

Основные события и тенденции рынка юридического сопровождения бизнеса в 2018 году

10.10.2018

СТАТЬИ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ



Основные события и
тенденции рынка
юридического
сопровождения
бизнеса в 2018 году

Legal Insight

“

НИКИТА ПРОКОФЬЕВ

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
LEGAL SEARCH ONE

АНАСТАСИЯ НИКИФОРОВА

ПАРТНЕР
LEGAL SEARCH ONE

История никогда не повторяется один в один, и в 2018 г. структура рынка совсем иная, нежели 10 лет назад. Однако, если судить по таким параметрам как количество заказов на поиск и число состоявшихся переходов, становится ясно, почему сегодняшнее положение дел многие хедхантеры в частных беседах сравнивают с ситуацией 2007–2008 годов.

Инхаус

Именно в этом сегменте юридического рынка в 2018 г. произошло свыше 80% всех значимых переходов и обозначились новые тенденции. Помимо уже состоявшихся переходов, на рынке есть еще как минимум две очень крупные компании, поиски новых вице-президентов по юридическим вопросам в которые проводились в последние месяцы, и новые назначения ожидаются уже в декабре 2018 — январе 2019 гг. В уходящем году мы вновь стали свидетелями такого феномена из далекого прошлого как конкурирующие предложения и контрoffers.

Традиционно и, как всегда, точно продолжаются и переходы юристов на бизнес-роли в апреле 2018 г. Так, Олег Мубаракшин, занимавший с 2014 г. должности вице-президента, а затем старшего вице-президента — руководителя комплекса по правовым вопросам АФК «Система», стал управляющим партнером ПАО АФК «Система». Еще несколько подобных примеров можно найти в таблице.

Из новых тенденций в первую очередь обращает на себя внимание существенно возросшее число технологических компаний (по причинам закрытости этого сектора далеко не все из них перечислены в таблице), в частности в сфере блокчейна, которые в 2018 г. задались целью укрепить и расширить правовую поддержку бизнеса. Во многих случаях готовность потратиться на очень дорогих юристов с первоклассным опытом проявили организации, находящиеся, можно сказать, на стадии стартапа, даже такие, у которых еще не было структуры, офиса да практически и сотрудников. Однако у них уже присутствовало понимание того, что, имея несколько десятков миллионов долларов свободных средств и многообещающую технологию, очень важно как можно скорее создать правильную платформу и обезопасить бизнес от нелепых ситуаций. В одном случае компании удалось нанять настолько высококвалифицированного юридического директора, что поиски CFO и главного стратега значительно потеряли в срочности.

Однако, несмотря на существенное количество передвижений юристов на первых позициях,

которых даже на пике рынка в 2007–2008 гг. из-за небольших размеров сообщества крупнейших компаний страны было ненамного больше, чем в уходящем году, основное оживление наблюдается в юридических службах на вторых и третьих ролях. Число переходов на этом этаже пирамиды рынка инхаус-юристов в 2018 г. оказалось весьма внушительным. Почти во всех секторах экономики нашлись крупные компании с четко сформулированными запросами на поиск заместителей глав юридических департаментов, руководителей отделов, направлений и старших юристов. И почти каждый раз подобная инициатива объяснялась возросшим объемом работы, общим повышением бизнес-активности и даже новыми проектами, похвастаться которыми в последние годы могли лишь единицы.

Можно констатировать, что бонусные выплаты и программы долгосрочной мотивации значительно приблизились к показателям 2007–2008 гг., а также стали практически повсеместными. Более того, некоторые из компаний, задетых санкциями сильнее остальных, выплатили своим юристам за 2017 г. и обещают выплатить за 2018 г. премии, о которых еще три года назад не могло идти и речи. В уходящем году мы вновь стали свидетелями такого феномена из далекого прошлого как конкурирующие предложения и контрофферы. Не менее десяти подобных случаев убедили нас в том, что это можно считать одной из тенденций года.

В части востребованности специализаций ситуация в целом не изменилась. Основная охота идет за профессионалами в области M&A-сделок и реструктуризаций, финансовыми и судебными юристами. Довольно стабильным остается спрос на специалистов по контрактам, недвижимости и комплаенсу.

Однако все изложенное не стоит воспринимать как признаки ренессанса и надвигающегося золотого века. Проще жить не стало: заказчики все чаще выказывают особую щепетильность при поиске юристов всех уровней, выдвигают все более высокие и специфичные требования к кандидатам, все дольше принимают решения по финалистам. Не будет ошибкой сказать, что хорошие зарплаты и бонусы зарезервированы у работодателей

лишь на те случаи, когда совпадение их ожиданий от кандидатов с реальностью превышает 90%.

Ситуация для кандидатов на позиции юридических директоров усугубляется определенным «перепроизводством» юристов ТОП-уровня. Так, в 2007–2008 гг. шорт-лист кандидатов на позицию вице-президента по правовым вопросам любой крупной компании на три четверти состоял из тех, кто на заре рынка в середине 90-х гг. начинал карьеру в недавно открывшихся офисах ильфов и мультинациональных корпораций. К 2018 году почти все они не только не завершили своих карьер, но и достигли пика формы: 20–25 лет опыта и 45–50 лет возраста. Однако сейчас претендовать на лучшие позиции на рынке и с успехом занимать их начали профессионалы с 12–15 годами опыта. При этом общее число наиболее привлекательных позиций для юристов ТОП-уровня по-прежнему остается в пределах четырех–семи в год. Из-за этого в наши дни, к сожалению, нередки ситуации, когда юридические управленцы с феноменальным послужным списком вынуждены в ожидании новых возможностей полтора-два года заниматься «частной практикой».

Подводя итог инхаусной части обзора скажем, что рост и оживление этого рынка уравниваются усложнившимися правилами игры и повышением входного барьера. Но те, в ком работодатели заинтересованы всерьез, вознаграждаются также серьезно. Если отсечь немногочисленные крайние значения, то совокупный годовой доход руководителей юридических департаментов крупнейших компаний страны находится в диапазоне 20–60 млн рублей с медианой на уровне 25–45 млн рублей.

Юридический консалтинг

Все события этого рынка, по большому счету, являются развитием тенденции, порожденной кризисом 2008–2009 гг. и усилившейся после присоединения Крыма: рынок продолжает ужиматься. В уходящем году с нами не стало московского офиса Gide Loyrette Nouel, продолжилось расставание с партнерами и старшими сотрудниками в известных ильфах. И хотя на рынке происходят точечные переходы, сведения о которых собраны в таблице,

создаются новые рульфы, а иногда даже открываются новые ильфы (Последним таким примером было открытие Eversheds Sutherland в Москве и Санкт-Петербурге в 2017 г.), назвать бизнес-логику таких инициатив убедительной можно далеко не во всех случаях. За чрезвычайно редкими исключениями, те представители юридического консалтинга, у которых есть собственный клиентский портфель, команда, а также адекватная биллингу компенсация, предпочитают работать там, где им все это удалось выстроить.

При этом за последние годы на рынке действительно появилось немало весьма успешных российских юридических фирм с четким позиционированием и прекрасной репутацией, которые продолжают расширяться не по дням, а по часам. Достаточно назвать такие компании как «ЕМПП»; «Кульков, Колотилев и партнеры»; Antitrust Advisory; Chernyshov, Lukoyanov & Partners Law Offices; INGVARR; [PB Legal](#).

Безусловно одним из наиболее ярких событий на рынке в 2018 г. следует считать создание партнерами Akin Gump Ильей Рыбалкиным и Суреном Горцуняном юридической фирмы «Рыбалкин, Горцунян и Партнеры». Это, и без того беспрецедентное со многих точек зрения, событие особо знаменательно тем, что впервые настолько успешная практика покидает ильф (За последние полгода на тему этого перехода было написано большое количество статей как на российских, так и на западных ресурсах, поэтому пересказывать экономическую подоплеку данной истории мы не будем.) для того, чтобы стать еще успешнее в качестве рульфа. Хотя данный пример — не проявление какой-либо новой тенденции, а лишь исключение, подтверждающее то, что в целом на консалтинговом рынке ситуация сейчас довольно сложная, крупных проектов немного, а ценовая конкуренция просто немыслимая. Все это делает больше чести тем игрокам, чей профессионализм позволяет получать интересные мандаты на хороших условиях.



Анастасия

Никифорова партнер Legal Search One

СТАТЬИ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ