



Личная конституция Юлия Тая

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР АБ «БАРТОЛИУС»,
ЧЛЕН СОВЕТА АП МОСКВЫ, К. Ю. Н., 39 ЛЕТ

Наше бюро **кровь от крови и плоть от плоти мгушное**. Оно было создано без меня, тремя моими товарищами — тоже выпускниками МГУ, которые учились на год старше, — Дмитрием Проводиним, Ильей Перегудовым и Алексеем Басистовым. В 2001 году я присоединился в качестве управляющего партнера. Из адвокатских структур был только я один, они все работали в реальном секторе.

Так, как мы создавали «Бартолиус», сейчас бюро не создаются. Сейчас большая конкуренция, нужно быть знающим, опытным. А тогда было выжженное поле, не было ничего. Старые адвокаты не знали нового законодательства, не были готовы к быстрым изменениям. Новое поколение только формировалось.

Мы были молодыми, умными, амбициозными и вели проекты, которые исчислялись сотнями миллионов долларов. Речь шла о банкротствах, корпоративных конфликтах.

Я сейчас не могу объяснить, какой уровень безумия был у наших клиентов, когда они отдавали двадцатилетним пацанам такие проекты. Это странно, но это было так. Мы знали новый ГК, новый закон об АО. У нас был очень гибкий ум и, главное, полное отсутствие страха.

Мы не боялись ни физического насилия, ни поражений в суде. Нас возили в бронированных автомобилях, охраняли люди с автоматами, нам постоянно угрожали.

Но нам было абсолютно нечего терять. У нас не было жен, детей. У нас тогда вообще ничего не было, поэтому мы были готовы на все.

Мы работали без страховки. Перемещались по всей России. Это было 7–10 перелетов в неделю. Это была работа 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году. Тогда так работали все, кто решился создать что-то свое.

Не обидно, если кто-то скажет, что я плохой управленец. Гораздо хуже, если кто-то скажет, что я плохой человек

Хорошие юристы знают практику, а лучшие ее создают. Эту фразу я придумал для нашего сайта. Так вот в то время мы создавали прецеденты, нарабатывали практику. Нас молодых, но опытных привлекали к написанию каких-то законов, к формированию правовых позиций.

Наш уникальный продукт — победы. Наш конек — банкротство и корпоративные практики. В банкротстве встречаются все отрасли. Это требует широчайшего спектра знаний.

Но безусловно, есть специализации, профессиональные интересы: уголовное право, недвижимость. У нас был большой блок по налоговым спорам. Это было еще до того, как налоговый либерализм превратился в налоговый

геноцид. Понятно, что цель налогов — это наполнение госбюджета, но тогда это достигалось не любыми способами.

В начале 2000-х была ситуация настоящего налогового права, когда, если ты действительно прав, ты побеждал в суде. Этот хороший период закончился. На налоговые споры стало уходить больше вре-

мени, клиенты реже обращаются в суды, в связи с чем практика автоматически уменьшилась, но остается сильной.

У нас 40–60 судебных заседаний в неделю. Это тысячи заседаний в год. Мы ничем больше не занимаемся. К нам обычно приходят тогда, когда проиграли во всех инстанциях или отказали десятки наших коллег, сказав, что нет вариантов.

Мы ищем креативные решения, придумываем то, до чего другие не додумались, используем доказательства так, как никто не догадался их использовать. Мы беремся за безнадежные кейсы и выигрываем.

Ни одно другое адвокатское бюро, насколько мне известно, не имеет

такой обширной практики в Верховном суде. За три года существования Экономколлегии у нас уже было 16 дел.

Все партнеры прилагают все возможные усилия, чтобы не увеличиваться. Но так или иначе мы все равно растем. Сейчас у нас более 40 юристов и офис больше 70 че-

Адвокаты — люди умные, амбициозные. Ими сложно управлять. Но у меня есть любимая фраза из Булгакова: «Как это Вам, Филипп Филиппыч, удалось подманить такого нервного пса? — Лаской, лаской».

Перефразируя, могу сказать, что с харизматами можно работать только с симпатией, уважением,

К счастью, у партнеров есть расширенный круг социальных возможностей. Мы можем одним звонком сделать то, что не может сделать никто. И эти звонки делаются, если они ради нашего человека.

Наши юристы никогда не приводят клиентов. Но мы их финансово мотивируем так, чтобы они были довольны. Все бонусы проектные.

Если у нас по проекту успех — все юристы получают свою долю. Когда в жестких структурах есть оговоренные проценты, то из-за них могут возникать противоборства.

Многие могут недорабатывать, считая, что у меня 3 процента, а у него 20, так пусть он и работает. Человек начинает думать не о результате, а о цифрах, а мы формируем команду.

Аллегорически все виды компаний делятся на два вида: кокос и персик. Классический пример персика — это риелторы. Они вовне сама нежность, а ближе к своей сути становятся мегатвердыми. У персика внутри, как известно, косточка. Между собой они стараются обхитрить, увести клиента.

Наше бюро на фронте со всеми воюет, мы в постоянном противостоянии, наша жизнь — это конфликт. А дальше с нашими клиентами мы мягче, с нашими друзьями и коллегами еще мягче, а внутри бюро у нас молочко просто. Нуга и нежность.

Я не управленец. Я профессионал в адвокатуре. Управлению меня только жизнь учит. Я действую ин-

туитивно. Поэтому мне не обидно, если кто-то скажет, что я плохой управленец. Гораздо хуже, если кто-то скажет, что я плохой человек.

Мы увольняем людей, когда они потеряли мотивацию. Но почти за 20 лет — это считаное количество. И почти все они устроены мной же в другие структуры. Мы расстались с ними не потому, что они непрофессиональны. Они просто утратили энергию, драйв, чтобы работать в адвокатском бюро «Бартолиус».

У нас все жестко, постоянная война, ристалище, миксфайт. Тут нужно иметь какую-то особую

энергетику. Она не плохая, не хорошая, просто она сверхзаряженная.

У нас есть понятие смертных грехов. Это не прийти на процесс, не взять с собой доверенность, что, по сути, одно и то же, и передать интересы клиента. Не в прямом смысле перейти на другую сторону, но подвести его. Все остальное лечится.

Я до сих пор живу в судах. И все наши партнеры тоже. Я знаю, что во многих бюро партнеры уже десятилетия не ходили в суд. Когда коллеги видят, что я с ними в поле,

мы в одном окопе сидим и отстреливаемся, это вызывает уважение. А я заодно вижу, кто из них в чем силен, а в чем слаб. Никто не бывает силен во всем.

У нас нет маркетинговой стратегии. У нас пиар-директор появился совсем недавно. Мы постоянно судимся, у нас нет времени себя рекламировать.

Если человек пришел к нам, значит, он достоверно знает, кто мы такие и что мы можем. Мы используем это только в ценовом плане: занимаемся меньшим количеством дел за большие деньги. ■

Лучшие наши учителя — это наши оппоненты. Они совершенно искренне нас не любят и нужно уметь держать удар

ловек. Постоянно появляются новые проекты, за которые нельзя не взяться.

Мы никогда не искали новых юристов. Мы просто встречали людей, с которыми хотели работать, и приглашали их. Это мог быть оппонент в суде, крутой юрист в регионе или просто мой талантливый студент.

Я говорю о практиках, но у нас нет жесткого деления. Все юристы подчиняются всем партнерам, а на проекты мы формируем команды. Они уже естественным образом нарабатываются, и я могу точно сказать, кому в этом офисе с кем хорошо работается. Всегда хочется добиться синергии: один лучше пишет тексты, другой хорошо выступает, третий креативен.

признанием их работы, мыслей, советов.

Я искренне ценю тех, с кем работаю. По-настоящему, без этих межджерских примочек. А они в ответ уважают меня.

У меня есть привычка ужинать с коллегами. Или обедать. Или просто выпить чашку кофе или прогуляться. Я это делаю не чтобы узнать что-то об их личной жизни. Мне важно понимать, как они себя чувствуют, чем живут, что их беспокоит. Я знаю, когда моим сотрудникам больно, когда у них беда или, наоборот, радость.

Мы защищаем сотрудников от многих проблем. Противостояние с государством, какие-то бытовые сложности, финансовые дела.

Главный журнал по учету в строительстве

Обучение в Высшей школе Главбуха по программе **Главный бухгалтер строительной компании** включено в подписку

Соответствует профстандарту «Бухгалтер», 120 часов, за прохождение — удостоверение о повышении квалификации

Быстрая подписка
8 800 222-15-72

