

# Вышел сентябрьский номер Legal Insight

05.09.2015

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Нынешний кризис уже третий для российских юристов. Кризисы 1998 и 2008 гг. научили их адаптироваться к стрессовым условиям. Несколько лет назад в специальном выпуске Legal Success, посвященном двадцатилетию рынка юридических услуг в России, мы писали, что в 2008 г. жизнь юридических фирм в России поделилась на две части – «до» и «после» кризиса. Сегодня есть все основания полагать, что текущая экономическая ситуация изменит рынок до неузнаваемости. И дело не только в сокращении количества крупных проектов, высокой конкуренции, демпинге, инфляции и т.д. Кризис – это время рисковать и выбирать новые направления развития, а юристы, как известно, предотвращают риски и выбирают наиболее безопасный выход из ситуации. Именно поэтому мы решили узнать, каковы же кризисные стратегии юристов? Извлекли ли они уроки из предыдущих кризисов и в чем секреты их «выживания»?

Об этом мы говорили с нашими экспертами – К. Ступаченко, А. Корельским, А. Мурановым, А. Юковым, О. Балаян, Ф. Шнайдером, М. Бобиным, М. Еременко, И. Косякиным, Н. Прокофьевым. Настоящий опрос был продолжением наших исследований, проведенных в октябре 2014 г. ([о влиянии санкций](#)) и марте 2015 г. ([о ценовой политике юридических фирм в кризис](#)). Ситуация на рынке юридических услуг за это время ухудшилась, но серьезного изменения стратегий большинства юристов не наблюдается. Во многом это связано с консервативностью профессии, нежеланием рисковать. Следует сделать оговорку, что многие юридические фирмы и департаменты не ответили на наш запрос. Это можно объяснить периодом отпусков, но мы допускаем, что кризисных стратегий у юристов пока просто нет.

В кризис многие задумываются над тем, как сохранить активы. В этом номере юристы Cleary

Gottlieb С. Гадиа, К. Роджерс, Д. Хо рассказывают о конструкции трастов в английском праве и минимизации рисков их использования. Тему кризиса также продолжает статья Е. Крестьянцевой «Риски в связи с приостановкой строительства и освоения земельных участков».

Еще одной сквозной темой этого номера стало построение успешной юридической карьеры в инхаус-секторе. «Инхаус сейчас стал более популярным в среде тех, кто, не имея собственной клиентской базы, колебался между инхаусом и консалтингом», считает Никита Прокофьев, управляющий партнер Legal Search One, Игорь Косякин (Концерн «Созвездие») и Александр Тарабрин (холдинг «Открытие») делятся с читателями взглядами на то, какими должны быть корпоративные юристы, и какова наиболее эффективная модель юридического департамента.

### [Содержание номера](#)

[1] Влияние санкций на рынок юридических услуг России // [Legal Insight. 2014. №9](#). С.50-55. [2] Ценовая политика юридических фирм в период кризиса // [Legal Insight. 2015. № 4](#). С. 36-41.