

VIII конференция IBA «Управление юридической фирмой»

26.01.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



28 ноября 2014 г. Комитет по управлению юридической фирмой IBA собрал в Москве 170 представителей ведущих международных и национальных юридических фирм, руководителей юридических департаментов корпораций и профессиональных консультантов в области управления юридической практикой из 12 стран мира. Своим видением наболевших вопросов в управлении юридической фирмой, а также проблем, возникших в связи с напряженной экономической и геополитической ситуацией 2014 г., поделились 44 спикера. Наш специальный корреспондент Лина Тальцева сделала отчет об основных темах конференции. В этом номере мы представляем читателям обзор пленарной сессии.

Перед началом конференции была представлена деятельность Комитета по управлению юридической фирмой IBA. Его сопредседатель **Максимо Льюис Бомчил**, партнер компании M. & M. Bomchil (Аргентина), сообщил о том, что это один из крупнейших комитетов, который

объединяет более 4 тыс. членов IBA. **Аку Сорайнен**, старший партнер компании Sorainen, заместитель председателя Комитета по управлению юридической фирмой IBA (Эстония), рассказал об уникальном ресурсе, представленном на сайте Комитета, — «Инструменты управления юридической фирмой» (Law Firm Management Toolkit^[1]). Ресурс объединяет 10 разделов с полезными практическими рекомендациями, касающимися системы компенсаций, информационных технологий, стратегии развития бизнеса, маркетинга, управления персоналом и знаниями компании, а также многими иными насущными вопросами, которые так или иначе возникают в повседневной работе партнеров юридических фирм. Для получения доступа к указанной информации необходимо стать членом IBA и присоединиться к работе Комитета.

Далее **Василий Рудомино**, член наблюдательного совета Комитета по управлению юридической фирмой IBA (Россия), рассказал о том, что лично его подвигло присоединиться к IBA и работе Комитета. В частности, справедливо было отмечено, что российские юристы страдают от дефицита информации о проблемах управления юридической фирмой и недостаточного опыта в области вывода компаний из кризисных ситуаций. Юридический бизнес имеет свою специфику и нюансы, механически перенести в него опыт и знания из других отраслей невозможно.

Российский рынок можно назвать рынком «первого-второго поколения». Участие в работе Комитета раскрывает возможности совершенно иного уровня. Во-первых, общение с коллегами из зарубежных стран расширяет горизонт. В ходе обсуждений становится ясно, что все мы, независимо от местонахождения, сталкиваемся с одними и теми же вопросами, и теперь можно узнавать о лучших практиках и внедрять их у себя. Во-вторых, это отличная возможность рассказать о своей компании, найти новых клиентов и наладить партнерские отношения.

Дмитрий Магоня, офицер специальной рабочей группы IBA по вопросам бедности, расширению возможностей и верховенству права (Россия), презентовал книгу «Бедность, правосудие и верховенство права», подготовленную рабочей группой как ответ на мировой

финансовый кризис 2008 г. Книга представляет собой сборник статей международных экспертов, четверо из которых — нобелевские лауреаты. Статьи посвящены борьбе с экономическим кризисом. Опыт может быть полезен партнерам юридических фирм при разработке различных социальных программ. Сборник распространяется бесплатно, в электронном виде книгу можно скачать на сайте IBA[\[2\]](#).

2015 год: все как обычно?

Конференцию открыли **Майкл Рейнольдс**, президент IBA (Великобритания), и **Юрий Пилипенко**, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, старший партнер юридической фирмы «ЮСТ». Рейнольдс отметил, что проведение восьмой конференции в Москве, а также рост числа ее участников свидетельствуют о желании российских юристов совершенствовать имеющиеся знания и практические навыки. Чтобы засвидетельствовать свое почтение и подчеркнуть значимость российской юрисдикции, президент IBA произнес часть приветственного слова на русском языке. Для участников конференции это стало приятной неожиданностью. Майкл Рейнольдс пояснил, что работа с коллегами из стран БРИКС (как и с представителями юридической профессии иных стран с растущей экономикой) является одним из приоритетов. Неслучайно мероприятие по управлению юридической фирмой президент IBA посетил после проведенных в Федеральной палате адвокатов России переговоров по поводу новых стандартов регулирования юридической профессии.

На пленарной сессии присутствующим предложили высказать свое мнение по поводу того, каким будет юридический бизнес в 2015 г. в свете последних геополитических и экономических тенденций, а также как санкции повлияют на рынок юридических услуг и готовы ли юридические фирмы к вызовам современности. Юрий Пилипенко отметил неизбежность «зимы» в экономике и политике. Следует понимать, что это скажется и на российских юристах. Однако «зимой обмен веществ не прекращается, а только замедляется», поэтому сегодня российскому юристу нужно быть подобным медведю, «чтобы через короткое время продемонстрировать всему миру бойцовские качества».

Майкл Роч, генеральный директор KermaPartners (Великобритания), озвучил некоторые статистические данные, которые показывают, что экономическая ситуация неблагоприятна в большинстве регионов мира. Макроэкономические показатели свидетельствуют о том, что инвесторы не спешат с реализацией новых проектов, а санкции только усиливают неопределенность. Штиль в экономике повлечет за собой полный застой в работе юристов. Однако есть и позитивные моменты. В сложившихся условиях некоторые азиатские страны заявили о своей готовности инвестировать в российскую экономику. Один из самых перспективных партнеров России — Китай. Частный капитал готов к инвестициям, что означает необходимость предоставления соответствующего юридического сопровождения проектов. Кроме того, инвесторы, которые сейчас развивают проекты на российской территории, вряд ли полностью свернут свою деятельность. 2015 год — период засухи, однако нужно быть более гибкими и увидеть новые возможности.

Валерий Сиднев, руководитель юридического департамента компании «Еврохим» сообщил, что «ударил заморозки». Более того, в 2014 г., по его мнению, произошли все негативные для юристов события, какие только могут быть: реформа судебной системы, внесение масштабных изменений в Гражданский кодекс РФ, введение регулирования деятельности контролируемых предприятий и санкций со стороны США и Европы. Теперь же нас ждет прогресс. Корпорациям требуется помощь консультантов, поскольку в юридических департаментах нет специфических кадров — специалистов по оптимизации

налогообложения и корпоративным вопросам. В условиях существенно затрудненного кредитования в западных кредитных организациях корпорации будут искать новых партнеров. Следовательно, прогнозируется рост сделок по слиянию и поглощению. Тот, кто не сделает это, может оказаться у опасной черты банкротства, что в российских реалиях означает не реструктуризацию, а ликвидацию компании. Следует помнить: когда закрывается одна дверь, другая открывается. Так обстоят дела, в частности, с Китаем. Капитал будет продолжать поиск новых вариантов выгодного инвестирования. Если мир думает, что санкции представляют собой неразрешимую проблему, то мы можем с уверенностью возразить. Да, это, конечно же, вызов, но и движение вперед.

Василий Рудомино задал Валерию Сидневу вопрос по поводу тенденций в кадровой политике юридических департаментов, в частности, о том, не планируется ли массового сокращения специалистов. Сиднев ответил, что департаменты прошли первоначальный этап становления, когда сотрудники были заняты разрешением отдельных рутинных задач. Остался позади и тот этап, когда компании нанимали в штат высококвалифицированных специалистов для решения особо сложных вопросов. Можно сказать, что сейчас наступил третий этап — сбалансированного развития. Юридические департаменты «не раздуты», поэтому предпосылок для сокращений нет. Вероятнее всего, в 2015–2016 гг. численность сотрудников юридических департаментов останется прежней.

Юрий Пилипенко не согласился с Валерием Сидневым в том, что все плохое уже случилось. По его мнению, рассчитывать на Китай и Азию в целом как на надежного партнера не приходится. По личным впечатлениям вице-президента Федеральной палаты адвокатов России, работать с азиатскими партнерами очень сложно, поскольку мы привыкли к европейскому, быстрому, варианту ведения бизнеса. К примеру, Федеральной палате адвокатов России было сложно в течение восьми лет вести с японскими коллегами переговоры по поводу заключения соглашения о сотрудничестве при том, что документ не предполагал каких-либо финансовых обязательств. Далее Ю. Пилипенко отметил, что в 2015 г. ожидается осознание того, что российские юристы явно переоценены по части оплаты

услуг.

В ответ на прогнозы коллег **Андрей Донцов**, партнер White & Case, с оптимизмом заявил: «Чтобы стало хорошо, нужно, чтобы сначала было плохо». Он рассказал о том, как поменялось настроение клиентов при выборе консультантов на проекты — самые низкие ценовые предложения, равно как и самые высокие запросы, отсекаются. Доверители предпочитают умеренные расценки и высококачественное выполнение поручений.

Джоэл Бенджамин, управляющий партнер компании Kinstellar (Казахстан), также согласился с коллегами, добавив, что кризисы мы видели и раньше. Санкции не затрагивают рынки Казахстана, однако замедление темпов роста экономики и девальвация национальной валюты все же наблюдаются. Казахстан так же, как и Россия, зависит от экспорта природных ресурсов.

В заключение пленарной сессии Василий Рудомино сформулировал следующий прогноз на 2015 г. С учетом опыта предыдущих кризисов любую ситуацию следует рассматривать с точки зрения поиска скрытых ранее возможностей для роста. Безусловно, придется «бежать быстрее» и стать еще ближе к клиентам. Следует задуматься о развитии новых практик и расширении присутствия в азиатском и африканском регионах. Причем при планировании такого сотрудничества нужно учитывать, что работать придется в весьма непривычной социокультурной среде.

Продолжение следует

[1] http://www.ibanet.org/MP_Toolkit/home.aspx

[2] <http://www.ibanet.org/PresidentialTaskForceFinancialCrisis2013Report.aspx>

Отчет подготовила Лина Тальцева специально для Legal Insight

Опубликовано в [Legal Insight № 10 \(36\) 2014](#)

