



Юридическое агентство «СРВ»: 10 лет служения закону

Текст **Александра Быкова**

По людским меркам, десять лет – возраст подростковый. Но Юридическое агентство «СРВ», которое родилось 11 июня 1998 года, успело за десять лет не просто возмужать – вошло в число лидеров Южного федерального округа среди организаций аналогичного профиля.

О пройденном пути и планах на будущее рассказывает генеральный директор ОАО «Юридическое агентство «СРВ» Роман Валерьевич САВИЧЕВ.



– Давайте, Роман Валерьевич, оглянемся назад: думали ли Вы в июне 1998-го, что всего за десять лет Ваш бизнес приобретет такой размах?

– Честно говоря, не думал. Одно дело – времена непростые были. Если на Западе квалифицированное, на высоком уровне

юридическое сопровождение бизнеса – давно норма, то Россия только-только начинала тогда выходить на западные правовые стандарты. К тому же отечественное законодательство было несовершенным, нередко противоречивым, и защита интересов предпринимателей требовала немалых сил. А какие у нас силы имелись?! Это сейчас желающих работать в агентстве много.

У нас штат – 35 человек, и примерно столько же заявлений с просьбой принять на работу поступает за месяц. А в 1998-м... Весь персонал – я и моя жена, Лариса Валентиновна Савичева, коммерческий директор «СРВ».

Мы с ней 17 лет по жизни рядом идем, радости и беды на двоих делим. И становление агентства – это колоссальный путь, который мы тоже прошли вдвоем.

– Зато теперь уже и Ваша дочь к семейному бизнесу подключилась. Вот только не рановато ли? Совсем юная девушка еще Анна Романовна...

– Не рановато. Если пожелает в будущем выбрать профессию юриста, а это будет ее и только ее выбор, полученные сегодня знания и опыт очень помогут. Тем более Анна и сейчас многое знает и умеет: семьято у нас «юридическая»! Я, например, уже в 11 лет и работал, и зарабатывал. Жили мы с матерью, Прасковьей Григорьевной, ныне,

как ни горько это говорить, покойной, в поселке СНИИСХ, и жили небогато. Но и не так уж чтобы совсем бедно. Но я никогда не любил довольствоваться малым. И речь не только о приработках, я и школу окончил с золотой медалью. Одного высшего образования мне тоже «не хватило». В 1994 году с отличием окончил экономический факультет Ставропольской государственной сельскохозяйственной академии, а в 1996-м – Московскую государственную юридическую академию. К слову, при приеме на работу в агентство второе высшее, в дополнение к обязательному юридическому, образование у соискателя я рассматриваю как немалый плюс. Потому что на своем опыте убедился: в любой профессии, а в профессии юриста особенно, важны и нужны широкая эрудиция, знания в самых различных областях, высокий интеллект, кругозор. А людей с таким багажом найти непросто. Дипломированных юристов сегодня море, а вот грамотных специалистов – единицы. Приходят ко мне молодые люди с красными дипломами, и ладно – нет практики, но они нередко даже и в теории «плавают».

– А ведь кроме знаний ещё и моральные качества надо учитывать?

– Несомненно. Я очень ценю в людях надежность, верность фирме, преданность.

И предпочитаю работать с сотрудниками, которые умеют нестандартно мыслить, генерировать идеи. С такими, как заместители генерального директора Сергей Владимирович Клушин и Сергей Викторович Феров, как главный бухгалтер Людмила Ивановна Протасова, как начальник юридического отдела Виктория Валентиновна Анисимова и ее заместители – Елена Николаевна Иваницкая и Татьяна Борисовна Челнокова... Продолжать можно долго, и о каждом из сотрудников можно сказать много добрых слов. Например, Сергей Владимирович Клушин в свои 30 лет – один из самых известных в крае юристов, сотни судебных процессов за спиной, и в 80 процентах случаев он одерживает победу. Он, кстати, двухлетнего сына воспитывает и мечтает, чтобы и сын, когда вырастет, стал адвокатом... С людьми же безынициативными и разгильдяями я расстаюсь без сожаления. И уж совсем нетерпимо предательство – было, к сожалению, и такое, уволил человека сразу. Для адвоката интересы Клиента должны быть превыше всего.

– Тем более что сектор рынка услуг, где работает агентство «СРВ», тихим

и спокойным не назовешь. Приходится и в так называемых корпоративных «войнах» участвовать. И конкуренция, видимо, велика?

– Основным направлением деятельности ОАО «Юридическое агентство «СРВ» является представление интересов клиентов в арбитражных судах. И хотя очень часто мы ведем довольно громкие дела, связанные с переделом собственности, с банкротствами, которые обычно привлекают юристов, серьезных конкурентов, по моему мнению, у нас единицы. И это не похвальба, не бравада, это факт. Причем секрет не только в том, что «СРВ» квалифицированно и качественно обеспечивает разрешение арбитражных споров между юридическими лицами, а также налоговых, таможенных и иных административных дел. Комплексное юридическое обслуживание организаций на высоком уровне – альфа и омега нашего бизнеса. Сужу по опыту своих зарубежных коллег, с которыми довелось познакомиться в разных странах, в том числе и в США. Звучит парадоксом, но легального рынка юридических услуг у нас до сих пор почти нет, он в тени. Существует множество мелких фирм

– по два-три человека, а также «единоличники», среди которых есть хорошие, даже прекрасные адвокаты. Но их бизнес нельзя назвать устойчивым, он зависит от множества случайностей, поскольку цель – заработать сегодня, быстро и много – «сорвать» с клиента по полной программе, ибо в следующий раз он может и не прийти.

А «СРВ» – солидное, легальное, пользующееся авторитетом не только на Ставрополье, но и в пределах Южного федерального округа, а также в столицах, агентство.

– А что, в Москве и Питере нехватка своих адвокатов?

– Их там более чем достаточно, и конкуренция очень жесткая. Но работаем с компаниями, которые возглавляют выходцы с Северного Кавказа. Они именно нам доверяют, зная, что агентство «СРВ» не подведет и уж тем более не предаст. Причем, что характерно, мы и со столичными юридическими фирмами не «враждуем», наоборот, сотрудничаем. А вот в Дагестане и Северной Осетии, где мы в последние годы плотно работаем, ни «враждовать», ни сотрудничать по сути не с кем. Рынок юридических услуг как таковой не сформировался. И не



случайно в Дагестане мы имеем сейчас 25-30 арбитражных процессов. И суммы весьма крупные. Процесс в интересах МУП «Махачкалинские горэлектросети» – более полумиллиарда рублей. Причем у этого дела есть и социальная составляющая. Своими действиями мы защитили МУП от банкротства, а значит, и население Махачкалы в выигрыше.

– Так Вы ведь и в Ставрополе на благо города не раз работали. Имею в виду дело городского троллейбусного предприятия...

– Да, юридическое обслуживание в ходе процедуры внешнего управления – это наша работа. И не может не радовать, что с долгами ставшее банкротом Ставропольское муниципальное троллейбусное предприятие рассчиталось, и вновь созданное акционерное общество теперь может начать работу с чистого листа. Кстати, я и в краевой Думе, как депутат, этим вопросом занимался. И ликероводочному заводу «Стрижамент» мы и землю, и имущество вернули на сумму в десятки миллионов рублей. Так что и у него появилась возможность расплатиться с долгами, а значит, и перспектива появилась. А это тоже показатель эффективности нашей работы.

– А каково соотношение выигранных Вами и проигранных дел?

– Я бы погрешил против истины, утверждая, что мы вообще не проигрываем дела. А полную гарантию успеха вам может обещать только не порядочный, скажем мягко, или неграмотный юрист. Но проигранных процессов у нас значительно меньше, чем выигранных. Настрой на победу – нормальное состояние и мое, и сотрудников агентства. Мы готовы взяться и за совсем, казалось бы, бесперспективное дело, если оно имеет большой общественный резонанс, относится к числу так называемых громких. Более того, я нередко отказываюсь от дел, даже если за их ведение обещают немалые деньги, если дела простые, а значит, для меня неинтересные. Тем более наш опыт свидетельствует: и самое «провальное» вроде бы дело можно выиграть. Пусть для этого потребуется год, два, три...

– А не жаль столько времени на одно дело тратить?

– Время работает на нас, а мы работаем на людей, в нас верящих. И не было случая, чтобы мы это доверие обманули. Помню, одно дело вели более семи лет, и в конце концов выиграли процесс. Останавливаться на полдороге, опасаясь неудач, это не по мне. Надо дойти до Президиума Высшего Арбитражного суда? Дойдем! Как это было в случае, когда мы защищали интересы клиентов в споре о методике исчисления единого налога на вмененный доход. Наша победа сохранила тогда нашим Клиентам более миллиарда рублей. Да и общие цифры говорят о многом. За период с июня 1998 года по настоящее время с участием юристов нашего агентства рассмотрено более 5 000 дел по первой инстанции в арбитражных судах более 20 субъектов России, 292 дела в Федеральном арбитражном суде Северо-Кавказского округа, 22 дела в Высшем Арбитражном Суде Российской Федерации, 12 дел в Верховном Суде Российской Федерации.







– Поэтому, видимо, и от клиентов отбоя нет?

– Если в 1998-м, в год создания агентства, было всего 8 клиентов, то сейчас надёжного партнёра в «СРВ» видят более двухсот предприятий различного профиля, от сельскохозяйственных до поставляющих нефтепродукты. Для наглядности могу назвать некоторых из них: администрации Ставрополя и Махачкалы, ООО «Альфа-Эко-М», Северо-Кавказский банк Сбербанка РФ, ОАО «Концерн Энергомера», ОАО «Южная телекоммуникационная компания», ОАО «Рокадовские Минеральные Воды», ОАО «Ставропольнефтепродукт», ОАО завод «Аналог», ОАО «Монокристалл», ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ», ГУП СК «Ставрополькрайводоканал», ГУП СК «Региондорбезопасность», ОАО ЛВЗ «Стрижамент», ОАО «Связьинвест» – продолжать можно долго.

И я хотел бы поблагодарить всех наших Клиентов, юбилей нашего агентства – это одновременно и юбилей нашего с ними плодотворного сотрудничества.

– И две с лишним сотни партнеров, полагаю, не предел?

– Разумеется. Юридическое агентство «СРВ» в постоянном развитии. Причем очень существенный момент. В 2002-2008 годах агентство «СРВ» заключило 33 договора о сотрудничестве по оказанию клиентам

консультационных услуг юридического характера с юридическими компаниями Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Ростова, Воронежа, Волгограда, Астрахани и других промышленных центров России. Согласно условиям указанных договоров, Клиенты агентства «СРВ» получают возможность в рамках имеющихся договоров с агентством воспользоваться юридическими услугами других юридических компаний на территории различных субъектов Российской Федерации. Если же говорить о масштабах нашей деятельности... За 1998-2007 годы и за 5 месяцев 2008 года по результатам рассмотрения дел наших Клиентов арбитражными судами принято 1840 решений суда первой инстанции и постановлений суда апелляционной инстанции, в том числе 1166 судебных акта по делам, вытекающим из гражданских правоотношений, и 674 судебных акта по налоговым, земельным, таможенным и иным административным спорам. И не случайно Юридическое агентство «СРВ» по величине чистой прибыли вошло в число лидеров среди организаций аналогичного профиля в ЮФО.

– Но рынок юридических услуг не безразмерный! Да и менталитет наш со счетов не сбросишь: на Руси считают, что судиться – себе дороже.

– Не просто неверная – вредная это точка зрения: чем судиться с той же налоговой, допустим, инспекцией, лучше заплатить

неправомерно начисленный налог. Никто не спорит, отдавать в бюджет положенное по закону необходимо. Между прочим, наше агентство ежемесячно исправно платит налоги, и никаких недоимок, мы доходов своих не скрываем, полная прозрачность по части финансов. Но когда предприятие заставляет платить сверх положенного... Или когда весьма непростые процессы, которые сейчас происходят в экономике, ставят под удар бизнес... Обязательно надо обращаться с иском в суд! Во-первых, закон один для всех, включая и государственные структуры. А во-вторых, стоит ли собственными деньгами-то разбрасываться?! Нет своего квалифицированного юриста? Не страшно. У нас, например, работают специалисты такой квалификации, что шансы выиграть судебный процесс весьма и весьма высоки. Что же касается емкости рынка юридических услуг... На Западе удельный вес таких услуг достигает 8-10 процентов от валового национального продукта, а у нас – на порядок меньше.

Более того, у нас даже достоверной статистики на сей счет нет. Так что и на Ставрополье, и тем более в соседних регионах Северного Кавказа потенциал роста огромный.

И агентство «СРВ» намерено использовать его сполна. Зарубежная и отечественная практика давно доказали: юридическая служба предприятия – не та служба, которая может полноценно защищать интересы предприятия в

суде. Эффективно здесь может работать только такая специализированная, имеющая и соответственно подготовленные кадры, и большой опыт, юридическая фирма, как наше агентство, которое все знают и которому доверяют.

– А все началось с того, что молодой и перспективный менеджер «Росгосстраха» вдруг решил открыть собственное юридическое агентство...

– Почему это вдруг?! Я хорошо знал ситуацию и понимал: в условиях формирования рыночных отношений спрос на услуги грамотных, квалифицированных юристов, которые могли бы эффективно защищать интересы бизнеса, очень высок. Тем более что «прорех» и «нестыковки» в российском законодательстве в 1990-е было предостаточно. Когда мы начинали, все «заслоняло» материальное право со всеми его зафиксированными в федеральных законах противоречиями. А сейчас я, как адвокат, имею возможность работать и с удовольствием работаю по преимуществу на процессуальном «поле». Благо, процессуальное законодательство постоянно совершенствуется. Возьмите изменения, которые чуть менее года назад были внесены в Уголовно-процессуальный кодекс. Они кардинально изменили УПК РФ, и потому стало намного интересней работать.

Не так давно мы занимались довольно громким уголовным делом в отношении руководителей группы компаний, которых обвиняли в мошенничестве. Около двух десятков жалоб в суды подали, и дело было прекращено в связи с отсутствием состава преступления.

– А разве уголовные дела – тоже сфера Вашей деятельности?

– У нас широчайший набор предлагаемых клиентам услуг. Причем мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Хотим, в частности, более плотно заняться вопросами минимизации налогов предприятий. Кроме того, будем оттачивать до мелочей процедуру защиты интересов Клиентов в арбитражных судах. И здесь нас ожидает впереди много нового и интересного. Уже подготовлен проект нового Арбитражно-процессуального кодекса РФ. Повседневной реальностью скоро, видимо, станут и электронные суды, позволяющие осуществлять обмен документами через Интернет. А это не просто экономия времени, но и предельная открытость судопроизводства. Но вместе с тем мы планируем открытие в Ставрополе филиала агентства по обслуживанию физических лиц. Это и гражданские дела, и уголовные – данный сегмент рынка юридических услуг весьма перспективен: хотя в крае насчитывается более тысячи адвокатов, ниша по сути не занята.

А наш бренд раскручен, нас знают, и главная задача – подобрать толковых, состоявшихся специалистов и грамотно их расставить. Тем более что оказание юридических услуг – еще и бизнес, который надо не только понимать, но и чувствовать. Жизни без проблем не бывает, но нерешаемых проблем не существует. И причин опускать руки, пасовать перед трудностями тоже не существует. Перед трудностями пасует только слабый, сильный идет вперед.

– Такая позиция дает лишний повод отнести Вас к числу тех, кого на Западе обычно называют «self-made man» – человек, сделавший себя сам?

– Не надо меня ни к кому относить. Я очень благодарен маме, она вырастила меня таким, каков я есть. А в остальном... Если подниматься до высот философии, убежден: даже смерть – не повод отчаиваться, и после смерти человеку суждено жить – в потомках его, в его делах и свершениях. А если вести разговор о прозе жизни, то любой человек сам является кузнецом, как говаривали раньше, своего счастья. У меня есть моя семья, я работаю рука об руку с единомышленниками-профессионалами, передо мной открыт весь мир – мы с женой заядлые путешественники и уже объездили три десятка стран... И всё это не подарки судьбы. Удача никому не помешает, но главное – повседневная напряженная работа. За спиной уже 10 успешных лет, но ведь впереди – намного больше...



г. Ставрополь
ул. Маршала Жукова, 23
тел./факс: (8652)35-04-08
24-47-47, 37-19-19, 37-22-44

