

Сыграть в монополию

30.11.2017

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

МНЕНИЕ

«Связной Логистика» vs «Склады 104»:
взгляд ответчика

Есть ли будущее у финансирования
судебных споров в России?

Linklaters: 25 лет в России

«Работать нужно
не по часам, а головой
и на качественный
результат»

Интервью с директором
юридического департамента
и комплаенс-контроля ГК «Дикси»
Артемом Афанасьевым



Legal Insight

№ 8 (64) Октябрь 2017



**РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ
УСЛУГ В СФЕРЕ
АНТИМОНОПОЛЬНОГО ПРАВА**

Наталья Шатихина, управляющий партнер юридической фирмы CLC

На фоне своеобразного антитрастового регулирования, вялой антикартельной практики и отсутствующей за все это «счастье» адекватной уголовной ответственности самые жаркие бои юристы ведут вокруг собственной монополии. С одной стороны, это немного лестно — значит, есть за что подраться на нашем рынке, с другой — картина слегка напоминает ситуацию, когда эскадрон разгоряченных гусар первым делом начал отбивать у неприятеля обоз с маркитантками, променяв трофейные штандарты на панталоны с кружевами.

Юридический рынок поделен на две неравные в финансовом отношении части — адвокатуру и юридический консалтинг. Первая менее финансово обеспечена, зато может рассчитывать на некоторую повышенную легитимность в силу наличия пусть и плохонького, но профессионального экзамена, а также условной приближенности к населению.

Консалтинг объективно имеет существенный перевес в доле рынка, уверенную смычку с бизнесом и остальными сферами юридической деятельности, поэтому видит мелкими справедливыми, в общем-то, обвинения в наличии в своих рядах всех возможных непотребств в области юридических услуг. Бизнес-адвокатура, к которой относимся и мы, как та обезьянка из анекдота, сидит посередине и крутит головой в обе стороны, не зная, к кому же податься — к красивым или к умным. Представители обоих лагерей время от времени плюют друг в друга ядом, указывая на очередные вопиющие случаи или явственные недостатки того или иного статуса.

Тут самое время определить одну вещь. Все это совершенно никак не влияет на полное отсутствие хотя бы мало-мальски потребного юридического сопровождения нужд населения в самом широком смысле этого слова: от простых граждан до представителей малого или среднего бизнеса. У трендсеттеров как в адвокатуре, так и в консалтинге нет никакого интереса к мелкой рознице. К тому же одна «Вещная Кассандра» сказала, что, дескать, ее-то (розницу) как раз и вытеснят нейронные сети. Лидеры рынка, как известно, обеспечены клиентским портфелем в пределах Садового кольца. Оставшееся юридическое сообщество интуитивно догадывается о том, что зачищать рынок от нехороших явлений никто

не планирует, зато без панталон оставят почти наверняка, кто бы ни победил. Причем не факт, что лишишься их при романтических обстоятельствах.

Все это было бы лишь пикантной зарисовкой, если бы российское общество, как и партизанское движение в Отечественной войне 1812 г., в силу низкой грамотности не шибко отличавшееся одинаково бегло говорившие на французском элитные подразделения наполеоновских войск от российских, не норовило отоварить дубиной обе стороны, дабы не усложнять собственную жизнь. Так что хотелось бы как-то уже поскорее определиться, куда сдавать запрятанные в корсеты накопления.



Наталья
Шатихина

управляющий партнер юридической фирмы CLC,
https://t.me/prigovorchiki_chat

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

МНЕНИЕ