

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

№ 14 (1006) Банкротствоот 04/04/17 (Частная практика)

Защита интересОН

«Роль эксперта-юриста — разработать стратегию и скоординировать работу большого количества подразделений, занимающихся защитой холдинга или корпорации», — считает Сергей Погребной, партнер Sayenko Kharenko



Сергей ПОГРЕБНОЙ: «Корпоративная безопасность для нас — это одна из ключевых специализаций»

Об особенностях практики разрешения споров в **Sayenko Kharenko** и локомотиве этой практики — комплексных решениях в сфере корпоративной безопасности «Юридической практике» рассказал партнер фирмы **Сергей Погребной**.

— Благодаря чему практика разрешения споров заняла одно из центральных мест на украинском рынке юридических услуг?

— Сама жизнь способствовала этому. События в стране не развивались плавно и поступательно. До 2004 года все было ровно, предсказуемо и стандартно. Далее ситуация изменилась — не каждая страна за столь короткий период времени способна пережить две революции. А ведь каждая революция — смена политических команд, смена олигархов. У нас невероятное количество новых политических партий, появляются новые политические лидеры, после 2014 года публичные лица вообще все новые. Это неизбежно отражается на конфигурации бизнеса. Все это влечет за собой перераспределение собственности, финансовых потоков, политического влияния. Конфигурация рынка меняется, и юристы принимают во всех этих процессах самое непосредственное участие.

— Что дополняет классическое представительство в судах? Какой перечень услуг вы подразумеваете под практикой разрешения споров?

— Я пришел в Sayenko Kharenko в 2011 году. За эти шесть лет наша узкая судебная практика эволюционировала и сейчас объединяет пять направлений: судебное представительство, защита по уголовным делам (White-Collar Crime), разрешение конфликтов, защита инвестиций и корпоративная безопасность.

— Почему разрешение конфликтов вынесено отдельно?

— Конфликты необязательно разрешаются в судах, это может быть переговорный путь, медиация, использование инструментов PR и GR. Возьмем, к примеру, конфликты между застройщиком и общественностью — в судах они практически не решаются. Соответственно для нас направление разрешения конфликтов — это в большей мере искусство переговоров, конфликтология, социология, кризисные коммуникации, медиация. И всем этим занимаются юристы, потому что любой конфликт в итоге заканчивается подписанием юридического документа.

— А почему инвестиционными проектами занимается именно практика разрешения споров?

— К сожалению, сейчас любой крупный инвестиционный проект начинается со спора или конфликта, включая потенциальные конфликты вокруг объекта инвестирования. Найти абсолютно чистый актив очень сложно. И если инвестор выходит на рынок без поддержки местной юридической фирмы, он практически обречен.

— Есть ли примеры бесконфликтных инвестиционных проектов?

— Наверное, есть, но в моей практике такие не встречались.

— Как услуги в сфере корпоративной безопасности выделились в отдельное направление вашей практики?

— как отдельное направление корпоративная безопасность появилась и стала развиваться скорее всего благодаря опыту, который я приобрел за последние 25 лет. В Sayenko Kharenko мы смогли конвертировать этот опыт в уникальный продукт, который сегодня предлагаем нашим клиентам.

Корпоративная безопасность — очень емкое понятие, включающее в себя практически все возможные проблемные ситуации, с которыми может столкнуться бизнес и в которых ему потребуется помощь, в том числе юристов.

Вместе с коллегами мы создали Ассоциацию профессионалов корпоративной безопасности (АПКБ), активно ее развиваем, рассматриваем возможность создания на ее базе площадки для продвижения интересов всего рынка безопасности в стране. Корпоративная безопасность для нас — это одна из ключевых специализаций.

— Можно ли полноценно защитить бизнес силами только юридической фирмы?

— Однозначно нет.

— С кем вы в таком случае сотрудничаете?

— Наши основные партнеры — компании и эксперты, которых мы привлекаем в Ассоциацию: охранные фирмы, телохранители, детективные компании, фирмы, занимающиеся технической защитой информации, корпоративной разведкой, фирмы, работающие с полиграфом, PR-агентства, кадровые агентства.

— Привлекаете ли вы юридические фирмы к аутсорсингу?

— Как правило, нет. Мы можем привлечь адвокатов в случае проведения массовых оперативных мероприятий — десяти одновременных обысков, к примеру. У нас есть постоянные партнеры, известные адвокатские компании, в профессионализме которых мы уверены и которых по согласованию с клиентом можем привлечь.

— В достаточно разношерстной компании специалистов разного профиля, работающих над корпоративной безопасностью, какова роль юридической фирмы?

— Юристам отведена центральная роль, поскольку они видят наиболее широкую картину и могут структурировать рынок корпоративной безопасности. Эта идея и подтолкнула меня к созданию АПКБ. Под структурированием я имею в виду, в частности, подготовку нормативной базы и принятие законов, связанных с корпоративной безопасностью. Есть четкий перечень законов, необходимых рынку: о частной детективной деятельности, о частных военных компаниях, о негосударственных службах безопасности, об оружии, о коммерческой и конфиденциальной информации. Мы поставили перед собой задачу в ближайшие пять лет способствовать принятию этих законов. Как юристы мы пишем соответствующие законопроекты, координируем усилия отраслевых экспертов. Все это стало возможно только благодаря созданию такой платформы, как АПКБ.

Если же речь идет о конкретном практическом кейсе, то роль эксперта-юриста — разработать стратегию и скоординировать работу большого количества подразделений, занимающихся защитой холдинга или корпорации.

— Есть ли у вас конкуренты как на юридическом рынке, так и на рынке безопасности?

— Если говорить исключительно о судебной практике, конечно же, конкуренты есть. Однако я не слышал, чтобы кто-то еще столь комплексно подходил к вопросам обеспечения корпоративной безопасности. Для того чтобы быть конкурентом, нужно соединить тот жизненный опыт, который есть у меня: опыт человека, выросшего в семье военных, окончившего военное училище, отдавшего девять лет флоту и прошедшего две боевые службы, самостоятельно создавшего охранный предпринимательский проект, потом — юридическую фирму, много лет участвовавшего в антирейдерской защите бизнеса и выстроившего успешную судебную практику, — и усилить весь этот багаж тем спектром возможностей, который предоставляет Sayenko Kharenko. Скажу честно: конкуренции я не ощущаю.

— А можете привести примеры конкретных дел?

— Особенность данного направления в том, что вся информация о сопровождаемых проектах является строго конфиденциальной.

— Как в таком случае можно заниматься продвижением продаж своих услуг?

— Исключительно по рекомендациям клиентов. Корпоративная безопасность — сегмент рынка, в котором ты никогда не получишь клиента через PR. Только прямое общение.

— Какие услуги пользуются спросом, какие нестандартные решения вы можете предложить клиентам?

— Сейчас наиболее активны НАБУ и СБУ, они обеспечивают работой бизнес-адвокатуру. Соответственно, сейчас очень востребованы услуги в сфере защиты по уголовным делам. Наша отличительная черта — уголовные производства, в которых мы участвуем, до суда не доходят. Когда мы беремся за сопровождение дела, мы уверены, что наш клиент не виновен в том, что ему инкриминируют (естественно, после детального анализа ситуации). Это сейчас практика начала меняться, а еще год-два назад количество оправдательных приговоров составляло от 0,2 до 2 %, то есть любой человек, попавший в суд, априори получал приговор. А проигрывать мы очень не любим (*улыбается*).

На самом деле запросы очень разные. Мы ведем сложные проекты, требующие нестандартных решений, необязательно юридических. Они все находятся на стыке юриспруденции, кризисных коммуникаций, GR, требуют взаимодействия с широким кругом лиц. Это намного больше, чем просто юридическое сопровождение.

— За какой проект вы не возьметесь?

— Я никогда не возьмусь за аморальное дело. Я верующий человек, и для меня моральность — один из самых важных жизненных принципов.

— Как вы в целом оцениваете реформы, реализуемые в правоохранительной сфере?

— Хочется пошутить, но шутка выйдет грустной. У меня взгляд достаточно прагматичный. Я государству в свое время отдал девять лет. Теперь я защищаю людей, занимаюсь бизнесом, создаю рабочие места. Это мой вклад.

Для того чтобы оценить, насколько реформы успешны, надо изучать, анализировать статистику. Если судить только по заголовкам в СМИ, то складывается впечатление, что реформы не удаются. По моему мнению, у нас полностью утрачена правопреемственность во всех правоохранительных органах. К сожалению, возможности и опыт старого оперативного состава не используются ни в одной из служб. С другой стороны, при оценке эффективности реформ нужно учитывать и неразрешенный геополитический конфликт.

— Чего вы ждете от нового Верховного Суда?

— Как правило, мы надеемся на лучшее, а получается как всегда. С тех пор как я ушел со службы, надеюсь лишь на себя, друзей и семью. На государство лично я не надеюсь. Человек не выбирает время, Родину и родителей. Украина — отличная страна, но украинское государство развивается независимо от наших желаний и представлений. Вместе с тем каждый из нас на своем уровне может пытаться что-то улучшить. Я надеюсь, что новый Верховный Суд будет профессионален и не подвержен политическому влиянию, что он будет заниматься построением судебной системы и формированием более логичной, естественной и прогнозируемой судебной практики. Без единой позиции Верховного Суда судебная система в стране обречена.

(Беседовал **Алексей НАСАДЮК**,

«Юридическая практика»)