

С момента появления в России первых компаний, предоставляющих платные юридические консультации предпринимателям, а не гражданам, прошло двадцать лет. Несмотря на то что по сравнению с рынком юридических услуг Англии или США двадцать лет – срок небольшой, на наш взгляд, уже можно подводить некоторые итоги и делать прогнозы. В связи с этим мы решили создать своего рода документальный цикл материалов о развитии российского юридического бизнеса, задача которого – представить основные этапы, ключевые события и тенденции. В проекте будут участвовать не только ведущие игроки российского рынка – самые опытные представители национальных и международных юридических фирм, но и их зарубежные коллеги и клиенты. Совместный проект журналов «Legal Insight» и «Legal Success» открывает интервью с Андреем Городисским – управляющим партнером одной из старейших российских юридических фирм «Андрей Городисский и Партнеры», которая в этом году отмечает свое 20-летие.

«Время “юридических бутиков” общей практики уходит в прошлое, и нужно соответствовать новым требованиям»



Андрей Городисский
управляющий партнер
АБ «Андрей Городисский и Партнеры»

Расскажите, пожалуйста, с чего начинался ваш юридический бизнес? Почему вы приняли решение в 1992 г. создать адвокатское бюро «Андрей Городисский и Партнеры»? Кто вошел в вашу команду? Какие компании были вашими первыми клиентами?

К осени 1991 г. я уже почти пятнадцать лет проработал в различных подразделениях Министерства внешней торговли СССР в качестве юриста, обслуживающего внешнеторговые сделки с западными странами. После развала Союза я решил завершить работу в качестве чиновника и начать практиковать самостоятельно. Первым клиентом стал АЗЛК, если кто-то еще помнит эту аббревиатуру. Я консультировал завод в связи с предъявлением ему иска в Стокгольмском арбитраже одной немецкой фирмы, с которой завод планировал совместное производство спортивных автомобилей. Затем в феврале 1992 г. мы с моим партнером зарегистрировали фирму, в которой было нас двое и еще два человека технического персонала. Первыми клиентами стали знакомые, которые в это время создавали и развивали свои коммерческие проекты и остро нуждались в правовой помощи, поскольку не имели никакого опыта в этой области. Одним из первых иностранных клиентов стала компания «Ферреро». Она и сейчас является нашим статистически самым старым клиентом.

В середине 1992 г. мы начали сотрудничество с известной американской юридической фирмой Debevoise & Plimpton, которая тогда занималась становлением своей практики в России. Это было чрезвычайно плодотворное сотрудничество: американские коллеги научили нас, как делать международный юридический бизнес, а мы поддерживали их в лучшем понимании особенностей российского права и его применения. Мы очень благодарны им за семь лет совместной работы, которые нас многому научили.

В одном из интервью вы сказали: «Долгое время мы жили в достаточно замкнутой структуре, которая расширялась очень консервативно и только по мере необходимости». Когда вы осознали, что есть необходимость в изменениях? Что это было: внутренняя потребность или требование рынка?

И то, и другое. Ни одна структура не может находиться в замкнутом или неизменном состоянии долгое время в условиях быстро изменяющегося внешнего мира. За последние годы состав бюро сильно помолодел. Молодые юристы приходят к нам с новыми идеями и подходами, многие из которых оказались очень интересными и были реализованы. Кроме того, за последнее время изменились требования рынка: клиенты все больше заинтересованы в углубленной специализации своих внешних консультантов в тех или иных областях, вследствие чего размер юридической фирмы становится для них все более значимым. Судя по всему, время «юридических бутиков» общей практики уходит в прошлое, и нужно соответствовать новым требованиям.

Досье

Андрей Михайлович Городисский — управляющий партнер адвокатского бюро «Андрей Городисский и Партнеры», адвокат, канд. юрид. наук, родился 24 февраля 1956 г. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Работал юрисконсультантом во внешнеторговой организации «Союзнефтеэкспорт», в Торговом представительстве СССР в Западном Берлине, в Министерстве внешних экономических связей СССР. Был представителем СССР на сессиях Комиссии ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ). Работал в Российской академии внешней торговли. В 1992 г. создал АБ «Андрей Городисский и Партнеры». На постоянной основе осуществляет деятельность в качестве арбитра Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ. Является членом Адвокатской палаты г. Москвы (с 1994 г.), International Bar Association.

АБ «Андрей Городисский и Партнеры» было одной из первых российских фирм, которая начала работать в секторе обслуживания иностранных корпораций в России — традиционной вотчине иностранных юридических фирм. Как бы вы могли охарактеризовать развитие этого сектора за последние двадцать лет и каким вы видите его через пять–десять лет?

Первые пять лет ушли на то, чтобы выжить и научиться обслуживать иностранных клиентов, понять их психологию и подходы, с тем чтобы выработать механизмы адаптации этих подходов к российским реалиям. Еще пять лет ушло на то, чтобы доказать иностранным компаниям, что российские юридические фирмы способны оказывать им услуги приемлемого для них качества и эффективности. Главным результатом работы в течение первых десяти лет для АБП стало создание очень высокой репутации независимых высококвалифицированных правовых консультантов. Последние десять лет представляются этапом качественного развития практик российских юридических фирм, пройдя который, наши ведущие фирмы стали составлять серьезную конкуренцию международным юридическим фирмам на российском рынке по тем проектам, где применяется российское право. Что касается судебно-арбитражной практики, то наши фирмы традиционно значительно сильнее своих зарубежных коллег.

Развитие этого сектора юридической практики в ближайшие пять–десять лет во многом зависит от того, будет ли принято регулирующее рынок юридических услуг законодательство, которое создаст благоприятные условия для развития национального юридического бизнеса. Дело в том, что в России сложилась уникальная для современного мира ситуация — у нас практически отсутствует какое-либо законодательство по рынку юридических услуг. Наличие Закона об адвокатуре ни в коей мере не девальвирует этот тезис, поскольку данный закон касается только семидесяти тысяч адвокатов, большинство из которых практикует в области уголовного и семейного права, где нет конкуренции с иностранными юридическими фирмами. Бесспорно, это парадоксальная ситуация. Рынки юридических услуг всех стран БРИКС, а также всех западных стран имеют развитое регулирование. Причем в большинстве случаев данное законодательство направлено на максимальное содействие развитию национальных юридических фирм. Вряд ли это связано с существенной ролью юристов в увеличении ВВП этих стран. Скорее, это проявление внимания, уделяемого законодателями указанных стран развитию институтов правового государства, к которым они со всей очевидностью относят и практикующих юристов. Таким образом, если государство сочтет нужным принять законодательство, регулирующее деятельность на рынке юридических услуг и создающее благоприятные возможности для развития бизнеса национальных юридических фирм, то в ближайшие пять–десять лет

расклад сил в секторе обслуживания иностранных инвесторов может существенно измениться в их пользу. Если этого не произойдет, российские юридические компании будут медленно развиваться в условиях неравной конкуренции с международными фирмами.

Как вы оцениваете развитие регулирования юридических услуг в нашей стране за этот период? Какие перспективы видите?

Частично я уже ответил на этот вопрос. Я считаю, отсутствие какого-либо регулирования профессиональной деятельности на рынке юридических услуг при наличии только лишь существенно устаревшего Закона об адвокатуре является серьезным упущением наших законодателей и не отвечает интересам государства. Надеюсь, что в ближайшем будущем Государственная Дума обратит внимание на эту проблему. Во всяком случае, у меня осталось обнадеживающее впечатление от состоявшейся 9 октября встречи Председателя Госдумы С. Е. Нарышкина с руководителями ряда ведущих российских юридических фирм.

Весь многолетний опыт самых уважаемых юридических фирм в западных странах свидетельствует о том, что впечатляющих и стабильных успехов в развитии бизнеса добиваются именно те компании, где все основные решения принимаются партнерами – собственниками бизнеса коллективно.

Какие этапы развития рынка юридических услуг и события вы бы выделили, подводя итоги двадцатилетней работы на нем?

Как ни странно, это очень сложный для меня вопрос... Никогда не пытался систематизировать или разбить на этапы двадцатилетнюю профессиональную практику. Как-то быстро пролетели годы, и уже кажутся давно ушедшими в прошлое все «черные вторники и четверги», а также и 1998-й год, которые каждый раз сильно отбрасывали нас назад в развитии бизнеса. Тем не менее попытаюсь:

- с 1991 по 1995 г. – этап получения первого опыта и фундаментальных навыков ведения бизнеса;
- с 1995 по 2002 г. – этап развития профессионализма и самоутверждения на рынке;
- с 2002 по 2008 г. – этап бурного развития и реализации накопленного опыта;
- с 2008 г. по настоящее время – этап переосмысления многих вопросов осуществления бизнеса и принятия решений, определяющих будущее бизнеса.

Вот уже более двадцати лет вы являетесь управляющим партнером. Что для вас самое сложное в этой должности?

Самое сложное впереди. Сейчас мы занимаемся разработкой нового партнерского договора и усовершенствованием методов руководства нашими практиками. Целью этой работы является создание условий для дальнейшего поступательного развития фирмы в ближайшие пять–десять лет. Как вы знаете, мой сын работает вместе со мной. За десять лет работы он стал полнофункциональным адвокатом. Алексей – юрист в третьем поколении и не мыслит своей работы вне этой профессии и вне фирмы. Большинство других партнеров фирмы работает со мной пятнадцать–двадцать лет. С учетом этих обстоятельств, как вы понимаете, будущее АГП для меня, мягко скажем, безразлично. Однако фирма не может интенсивно развиваться, если в ней по-прежнему будет использоваться схема единоличного принятия окончательных решений. Эта схема функциональна на определенном этапе развития бизнеса при его определенных масштабах. Фирма, имеющая амбициозные планы развития, рано или поздно должна перейти к коллективному принятию решений. Весь многолетний опыт самых уважаемых юридических фирм в западных странах свидетельствует о том, что впечатляющих и стабильных успехов в развитии бизнеса добиваются именно те компании, где все основные решения принимаются партнерами – собственниками бизнеса коллективно.

Сейчас моя задача состоит в том, чтобы создать новые правила, критерии и регламенты, являющиеся составными частями нашего партнерского договора, которые послужат основой для нового этапа развития АГП, и при этом не наделать ошибок. Это – самое сложное. ■