

Юридический рынок ОАЭ

08.10.2025

СТАТЬИ

ОАЭ



Антон Коннов, ранее управляющий партнер московского офиса юридической фирмы Allen & Overy, а после ее ухода из России в течение трех лет работавший в дубайском офисе фирмы, недавно вместе с командой перешел в крупнейшую региональную юридическую компанию Al Tamimi & Company. Его уникальный опыт позволяет глубоко оценить специфику местного рынка. Мы попросили Антона поделиться своим видением его устройства и динамики.

Юридический рынок ОАЭ сегодня во многом напоминает российский до ухода международных фирм. Условно его игроков можно разделить на три группы:

Международные юридические фирмы. Это глобальные практики, представленные в основном в Дубае и Абу-Даби. Их фокус — крупные корпоративные сделки, финансирование, рынок капитала и значимые коммерческие споры. Наиболее широко представлены британские фирмы (Allen & Overy, Clifford Chance, Freshfields и др.), есть также Baker McKenzie и Dentons и др.

Крупные региональные фирмы Реальную конкуренцию международным игрокам составляют лишь несколько локальных и региональных компаний, в первую очередь Al Tamimi & Company, Hadeef & Partners и Hourani & Partners. Это мощные региональные фирмы, некоторые из которых (как Al Tamimi & Company) имеют офисы по всему Ближнему Востоку. По структуре и качеству услуг они сопоставимы с международными фирмами, но обладают глубинным пониманием местной специфики, тесными связями с государственным сектором и фокусом на региональные сделки. Высокая концентрация сложных проектов делает эти фирмы крайне привлекательными для международных юристов, включая специалистов из России.

Локальные юридические фирмы. Это, как правило, небольшие практики, в составе которых есть юристы — граждане ОАЭ, имеющие право на представительство в местных судах. Они специализируются на вопросах местного права: судебных спорах, семейных, трудовых, уголовных делах. Подобных фирм очень много, и без рекомендаций сложно оценить их реальный уровень.

Юридические услуги в ОАЭ строго регулируются, особенно в наиболее востребованных юрисдикциях «свободных зон», таких как DIFC (Дубай) и ADGM (Абу-Даби), где расположены крупные международные и региональные фирмы. Получение и поддержание лицензии на юридическую практику в этих зонах — процесс сложный и затратный, поэтому многие локальные и небольшие фирмы выбирают для регистрации другие экономические зоны и/или иные эмираты.

Для практики в ОАЭ не требуется наличие местного юридического образования и

формального подтверждения знания местного права. Большинство иностранных специалистов, имеющих доступ к практике в своих странах, могут работать в статусе «legal consultant» (юридический консультант) при соблюдении установленных требований: деятельность в рамках лицензированной фирмы, регистрация в качестве консультанта и др. Юридические консультанты вправе оказывать широкий спектр услуг. Основное исключение — представительство в местных судах: по общему правилу его осуществляют только юристы — граждане ОАЭ.

В ОАЭ сейчас работает значительное число российских юристов с международным опытом. Они заняты как в международных, так и в региональных фирмах. Качество и опыт российских юристов зачастую ни в чем не уступает качеству и опыту юристов из других стран. На рынке присутствуют и офисы российских юридических фирм, хотя их пока немного.

Выбор консультанта определяется характером задач. Если вопрос преимущественно относится к местному праву (включая споры в судах ОАЭ), целесообразно рассматривать местные или региональные фирмы.

Если вопрос связан с трансграничными правоотношениями, сделками в свободных экономических зонах (DIFC, ADGM и др.) или комплексными проектами, чаще подходят международные или крупные региональные практики с соответствующим опытом.

Помимо проверки опыта и специализации юридической фирмы, российским компаниям при выборе консультанта в ОАЭ стоит уделить внимание нескольким ключевым аспектам.

Многие фирмы, особенно международные, вводят внутренние ограничения на ведение сделок, связанных с Россией. Этот вопрос следует прояснить в первую очередь.

Для рынка ОАЭ характерна практика предоплаты услуг («money on account»). Кроме того, местные фирмы часто проявляют меньшую гибкость в ценообразовании по сравнению с консультантами на других рынках.

Наличие в фирме русскоговорящих юристов или специалистов с опытом работы с

российскими клиентами значительно упростит взаимодействие с фирмой, так как они понимают специфику запросов российского бизнеса.

В целом, при выборе партнера наиболее эффективно опираться на рекомендации экспертов, хорошо знакомых с локальным рынком.



Антон
Коннов

партнер Al Tamimi & Company

СТАТЬИ

ОАЭ