

# Рынок юридических услуг в сфере МКА

07.02.2019

СТАТЬИ

*Наше исследование 2014 г. было посвящено рынку юридических услуг стран СНГ с особым акцентом на Россию и Украину как на самые крупные рынки этого региона. В этот раз мы рассматривали российский рынок юридических услуг в контексте глобальных тенденций.*

## **Международный арбитраж: мировой рынок юридических услуг**

Специализация на международном коммерческом арбитраже в юридических фирмах впервые возникла в начале 1990-х гг. По мнению журнала GAR, «законодателями моды» в этом были Freshfields; Clifford Chance и Sherman & Sterling, одними из первых выделившие практику МКА из практики по разрешению споров. В настоящее время в мире насчитывается не менее 365 юридических фирм, имеющих специалистов в данной области (по крайней мере столько фирм направляли заявки на участие в рейтинге GAR100). Согласно исследованию GAR, этот рынок постоянно растет как по количеству разрешаемых споров (за 2017 г. число споров в международных арбитражных центрах увеличилось с 3102 до 3699, а у таких центров, как ICSID, SIAC и LCIA, за последние два года было отмечено рекордное количество споров [\[1\]](#)), так и по объему выручки юридических фирм. Глобальный рынок оценивается GAR более чем в 2,1 млрд долларов США. Доминируют на мировом рынке 30 международных юридических фирм (практически все они из Великобритании и США), входящих в рейтинг GAR30. Лидирует в этом списке White & Case, которая представляет интересы России в деле против бывших акционеров «ЮКОСа» [\[2\]](#) и в международном арбитраже в Гааге против Сергея Пугачева.

## Основные игроки

При анализе рынка мы опирались на международные и российские рейтинги юридических фирм. Рейтингование юридических фирм — очень сложная задача, но рейтинговать практики международного коммерческого арбитража еще сложнее в силу конфиденциальности их проектов. Критерии ранжирования всегда субъективны, однако такие справочники помогают неискушенному пользователю сориентироваться.

Одним из авторитетнейших отраслевых справочников по международному коммерческому арбитражу является GAR100, который издается с 2006 г. раз в два года. Здесь для рейтингования фирм используются следующие критерии: количество слушаний за два года и сумма спора; количество потраченных на работу часов за два года; количество юристов, вошедших в справочник *Who's Who Legal: Arbitration*; количество споров, в которых сотрудники фирмы выступали арбитрами. Проигрыш или победа в деле, сумма спора или прибыльность практики не имеют значения. Редактор GAR пишет, что рейтинг GAR30 — не про финансовое здоровье фирмы, однако приводит топ-10 фирм по количеству часов, проданных по проектам МКА. Возглавляет этот список *White & Case*, за ней идет *DLA Piper*, которая представляет «Газпром» в споре с украинским «Нафтогазом», что во многом помогло ей подняться в GAR30 с 23-го на 13-е место.

В апреле 2018 г. был опубликован список из 100 мировых лидеров в области международного арбитража. Заявки на вхождение в рейтинг подало более 230 юридических фирм из 45 стран. Список составлен по алфавиту. В нем упомянуты лишь две российские юридические фирмы: «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» и «Кульков, Колотилов и Партнеры» (вошедшая в него впервые). Это не означает, что другие российские фирмы не соответствовали критериям рейтинга, скорее всего они просто не подавали заявку в GAR100, однако хорошо иллюстрирует долю национальных игроков в мировом рынке арбитража.

Рейтинг GAR30 дает лишь общее представление о распределении мирового рынка арбитража, для оценки российского рынка он нерелевантен. В связи с этим обратимся к

разделам «Международный арбитраж» рейтинга «Право.ру-300» и Dispute Resolution: International Dispute Resolution рейтинга Chambers Europe (включает как международный коммерческий арбитраж, так и представление интересов в иностранных судах).

Распределение по группам в этих рейтингах разное. Однако основные игроки мирового рынка хорошо представлены в Chambers Europe, куда вошли и три российские юридические фирмы — «ЕПАМ», «ККП» и «Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры». В рейтинге «Право.ру» нет таких лидеров, как White & Case; Baker McKenzie; Clifford Chance; DLA Piper; Freshfields Bruckhaus Deringer; Dechert, поскольку они не подают заявки на участие в нем.

Мы попросили наших респондентов назвать глобальные юридические фирмы, которые они считают сильными в МКА в России. Наибольшее количество голосов консультантов набрала Baker McKenzie (1-я группа в Chambers), повторив свой успех пятилетней давности. На втором месте оказалась White & Case (2-я группа в Chambers). В нашем опросе 2014 г. эта фирма занимала пятое место. На третьем месте Norton Rose Fulbright (3-я группа в Chambers), которая раньше не входила в топ-10. В опросе инхаус-юристов также лидировали Baker McKenzie и White & Case. Кроме того, были названы Clifford Chance; Dentons; Norton Rose Fulbright; Skadden Arps Slate Meagher & Flom; Sidley Austin; Hogan Lovells.

Что касается российских игроков, то безусловное лидерство в нашем опросе принадлежит «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры», на втором месте, как и пять лет назад, «Муранов, Черняков и Партнеры», на третьем — «Кульков, Колотилов и Партнеры» (в прошлом исследовании это команда Freshfields). Одинаковое количество голосов набрали «КИАП» и «Монастырский, Зюба, Степанов и Партнеры» (сохранившая 4-е место). Новичками списка стали относительно молодые команды «КИАП», «Трубор», Redstone Chambers, «Некторов, Савельев и Партнеры» (туда перешла команда из King & Spalding), BGP Litigation.

В этом году голоса инхаус-юристов совпали с мнением опрошенных юридических фирм в отношении российских консультантов. В их списке тоже лидируют «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» и «Муранов, Черняков и Партнеры». Также были названы «КИАП», «Кульков, Колотилов и Партнеры» «Кузнецов, Марисин и Партнеры», «Монастырский, Зюба,

Степанов и Партнеры».

За прошедший период на рынке МКА было несколько значимых переходов. Максим Кульков в 2015 г. покинув Freshfields, основал свою юридическую фирму «Кульков Колотиллов и партнеры», которая в этом году вошла в GAR100. Этот случай очень похож на историю британской Three Crowns: несколько ведущих специалистов по МКА из Freshfields; Shearman; Covington & Burling основали в 2014 г. бутик и заняли 8-е место в рейтинге GAR. Иван Марисин и Сергей Кузнецов покинули Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan, которая ушла из России, и создали также свою фирму «Кузнецов, Марисин и Партнеры». Владимир Мельников перешел из Herbert Smith в Linklaters, Артем Дудко — из White & Case в Osborn Clark, Илья Рачков — из King & Spalding в «Некторов, Савельев и Партнеры», Анна Грищенко — из «ФБК» в «КИАП». Юлия Попельшева — из Clifford Chance в «Яндекс», Ник Марш — из DLA в Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan в Лондоне. Анна Козьменко стала партнером Schellenberg Wittmer.

## **Ильфы и рульфы**

В исследовании 2014 г. мы констатировали господство международных юридических фирм на рынке международного коммерческого арбитража в странах СНГ. Наличие большого опыта ведения международного арбитража и главенство иностранного права в крупных сделках позволяло им доминировать. Константин Кряжевских, руководитель юридического департамента «РЭИН», считает, что международные юридические фирмы продолжают доминировать, и объясняет это тем, что, работая на данном рынке десятилетиями, они обладают уникальным опытом.

Дмитрий Дякин считает вывод по поводу доминирования ильфов неверным: «Я думаю, что россияне забрали более половины рынка. Если мы говорим только о делах, которыми занимаются офисы иностранных юридических фирм из России, то от господства пятилетней давности (если таковое и имело место) ничего не осталось. Все больше работы делают российские фирмы, о чем свидетельствует появление новых бутиков и твердые позиции

крупнейших игроков».

По мнению экспертов, на перераспределение рынка в пользу отечественных игроков повлияли санкции. Некоторые международные юридические фирмы были вынуждены отказаться от юридического сопровождения споров в МКА в связи с внесением компаний-клиентов или их собственников в санкционные списки. «Иногда приходится перестраховываться и с самого начала нанимать две команды консультантов», — посетовал один из наших респондентов — инхаус-юрист. Но крупнейшие споры, о которых сообщают СМИ, по-прежнему ведут иностранные консультанты. Однако, по мнению Константина Кряжевских, ситуация будет меняться.

Дмитрий Дякин считает, что российские юридические фирмы стремительно ворвались на рынок инвестиционных споров, где представляют отечественных инвесторов в спорах с иностранными государствами: «Сейчас это самый желаемый элитный сегмент арбитража, где нам принадлежит большая доля». Действительно, в двух из девяти известных нам инвестиционных споров российских компаний консультантом является «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры», в остальных семи таковыми выступают иностранные консультанты. По словам одного из наших экспертов, нельзя исключить, что в будущем в этом сегменте рынка будут доминировать отечественные консультанты, так как такие споры часто — удел крупных компаний, большинство из которых является государственными и в силу этого вынуждено нанимать российские юридические фирмы.

**Выбор внешнего консультанта: цена имеет значение**

Большинство опрошенных инхаус-юристов привлекало внешних консультантов для сопровождения разбирательств. Даже если спор рассматривается в России (например, в МКАС при ТПП РФ), то лишь 39 % респондентов обходятся своими силами, 61 % нанимает консультантов. Если дело слушается за границей или применимо иностранное право, обязательно привлекаются внешние консультанты. У 70 % опрошенных инхаус-юристов споры в основном не были чисто российскими.

Внешние юридические консультанты работают в условиях усиливающейся конкуренции, в первую очередь ценовой. В нынешнем опросе инхаус-юристов стоимость услуг вышла на первое место по популярности среди факторов, влияющих на выбор консультанта, в то время как пять лет назад гораздо важнее были опыт по другим проектам и политика компании по выбору консультантов. «Действительно, в последние годы цена является решающим фактором при выборе внешних юристов для ведения арбитражного разбирательства. Жесткие бюджеты по стадиям разбирательства, сочетание фиксированной и переменной частей вознаграждения в зависимости от исхода дела стали обычной реальностью для юристов, работающих на международных арбитражах с российскими сторонами», — подтверждает эту тенденцию Юрий Бабичев, советник Bryan Cave Leighton Paisner.

Опыт работы над другими проектами и личные рекомендации по-прежнему играют большую роль, а вот политика компании по выбору консультантов не набрала достаточного количества голосов. Проводя прошлый опрос, мы не интересовались влиянием справочников и рейтингов на выбор консультантов. Оказалось, что 46 % опрошенных инхаус-юристов обращают внимание на этот фактор.

«Стоимость услуг в арбитраже не сильно меняется и зависит скорее от того, как проектом управляют внутренний юрист вместе с командой консультантов, — считает Константин Кряжевских. — Для моего внутреннего клиента стоимость дела была в два раза ниже (при сравнимо одинаковых трудозатратах) той суммы, которую заплатила своим юристам другая

сторона, а львиная доля гонорара наших адвокатов присуждена моему клиенту и взыскана в его пользу».

Усиление конкуренции неразрывно связано с повышением общей эффективности оказания юридических услуг. Так, Юлия Загонек, партнер White & Case, отмечает, что их фирма активно использует технологии, в том числе в сфере обработки документов, оптимизирует распределение внутренних ресурсов и отношения с привлекаемыми субподрядчиками и консультантами: «Сейчас положительно сказывается наша многолетняя работа, целью которой было вырастить в московском офисе команду российских и русскоязычных юристов, квалифицированных в части иностранного права и имеющих большой практический опыт ведения международных дел».

Ценовая конкуренция уменьшает также транзакционные издержки на этапе принудительного исполнения договоров, считает Юрий Бабичев: «Клиент ценит опыт и экспертизу юристов, которые могут предложить ему путь к разрешению спора и помочь пройти его с минимальными затратами, не оплачивая поиск иголки в сто- ге сена, особенно если эту «иголку» так и не удастся найти».

В нашем опросе мы задавали вопрос юридическим фирмам о том, какими IT-решениями они пользуются при подготовке к ведению дела. Лишь 40 % респондентов используют технологические решения, 20 % назвали систему управления судебными делами Orus Magnum и столько же респондентов используют Relativity, остальные воздержались от ответа. Несмотря на возросшую конкуренцию юридические фирмы пока мало занимаются повышением эффективности своей работы в сфере МКА, наверное, потому что прибыльность этих проектов остается довольно высокой. Большинство опрошенных нами экспертов отметили, что практика по международным арбитражам — одна из самых прибыльных.

---

[\[1\]](#) The GAR100: A guide to the leading international arbitration firm.

[\[2\]](#) White & Case привлекли к защите Российской Федерации в 2015 г., после того как международный арбитраж в Гааге присудил акционерам нефтяной компании «ЮКОС» компенсацию в \$50 млрд и те начали арестовывать российское имущество за рубежом. Уже в апреле 2016 г. окружной суд Гааги отменил решение арбитража.

СТАТЬИ