

Современные тенденции в юридическом бизнесе России



Андрей Городисский,
Управляющий партнер
АБ «Андрей Городисский
и Партнеры», адвокат

Современные тенденции в развитии российского юридического бизнеса в значительной степени (если практически не полностью) определяются и формируются той ситуацией, которая сложилась в экономике нашей страны в 2009 году в связи с мировым финансовым кризисом. Многие подходы, которые использовались юридическими фирмами при определении стратегии развития их бизнеса и при оценке результатов, больше не являются актуальными и, скорее всего, не будут применяться в полном объеме в ближайшие два-три года. Будучи полностью производным и зависимым от уровня экономического развития страны и функциональным по своей природе, юридический бизнес испытывает те же проблемы, что и другие отрасли экономики. Вслед за стремительным спадом производства и инвестиционной активности сократился и объем рынка юридических услуг. По разным оценкам, за последние месяцы он потерял 15-25% по сравнению с 2007-2008 годами, а в некоторых секторах уменьшение составляет 30-40%. Падение объемов корпоративного консалтинга связано во многом с коллапсом рынка капитала и снижением количества и качества сделок по слияниям и поглощениям. Кроме того, мы наблюдаем прекращение или замораживание осуществляемых инвестиционных проектов в области строительства коммерческой и промышленной недвижимости. Именно размещение акций и облигаций российских эмитентов на фондовых рынках в России и за рубежом, сделки M&A и различного рода проекты, связанные с инвестициями в недвижимость, в силу многоплановости и сложности, требовали участия в них большого числа высококвалифицированных юристов – специалистов в различных областях права – и были самыми масштабными для клиентов и приносящими наибольшую часть доходов юридическим фирмам в докризисные годы.

Под влиянием кризиса на рынке юридических услуг отчетливо просматриваются следующие тенденции, сформировавшиеся в последние месяцы.

Во-первых, существенно изменились структура и содержание заказов клиентов юридическим фирмам. С учетом общей стагнации в деловой активности с одной стороны и ростом напряженности между деловыми партнерами в связи с массовым неисполнением финансовых обязательств, с другой, растет число поручений, касающихся урегулирования, реструктуризации и взыскания долгов. Как это и ожидалось практически всеми экспертами в начале года, клиенты все чаще поручают своим внешним юристам инициировать процедуры банкротства компаний-должников. Кроме того, увеличивается число задач по представлению интересов корпоративных клиентов в судах в связи с исками уволенных работников. Ожидается появление дел, связанных с новым для нашей юридической и судебной практики явлением – массовыми увольнениями. Также предвидится рост числа исков по оспариванию решений налоговых и таможенных органов, которые зачастую слишком рьяно пытаются внести свою лепту в уменьшение дефицита бюджета.

Во-вторых, абсолютно все корпоративные клиенты, следуя принятой в условиях кризиса политике минимизации операционных расходов, настоятельно рекомендуют своим внешним юристам уменьшить бюджеты оказываемых услуг. Надо отметить, что эти рекомендации и просьбы, как правило, имеют характер «предложения, от которого нельзя отказаться». При этом данная тенденция присуща как российским компаниям, так и крупнейшим международным корпорациям, осуществляющим коммерческую деятельность в России. Юридические фирмы практически могут забыть на ближайшее будущее о применении почасовых ставок для расчета гонораров – сегодня клиентов интересуют в подавляющем большинстве случаев твердые бюджеты при отсутствии каких-либо оговорок (либо с минимальными оговорками), позволяющих увеличить его в связи с изменением объема работ или возникновением непредвиденных об-

стоятельств, в результате которых юристы были вынуждены сделать определенную дополнительную работу. Почасовые ставки по-прежнему указываются во многих заключаемых сейчас соглашениях на оказание правовой помощи, но используются зачастую лишь самими юридическими фирмами для внутренней работы по формированию предлагаемого клиенту бюджета, а не как основа для расчетов с ним.

В-третьих, существенно выросла конкуренция на рынке юридических услуг. Ее уровень зависит от общей ситуации в экономической сфере, и сейчас, в условиях кризиса, он, как никогда в России, очень высок. Рынок юридических услуг всегда был и будет «рынком клиента», но в нынешних обстоятельствах он особенно благоприятен для корпоративных клиентов, которые имеют широкие возможности для оптимального выбора внешних консультантов. Сегодня многолетнее разноплановое сотрудничество юридической фирмы с таким клиентом уже не является гарантией получения от него очередного заказа, а служит во многих случаях лишь предпосылкой для того, чтобы он в первую очередь обратился в нее с просьбой о предоставлении коммерческого предложения. Как правило, юридические департаменты компаний одновременно пользуются услугами нескольких юридических фирм, распределяя между ними работу, исходя из соответствия профессиональной специализации конкретной фирмы выдаваемому заданию и в зависимости от ее ценового предложения по выполнению данного задания. Такой подход использовался корпоративными клиентами и в прошлые годы, но это происходило не на столь постоянной основе, как сейчас. Практически все внутренние юристы компаний определяют внешнего консультанта для выполнения того или иного существенного заказа по результатам проводимых тендеров. При этом такие параметры, как деловая и профессиональная репутация юридической фирмы, не играют решающей роли, т.к. для участия в тендере приглашаются фирмы соответствующего данному проекту уровня, который определяется в результате проводимой заранее аналитической работы. Главными критериями определения победителя являются стоимость юридических услуг и предлагаемые новые технологии для решения правовых задач, поставленных клиентом.

В-четвертых, значительно повысилась требовательность корпоративных клиентов к качеству оказываемых

юридических услуг, профессиональному уровню работающих по их проектам юристов, к их способности незамедлительно реагировать на запросы, выполнять одновременно и в сжатые сроки несколько заданий, а также к инфраструктурному обеспечению их работы. Сегодня юридические фирмы, состоящие из «трудяг-многостаночников», по-прежнему пользуются уважением у корпоративных клиентов, но предпочтение все больше отдается тем, которые способны в зависимости от специфики того или иного проекта формировать команды юристов, состоящие из узкоспециализированных профессионалов, каждый из которых очень глубоко знает свою область и одновременно обладает широким профессиональным кругозором. Это прежде всего связано с постоянным развитием и усложнением нашего законодательства и расширением правоприменительной практики. Сейчас юристу все труднее поддерживать уровень высококлассного компетентного специалиста более чем в одной-двух областях, и поэтому узкая специализация становится все более доминирующим направлением в развитии практики ведущих юридических фирм.

В-пятых, перед юридическими фирмами со всей очевидностью встала задача не только сохранить без потерь созданные практики, но и занять более существенное место на российском рынке юридических услуг, используя свои конкурентные преимущества перед международными юридическими фирмами. Практически все ведущие российские юридические фирмы активно работают над созданием новых технологий и подходов в развитии и менеджменте своего бизнеса, адаптированных к современным условиям, не ограничиваясь только лишь банальным сокращением текущих операционных расходов. Прежде всего, это заключается в: (1) расширении спектра предоставляемых услуг и направлений практики; (2) предложении клиентам новых правовых технологий решения стоящих перед ними задач; (3) совершенствовании и оптимизации инфраструктурной поддержки работы юристов; (4) создании оптимальных экономических моделей функционирования фирм в условиях сокращения объема предоставляемых услуг и повышенной требовательности клиентов к снижению уровня расходов на внешних консультантов, позволяющих сохранять прибыльность бизнеса и создавать необходимые резервы для инвестиций в его развитие; (5) активном участии в организации и проведении различных конфе-

ренций, семинаров, круглых столов и других PR мероприятий, дающих возможность не только обмениваться опытом, но и доводить до широкого круга потенциальных клиентов информацию о профессиональной деятельности фирм.

В-шестых, кризис может послужить катализатором процесса слияния небольших и средних российских юридических фирм. Эта тенденция пока не очевидна, но различные аспекты указанного процесса все активнее обсуждаются в профессиональных кругах. Если он будет развиваться, то это будет одним из тех положительных последствий кризиса, о которых часто говорят аналитики. Однако для того, чтобы слияние небольших и средних российских фирм, большинство из которых представлены на рынке в форме различных адвокатских объединений, осуществлялось активно и без многочисленных юридических-технических проблем, необходима существенная модернизация законодательства о деятельности адвокатов. Действующее законодательство не препятствует объединению адвокатских образований, но и не создает необходимой правовой базы для эффективного осуществления этого процесса, который мог бы способствовать существенному усилению позиционирования российских юридических фирм на нашем рынке правовых услуг и укреплению их международного авторитета. Однако весьма сложная и многоплановая тема совершенствования законодательства о деятельности адвокатов, как представляется, должна стать предметом отдельного исследования и в данном контексте была затронута лишь с целью отметить, что такая модернизация законодательства могла бы создать дополнительные благоприятные условия для развития российского юридического бизнеса.

Как следует из вышеизложенного, основной тенденцией развития юридического бизнеса в нашей стране является ясное и твердое стремление российских юридических фирм наполнить для себя существенным практическим содержанием не раз повторяемую фразу: «Из кризиса мы выйдем окрепшими». Хочется верить, что наше государство поддержит российский юридическое сообщество в данном благом стремлении и создаст необходимую для этого законодательную базу.