

Ильфы — они такие же, как рульфы?

26.03.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Лина Тальцева,

специальный корреспондент

Legal Insight

Продолжением дискуссии об открытых и закрытых юридических рынках стал круглый стол **«20 лет российскому юридическому бизнесу: итоги и перспективы»**, организованный медиахолдингом РБК и журналом Legal Insight. Маргарита Гаскарова, главный редактор журнала Legal Insight, прежде чем начать обсуждение сделала пояснение, что 20 лет, которые фигурируют в названиях круглого стола и специального проекта журналов Legal Insight и Legal Success — цифра очень условная. Отсчет вели с момента появления первых национальных юридических компаний, которые сегодня занимают лидерский позиции, а также с момента прихода на рынок крупных иностранных фирм.

Мурат Акуев, партнер международной юридической компании Cleary Gottlieb, уточнил, что юридического рынка 20 лет назад не было не только потому, что не было юридических компаний — консультантов, но и потому, что не было спроса на юридические услуги. Сейчас этот спрос есть, причем спрос очень высокого качества. Говоря об итогах развития, М. Акуев отметил, что «страна сделала огромный шаг вперед» и «юридическая профессия не

отставала». Коренным образом поменялось сознание. Если в начале 90-х гг. форма превалировала над содержанием, то в течение последних 15 лет мы стали больше думать над содержанием. Основным итогом развития, по его мнению, стало то, что юристы в России стали заниматься теми же вещами, что и юристы по всему миру и рынок стал очень конкурентным и раздробленным.

Андрей Городисский, управляющий партнер АБ «Андрей Городисский и партнеры», согласился с выводами М. Акуева и добавил, что рынок не просто есть, он еще и очень серьезный, рынок с большим количеством профессионалов. Во-первых, российский юридический бизнес состоялся.

Это обширный рынок, который является «питательной средой огромной армии квалифицированных специалистов». Существующие сегодня на российском рынке юридических услуг проблемы характерны и для других стран. Как только ситуация стабилизируется и эти проблемы будут разрешены, начнется дальнейшее развитие. Во-вторых, российский юридический бизнес состоялся по всем возможным направлениям.

Российские компании работают везде, где применяется российское право, выполняя работу в соответствии с самыми высокими стандартами качества. Немалая заслуга в этом иностранных юридических фирм, обучивших на практике этим высоким стандартам россиян. Именно поэтому, по мнению А. Городисского, международные юридические фирмы в России — это и конкуренты, и друзья национальных юридических фирм.

А. Городисский отметил, что ситуация изменилась бы к лучшему, если бы государство обратило внимание на юридические услуги и предприняло реальные шаги в регулировании. Это особенно важно, учитывая, что юристы также выполняют значимые публичные функции.

С коллегами согласился **Глен Коллини**, партнер международной юридической фирмы Dentons. Он напомнил, что международные юридические фирмы начали работать на российском рынке еще в конце 80-х гг. Главное достижение прошедших лет, по мнению г-на

Коллини, что международные юридические фирмы присутствуют в России и развиваются вместе с российскими коллегами. По его мнению, успешное развитие российского рынка юридических услуг стало результатом полного отсутствия какого бы то ни было регулирования профессии. Российский рынок — это один из немногих рынков мира, где реально работают механизмы конкуренции. Однако в данный момент совершенно очевидно, что потребность в регулировании высока. Г-н Коллини выразил надежду, что фокус останется именно на конкуренции.

Более сдержанным был **Сергей Пепеляев**, управляющий партнер «Пепеляев Групп», который сразу же уточнил у модератора, ведется ли речь о «российском юридическом рынке» или о «юридическом рынке в России», поскольку, по мнению спикера, эти термины имеют совершенно разное значение. С. Пепеляев отметил, что главный итог развития российского рынка юридических услуг выражается одной фразой «он все-таки жив», хотя обстоятельств, препятствующих выживанию, очень много. Среди них три основных:

- рост внутрикорпоративных юридических департаментов, размеры которых иногда превышают 100 человек;
- нарастание кризисных явлений и сворачивание инвестиционных проектов в России;
- абсолютная открытость рынка и неограниченное присутствие иностранных фирм.

С. Пепеляев подчеркнул, что, безусловно, есть и позитивные моменты. Так, определение «юридический бизнес» «перестало быть ругательным».

Еще пять лет назад профессия считалась «служением», а не зарабатыванием денег. Адвокаты якобы должны были «питаться божьей росой». А сейчас на форуме появилась целая сессия, в названии которой используется словосочетание «Рынок юридических услуг».

При этом предыдущий период существования рынка можно охарактеризовать словосочетанием «Неуправляемый рост», но сейчас юридический бизнес вступил в период

осознанного развития — юристы с точки зрения национальных интересов перестали «быть пасынками». Вместе с тем, Россия «потихоньку превращается в англосаксонскую юридическую колонию», чему необходимо противодействовать.

Еще более скептически высказался **Денис Никиенко**, руководитель юридического департамента компании «Сибур». Он согласился, что рынок есть, но его национальность без всяких сомнений англосаксонская. Хорошо это или плохо? Скорее всего не очень хорошо, поскольку между статусом юридического бизнеса и государственным суверенитетом есть прямая связь. В этом компании сейчас получают т.н. «письма счастья», в которых консультанты из международных юридических фирм отказываются от дальнейшего сотрудничества с российскими компаниями-клиентами ввиду введения санкций со стороны США и Евросоюза. Получается, что «нужная профессия находится не в тех руках».

Кроме того, по мнению Д. Никиенко, российские национальные юридические фирмы не могут составить реальной конкуренции иностранцам в некоторых секторах, таких как, например, английское право. По его мнению, большая численность юротделов — это, наоборот самый яркий показатель того, что нет соответствующего рынка юридических услуг, поскольку для получения юридической помощи проще вырастить специалиста внутри юридического департамента, а не обратиться вовне.

В отношении перспектив развития российского рынка юридических услуг Д. Никиенко высказался следующим образом. Эта проблематика находится в плоскости философского соотношения базиса и надстройки. Раньше экономика требовала использования более гибких английских инструментов. Бизнес уходил в офшоры. Все это происходит по причине отсутствия адекватного правового регулирования и должной судебной защиты. Сегодня государство принудительно «возвращает» бизнес в Россию. Это будет сделано, а значит все сделки будут проводиться в соответствии с российским правом. Следовательно, рынок юридических услуг станет более «национальным». В завершении своего выступления, Д. Никиенко отметил, что особого оптимизма он не испытывает. Бизнес станет более «национальным» и придется столкнуться с нехваткой специалистов и последствиями

некачественного российского юридического образования.

Дмитрий Афанасьев, председатель Комитета партнеров АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры», рассказал, что когда 20 лет назад он начинал свою работу, на рынке было две крайности: иностранные фирмы, которые готовили для клиентов пространные многостраничные заключения на английском языке о том, что бизнес в России вести нельзя, и «специалисты по решению вопросов», которые за счет неправовых методов предлагали урегулировать любую проблему. По признанию Д. Афанасьева его компания стала лидером рынка, поскольку «перестала обворовывать клиентов и стала готовить короткие заключения», а также должного внимания регулирование деятельности юристов и адвокатов. С одной стороны, это хорошо, поскольку иностранные коллеги существенно «подняли планку стандартов» и обеспечили оказание высококачественных юридических услуг тогда, когда россияне не могли сами этого сделать. Однако на данный момент мы «выросли из коротких штанишек». России нужна независимость во многих сферах, в том числе и в юридической. Особенно отчетливо это стало видно в условиях санкций и нестабильной политической ситуации. Д. Афанасьев призвал всех присутствующих «приходить и бесплатно работать на государство», проактивно влияя на правовое регулирование.

В дискуссию вступил Г. Коллини и поднял вопрос, который озвучивался присутствующими на сессии по открытым и закрытым юридическим рынкам: как определить, является ли юридическая компания русской или иностранной? Он предложил сопоставить Dentons и ЕПАМ. И та, и другая фирмы:

имеют офисы как в Москве, так и за пределами России,

уплачивают налоги в российский бюджет,

имеют партнеров как с российским, так и с иностранным гражданством,

имеют сотрудников как с российским, так и с зарубежным образованием.

Г. Коллини поддержал М. Акуев, высказав абсолютную убежденность в том, что «нет различий между ильфами и рульфами». Достаточно взглянуть на персональный состав компаний. 90 процентов сотрудников — это российские юристы.

Есть различия в бренде — одни имеют наименование на латинице, другие — на кириллице. Но в то же время Goltsblat BLP вообще уникальны, так как занимают и тот, и другой стулья. В отношении применения английского права М. Акуев высказал мысль, заслуживающую отдельного внимания. По его мнению, право английское или континентальное — это «вещь условная» в том смысле, что любое право — это, прежде всего, определенная «технология, в корне основанная на единых религиозных ценностях». В идеале практика может прийти к тому, что не будет различия в том, по праву какой страны проходит сделка, а юристы будут подобно программистам мало зависеть от территории.

Касательно оценки санкций как угрозы суверенитету России М. Акуев высказался следующим образом. Санкции в сегодняшних экономических условиях являются аномалией.

Невозможно быть абсолютно независимыми. Поэтому-то все говорят о санкциях, однако реальных шагов ни одна страна мира пока так и не предприняла. В ответ на это модератор М. Гаскарова предложила участникам ответить на вопрос: что случится, если российским корпорациям и госкомпаниям запретят нанимать иностранных консультантов? В отношении возможного регулирования юридической профессии М. Акуев ответил вопросом: «Почему никто не вспоминает о том, в какой сфере экономики заняты юристы?» Ведь это сфера оказания услуг, самое главное в которой — это интересы клиента-потребителя. Поэтому при

решении вопроса о регулировании профессии в первую очередь нужно думать об интересах потребителя. Юристы — это «всего лишь надстройка, масло, которое смазывает механизм».

А. Городисский, напротив, озвучил диаметрально противоположное мнение. Как он пояснил, демагогия о закрытии российского юридического рынка ведется с 1994 г. Каждый консультант «радеет за увеличение богатства страны», однако между национальными и иностранными юридическими фирмами есть фундаментальная разница — на кого эти юристы работают? А. Городисский заметил, что юридический бизнес не только в России, но и в таких странах как США и Великобритания, не играет какой-либо существенной роли в ВВП. Однако есть что-то кроме монетарного эффекта, заставляющее многие государства регулировать рынок и ограничивать доступ иностранцев. Речь идет о серьезной публичной значимости профессии. Небольшая ремарка А. Городисским была сделана касательно роста численности юридических департаментов. Хронологически данное явление совпадает с кризисными годами. По его мнению, важнейшим фактором стало желание сократить расходы на внешних консультантов.

Далее свое мнение озвучил С. Пепеляев. Он отметил, что «если Россия не претендует на статус империи, то великой державы — точно». Все великие державы крепили, в том числе, благодаря «экспорту национальной правовой системы». За прошедшие 20 лет Россия потеряла многое в этом направлении. С задачей экспорта национальных правовых институтов может справиться российская национальная компания, но никак не иностранная.

Д. Афанасьев заметил, что в свое время бизнес бежал от «деревянного материального права» и некачественной работы судебной системы. Однако уже сегодня условия таковы, что с одной стороны, иностранцы отказываются работать по причине санкций, а с другой стороны — проблемы в национальном законодательстве и правоприменении остались нерешенными. Уже сей-час в качестве места разрешения споров все чаще стали выбирать Сингапур и Гонконг, где вроде бы также хорошо применяется английское право.

Однако задача у всех одна — нужно «дома все обустроить». И несмотря на то, что

интересы клиентов, как верно отметил М. Акуев, важны, юристы должны думать и о стране в целом. Д. Афанасьев также высказал свою озабоченность тем, что поскольку деятельность российских адвокатов регулируется, для национальных юридических фирм создаются барьеры для входа на рынок. В то же время эти же самые барьеры отсутствуют для иностранцев, что представляется крайне несправедливым.

М. Гаскарова предложила перейти к следующему пункту повестки и порассуждать, как в последние годы изменилась работа in-house юристов и являются ли они серьезными конкурентами для консультантов. С. Пепеляев предложил в этой связи вспомнить, по какой причине юристы компаний обращаются за помощью к внешним консультантам. Основных причин две: обращаются за экспертным мнением либо ввиду желания снизить существующую загрузку. «Пепеляев групп» выстраивает свой юридический бизнес как экспертная компания. Он признался, что когда в самом начале работы сессии обозначал увеличение численности юридических департаментов как реальную угрозу консультантам, то он намеренно преувеличил значимость проблемы. Антагонизма между консультантами и юристами компаний нет.

Д. Никиенко согласился с С. Пепеляевым, отметив, что численность юридического департамента, прежде всего, зависит от масштабов компании. Есть направления, по которым юридические департаменты традиционно вряд ли будут обращаться к внешним консультантам, например, судебные процессы в России. Однако в получении экспертного или т.н. «второго мнения» юридические фирмы становятся верными помощниками. Одновременно с этим держать в штате юридического департамента специалиста, способного проконсультировать по праву Англии или США, нецелесообразно, логичнее обратиться к соответствующей иностранной консалтинговой фирме. Кроме того, при заключении крупных сделок с иностранными контрагентами нанимаются консультанты, чтобы предоставить возможность «равнозначным специалистам вести разговор на одном языке».

Понимая, что и консультанты, и юристы компаний не видят никаких проблем во

взаимодействии, М. Гаскарова задала провокационный вопрос: как же обстоит ситуация в борьбе за талантливых молодых специалистов? Д. Никиенко предположил, что и в этой части конкуренции как таковой нет. Он сам участвует в собеседованиях и заметил, что при переходе из консалтинга соискатели нередко озвучивают следующий философский аргумент: есть желание принимать непосредственное участие в работе компании, чего не могут предоставить внутри юридические фирмы. Впрочем, Денис отметил, что если конкуренция за кадры и есть, то только в вопросе уровня оплаты труда. В этом, пожалуй, компании уступают ильфам. М. Гаскарова согласилась, подчеркнув, однако, что в последние годы в компаниях прослеживается явная тенденция повышения заработных плат и степени сложности проектов, которые не передаются внешним консультантам.

От подведения итогов развития российского юридического рынка М. Гаскарова предложила перейти к прогнозам на ближайшие 2–3 года, а также пояснить, как изменится расстановка сил между национальными и международными юридическими фирмами и как повлияет политическая нестабильность на рынок. Д. Афанасьев предположил, что увеличится количество проектов для лондонских юристов, ориентированных на оказание услуг для русских клиентов. Поэтому иностранным юридическим фирмам беспокоиться не стоит. На российском юридическом рынке возрастет роль национальных юридических фирм. Политика США, направленная на изоляцию России, безусловно, будет набирать обороты, что внесет еще больший элемент непредсказуемости в развитие ситуации и объемы работы. В краткосрочной перспективе санкции могут повлечь рост числа проектов для юристов, однако в долгосрочной — снижение загруженности, что уже наблюдается сегодня. Поэтому можно желать только мира. Не взялся оценивать влияние тех или иных политических решений М. Акуев. По его мнению, никаких глобальных санкций введено не будет. Он заметил, что внешние консультанты все больше будут привлекаться для выполнения нестандартных проектных поручений.

А. Городисский также предпочел не говорить про политику, а вспомнить про экономику. Юридический рынок будет расти только при условии роста экономики. Роль in-house юристов и консультантов станет более сбалансированной, а будущее — за симбиозом.

Бурный рост юридических департаментов приостановится. При этом их организация и качество выполнения поручений будут, безусловно, продолжать совершенствоваться. In-house юристы — не конкуренты консультантам, а будущее будет зависеть от того, смогут ли консультанты предложить узкоспециализированные навыки. С рутинной работой, пусть даже требующей очень высокой квалификации, внутренние юристы и сами справятся. Г. Коллини согласился с выводами коллег и подчеркнул, что через 5–10 лет можно будет увидеть еще более окрепшие, развивающиеся и расширяющиеся как на внутреннем, так и на международном рынке, российские фирмы. Региональные юридические компании укрепят свои позиции не только в качестве судебных представителей, но и заявят о себе при сопровождении серьезных транзакций.

О росте рынка, количества адвокатов и смещении в сторону национальных юридических компаний говорил и Д. Никиенко. По его мнению, количество адвокатов является признаком цивилизованности. При этом есть две предпосылки для роста численности адвокатского сообщества: возрастание степени уважения частной собственности и повышение качества правосудия.

С. Пепеляев заверил, что несмотря на напряженность, абсолютного закрытия юридического рынка России не будет, хотя тенденция на регулирование открытости будет набирать обороты, что иллюстрирует государственная программа «Юстиция». Сами юридические фирмы будут развиваться в направлении внедрения бизнес-моделей. Помимо традиционных ценностей адвокатуры появится понимание «должного управления» путем внедрения систем предотвращения разнообразных профессиональных рисков и защиты денежных средств клиентов. Юридический бизнес будет развиваться в регионах, поскольку это «скрепляет страну». Крупным игрокам необходимо обратить на это особенное внимание.

Итог дискуссии подвело остроумное замечание из зала от Михаила Попова, руководителя юридического департамента «Национальной нерудной компании»: «Несколько лет назад рульфы пытались убедить, что они такие же как и ильфы, а сегодня уже ильфы стремятся во что бы то ни стало показать, что они ничем не хуже рульфов».

