

РЕПУТАЦИЯ — НАШ ГЛАВНЫЙ КАПИТАЛ

Как, будучи профессиональным конфликтологом, построить надежный профессиональный союз? Ответ на этот вопрос знает управляющий партнер адвокатского бюро «ЛЕ-АРМ» Евгений Чуркин.

Вот уже более 10 лет он с коллегами успешно развивает свое дело, защищая интересы клиентов на высоком уровне.

Евгений, в этом году бюро исполняется 13 лет. Почему в свое время решили уйти из найма и начать собственное дело?

— Так сложились обстоятельства, ключевым из которых стало наличие надежного партнера. Изначально в бюро было два человека — я и Сергей Горшков, с которым мы давно знакомы. Вскоре к нам присоединились коллеги: Татьяна Смышляева и Мария Ларионова. Раньше все мы работали в одной компании в сфере корпоративного права и хорошо знали друг друга, и этих знаний было достаточно, чтобы наладить устойчивое партнерство.

Наше дело специфичное, ведь мы профессиональные конфликтологи, то есть не боимся идти в столкновение, соответственно, и друг с другом тоже. Однако за эти почти 13 лет другие партнеры приходили и уходили, но вот этот костяк остается неизменным.

Есть ли правила, которые помогают сохранить доверительные отношения в партнерском кругу?

— Первое и главное правило — разговаривать друг с другом. В любом коллективе рано или поздно возникают разногласия, но любой конфликт должен заканчиваться обсуждением: необходимо принять правила, по которым подобные ситуации будут решаться в дальнейшем. Если люди способны двигаться по этому маршруту, то со временем команда точно будет становиться сильнее и начнет притягивать к себе новых членов, которые придерживаются тех же ценностей. Еще один наш принцип — это ведение бизнеса без нарушения закона и правил этики. И третье, основное, правило — защита интересов клиентов. Никогда мы не продлеваем дело, чтобы получить больше выгоды. Разрешение клиентского конфликта — это наш успех в каждом от-

дельном кейсе. Даже если проблема решена и, соответственно, у нас закончился финансовый поток, мы получаем благодарного заказчика. Если конфликт закончился мирно, мы получаем уже две довольные стороны. Благодаря такому отношению бюро к ведению дел значительная часть заказчиков приходит к нам от бывших оппонентов.

Вы сразу выбрали основное направление, по которому будете работать?

— Да, практически сразу бюро начало специализироваться на банкротных делах. В этой сфере пересекаются многие отрасли права: и гражданское, и налоговое, и само банкротное как право о несостоятельности юридических лиц. Ведь к предприятию, которое оказалось в состоянии банкротства, кредиторы предъявляют разные претензии. Они могут вытекать из трудовых отношений, из налоговых или гражданско-правовых, из вопросов причинения вреда, в том числе морального. Так что приходится быть, что называется, специалистом широкого профиля.

То есть основное ваше направление — это банкротство юридических лиц? Физическими лицами вы не занимаетесь?

— Массово, как многие компании сейчас на рынке, нет. Если физические лица попадают к нам в банкротство, это, как правило, директора предприятий, у которых сложная структура активов и большой размер претензий к ним от кредиторов. Одна из старейших историй, которую мы ведем с 2018 г., — это конфликты с группой «ЧелСИ». Мы представляем кредиторов, которым должны компании Юрия Раифовича Карликанова. Недавно арбитражный суд принял решение взыскать в пользу нашего клиента почти полмиллиарда рублей, и мы намерены добиваться личного банкротства ответчика.

Какие еще кейсы стали знаковыми для бюро за эти годы?

— Здесь хочется рассказать о свежем деле, в ходе которого мы с оппонентами стали союзниками. Не могу указать название компаний, просто отмечу, что в деле о банкротстве

ООО «Деловой квартал» — ЧЕ. Юлия Чуркина





Евгений Чуркин
управляющий партнер адвокатского бюро «ЛЕ-АРМ»

защищаем бывших собственников бизнеса в сфере теплоэнергетики. К их компании выдвигаются требования о привлечении к субсидиарной ответственности. Достаточно длительный период, года полтора, мы конфликтовали и не могли найти точки соприкосновения. Дошли до замены конкурсного управляющего. Понимая, что дело зашло в тупик, он решил шире взглянуть на ситуацию и увидел другие возможности взыскания. Но этого нельзя сделать без бывших собственников, которые знают структуру, поэтому мы объединили усилия, свернули споры и повернули дело в другое, более позитивное для обеих сторон русло.

Часто бывают ситуации, когда люди предъявляют массу требований друг к другу, и надо просто держать удар, пока накал страстей не стихнет. Потом пар выходит, эмоции уходят на второй план, появляются взаимовыгодные решения. Надо только четко понимать интересы. Всегда можно урегулировать конфликт, если обе стороны озвучивают свои желания и то, к чему стремятся. Если они обозначат не методы, а именно цели, тогда есть шанс найти точки соприкосновения. Я в это верю!

Насколько важно общее видение ситуации у клиента и юриста? Ведь порой одна цель может достигаться совершенно разными методами.

— Конечно, это имеет значение, но в серьезных делах, как правило, люди уже способны разграничить эмоции и деловые цели. Бывают ситуации, когда клиент говорит юристу, что делать, ведь он директор и привык всеми управлять, командовать. В таких случаях «ЛЕ-АРМ» делает шаг в сторону. Мы можем проконсультировать и отойти, предупредив, что если клиент продолжит гнуть свою линию, то успеха, скорее всего, не будет. Это частая история с корпоративными юристами. Именно поэтому я сторонник того, чтобы судебные споры и конфликты отдавались на аутсорсинг, а не велись штатными сотрудниками.

Потому что штатный юрист в силу своего подчиненного положения никогда не возразит начальнику?

— Скорее штатный юрист не решится откровенно о чём-либо сообщить директору по целому ряду причин, ведь это могла быть часть или результат его работы. Зачастую

штатные юристы опасаются последствий: как это повлияет на его премию или дальнейшую судьбу в компании. Когда правду говорит независимый юрист, как есть на самом деле, тогда у вас как у начальника складывается более внятная картина.

По каким еще причинам вы можете отказать клиенту в защите его интересов?

— Я уже говорил об этике: мы никогда не возьмем дело, если видим, что перед нами бесчестный человек. Это, конечно, сложный вопрос, ведь в конфликте все, как правило, оппонентов считают нечестными людьми. У каждого своя правда. Но когда речь идет о победе любой ценой, о недопустимых методах борьбы, мы не можем стать представителями в такой ситуации.

Репутация бюро для вас превыше всего?

— Репутация — наш главный капитал. Замечу, что мы участвуем в большом количестве конфликтов, причем на самом разном уровне. Допускаю и негативные отклики от оппонентов. Но у нас репутация опасного противника, а это важно в моменты, когда человеку требуется защита. Он не ищет того, кто пожалеет и скажет: «У собачки боли, у тебя заживи». Нет, людям нужен волкодав, который будет бороться до тех пор, пока противник не сдастся.

Таковы правила игры в нашей сфере. Мы верим в правоту клиента и защищаем его. Но если он просит сделать вещи, которые идут вразрез с нашими правилами, то мы расстаемся. Мы не фальсифицируем документы, не даем ложных показаний, не врем судье. Это важно, ведь «ЛЕ-АРМ» — региональная фирма, и я уже 30 лет отстаиваю права своих клиентов в арбитражном суде. Многих судей я знаю с тех пор, когда они были еще помощниками. Если ты сформировал репутацию человека, который способен обмануть, сфальсифицировать, защищаешь негодяев, то тебе потом с этим жить. Мы такого не можем себе позволить.



Адвокатское бюро
«Ле-Арм»

Адвокатское бюро «ЛЕ-АРМ»
Челябинск, ул. Красная, 63
тел. (351) 220-02-95
e-mail: info@le-arm.ru