширить кругозор, прививают вкус и предоставляют значительную свободу выбора. Для тех, кто стремится к знаниям, это гораздо полезнее, чем в обязательном порядке переваривать весь учебный материал.

— Как была создана фирма «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»?

— В январе 1991 г. мы с Владимиром Степановым решили организовать собственную юридическую фирму. Пригласили еще одного сокурсника, наняли секретаря. Я специально штудировал термины на английском, готовился к общению с западными клиентами. Уже тогда было понятно, что зреет новая экономическая формация, грядут большие изменения, а рынок юристов пуст. Идея создания фирмы заключалась в том, чтобы на двух языках — русском и английском — оказывать комплексные юридические услуги по отечественному праву и таким образом конкурировать

**ДОСТАТОЧНАЯ УЗНАВАЕМОСТЬ
И УСПЕШНОСТЬ НАШЕЙ ФИРМЫ
В РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ
ОБЪЯСНЯЮТ, ПОЧЕМУ У НАС НЕТ
РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ, ПОЧЕМУ ОТ НАС
НИКТО НЕ УХОДИТ И ПОЧЕМУ У НАС
ДРУГОЙ УРОВЕНЬ ДОХОДНОСТИ**

с активно осваивающими российский юридический рынок международными компаниями. Это позволяло привлекать заказы из международного инвестиционного сообщества и работать с новым российским бизнесом, предлагая им некую альтернативу в услугах и ценах. Основная идея фирмы в своем базовом понимании не изменилась и по сей день. Все наши юристы консультируют по российскому праву, но говорят и пишут как минимум на двух языках.

Мы начали работать в начале 1990-х гг. в условиях, которые современным юристам трудно себе



Окончил университет с красным дипломом, прошел краткосрочную практику в юридическом управлении МИДа и понял, что это не мое. Для того чтобы там работать, необходимо мыслить определенным образом и функционировать в рамках строгой иерархической структуры

представить. Офисов, как формата работы, тогда еще не было, и мы сняли комнату по адресу «Тверская, 5», в здании Театра Ермоловой. Для привлечения клиентов публиковали в газетах объявления о том, что готовы оказывать юридическую помощь. Вскоре произошло событие, потянувшее за собой ряд серьезных проектов. Один мой приятель был принят в фирму White & Case. У них не хватало юристов, и некоторые поручения они передавали нам. Это было интересно и перспективно, я курировал данное направление работы.

Постепенно начали появляться собственные иностранные клиенты. Кроме того, нас заметили, и вскоре у фирмы появился крупный

заказчик — представитель нового российского бизнеса, финансовая группа, которая динамично развивалась и активно инвестировала. Этот блок находился в ведении Владимира Степанова.

В 2000 г. к нам присоединился Александр Зюба. Он также закончил МГИМО и представлял собой в известном смысле эксклюзив, так как знал шведский язык. Его карьера складывалась в иностранных компаниях: сначала в Patterson Webb & Tyler, потом в Mannheimer Swartling и Tetra Laval. В 1990-е гг. шведский бизнес активно инвестировал в российский рынок, открывал заводы, поставлял и внедрял новое оборудование, и Александр, как консультант, участвовал в этих проектах. С его приходом мы стали еще больше ориентироваться на иностранных клиентов и соответствовать западным стандартам. Я считаю его гениальным администратором и стратегом на рынке юридических услуг. После того как Владимир Степанов перестал практиковать, среди нас начали подрастать новые партнеры, использование которых в качестве наемных юристов было уже несправедливым по отношению к ним.

— Сколько сегодня в фирме юристов и партнеров? И планируется ли расширение штата?

— Партнеры должны лично контролировать и вести проекты, а значит, их оптимальное соотношение с юристами — один к трем-пяти. В настоящее время у нас восемь партнеров (в том числе двое титульных) и 35 юристов. Все партнеры,

кроме Александра Зюбы, выросли внутри фирмы. Фактически у нас работают сотрудники трех поколений. Представители самого старшего поколения — это я, Александр Зюба и примкнувший к нам Владимир Хренов, среднего — юристы, окончившие университет в конце 1990–2000-х гг., остальные — молодежь.

Мы не планируем численный рост во избежание снижения качества предоставляемых услуг и нарушения командного взаимодействия, когда наработки одних становятся достоянием всей фирмы. Кроме того, компактный размер дает нам и другие преимущества. Крупные проекты могут обеспечить значительную долю дохода. Работая над ними, мы можем несколько лет спокойно и скрупулезно трудиться, создавая качественный продукт без спешки и срывов. Такая рыночная стратегия позволяет развиваться поступательно, взвешенно. Однако здесь должен быть и элемент везения: не всем удается попасть в область крупных дел.

— Как осуществляется управление в вашей компании?

— Управляющим избран Александр Зюба. Это не означает, что он — начальник своих коллег, Александр в большей степени занимается организацией работы фирмы, внутренними делами. Наши партнеры — совладельцы бизнеса, поэтому участвуют в принятии управленческих решений путем проведения консультаций. Компактная структура фирмы позволяет это делать. Мы совместно проводим мероприятия в русле бизнес-стратегии. Кроме того, каждый из них управляет собственной практикой, в том числе ее коммуникациями вовне. Фирму в целом обычно представляю я как единственный оставшийся в компании основатель, или Александр Зюба как управляющий. У нас большой опыт работы в фирме, профессиональный вес, а также, может быть, мудрость, приобретенная в силу возраста.

— Как вам удается сохранять команду?

— Мы уделяем этому значительное внимание. В нашем бизнесе важна сплоченность: предоставляемые нами услуги эксклюзивны, и, если от команды отсоединится любой из весомых участников, наш продукт изменится, компания станет другой. Мы не относимся пока к юридическим фирмам, где постоянно случаются переходы нескольких специалистов. Кого перекупят, тот и уйдет. Кому пообещают, тот и сбежит. Тогда мы будем вынуждены сами заниматься этой, с позволения сказать, «охотой», а этого бы не хотелось.

«Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»



Год основания:
январь 1991 г.



Офис:
Москва,



8 партнеров



35 юристов

Наша работа не делается в одиночку. Как можно за два дня создать большой документ? Только в команде. Комфортное существование в среде единомышленников позволяет уверенно реализовывать все более сложные и комплексные проекты. Я горжусь тем, что за время существования компании от нас не ушел ни один партнер. Мы теряли отдельных юристов и старших юристов, но от нас, кроме случая со Степановым, связанного с завершением его карьеры, никогда не уходили практики. Наша структура, по сути, — пирамида, но не в смысле административного соподчинения, а в плане опыта в проектах. Основание — это юристы с небольшим опытом, но амбициозные, которые успешно работают и со временем начинают расти. Примерно через семь–девять лет у них возникает искушение уйти, например в инхаус или международные юридические фирмы. Некоторые действительно уходят, но это не плохо для нас. Таким образом мы приобретаем известность на рынке и даже новых клиентов. Почти со всеми из этих сотрудников у нас сохраняются теплые взаимоотношения. Вот хотим всех их собрать на празднование 25-летия фирмы. Надеюсь, это будет очень содержательная и полная сюрпризов встреча.

В основу бизнес-стратегии, направленной на сохранение команды, заложена доброжелательная атмосфера в коллективе, которую партнеры всячески культивируют и поддерживают. Кроме того, для нас важно их равенство при наличии более опытных коллег со знанием рынка и авторитетом внутри фирмы, а также самостоятельность каждого в работе с клиентами. Благодаря созданным условиям партнерам выгоднее работать в сложившейся команде, нежели уходить сначала в одну фирму, потом в другую, третью, растративая свой потенциал и пыл и, наконец, сгорая, как комета.

**— Кто в компании курирует HR-вопросы?
Есть ли у вас директор по персоналу?**

За кадровую политику отвечаю я: при приеме кандидатов лично провожу собеседования, задаю

ОСНОВА КАРЬЕРНОГО РОСТА ЮРИСТА — ОТНЮДЬ НЕ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ, А ОБЩАЯ КУЛЬТУРА. В ГОЛОВЕ УВЛЕЧЕННОГО ЮРИСТА ЗНАНИЯ О ПРАВЕ ВЫСТРАИВАЮТСЯ В СИСТЕМУ. ЧТО ЭТО ЗА РАБОТА, КОТОРАЯ НЕ УВЛЕКАЕТ?

базовые вопросы, обращаю внимание на то, как человек думает, структурированы ли его знания, увлечен ли он своим делом. Это легко выяснить за час беседы.

На рынке сейчас действует третье поколение, там надо выуживать таланты. Многие предпочитают работе в юридической фирме госслужбу. Некоторых привлекает работа в так называемых «ильфах». Поэтому мы стараемся набрать больше молодых людей впрок.

— Практикующие юристы часто ругают современное образование: мол, выпускники приходят неготовыми к практической работе, погружены лишь в теорию. Что Вы думаете по этому поводу?

— Я считаю, что это как раз плюс нашего образования.

Я упомянул в начале, что система юридического образования не должна быть настроена на настаскивание практических навыков, изучение всех нюансов. Основа карьерного роста юриста — отнюдь не специальные знания, а общая культура. Главное — чтобы человек имел основу, а дальше он должен работать сам, ориентироваться, делать выбор. В голове увлеченного юриста знания о праве быстро структурируются. Хороший прием для получения такого базового материала — сравнительное правоведение.

Нельзя забывать о правовой системе, в которой мы работаем и живем. Континентальная модель юриспруденции дает широкий простор для творчества. Специалист не выискивает прецеденты, вольно интерпретируя их и выуживая общий смысл, а руководствуется концепцией и институтами, в англо-саксонском праве четкость понятий отсутствует. Договор купли-продажи, составленный европейскими юристами, занимает две-три страницы и покрывает этим все вопросы. Документы, создаваемые солиситорами из Великобритании

и США, могут представлять собой десятки страниц лишнего и непонятного текста. Оказываемые ими услуги гораздо дороже. Британские и американские юридические фирмы работают как фабрики с массой дробных специализаций. Я сомневаюсь в качестве «штампованных» услуг, оказываемых всеми этими монстрами. На мой взгляд, лишь континентальные юридические фирмы способны оказывать юридическое содействие, ориентируясь исключительно на потребности клиента, не занимаясь при этом лишней работой.

Юрист в римской модели права должен быть универсальным, особенно если он представляет интересы клиентов в судах. Вольно или невольно, успешно работая в области разрешения споров, он постигает нюансы гораздо глубже отраслевого специалиста. Реализуя проекты, мы изучаем не только законодательство и судебную практику, но и академическую литературу, независимо от того, идет ли речь о строительстве, налогах или авторском праве. Общий юридический смысл проблемы всегда складывается из цивилистики, понимания таких категорий, как ответственность, вина и пр. Иногда в проект целесообразно привлечение узких, но признанных специалистов — патентного поверенного, бухгалтера, оценщика и т. п. Но лучших из них оптимальнее приводить с открытого рынка.

— Значит, у вас нет деления на практики...

— Верно, хотя во времена бума на рынке у нас порой вырисовывались отдельные специализации. Например, Михаил Мотрич благодаря определенным сделкам стал юристом номером один в Mid M&A по версии Chambers в 2015 и 2016 гг. Однако основным направлением нашей деятельности остается разрешение споров. Иногда мы выходим из своей «крепости» и совершаляем «набеги», что-то пытаемся удержать, но во времена кризиса готовы полностью вернуться в свои стены.

— Какие компании являются вашими основными клиентами: отечественные или иностранные?

В настоящее время у нас около 65–70% российских клиентов. При этом мы, как и наши конкуренты, стремимся к тому, чтобы в клиентском портфеле компании было представлено больше иностранного бизнеса. Он нуждается в комплексных высокоплачиваемых услугах, для него юристы — подчас единственный источник достоверной информации. В то время как отечественному клиенту нужны суть и результат, а не попутная информированность, иностранцы больше опасаются

рисков, в силу культуры и привычки чаще страхуются, что способствует увеличению объема потребляемых ими услуг. Платят они больше и, я бы так сказал, «охотнее».

— Откуда к вам приходят иностранные клиенты, и нужно ли иметь офис в Лондоне для работы с ними?

— Мы, как и все добропорядочные адвокаты и консультанты, привязаны к проблемам, которые решаются на основе отечественного права. Соответственно, мы можем работать за рубежом только в проектах международного арбитража с применением российского права. Офисы российских фирм за рубежом должным образом работать не смогли бы. Они и в провинции-то у нас не могут иметь нагрузки, что уж говорить о Лондоне. Российский и иностранный бизнес, имеющий инвестиционные интересы в нашей юрисдикции, сконцентрирован в Москве. Даже в Петербурге нет такой его сгруппированности, хотя юридические фирмы там есть. У нас невозможно открыть офис вне столицы — туда никто не придет, и за пределами ТТК в Москве находиться нежелательно.

— Входите ли вы в какие-то ассоциации юридических фирм?

Нет, мы используем модель *best friend relations*. Во-первых, работая внутри ассоциации, вы вынуждены рекомендовать клиентам услуги компаний или юриста, с которыми никогда не взаимодействовали. Во-вторых, если в сети существует фирма из Лондона и работа идет по английскому праву, то вы априори получаете роль второстепенного офиса. Возможно, такое заполнение ниши между крупными мировыми игроками и локальными фирмами для кого-то прибыльно, однако нам такая работа неинтересна.

— Кто главные конкуренты вашей фирмы?

Международные юридические фирмы, представляющие крупные мировые бренды правовых услуг. Они консультируют на разных языках, сильны финансово, инвестируют в маркетинг большие средства, переманивают нужных им специалистов. В кризис они становятся еще опаснее, потому что могут не думать о прибыли здесь и сейчас. В их модели бизнеса фирма представляет собой сеть, центр которой чаще всего находится в Лондоне, плюс периферийные офисы, иногда сверхдоходные, иногда убыточные в других странах, России, например.

Москва — третий по значению венчурный финансовый центр в мире среди так называемых «новых экономик» после Мумбая и Шанхая, поэтому большинство международных юридических фирм стремится сохранить команду в Москве. При этом сотрудников используют для закрытия проектов из других юрисдикций, эти сетевые фирмы демпингуют, например, оказывают услуги по усредненной, сильно пониженнной ставке, на основе рублевых паушальных платежей.

— Насколько российские юридические фирмы отличаются от западных?

Если говорить о международных юридических фирмах, то отличия колоссальные. У нас рынки разной степени зрелости. Гигантские юридические фирмы с сотнями юристов и десятками офисов обслуживают мировой инвестиционный процесс, работая с банками и инвесторами. Управление в таких компаниях выстраивается не на личном контакте, а согласно различным положениям и регламентам. Они функционируют как корпорации, хотя не являются таковыми, поскольку собственники бизнеса, акционеры, сами осуществляют коммерческую деятельность. Феномен роста таких фирм возник после 1980-х гг., когда экономика стала представлять собой финансовый капитализм. Такие фирмы присутствуют во всех юрисдикциях, даже в Афганистане или Эстонии, хотя в первом случае это рынок рискованный, во втором — миниатюрный. Рынок юридических услуг развивающийся, причем активно, и этим он интересен.

— Как нынешний кризис влияет на российский юридический бизнес? В чем его отличие от кризисов 1998 и 2008 гг.?

Сейчас происходит экономический спад в связи с резким падением инвестиционной активности и меньшим использованием заемных средств крупных банков. Это приводит к уменьшению количества игроков на рынке юридических услуг, к снижению доходности в области правовой помощи. И такая тенденция будет иметь место еще некоторое количество лет. А потом неизбежно наступит рост, однако сама профессиональная среда станет другой. Она будет характеризоваться снижением количества иностранных игроков и повышением роли отечественных юридических фирм среднего размера — из 30–50 юристов или меньше.

Сейчас иностранных клиентов поубавилось, а значительная часть крупного российского бизнеса предпочитает иметь внутренних юристов,

Юристы, которые ставят во главу угла профессиональный рост, должны, по возможности, отвлекаться от деструктивных информационных потоков: не читать легковесную литературу, не смотреть телевизор и не развлекаться иным образом, притупляющим внимание и собранность

которые, во-первых, зависимы, во-вторых — обходятся дешевле, а в-третьих — лучше сохраняют конфиденциальность проектов. Возможно, в дальнейшем эта тенденция изменится, однако пока она достаточно устойчива. Но юристу необходимо развитие. Погрязнуть в рутине — наш профессиональный риск, который особенно высок в инхаусе, когда сотрудники, занимаясь потоковым выполнением стандартных операций, утрачивают системные знания. Собственники и менеджмент бизнеса еще не осознали, что внешний юрист, по определению, работает на многообразных проектах и, переваривая более сложные вопросы, готов выполнять некоторую работу быстрее и эффективнее.

Полагаю, что сейчас непросто приходится тем юридическим фирмам, где работает менее 20 человек. Они не могут распределить роли в команде таким образом, чтобы она достаточно зарабатывала, имела приличный офис и привлекала новых, молодых и амбициозных специалистов. В то же время крупные фирмы, чей рост был связан с умножением специализаций, также не могут не испытывать затруднений.

Специфика нашего ремесла такова, что любая фирма непременно будет скрывать падение своей прибыли или сокращение практики и персонала. Международные юридические компании изобрели такой прием как слияние, после которого рынку анонсируются объединение усилий и синергия двух-трех крупных фирм. Как правило, это влечет за собой громадное сокращение численности работающих, утрату практик и позиций в рейтингах. Для российских фирм кризис чреват сокращением персонала, дроблением и исчезновением с рынка. Анализ обзоров позволяет заключить, что начиная с 2015 г.

у нас и в других странах сектора специализаций укрупнились. Современный период — это фаза не экспансии в области юридических услуг, но ожидания и сохранительства.

Если сравнивать нынешний кризис с предыдущими, то все не так уж плохо. Самым тяжелым для юристов был 1998 г. Фирмы, которые к тому времени еще не окрепли, были вынуждены закрыться. К 2008 г. уже появились компании с опытом, офисами, клиентурой, своими наработками. Сформировался большой рынок юристов.

— А повлияет ли на юридический бизнес третейская реформа?

— Это эпохальное событие для рынка юридических услуг в России. Согласно реформе, после 1 сентября 2016 года у нас должны появиться места честного, компетентного и скрупулезного разрешения споров. Основы для этого заложены, введена разрешительная система отбора третейских центров.

Исторически, еще в Советском Союзе, был взят курс на доступное, недорогое правосудие, которое способствовало бы урегулированию конфликтов в обществе. В связи с этим у нас поточное разрешение дел вытесняет эксклюзив, установлены рекордные сроки рассмотрения и низкая пошлина, судебная система в общем ориентирована на работу с населением, даже при рассмотрении предпринимательских споров. При этом машина работает неплохо: бумаги не теряются, решения выносятся. Это остатки еще советской дисциплины.

Однако существуют дела, которые требуют глубокого погружения в проблему и ее тщательного рассмотрения. В настоящее время на это способны лишь некоторые третейские суды и арбитры — в основном старая уважаемая профессура, не более 3–4 десятков человек на всю страну. Я надеюсь, что реформа приведет к созданию рынка таких центров и привлечению талантливой молодежи, интересно и свежо мыслящей, увлекающейся практической юриспруденцией, знакомой с иностранным правом и конструкциями, применяемыми за рубежом. Таких людей, безусловно, тоже немного, но с кого-то же нужно начинать. Это нисколько не умалит авторитет старых арбитражных центров. Более того, я верю, что постепенно между ними зародится конкуренция, и это повысит качество их работы и снизит число наших обращений в западные арбитражи. Третейское разбирательство комфортнее и дешевле проводить на родине.

Однако у проекта реформы сейчас имеются серьезные недостатки. Прежде всего, никак не выделены особая роль, значение и потенциал

международного коммерческого арбитража, который обычно функционирует автономно от судебной и внутренней третейской системы в стране и не обязан подчиняться принципу единообразия национальной практики, предоставляя индивидуализированную, особую защиту иностранным инвестициям и инвесторам.

Далее, третейская реформа не заложила основ для появления специализированных отраслевых трибуналов на строительстве, инвестиционной деятельности, страховании и т.д. Необходимы соответствующие независимые центры. Основная цель реформы — создание самоуправляемого третейского сообщества — даже не обсуждалась. Таким образом, не будет почвы для исключения из третейской деятельности арбитров-лоббистов, функции которых заключаются отнюдь не в разрешении споров на основе глубокого знания вопросов права, а в оказании влияния на принятие решений на основе закулисных интересов и ангажированности. Это означает, что в обозримой перспективе по-прежнему будет наблюдаться непрозрачность мотивации арбитров во многих частных случаях.

— Должен ли быть рынок юридических услуг монопольно адвокатским?

Институт адвокатуры дает идеальную оболочку для нашей профессии, но в Российской Федерации, главным образом из-за традиций, политических процессов монополия адвокатуры невозможна. Мы знаем, что в прошлом, в досоветское время адвокаты слишком активно уходили в правозащиту, возбуждая против себя власть и регуляторов. Они публиковали свои речи, которые были в основном политическими. Адвокаты всегда были защищенными законом опасными оппонентами и глашатаями оппозиции. Поэтому полагаю, что опыт прошлого говорит о том, что пока адвокатура не станет профессиональной, пока не вырастут в ней каноны самоуправления настолько, что адвокатам будет категорически запрещено под угрозой лишения статуса высказывать политические мысли и заниматься правозащитой, институт адвокатуры монопольным не станет. В ближайшем будущем этого произойти, полагаю, не может.

— Какова, на Ваш взгляд, самая крупная проблема рынка, мешающая развиваться?

На этот вопрос можно ответить коротко: ангажированность судьей и правоохранительной системы по разным причинам, иногда самым банальным, что подрывает ценность профессиональных

юридических услуг. В любом процессе по банкротству появляются явно фальсифицированные доказательства, недостоверные документы. Правоохранительная система на это не реагирует. Банкротство как общий институт оздоровления рынка, освежение его ландшафта по этой причине не работает. Такие примеры можно продолжать, они всем известны.

— Каким, по вашему мнению, должен быть юрист, обслуживающий бизнес?

Это должен быть универсальный специалист, как я уже говорил, увлекающийся юриспруденцией и ее главной отраслью — цивилистикой, читающий литературу, в том числе на иностранных языках, общающийся со своими коллегами, обсуждающий живые вопросы юридической практики, энергичный и доброжелательный. Ему необходимо научиться работать в команде, делиться с коллегами ценной информацией, которая в кратчайшие сроки эффективно способствовала бы созданию нужного клиенту юридического продукта, изжить снобизм, закрытость, высокомерие. Кроме того, важно понимать, что работа юриста связана с переработками. Достижение результата для клиента не считается ни со временем, ни с усилиями, ни с нервами. Работая над проектами с заданными сроками и параметрами качества, юрист чувствует себя, как на галерах. Зато в ином отношении он пользуется большей свободой.

Юристы, которые ставят во главу угла профессиональный рост, должны, по возможности, отвлекаться от деструктивных информационных потоков: не читать легковесную литературу, не тратить время на просмотр телевизора и прочие развлечения, притупляющие внимание и собранность. Вообще, внутренняя собранность, структурированность — залог успеха. К сожалению, новое поколение тратит больше времени на гаджеты, нежели на чтение серьезной литературы. Это мешает развитию, облекает мысль.

У меня есть личные приоритеты: знакомиться со статьями в серьезных юридических изданиях, особенно если их авторы являются признанными правоведами. У нас, к счастью, сохранилась система отбора на уровне диссертаций. Читать молодых талантливых цивилистов, получивших в течение последних нескольких лет степень доктора наук, приятно и полезно, особенно для заостренных практиков. Это развивает мышление, способствует самосовершенствованию, обогащает новыми знаниями, информацией. **LS**