

ЧЕТЫРЕ ГЛАВНЫХ ПРИНЦИПА «ЮСТИКОМ» – КОМПЕТЕНТНОСТЬ, КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ, КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Консалтинговая компания «Юстиком» уже более 20 лет помогает в развитии предпринимательства и защищает права бизнеса. Свою миссию компания видит в том, чтобы делать жизнь своих клиентов легче, проще и спокойнее, решая все вопросы, которые неизбежно возникают у бизнеса в процессе роста и развития, и находя решения нестандартных проблем. **ИРИНА КУЗНЕЦОВА, управляющий партнёр «Юстиком», и руководитель юридического отдела ВЕРОНИКА ЛИТВИНЕНКО** рассказали о том, как сегодня развивается компания, а также поделились кейсами из практики.



– **Ирина Викторовна, компания «Юстиком» работает с 2003 года. Расскажите, как происходило становление компании?**

– Изначально «Юстиком» создавалась как аудиторская фирма, в момент её основания конкуренция в этой сфере была достаточно плотной, так что молодой компании, ворвавшейся на рынок аудиторских услуг, было сложно конкурировать с давними участниками. Поэтому постепенно, чтобы расширить спектр услуг, мы начали развивать и другие направления, изначально близкие к аудиту, которые можно назвать объёмным словом «консалтинг»: услуги по ведению и сопровождению бухгалтерского и кадрового учёта, налоговое консультирование и т. п. В какие-то периоды времени доля аудиторских услуг даже составляла всего 10-15% от общего объёма. Однако мы никогда не бросали это направление, всегда развивали и продолжаем развивать. Это даёт возможность привлекать более широкий круг клиентов. Кроме того, так как обязательный аудит должны проходить компании с определёнными финансовыми показателями, а это уже средний и крупный бизнес, то, проводя им аудит, мы можем в то же время таким компаниям предложить и другой широкий спектр необходимых консалтинговых услуг: и финансовых, и налоговых, и кадровых, и юридических, включая и такое актуальное направление, как сопровождение внешнеэкономической деятельности.

– **А как вам удалось собрать команду специалистов по такому широкому спектру услуг?**

– Как и для многих отраслей, для сферы консалтинга кадровый голод тоже актуален. Несмотря на это, мы никогда не снижали планку требований к сотрудникам, ведь в консалтинге, помимо профессиональных качеств, безусловно, должны быть хорошая стрессоустойчивость, умение коммуницировать с разными клиентами; и, принимая человека на работу, мы проводим многоуровневое тестирование. Не скажу, что собрать команду было легко, но мне есть чем гордиться: те, кто приходит, уже остаются с нами надолго, в компании практически нет текучки кадров. И тот костяк специалистов, который сложился на сегодня, способствует более быстрому погружению в работу новых сотрудников. И к тому же у нас все постоянно повышают свой уровень: вся наша работа связана с необходимостью отслеживания постоянных новшеств – изменений в законодательстве, судебной практике и так далее. Безусловно, много информации содержится и в открытых источниках, мы широко используем в своей работе правовые базы, но я всегда очень приветствую, если сотрудники высказывают желание пройти дополнительные курсы, посетить лекции, так как в нашем динамичном мире поддерживать высокий профессиональный уровень без постоянного образования или самообразования невозможно.

– **Недавно вы были награждены грамотой «За высокий профессионализм и активное содействие в защите прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в городе Москве». Расскажите, пожалуйста, об этом событии.**

– Наше сотрудничество с институтом уполномоченного по правам предпринимателей города Москвы в основном выстроилось в области налогового законодательства, сопровождения прохождения субъектами предпринимательской деятельности налоговых проверок, консультирования в области налогов, оспаривания результатов налоговых проверок и действий должностных лиц налоговых органов. И конечно, мы помогаем бизнесу на разных этапах, подключаемся на стадии проведения таких проверок, что является наиболее эффективным, так как ещё до момента составления каких-либо актов со стороны налоговых органов мы понимаем, как пройти эту проверку максимально чётко, нужно ли подкрепить какие-то документы дополнительными доказательствами и т. п. Также мы ведём дела, когда проверка уже завершена, и или занимаемся оспариванием её результатов в вышестоящем налоговом органе, или представляем интересы субъектов предпринимательской деятельности в судах. И то, что наша работа в этой сфере отмечена наградой, говорит о том, что делаем мы её успешно.

– **Каким вы видите дальнейшее развитие компании?**

– В первую очередь мы рассчитываем увеличить поток клиентов, что логично ведёт за собой и расширение штата, привлечение профессионалов из разных отраслей права. Ведь, в отличие от многих консалтинговых компаний, специализирующихся на конкретных услугах, мы умеем решать вопросы комплексно, с системным подходом.

Мы также планируем расширить сопровождение ВЭД, более глубоко погрузиться в эту нишу, с привлечением юристов-международников, имеющих опыт работы с иностранными юрисдикциями.

Кроме того, будем развивать комплекс консалтинговых услуг по сопровождению деятельности иностранных компаний, которые хотят выйти на российский рынок.

Отмечу, в какой сфере мы бы ни работали, специалистов «Юстиком» отличают индивидуальный подход к каждому клиенту, погружение в специфику его задач. «Зашить» какие-то шаблоны в свою работу несложно, но мы против шаблонов, так как стремимся стать ещё более интересными и полезными для наших клиентов.

**РАСКАЗЫВАЕТ
ВЕРНИКА ЛИТВИНЕНКО**

**Руководитель юридического
департамента**



Сегодня основные клиенты юридического департамента компании – владельцы бизнеса, которых мы сопровождаем от момента заключения договора с контрагентами, добросовестность которых мы полностью проверяем, как и условия самого договора.

Сопровождаем открытие филиалов и представительств как в России, так и за рубежом, сделки ВЭД, процедуры банкротства физических и юридических лиц. За последний год нарастили практику корпоративных споров. В целом за год через наш департамент проходит около тысячи соглашений, договоров, судебных дел. И каждый год, конечно, приносит массу кейсов, которыми мы можем гордиться.

СОЗДАЁМ ПРЕЦЕДЕНТЫ

В 2023 году мы выиграли судебное дело, опираясь на два определения Верховного суда. По сути, нами создан прецедент, так

как ранее такой практики по гражданским делам ещё не было.

Практика ВС указывала на возможность перехода обязательств должника в рамках дела о банкротстве по выплате капитализированных платежей кредиторам, перед которыми такой должник несёт ответственность за причинение вреда жизни и здоровью. Наше дело было уникально тем, что в отношении должника – причинителя вреда – дело о банкротстве не возбуждалось, должник был ликвидирован в 2016 году. Мы смогли доказать, что кредитор, которому причитались выплаты капитализированных платежей, не был надлежащим образом уведомлён о ликвидации должника, в связи с чем не мог дать согласия на переход прав требования к Российской Федерации. Суд встал на нашу сторону, и справедливость восторжествовала по прошествии практически семи лет: смог получить свою выплату не за счёт ликвидированного должника, которого уже не существует, а от Российской Федерации в лице Фонда пенсионного и социального страхования. По сути, ответчиком выступил государственный орган, который, казалось бы, не должен был нести ответственность, так как он не являлся причинителем вреда, но нам удалось добиться такого решения для клиента. И награда, которую компания получила, став почётным победителем в номинации «Разрешение споров в судах общей юрисдикции» в рейтинге «Право-300», во многом была получена благодаря этому кейсу. К слову, мы это дело вели абсолютно бесплатно, так как в данном случае нашим доверителем был пенсионер, и мы иногда берёмся за такие нестандартные случаи pro bono.

ТАКОЕ КИНО

В конце 2023 года нашей компанией было разработано и составлено объём-

ное соглашение о совместном российско-турецком производстве кинофильма, который на данный момент уже снимается в Стамбуле. В нём учтены интересы и российской, и турецкой стороны. Достичь баланса интересов было непросто, это был очень кропотливый труд, и договор составляет более 30 страниц. Но мы смогли найти оптимальные решения, что в дальнейшем позволит одной стороне использовать результаты интеллектуальной деятельности в рамках кинофестивалей, выставок и т. п., а второй стороне – получить прибыль.

ВОЗВРАЩАЕМ АКТИВЫ

Сегодня в работе нашего юридического департамента находится дело, связанное с возможностью вернуть активы, которые были заморожены американским банком. На данный момент мы закончили разработку стратегии и в ближайшее время приступим к её реализации. Речь идёт о совместном предприятии. Российская компания переводила деньги на биржу через российский банк, который после 2022 года попал под американские санкции, и платёж, который банк провёл по распоряжению нашего клиента юридического лица, он исполнил в соответствии с договорённостями, но активы нашего клиента остались заморожены. Фактически судебная практика складывается сейчас в пользу банков, а американский банк, естественно, не будет отвечать по российскому правопорядку, мы предложили клиенту интересную стратегию, благодаря которой можно добиваться удовлетворения своих требований через российские юридические лица, аффилированные с иностранным американским банком. Мы надеемся, что этим кейсом создадим очередной прецедент в российской судебной практике.

