

ПАРТНЁРСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО БИЗНЕСА: ИСТОКИ, ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ

Д.В. Штыков

ООО «Юридическое бюро «Падва и Эпштейн», г. Тверь

Настоящая статья открывает собой цикл работ, посвящённых современным моделям и способам построения юридического бизнеса. В ней осуществляется общее ознакомление с партнёрской моделью развития юридического бизнеса, раскрываются её характеристики и понятие. Кроме того, сделан небольшой экскурс в историю развития юридического партнерства, а также приведены конкретные примеры современных юридических компаний, построенных на основе партнёрства и являющихся лидерами современного российского юридического бизнеса.

Ключевые слова: юридический бизнес, партнёрство, партнёрские соглашения, управление юридической фирмой, специфика партнёрства в юридическом бизнесе, понятие партнёрства в юридическом бизнесе.

Партнёрство в совершенно различных своих проявлениях всегда являлось и продолжает оставаться ключевым условием развития любого бизнеса. Это может быть партнёрство внутри одной компании между её совладельцами, партнёрство с внешними контрагентами в цепочке сбыта и производства и даже внешнеэкономическое партнёрство между корпорациями и странами. Целью любого партнёрства в бизнесе всегда должно являться взаимовыгодное сотрудничество, нацеленное на достижение стратегических целей и, как следствие, извлечение прибыли.

Не является исключением и юридический бизнес, который в ходе своего становления возвел партнёрство в основу развития и, возможно, как никакой иной бизнес, сумел создать и выстроить присущую своим особенностям сложную, эффективную и системообразующую модель бизнеса, основанного на партнёрстве.

В целом под понятием партнёрства в юридическом бизнесе принято понимать модель управления юридической фирмой, при которой работники юридической фирмы делятся на наёмных сотрудников и партнеров. Партнёры, в свою очередь, управляют фирмой и участвуют в распределении прибыли.

На западе институт партнёрства существует давно и сейчас отражает не просто форму организации адвокатских компаний, а структуру управления юрбизнесом [2].

Сам по себе институт партнёрства в юридическом бизнесе берёт своё начало в странах англо-саксонской системы права: «Организация

юридической фирмы в форме партнерства уходит своими корнями в историю английского права, в котором традиционная роль барристера (адвоката, имеющего права выступать в судах) заключалась в том, чтобы быть “персональным представителем” своего клиента и избегать какого-либо конфликта интересов. Именно поэтому ему запрещалось объединять усилия с другими адвокатами – юристу следовало вести дела своих клиентов индивидуально. Будучи воспринята представителями другого государства – американской республики, идея “личного представителя” видоизменилась. Американское право практически с самого начала отказалось от представления, что адвокат должен практиковать индивидуально, но при этом оставило требование о его личной ответственности перед клиентами за свои действия. Единственной организационно-правовой формой, в которой такое личное участие сочеталось с полной ответственностью адвокатов, как раз и было партнёрство. В конце XIX и начале XX в., в период, когда начали образовываться объединения юристов на уровне штатов (State Bar Associations), модель партнёрства как основная форма организации юридической практики, доказавшая свою эффективность, получила повсеместное распространение в США» [1].

Появившаяся в Англии и США такая система получила своё развитие во всем мире, в том числе и в России.

В нашей стране первые партнёрства в юридическом бизнесе возникали одновременно с появлением этого самого юридического бизнеса в начале 90-х гг. XX в. К пионерам такой модели можно отнести, например, такие компании, как юридическая фирма «АЛРУД», основанная в 1991 г. (<https://www.alrud.ru/history>), «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнёры» (<https://mzs.ru/ru/>) (1991), Юридическая фирма «ЮСТ» (<http://yust.ru/company/>) (1992), Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнёры», созданное в 1993 г. (<https://epam.ru/ru/pages/about>). С тех пор указанные компании не только не отказались от партнёрской модели бизнеса, но и значительно расширили состав партнёров и занимают лидирующие позиции на юридическом рынке России.

В целом же сегодня подавляющее большинство заметных юридических компаний в стране построено именно на принципе партнёрства, который простыми словами можно сформулировать как формулу, согласно которой фирма управляется партнёрами, которые распределяют между собой прибыль.

Указанное наглядно подтверждается международными и российскими рейтингами юридических компаний. В качестве национальных необходимо отметить рейтинг «Право-300» (<https://300.pravo.ru/>), формируемый информационным порталом «Право.ru» (<https://pravo.ru/>), и ежегодное исследование «Лидеры рынка юридических услуг» (<https://www.kommersant.ru/doc/4267845>),

формируемое Издательским домом «Коммерсант» (<https://www.kommersant.ru/>), а среди международных – рейтинги The Legal 500 (<https://www.legal500.com/c/russia/>) и Chambers and Partners (<https://chambers.com/>).

Обратившись к указанным рейтингам и сайтам их участников, увидим что на большинстве из них представлена подробная информация о партнёрах компании.

Указанное подтверждает, что модель построения юридического бизнеса у лидеров отрасли основана на партнёрской схеме. Такая схема получила признание и в настоящее время является безоговорочным лидером построения юридического бизнеса как в России, так и за её пределами.

При этом необходимо отметить, что в рамках указанной партнёрской схемы компании сильно отличаются друг от друга по совершенно различным критериям, начиная от принципов построения и видов партнёрства и заканчивая моделью распределения прибыли.

Далее необходимо определить, что же вообще мы понимаем под партнёрством в юридическом бизнесе и чем оно отличается от партнёрства в бизнесе в целом, т.е. выделить из общего частное и тем самым определить специфику исследуемого вида партнёрства.

Говоря в целом о партнёрстве, мы подразумеваем модель построения юридической фирмы, управляемой двумя и более людьми, которые и именуются партнёрами, ведь если она управляется одним человеком, то его вряд ли можно назвать партнёром, он в этом случае единственный собственник, но не партнёр в понимании настоящей статьи. Кроме того, обязательным элементом партнёрства в юридическом бизнесе принято считать участие партнёров, тем или иным образом (прямо или косвенно), в распределении прибыли, в принятии ключевых решений, оказании услуг. То есть под партнёрством в юридическом бизнесе принято понимать модель управления юридической фирмой, форму построения бизнеса.

В чем же заключается специфика партнёрства в юридическом бизнесе в отличие, например, от иных сфер предпринимательской деятельности? Представляется, что можно выделить следующие ключевые различия.

Во-первых, в юридическом бизнесе партнёры не только управляют фирмой и принимают стратегические решения, но и непосредственно занимаются оказанием услуг, которые приносят прибыль фирме, в отличие, например, от производственных или торговых компаний, в которых собственники бизнеса не стоят у станка, вытачивая детали, или за прилавком, продавая товары, для извлечения прибыли. То есть партнёры, как правило, остаются юристами и продолжают работать в качестве юристов.

Во-вторых, общепринятым этапом развития юридической фирмы является прием новых партнёров, которые могут прийти извне, либо вырасти внутри компании. Иными словами, если юридическая компания растёт и развивается, то прием новых партнёров — это вопрос времени, но вопрос, который обязательно встанет перед уже имеющимися партнёрами, как минимум из-за того, что ключевые сотрудники компании рано или поздно поставят вопрос о своем партнёрстве в фирме. В остальном же бизнесе, напротив, известна масса примеров, когда с момента своего основания состав партнёров (собственников) оставался неизменным на протяжении всего времени существования компании.

В-третьих, партнёрство неразрывно связано с личностью партнера и его деятельностью. Соответственно, такое право является персональным и, как правило, не может быть продано или передано, например, наследникам. Указанное отличие свойственно не только юридическому бизнесу, но и всем услугам в целом. Однако именно в юридической отрасли указанная черта выражена особенно сильно, так как статус партнёра неразрывно связан с индивидуальными умениями, навыками, талантами партнёра, которые не могут существовать отдельно от него и, как следствие, не могут отчуждаться, равно как и статус партнёра.

Исходя из изложенного, можно попробовать дать следующее определение партнёрству в юридическом бизнесе: партнёрство в юридическом бизнесе – это модель управления юридической фирмой и построения юридического бизнеса, при которой фирма управляется двумя и более лицами, именуемыми партнёрами, участвующими в распределении прибыли, непосредственном оказании юридических услуг в рамках этой фирмы, а также подразумевающая возможность и/или неизбежность принятия новых партнёров в ходе развития фирмы.

Список литературы

1. Лако Мария Партнерство в юридических фирмах: навстречу деньгам [Электронный ресурс] // Юридический бизнес. 2010. URL: <http://www.legal-business.ru/panorama/biznes/1728-partnerstvo-v-yuridicheskikh-firmakh-navstrechu-dengam> (дата обращения: 18.01.2021).

2. Партнеры в юрфирмах: как они зарабатывают [Электронный ресурс] // URL: <https://pravo.ru/story/209870/> (дата обращения: 18.01.2021).

Об авторе:

ШТЫКОВ Дмитрий Викторович – кандидат юридических наук, руководитель юридического отдела Юридического бюро «Падва и Эпштейн»; e-mail: konakovo-2003@yandex.ru

THE PARTNERSHIP MODEL OF DEVELOPMENT OF LEGAL BUSINESS: THE ORIGINS OF THE CONCEPT, FEATURES

D.V. Shtykov

LLC "Legal bureau" Padva and Epstein", Tver

This article opens a series of works devoted to modern models and methods of building a legal business. It provides a general introduction to the partnership model of legal business development, reveals its characteristics and concept. In addition, a small excursion into the history of the development of legal partnership is made, as well as specific examples of modern law firms built on the basis of partnership and being the leaders of modern Russian legal business are given.

***Keywords:** legal business, partnership, partnership agreements, management of a law firm, the specifics of partnership in the legal business, the concept of partnership in the legal business.*

About author:

SHTYKOV Dmitry – PhD, Head of the Legal Department of the Law Office "Padva and Epstein"; e-mail: konakovo-2003@yandex.ru

Штыков Д.В. Партнерская модель развития юридического бизнеса: истоки, понятие, особенности // Вестник ТвГУ. Серия: Право. 2021. № 1 (65). С. 33 – 37.