

«Мы исследуем российский рынок с 2003 года»

22.01.2015

ИНТЕРВЬЮ



Chambers — это около 150 редакторов и исследователей из Лондона, которые уже более 20 лет изучают рынки юридических услуг 185 стран и составляют рейтинги юридических фирм. Попасть в Chambers и занять места среди фирм первого эшелона стремится большинство ведущих юридических фирм, и представители отечественного юридического бизнеса здесь не исключение. Джорджия Брукс, редактор Chambers Europe, и Кэтрин Ю, заместитель

редактора Chambers Europe, делятся с нашими читателями своим видением российского рынка юридических услуг, а также рассказывают о наиболее распространенных ошибках, которые не позволяют отечественным юридическим фирмам занять достойные места в Chambers.

Когда в справочнике Chambers впервые появились обзоры российского рынка юридических услуг?

Мы исследуем российский рынок с 2003 г. Первоначально соответствующий раздел был частью *Chambers Global*, а с 2007 г. он включается в *Chambers Europe*. С первых лет выпуска раздела по России мы освещаем такие практики как Банковское право/Финансы, Корпоративное право / Слияния и поглощения, Разрешение споров и Энергетика / Природные ресурсы.

Каковы, на ваш взгляд, главные тренды российского рынка юридических услуг?

Открытие международных юридических фирм в России в большой степени повлияло на местный рынок юридических услуг, на протяжении многих лет они доминировали в финансовом секторе, а также в консультировании по сделкам слияний и поглощений. Однако в последние годы многие национальные юридические фирмы усилили свои позиции на рынке благодаря успешным слияниям или активной экспансии. Как правило, они сильны в разрешении споров, трудовом, налоговом праве, в вопросах регулирования транспортной деятельности.

Чем российские юридические фирмы отличаются от юридических фирм из других европейских юрисдикций?

Российский рынок юридических услуг сложен, мы заметили, что представленные здесь международные юридические фирмы, как правило, не создают крупных офисов и консультируют главным образом по определенному кругу сделок. В иных европейских юрисдикциях их работа строится по-другому. Национальные юридические фирмы не

доминируют на рынке, тем не менее они ведут намного большее число сделок, чем национальные фирмы в других странах Восточной Европы. Во время кризиса некоторые сравнительно небольшие российские юридические фирмы вели дела стоимостью в миллиард долларов США, чего не случалось с национальными фирмами в других странах Европы.

В последние три года юридические фирмы в России стали больше заниматься маркетингом и пиаром. Они открыты к сотрудничеству с Chambers и являются одними из тех, кто наиболее активно идет на контакт.

Чем клиенты из России отличаются от клиентов из других стран Европы?

В первую очередь следует отметить, что клиенты, на основе мнений которых формируется отчет по России, — это не только российские компании (хотя их и большинство), но и представители других европейских, американских и азиатских стран.

Клиенты из России, как правило, не восхваляют юристов, с которыми работают, как это делают представители компаний из других стран Европы. Есть и другие культурные различия, связанные с российскими клиентами, например они всегда хотят получить первоклассный сервис, поэтому если они отмечают, что услуги фирмы были «удовлетворительными», то это означает, что все прошло на высоте. Мы знаем о том, что такие различия существуют, и стараемся учитывать их при составлении отчетов.

Кроме того, у клиентов из России, как правило, нет большого опыта взаимодействия с представителями юридических рейтинговых агентств и общение с Chambers — это зачастую новый опыт для них. Многим из них интересно участвовать в обсуждении качества и уровня предоставленных услуг.

Есть ли в составе вашей команды русскоязычные исследователи?

Да, два человека говорят на русском языке — это Юргита Мескаускайте (Jurgita Meskauskaite) ([интервью с Юргитой](#))

) и Джонатан Карстадт (Jonathan Karstadt). С их помощью у нас получается делать полноценные исследования российского рынка юридических услуг. Русскоговорящий исследователь есть также в команде Chambers, занимающейся изучением рынков юридических услуг Центральной Азии.

Когда и почему Chambers начали делать отдельные обзоры по рынку юридических услуг в российских регионах?

Когда мы проводили исследование в 2012–2013 гг., мы обнаружили, что многие клиенты отмечают юридические фирмы не только из Москвы или Санкт-Петербурга. Поэтому мы решили обратиться к таким фирмам напрямую и таким образом поддержать их.

Провинциальные фирмы начинают предоставлять услуги сопоставимого качества, как и фирмы из столицы, при этом они могут консультировать на английском языке. Создание отдельного раздела было также связано с тем, что российские регионы привлекательны для инвестиций, особенно в области энергетики, природных ресурсов и инфраструктуры.

Каковы основные результаты этого исследования?

Первое исследование рынка юридических услуг российских регионов было опубликовано в справочнике за 2014 г. Мы очень довольны тем, что и юридические фирмы из провинции, и их клиенты были открыты к взаимодействию с нами. Мы подготовили два списка — юридических фирм и отдельных юристов — под заголовком «Правовое сопровождение бизнеса», охватив различные направления практики, начиная от базовых корпоративных и коммерческих вопросов и заканчивая сложными спорами.

Мы надеемся, что в этом году у нас получится подготовить более развернутый отчет о юридическом бизнесе в российских регионах, включив в него имена ключевых юристов и названия фирм по конкретным областям практики. Мы уже обратили внимание, что не все юридические фирмы занимаются правовым сопровождением сделок с иностранным элементом вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью, или разрешением

споров.

Какие ошибки обычно допускают юридические фирмы при заполнении анкет Chambers?

Наиболее распространенной ошибкой является отсутствие обоснования того, *почему* конкретная сделка была важна для фирмы. Зачастую нам недостаточно информации о том, в чем именно состояла консультация, а необходимо понимать, что сделало ее столь значительной для конкретного клиента и рынка в целом и почему именно эта сделка иллюстрирует наиболее сильные стороны юридической фирмы. О важности сделки может свидетельствовать, например, то, что она была международной, или связанной с различными направлениями практики, или привела к созданию важного прецедента. Подобную информацию нам сложно вычленивать самим, это задача юридической фирмы.

Другим важным аспектом работы с нами является обработка конфиденциальной информации и бережное к ней отношение, поэтому мы всегда просим юридические фирмы особенно внимательно подходить к этому вопросу.

В некоторых случаях юридические фирмы не заполняют форму заявки целиком, пропуская какие-то пункты, однако для нас всегда полезно знать о сумме сделки, о том, какие еще юридические фирмы принимали в ней участие, а также любую другую информацию.

Наконец, наши отчеты во многом основаны на мнениях клиентов фирмы, поэтому мы всегда просим юридические фирмы заранее проинформировать своих клиентов о звонке из Chambers и особенностях нашего исследования.

Перевод с английского Дарьи Лопашенко

Опубликовано в [Legal Insight № 4 \(30\) 2014](#)

ИНТЕРВЬЮ