

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА ЮРИДИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА ЮНЭКС

ТВОРЧЕСТВО В РАМКАХ ЗАКОНА

Начав с налоговой проблематики в середине 90-х, компания Юнэкс заняла ведущую позицию на рынке юридических услуг. по мнению Эдуарда Зяббарова, управляющего партнера юридического агентства Юнэкс, главные причины успеха — многолетний опыт работы и система контроля качества.

Своим опытом в сфере юриспруденции, знаниями в области юридических услуг, основными принципами клиентского обслуживания и подбора персонала управляющий партнер Юридического агентства ЮНЭКС Эдуард Зяббаров поделился с «Казанским Бизнес-журналом».

– Эдуард Ильгизович, что стало отправной точкой для вашей компании на пути к успеху?

– Мы начали заниматься налоговой проблематикой в середине 90-х годов. В те времена предприятия исчисляли налоги, руководствуясь подзаконными актами, а разъяснения налогового органа были истиной в последней инстанции. Сами принципы налогового законодательства лишь формировались в решениях Конституционного Суда РФ.





Юристы, специализирующиеся на налогах, только начали появляться в Москве. Большого опыта ни у кого не было. Имея не только юридическое, но и бухгалтерское образование, а также опыт аудиторской деятельности, я и мои сотрудники решили занять нишу юридических услуг в сфере финансово-административных отношений с государством. Тем более что нам было с кого брать пример. Наш коллега и товарищ Сергей Пепеляев тоже выбрал бизнес в области налогов и права сначала в рамках компании ФБК, а затем собственной юридической компании. Некоторые принципы работы мы заимствовали, некоторые выработали сами и апробировали их многолетней юридической практикой.

Во-первых, мы решили стать лучшими в определенной отрасли права. Само название компании ЮНЭКС отражает специализацию, так как складывается из первых букв словосочетания

Эдуард Зяббаров: совместный активный отдых повышает эффективность командной работы, улучшает работоспособность и создает положительные эмоции.

«юридические налоговые экспертизы».

Во-вторых, мы определились с перечнем оказываемых услуг. Мы решили отказаться от технической юридической работы, такой как составление договоров, ликвидация и регистрация, консультирование физических лиц и т. п. Основной наш «хлеб» – это вы-

сококвалифицированная работа по ведению сложных судебных процессов.

В-третьих, мы стараемся работать с крупными и крупнейшими предприятиями республики и других регионов Поволжского округа.

И такой подход дал результат. По рейтингам последних

лет, среди прочих юридических компаний республики ЮНЭКС имеет максимальную долю выручки, приходящуюся на ведение судебных дел и на корпоративных клиентов. Более того, ЮНЭКС является крупнейшей юридической компанией республики.

– Доля выигрышных дел ЮНЭКС составляет 97%. Как вы добились такого результата?

– Мы можем без ложной скромности утверждать, что эффективность ведения арбитражных дел у нас – на уровне тройки-пятерки ведущих российских юридических компаний. И это притом, что стоимость услуг компаний, офисы которых расположены в Москве, превосходит расценки ЮНЭКС на порядок. Мы не проиграли за последние годы ни одного крупного налогового арбитража из сотен завершенных.

В первую очередь такая эффективность обусловлена многолетним опытом работы в арбитражном суде по определенной категории дел. Большое значение имеет система контроля качества. Судебные материалы по всем крупным делам обсуждаются юристом с руководителем практики. Опыт работы позволяет руководителем спрогнозировать судебное решение в зависимости от того, насколько весомы аргументы юристов. Практически во всех случаях материалы дорабатываются. Если ситуация сложная, то она обсуждается на методологическом совете ЮНЭКС. Методсовет компании, кроме того, анализирует все изменения законодательства и судебной практики, которые могут повлиять на исход судебных дел.

– Успех любой компании во многом зависит от ее сотрудников. Как вы осуществляете подбор кадров?

– Мы не полагаемся на мнение кадровых агентств. При первоначальном отборе резюме учитываются образование и опыт прежней работы. Затем кандидаты проходят тестирование на знание законодательства и собеседование. Но, к сожалению, все эти шаги, как и тесты IQ или рекомендации с прежних мест работы, не дают гарантии того, что юрист сможет качественно и эффективно вести судебные дела. Кроме наличия знаний, юрист должен иметь желание помочь клиенту, непреклонную волю и упорство в составлении доказательной базы и ведении дела. Даже имея большой опыт и знания, юрист должен всегда совершенствоваться. Наличие или отсутствие таких качеств проверяется только в работе. Если мы ошиблись в юристе, то мы просим его найти другое место работы.

– В качестве одного из ваших приоритетов в работе вы называете творчество. Как оно проявляется в такой жестко регламентированной сфере, как юриспруденция?

– Заставить человека работать усердно не просто, но можно. Заставить человека работать творчески практически невозможно. Как работает средний юрист? Он находит арбитражную практику по аналогичному случаю, заимствует из нее доводы и совершает обычную последовательность процессуальных шагов. Если судебная практика отрицательная, то у такого юриста опускаются руки.

Но клиенты обращаются в ЮНЭКС, как правило, в сложных

случаях, когда судебной практики нет, либо она противоречива, а часто даже отрицательна. Соответственно, имеются сомнения в том, что штатные юристы решат проблему. В этих случаях при составлении аргументов и требуется проявить творчество. В действительности двух абсолютно одинаковых дел не бывает. Задача юриста – увидеть различия, рассмотреть дело в разных плоскостях и найти выход там, где его на первый взгляд нет. То есть речь идет об интеллектуальном творчестве, которое ничем не регламентировано. В одном случае требуется обосновать именно то толкование законодательства, которое требуется клиенту, в другом – доказать, что фактические обстоятельства истолкованы противной стороной неправильно, без учета всех фактов и т. п. Даже действительно жестко регламентированное процессуальное законодательство позволяет квалифицированным юристам выбирать шаги защиты, понуждать суд и другую сторону совершать нужные им действия.

– Вы можете перечислить другие основные принципы работы вашей компании с клиентами?

– Во-первых, с нашими клиентами мы стараемся работать системно: в режиме превентивных консультаций помогаем избежать проблем. Если конфликт все-таки возник, то применяем технологии минимизации негативных последствий. Если это не помогает, то решаем проблему в арбитражном суде. Обращение к юристу, как и к врачу, в момент, когда проблема в последней стадии развития, неэффективно и дорого. Некоторые процессы проводятся по инициативе ЮНЭКС, в превентивном порядке, для получения судебного решения, которое обезопасит налогоплательщика от серьезных проблем в будущем. Во-вторых, мы руководствуемся приоритетом долгосрочных отношений над разовой прибылью. Стабильность позволяет чувствовать себя уверенно и развиваться. Например, ЮНЭКС более 15 лет сотрудничает с такими предприятиями, как Казаньоргсинтез, КМПО, Татстрой и другие. За все это время не было проиграно ни одного крупного налогового спора.

– С какими делами чаще всего приходится сталкиваться вашей компании?

– Как правило, это сложные споры в сфере налогового законодатель-

ства, хозяйственных и коммерческих отношений.

– Изменилась ли структура спроса на юридические услуги за последний, достаточно непростой год? Какие услуги стали более востребованы, а какие, наоборот, «ушли в тень»?

– Кризисные явления разнонаправленно повлияли на рынок юридических услуг. В целом предприятия всех отраслей экономики стремились к снижению издержек и отказывались от услуг юристов «не первой необходимости». Упал спрос на юридическое сопровождение инвестиционных проектов, стали менее востребованы услуги юристов в сегменте сделок с недвижимостью.

Вместе с тем значительно увеличилось количество хозяйственных и коммерческих споров. И арбитраж, и суд общей юрисдикции завалены делами, связанными с невозвратом кредитов, невыполнением поручительств и прочих обязательств. Заметно вырос спрос на юридические услуги в сфере банкротства и финансового оздоровления. ЮНЭКС отреагировал на рост споров в сфере хозяйственных и имущественных отношений выделением в начале 2009 года департамента гражданской практики в отдельную специализированную компанию «ЮНЭКС – Гражданская практика». Такое выделение позволило оптимизировать управление проектами и повысить качество услуг. Сложности с наполнением бюджета привели к росту налоговых претензий во втором полугодии 2009 года.

– В каком направлении возможно развитие рынка юридических услуг Казани, и на каких аспектах деятельности юридических компаний следует акцентировать внимание?

– Сложно давать советы другим компаниям. Например, как мы и прогнозировали, в 2009 году повысился спрос на юридический консалтинг по повышению эффективности бизнеса. Думаем, что в 2010 году такая тенденция сохранится. В частности ЮНЭКС, учитывая указанную тенденцию, оказывает эксклюзивную услугу по выявлению и реализации налогового потенциала.

Скрытый налоговый потенциал возникает у любой компании в силу того, что нередко предписания нормативных актов налоговых

органов необоснованно устанавливают повышенные обязанности для налогоплательщика, фактически искажают смысл налогового законодательства. Между тем по многим таким вопросам складывается положительная для налогоплательщиков арбитражная практика, которая позволяет квалифицировать уплаченные компанией налоги как переплаты.

Работа проводится на основе анализа арбитражной практики по налоговым спорам, действующего законодательства и нашего опыта ведения судебных дел. По итогам работы компании – клиенту представляется отчет о налоговом потенциале с указанием сумм и оснований для возврата излишне уплаченных налогов со ссылками на законодательство и положительную судебную практику.

Компания может использовать выявленные налоговые резервы для увеличения своих оборотных средств, а также для создания «налоговой подушки безопасности», то есть даже если в ходе последующей выездной налоговой проверки будут выявлены неуплаченные суммы налогов, компания сможет покрыть такие недоплаты имеющимся налоговым резервом. Таким образом, «налоговая подушка безопасности» позволяет минимизировать риск применения налоговыми органами финансовых санкций, пени. В случае возникновения спора с налоговыми органами Юридическое агентство ЮНЭКС берет на себя всю работу, связанную с ведением спора в суде, и гарантирует положительный исход судебного процесса.

– У вас есть уже представительства в Самаре и в Москве. Планируете ли вы дальнейшее расширение, и в какие регионы?

– Мы расширяем географию нашей деятельности. В настоящее время юристы ЮНЭКС ведут арбитражные дела не только в Поволжском округе, но и в арбитраже Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, а также в других российских регионах. Вместе с тем, судебное представительство осуществляют юристы основного казанского офиса, а представительства оказывают лишь техническую поддержку. Расширять количество представительств и передавать им функции юристов основного офиса мы не планируем, так как это может негативно отразиться на качестве услуг.