

Как попасть в Chambers

09.07.2019

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ



“

**ДАРЬЯ
НАЗАРОВА**

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

«Как попасть в Chambers
Дарья Назарова
рассказывает о
нововведениях рейтинга»

28 мая 2019 г. в Москве впервые состоялся Chambers Forum. Заместитель редактора Chambers Europe Юргита Мешкаускайте и заместитель редактора Chambers Global Катя Горска рассказали, как попасть в рейтинг Chambers, и ответили на вопросы маркетологов и юристов. На вечернем приеме были объявлены имена самых влиятельных руководителей юридических департаментов России и награждены лучшие юридические фирмы, по версии Chambers. Мы попросили Дарью Назарову рассказать подробнее о нововведениях в рейтинге.

В рейтинге по России Chambers рекомендует 114 фирм и 376 юристов. По данным опроса Legal Insight, Chambers – второй по популярности рейтинг после Legal 500 среди российских инхаус-юристов.

Ключевые лица по России

В команду Chambers Europe, которая готовит российский рейтинг, входят редактор Марлен Херман (Marlene Hermann), заместитель редактора Юргита Мешкаускайте (Jurgita Meškauskaitė), ассистирующий редактор Айзик Мартин (Isaac Martin) и двое исследователей. В Chambers Global ключевыми для нас лицами являются редактор Рик Якубовский (Rick Jakubowski) и заместитель редактора Катя Горска (Katya Gorska).

Рейтинг по России также представлен в справочнике Chambers High Net Worth, выпускаемом под редакцией Саймона Кристиана (Simon Christian), а с 2020 г. – и в Chambers FinTech, выпускаемом под редакцией Бена Никсона (Ben Nickson).

Нововведения в Chambers

В Chambers два существенных новшества.

1. Chambers Global будет стремиться к созданию уникального контента и уходить от частичного повтора Chambers Europe. В краткосрочной перспективе к традиционному рейтингу по областям практики планируется добавить рейтинг фирм, представленных в России, которые могут работать по международным проектам. В качестве примера Катя Горска привела Spotlight Table в Chambers Global по Китаю: рейтинг в категории International and Cross-Border Capabilities. В этой категории отдельно составлен рейтинг лучших местных китайских фирм, способных работать по проектам с международным элементом, где необходимо учитывать вопросы нескольких юрисдикций и управлять командами из разных стран (6 фирм), и рейтинг международных фирм с сильными

командами по корпоративному праву, спорам и вопросам регулирования в Китае, которые консультируют китайских клиентов по международным проектам (16 фирм).

Сейчас отдельных заявок (submissions) для Chambers Global не требуется, но для новой категории по трансграничным возможностям они могут быть введены. В случае принятия такого решения Chambers оповестит об этом фирмы по электронной почте.

2. «Правило шести месяцев» изменено на «правило трех месяцев». Если со времени общения справочника с рекомендателем фирмы (referee) прошло менее трех месяцев, то повторно его беспокоить не будут. Раньше этот срок составлял шесть месяцев. Например, вы подали referee в мае, а другая фирма сделала это в феврале, и в рамках исследования по февральским заявкам с referee уже общались. Сокращение срока до трех месяцев позволит вновь связаться с таким рекомендателем, если к началу опроса referees по майским заявкам с момента прошлого общения уже истек трехмесячный срок. При этом Chambers в любом случае спрашивает referees обо всех фирмах, с которыми они сотрудничают, и учитывает их ответы при оценке упомянутых фирм.

Если Chambers видит, что вы подали мало referees и большая их часть подпадает под запрет в связи с «правилом трех месяцев», то исследователь попросит вас указать дополнительных recommendателей. При небольшом процентном показателе recommendателей, выпавших из опроса по этой причине, запрашивать дополнительных referees не будут.

Редакторы просят не забывать о колонке «Also referee for» в форме с контактами recommendателей. Ее заполнение позволит исследователю подробнее расспросить ваших recommendателей и учесть полученные отзывы при оценке областей практики с более поздним сроком подачи заявок в том же году.

Повторенье – мать ученья

Основное обсуждение на *Chambers Forum* касалось не новшеств, а нюансов процесса исследования.

Как происходит оценка

Никакой системы баллов у Chambers нет. Решающее значение имеет степень удовлетворенности клиентов, которая оценивается путем их опроса. Кроме того, учитываются технические навыки, разнообразие опыта, стабильность команды и коммерческий подход. Именно поэтому на другой сессии форума – Client Insights – большую часть времени заняли рассказы инхаус-юристов о том, что они понимают под коммерческим подходом. Мнение конкурентов о фирме учитывается, но с большой скидкой на субъективность.

Referees

В категориях, где есть деление на секции (например, в Dispute Resolution есть деление на Corporate Crime, Domestic и International), можно подать отдельную заявку на каждую секцию, но список рекомендателей с лимитом в 20 человек будет одним на всю категорию.

Исследователи предпочитают общаться с referees по телефону. В целом выбор способа коммуникации (по телефону или по почте) на оценку не влияет, но по телефону исследователи получают более развернутые отзывы. Если рекомендатели предпочитают отвечать письменно, то, извещая клиентов о начале опроса, юристы должны попросить их дать более подробные ответы, нежели: «Да, работаем с этой фирмой, всем довольны».

Процентный показатель ответов рекомендателей по разным практикам отличается, разброс составляет от 10 до 80%. Меньше всего ответов по Corporate Crime. Для корпоративной

практики хорошим считается показатель, превышающий 50% ответивших.

Исследователи задают рекомендателям одни и те же вопросы по публичным и конфиденциальным проектам. При ответе на первый вопрос «Что эта фирма делала для вас в течение последних 12 месяцев?» не обязательно раскрывать детали проекта, достаточно обозначить его направление, например: судебный спор, реорганизация, покупка актива. Очень важно, чтобы работа была недавней!

Нужно стремиться к тому, чтобы рекомендатели соотносились с подаваемыми в анкете проектами (пусть и не на все 100%). Если более 50% рекомендателей не будут являться клиентами по поданным проектам, это вызовет вопросы у исследователей и может снизить оценку фирмы — в данном случае имеет смысл объяснить исследователю причину.

Не бойтесь включать в заявку рекомендателей, не владеющих английским, – участвовать в опросе можно и на русском.

Когда стоит подавать заявку

Максимальное количество проектов в заявке – 20. Стоит ли подавать заявку, если у фирмы 5, 7 или 10 проектов? Жесткого требования по минимальному количеству проектов нет, однако Юргита Мешкаускайте рекомендует подавать заявку, если набирается 10 проектов и они не все были выполнены для одного клиента. В некоторых областях практики для небольшой фирмы допустимо подать и 8 проектов, если они сложные, разноплановые и выполнены для разных клиентов. Их можно дополнить несколькими более мелкими проектами. А вот 5–7 небольших проектов точно не тянут на заявку.

Что нужно учесть при описании проектов

В начало заявки ставьте новые и крупные проекты.

В шаблоне даны формы для заполнения по 10 публичным и 10 конфиденциальным проектам, но такое соотношение не имеет значения. Главное – в общей сложности указать не более 20 проектов, из которых хотя бы один-два (желательно, крупные и интересные) являются публичными. Если фирма войдет в рейтинг, то в редакционной статье нужно будет привести примеры ее проектов.

Продолжительность некоторых проектов исчисляется годами, тем не менее нужно стремиться к тому, чтобы новых проектов в заявке было указано не менее 50%. По продолжающимся проектам опишите произошедшее за последние 12 месяцев. Проект, описание которого в неизменном виде взято из прошлогодней заявки, не учитывается.

Не описывайте проекты сугубо техническим языком, вдаваясь в сложные юридические детали. Помните о том, что исследователи не являются юристами! Например, в сделке M&A нужно указать, кто кого / что купил, за сколько (если конфиденциально, то хотя бы порядок цифр – сотни или миллионы долларов), кто был консультантом противоположной стороны (это крайне важно для исследования!), чем данная сделка важна для клиента или рынка (если есть, что сказать по существу и коротко, без общих слов). В описании проекта должна четко просматриваться роль фирмы: занималась ли она основной работой или выполняла какую-то небольшую ее часть, а ключевым консультантом при этом был кто-то другой.

Что делать, если вы недовольны вашим рейтингом

Когда новый рейтинг опубликован и вы им недовольны, можно попросить пояснения у редактора или заместителя редактора по электронной почте. Он ответит, почему фирму понизили в рейтинге.

Если фирму не повысили, то не ожидайте, что редактор даст вам подробный отчет о причинах. Поинтересуйтесь процентным показателем ответов ваших рекомендателей (это может быть одним из факторов). Если причина простая и явная, то редактор вам ее пояснит. Но, как правило, в этом случае имеет место комплекс причин, и отвечать на все подобные запросы редакторы не могут. Для таких целей вы можете заказать платный отчет Chambers Unpublished. Некоторые из участников форума отметили, что подобный отчет оказался полезным для их фирм, а затраты на его получение – оправданными.

Редакторы напомнили, что повышение в рейтинге занимает несколько лет. Особенно сложно переместиться из третьего эшелона во второй и из второго в первый.

Читайте также: «РОССИЙСКИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ В CHAMBERS СТАЛО БОЛЬШЕ».

[Интервью с Юргитой Мешкаускайте.](#)

Дарья

Назарова

независимый консультант

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ