

«Российских юридических фирм в Chambers стало больше»

11.08.2015

ИНТЕРВЬЮ



Встречи с Chambers & Partners в Санкт-Петербурге во время проведения Петербургского международного юридического форума становятся традицией Legal Insight. В прошлом году нашим гостем была Джорджия Брукс, редактор Chambers Europe^[1], в этом году – Юргита Мешкаускайте, исследователь Chambers Europe, которая не только ответила на все интересующие вопросы участников бизнес-завтрака Академии Legal Success Chambers 2015, но и дала интервью нашему журналу.

Как построена работа в Chambers? Как она распределена в течение года?

Как правило, в конце декабря или начале января мы вывешиваем график исследования на год. Исследование по практикам разделено на три этапа, со сроками подачи заявок в феврале, мае и сентябре. Исследование одной практики длится около месяца или двух, за это время мы рассматриваем поданные заявки, анализируем указанные в них проекты, беседуем с юристами и клиентами. Обычно к маю рейтинги по практикам, срок подачи заявок по которым был в феврале, уже сформированы.

Может ли фирма попасть в рейтинг, не подав анкету?

Такие случаи бывают. Компания может попасть в рейтинг или остаться в том же эшелоне и без анкеты, если у нас имеется достаточно отзывов, подтверждающих значимость ее деятельности и роли в проектах. Если таких отзывов недостаточно, то мы можем понизить место фирмы в рейтинге или исключить ее из него. Обычно если фирма является достаточно известной, то, скорее всего, мы в любом случае получим отзывы клиентов о ее работе, так как крупные компании как правило сотрудничают с несколькими юридическими фирмами.

Существуют ли какие-либо утвержденные правила, формальные условия, соответствующие определенному уровню юриста или фирмы в рейтинге? Можно ли оценить шансы на попадание в рейтинг еще до начала исследования?

Никаких специально утвержденных правил на этот счет нет. При составлении рейтинга учитываются уровень сложность выполняемой фирмой работы, а также мнение клиентов и конкурентов. Оценить шансы компании на попадание в рейтинг до начала исследования нельзя, этого не можем сделать даже мы, поскольку при составлении рейтингов каждый год мы сравниваем юридические фирмы друг с другом. Из-за этого общий спад на рынке и, соответственно, уменьшение работы для всех, как правило не сказываются на рейтинге и общей расстановке сил.

Какие рекомендации вы можете дать фирмам, подающим заявки в Chambers ? Что нужно сделать для того, чтобы добиться наилучшего результата?

Прежде всего при заполнении анкеты следует четко разъяснить важность перечисленных в ней проектов, указать конкурирующие фирмы, а также разъяснить, в чем непосредственно была роль вашей компании при осуществлении того или иного проекта. Четко укажите сильные стороны и направление работы фирмы: основных и новых клиентов; виды работ, выполнение которых обеспечивает фирме известность в данной практике (например, судебные споры по строительным контрактам) и пр. При этом следует выделять нескольких лидеров или выдающихся юристов в каждом направлении практики, а не указывать всюду управляющего партнера, который специализируется по всем направлениям. Очень часто фирмы стараются не указывать никого из конкурентов, однако для нас это является скорее недостатком, поскольку мы уже достаточно хорошо знаем рынок и в большинстве случаев не верим тому, что у той или иной компании отсутствуют конкуренты. Также одной из распространенных ошибок при заполнении заявки является перечисление проектов без разъяснения их специфики или, наоборот, увлеченность фирмы при описании всех юридических подробностей, когда как для нас зачастую важно понять не что конкретно вы сделали, а почему это значимо или уникально. Не менее важно предупредить referees о том, что с ними свяжутся для получения ответа на вопросы исследователей. Обычно за несколько дней до начала работы с referees мы предупреждаем юридические фирмы об этом, так что как правило у вас есть достаточно времени для того, чтобы напомнить клиентам о том, что с

ним могут связаться.

Chambers рейтингует российский рынок уже около 15 лет. Каковы тенденции соотношения отечественных и международных фирм, их активности по заполнению анкет-заявок?

Мы отмечаем общее увеличение числа рекомендованных фирм и юристов. Так, в 2015 г. число рекомендованных фирм увеличилось на 16%, а рекомендованных юристов – на 32%. Если говорить о соотношении российских и международных фирм, то в последние годы мы получаем значительно большее количество заявок от национальных фирм. В результате российских юридических фирм в Chambers стало больше. Это объясняется не только повышением их активности, но и тем, что многие из них повысили качество работы (например, в связи с переходом некоторых специалистов из международных фирм в российские) и клиентского сервиса. Кроме того, возросло значение российского права, а снижение гонораров позволило отечественным фирмам получить больше заказов.

Насколько охотно российские корпоративные юристы дают отзывы о работе консультантов?

Российские компании стали более открыты в общении с нами. В настоящее время мы беседуем с большим количеством ключевых сотрудников российских компаний, тогда как в первые годы проведения исследования основную массу получаемых данных составляли отзывы международных организаций. Обычно мы получаем отзывы от 3-7 referees из каждой заявки.

Исследование российского рынка 2015 идет полным ходом. Каковы первые результаты? Есть ли какие-то новые тенденции?

Поскольку исследование еще не закончено, мне сложно давать полноценные оценки. Однако мы уже заметили значительное увеличение количества анкет, особенно от российских фирм и по практике разрешения споров.

[1] См. Как попасть в Chambers // Legal Insight.2015. № 6(32). С. 14–17.

Еще больше информации о том, как Chambers рейтингует фирмы в [пакете информационных материалов Академии Legal Success по работе с Chambers & Partners](#)

ИНТЕРВЬЮ