

Ю

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Юридический бизнес

Среда 8 апреля 2015 №61 (5571 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 В некоторых фирмах сокращения составили до 10–15% персонала

16 Первое место в рейтинге юридических вузов занимает юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова

Шагреновые тоже

Весь прошлый год и непростое начало текущего юридические фирмы пытались адаптироваться к неблагоприятным экономическим условиям. Получилось не у всех. Как ни странно, выиграли не столько те, кто ставил задачу во что бы то ни стало не растерять завоеванные ниши, сколько те, кто искал возможности для роста и развития фирмы.

— состояние рынка —

Экономика кризиса

Системные проблемы российской экономики начали сказываться на реальном секторе, торговле и сфере услуг, то есть на основных клиентах юридических фирм. Конечно, юридический бизнес не требует многомиллионных вложений в основные и оборотные средства. Однако если из-за финансового кризиса и отсутствия кредитных ресурсов на рынке страдает бизнес клиентов, доходы юридических фирм тоже могут сократиться. Впрочем, рынки кредитов рано или поздно восстановятся. В то же время есть другая, системная проблема, которая угрожает рынку юридических услуг. В последнее время крупные корпорации стараются использовать для юридической поддержки своих сделок ресурсы и специалистов своего юридического департамента. В условиях кризиса экономики корпорации по понятным причинам будут экономить на юридическом аудиторсинге и постараются распространить эту практику на большее количество направленных бизнеса.

Пожелавшие остаться неназванными партнеры разных юридических фирм рассказывают, как одним консультантам клиент попросту отказался платить и теперь уже почти год они с ним судятся. В другом случае крупный регион, выступивший клиентом по инфраструктурному проекту, урезал бюджет на 10%. В третьем — клиент честно признался, что у него кончились деньги, поэтому проект пришлось приостановить.

Сильно затягиваются сроки заключения новых контрактов и пролонгации старых. В общем, большинство юридических фирм уже ощутило на себе дыхание кризиса.

Впрочем, полагаем, что без консультантов корпорациям и среднему бизнесу в любом случае не обойтись. Консультанты юридических фирм получают более разнообразный и качественно иной опыт по сравнению с инхаусами. Отработанные технологии оказания услуг позволяют грамотно управлять трудозатратами, ведь на решение сходных проблем разных клиентов набивший руку консультант потратит меньше времени, чем впервые сталкивающийся с возникшим случаем инхаус. Кроме того, внешние консультанты обладают глубокой экспертизой по узким сферам деятельности бизнес-структур, в то время как инхаус вынужден быть универсальным юристом, поскольку сопровождает деятельность работодателя во всем ее многообразии: от регистрации изменений устава до споров по взысканию дебиторской задолженности. Только юридическая фирма может позволить себе нанимать и хорошо оплачивать узких специалистов, например по ипотечной секьюритизации, сделкам слияния и поглощения в нефтяной отрасли, листингу ценных бумаг и так далее. В условиях практики внутреннего юриста неюридической компании такой глубины достичь просто невозможно. Другое конкурентное преимущество внешних консультантов по сравнению с корпоративной юридической службой — гибкое изменение спектра услуг в соответствии с быстро меняющейся эконо-



мической конъюнктурой. Допустим, компания испытывает финансовые трудности и вынуждена заняться реструктуризацией активов и долгов. Для найма соответствующего специалиста потребуется время, в то время как от юридической фирмы готовый пакет услуг можно получить в течение одной-двух недель после направления запроса.

Кризисные предложения

Типичная юридическая фирма сегодня напоминает Пизанскую башню: конструкция опасна накрениться и, кажется, вот-вот рухнет, но на самом деле в таком положении просуществует еще долго. Конечно, услуги, востребованные клиентами в период экономического подъема, сегодня неактуальны. Но в нестабильной экономике у юристов появляется больше работы по другим направлениям. Проблемы клиентов

часто конвертируются в значительные гонорары их юридических консультантов.

«С начала 2015 года в международной юридической фирме Dentons особенно быстрыми темпами развивается практика в области судебных споров и арбитража», — рассказывает о ситуации в компании управляющий партнер московского офиса международной юридической фирмы Dentons Флориан Шнайдер. Это коснулось судебной практики Dentons практически по всем направлениям: спорам в области уголовного права, интеллектуальной собственности, налогов, трудового права, антимонопольного права. «Во второй половине 2015 года мы ожидаем роста спроса на услуги практики в области банкротств и реструктуризации, а также на юридические услуги в связи с проектами российских компаний в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и азиатских инве-

торов в странах СНГ, особенно по проектам с китайскими, корейскими, японскими и индийскими компаниями», — с уверенностью говорит управляющий партнер Dentons.

У управляющего партнера адвокатского бюро КИАП адвоката Андрея Корельского похожие наблюдения: «Рост неплатежей практически во всех отраслях экономики и в самых разных масштабах обеспечивает сейчас до 50% клиентских запросов для нашей судебной практики». «Мы понимаем, что часть из них в будущем перерастет для нас в сопровождение дела о банкротстве, и уже сейчас по количеству таких дел превышены показатели прошлого года», — продолжает адвокат.

«Поиск новых проектов в востребованных областях юридического консалтинга следует включить обязательным пунктом в стратегию выживания юридической фирмы в кризис и рассматривать это как увеличение своей доли на данном рынке», — считает Роман Беланов, адвокат юридической фирмы «Хренов и партнеры».

Андрей Корельский ожидает новой волны рейдерства, попыток забрать за бесценок все, что плохо лежит и имеет перспективу отскока через два-три года, если нормализуется ситуация с Украиной и будут постепенно смягчаться санкции. И в регионах, и в мегаполисах передел собственности уже начался и, скорее всего, достигнет пика к осени.

Бывают и включения

Между тем некоторым участникам рынка юридического консалтинга повезло больше: у них появилось много новых клиентов и новых поручений от старых.

Включение в состав РФ Крыма и Севастополя поставило в неопределенное правовое положение значительное число предпринимателей, неожиданно для себя оказавшихся в российской юрисдикции. Некоторым юридическим фирмам, например AstarovLawyers International Law Group, это принесло новую линейку проектов.

Крупнейшие юридические фирмы России

— рейтинг —

„Б“ и проект LegalPractice. Ru публикуют результаты исследования юридического бизнеса в России. Представляем крупнейшие российские юридические фирмы (включая российские офисы международных фирм), а также рекомендованные фирмы по отдельным направлениям юридической практики.

Как мы исследовали

Исследование проводилось методом опроса. Юридические фирмы получили специально разработанные проектом LegalPractice.Ru анкеты. Респонденты — юридические фирмы, то есть любые юридические лица, оказывающие юридические услуги, в том числе к адвокатским образованиям, хозяйственные общества и товарищества, а также группы лиц, работающие под единым брендом. Список адресатов составлен по открытым источникам, включая российские и международные справочники юридических фирм, публикации о рейтингах, в которых присутствовали российские юридические фирмы, а также поисковые запросы в интернете. Разослано 267 анкет, получено 143 анкеты, принята к обработке 141 анкета (2 анкеты не приняты к обработке ввиду пропуска срока подачи анкеты).

Сведения, полученные из анкет, проверялись по открытым источникам, в частности через систему СПАРК, собственные интернет-сайты респондентов, а также информации СМИ. Если в результате такой проверки возникали расхождения, исследователи обращались за разъяснениями к указанным в анкете представителям респондента, после чего самостоятельно принимали решение о корректировке или сохранении представленных сведений.

Вместе с тем мы отдаем себе отчет в том, что наши ресурсы недостаточны велики для всеобъемлющего исследования российского рынка юридических услуг. Поэтому мы просим представителей юридических фирм, не попавших в рейтинг, в будущем оказывать содействие исследованию, в том числе своевременно и полно предоставлять свои данные.

Как мы считали основной рейтинг. Для ранжирования юридических фирм использовано два количественных показателя: выручка фирмы и количество юристов фирмы с учетом партнеров. Учитывая, что в большинстве случаев респонденты предоставили данные о своей выручке на условиях конфиденциальности, эти данные мы не публикуем. В тех случаях, когда респонденты не предоставляли данных о выручке, мы самостоятельно делали экспертную оценку предполагаемой выручки респондента, исходя из данных о численности юристов фирмы, а также об эффективной почасовой ставке юридических фирм аналогичного уровня деловой репутации и сегмента рынка.

Несмотря на то что экспертная группа составителей рейтинга целиком состоит из профессиональных юристов, мы являемся приверженцами теории Адама Смита. Поэтому показатель выручки оценивается нами как ключевой с точки зрения экономики деятельности юридической фирмы и основной критерий рейтинга. Он демонстрирует, что фирма востребована на рынке, ее услуги пользуются спросом. Остальные показатели, такие как деловая репутация, квалификация, мнение клиентов или коллег по цеху, носят субъективный характер, легче поддаются манипуляции и поэтому, на наш взгляд, не могут быть использованы для ранжирования участников рынка.

Топ-50 юридических фирм по размеру выручки					
Место в рейтинге	Наименование фирмы	Место в рейтинге 2013–2014 годов	Место в рейтинге	Наименование фирмы	Место в рейтинге 2013–2014 годов
1	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	1	26	Noerr	30
2	Dentons	2	27	«Инфралекс»	—
3	«Гольдблат БЛП»	3	28	«S&K Вертикаль»	—
4	«Пепеляев Групп»	4	29	Art De Lex	—
5	«Вегас-Лекс»	5	30	AstarovLawyers	36
6	«ФБК Право»	16	31	«Уральский союз»	37
7	White & Case	7	32	Lidings	35
8	DLA Piper	6	33	«Приоритет»	—
9	Herbert Smith Freehills	18	34	DS Law	—
10	ЮСТ	10	35	«Князев и партнеры»	42
11	«Яковлев и партнеры»	13	36	Nektarov, Saveliev & Partners	34
12	«Хренов и партнеры»	14	37	«НЭО Центр»	—
13	RwC Legal	9	38	«Интеллект-С»	32
14	«Миранов, Черняков и партнеры»	11	39	«Коблев и партнеры»	41
15	Clifford Chance	8	40	«Правый берег»	44
16	Capital Legal Services	—	41	«Шабарин и партнеры»	—
17	Morgan Lewis	19	42	Incor Alliance	—
18	«Олевицкий, Бужан и партнеры»	31	43	Надмитов, Иванов и партнеры»	50
19	Linklaters	15	44	Ost Legal	—
20	Allen & Overy	12	45	«Адвокат Фремм»	—
21	CMS	21	46	«Легис Групп»	—
22	«Линия права»	22	47	AboulovKrapivin	—
23	Norton Rose Fulbright	23	48	«Лемчик, Крупский и партнеры»	—
24	КИАП	27	49	Nevsky IP Law	—
25	«Деловой фарватер»	—	50	«Маслов и партнеры»	—

терий рейтинга. Он демонстрирует, что фирма востребована на рынке, ее услуги пользуются спросом. Остальные показатели, такие как деловая репутация, квалификация, мнение клиентов или коллег по цеху, носят субъективный характер, легче поддаются манипуляции и поэтому, на наш взгляд, не могут быть использованы для ранжирования участников рынка.

рейтинг эффективности. В рейтинг эффективности юридических фирм включены лишь те респонденты, которые представили достоверные и поддающиеся проверке данные о выручке и численности юристов. Эффективность рассчитана как чистая операционная выручка на одного юриста — иными словами, сколько денег приносит профессиональный член команды юри-

стов в свою фирму. При этом мы не делали дифференциации на партнеров, советников и ассоциатов (старших юристов, средних юристов, или middle lawyers, и младших юристов), поскольку в разных фирмах функционал, компетенции и права членов команды настолько различны, что тот человек, который работает старшим юристом в одной фирме, может претендовать на должность младшего партнера (или партнера на зарплате) или советника в другой фирме.

отраслевые рейтинги. В отраслевых рейтингах в целом сохраняется монетарный подход к определению ведущих фирм по отдельным направлениям практики: в качестве основного критерия были использованы данные фирм о выручке по ключевым практикам и сопоставлены с абсолютными значениями конкурентов. Весовое значение этого критерия оценивалось как K1 0,7. Однако в качестве дополнительных критериев с весом K2 0,3 были использованы данные международных ранкингов, отзывы клиентов (с учетом качества клиентов и стоимости клиентского проекта). Все участники отраслевого рейтинга были ранжированы в зависимости от качества критерия K2. Общий показатель участника рейтинга рассчитывался путем определения удельного значения суммы обоих коэффициентов одного участника рейтинга к сумме удельных значений обоих коэффициентов всех участников.

рейтинг привлекательности работодателя. Данный рейтинг составлен по результатам опроса, проведенного партнером „Б“ компани-

ей FutureToday среди выпускников ведущих юридических вузов. Опрошены 362 студента и недавних выпускника четырех вузов Москвы, возглавляющих рейтинг юридических вузов (см. стр. 16).

Рейтинг привлекательности демонстрирует результаты продвижения бренда на рынке труда, а также мнения потенциальных сотрудников о качестве работодателя. Как видим, российским юридическим фирмам здесь есть над чем работать: большинство участников опроса хотели бы работать в международных юридических фирмах.

Результаты

1. Учитывая конфиденциальность представленных нашими респондентами данных о размере выручки и иных показателях деятельности фирм, мы не будем комментировать, насколько успешны были результаты работы конкретных респондентов по сравнению с результатами за 2013 год. Однако в рамках общего анализа и сравнения с данными рейтинга „Б“ юридических фирм 2013–2014 годов заметим, что некоторым нашим респондентам удалось не только развиться качественно, открывая рынку новые направления своих услуг, но и увеличить (в отдельных случаях на 65–70%) размер валовой выручки. Средний рост выручки фирм, участвующих в этом и прошлогоднем рейтингах, оценивается в 19,4%, то есть несколько опережает официально признаваемую Минэкономики России инфляцию, хотя не полностью компенсирует снижение доходов из-за девальвации рубля, если пересчитать выручку в долларах США или евро.

ЯКОВЛЕВ & ПАРТНЕРЫ

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

С 1990 года на рынке юридических услуг

70+ юристов

5 офисов в России

Партнерская сеть в 80+ странах мира

Ведущие позиции в рейтингах*

Национальная премия в области адвокатуры

Клиенты – ведущие российские и иностранные компании

25 лет

к вершинам бизнеса

1990-2015

GENEVA GROUP INTERNATIONAL

(495) 956-29-92
www.matec.ru

* По версии Legal 500, Chambers & Partners, Best Lawyers, Право.Ру, Коммерсантъ, Федеральной палаты адвокатов РФ

Реклама

Юридический бизнес

От вузов ждут практиков

„Б“ и компания FutureToday провели второе исследование ожиданий работодателей от молодых специалистов в сфере юриспруденции и составили на его основе рейтинг наиболее востребованных у работодателей вузов, кото-рые готовят молодых юристов.

— образование —

Профессия юриста наряду с профес-сией врача считается одной из са-мых сложных: необходимо не толь-ко изучить в деталях множество за-конов и подзаконных актов, но и блестяще овладеть логикой, ритори-кой и другими важными навыками, изучить особенности правоприме-нения и постоянно актуализировать свои знания вслед за быстро меняю-щимся законодательством.

Но наряду с высоким уровнем до-хода работа юриста приносит удо-вольствие от решения вызывающе сложных интеллектуальных задач и вкуса победы в судебных баталиях. Поэтому, несмотря на все сложности получения юридического образова-ния, а потом и самой работы на из-нос, количество выпускников школ, желающих овладеть этой професси-ей и построить успешную карьеру в юриспруденции, не уменьшается.

На волне такого интереса со сто-роны абитуриентов многие вузы в 1990-е годы открыли юридические факультеты и начали подготовку юристов. Но, конечно, далеко не все вузы, которые сейчас выдают дипло-мы о юридическом образовании, действительно имеют сильную про-фессорскую школу и способны дать такое сложное образование на высо-ком уровне.

Мы опросили крупнейшие юри-дические фирмы в России, чтобы уз-нать, кого они принимают на рабо-ту, какие выпускники наиболее во-стребованы и что они предлагают молодым специалистам. Наш рей-тинг позволяет выпускникам школ, мечтающим о юридической карье-ре, выбрать вуз, окончив который они будут иметь больше шансов на достойную работу и карьеру. Ну а тем, у кого уже есть высшее юриди-

ческое образование, возможно, сто-ит задуматься о получении допол-нительного образования (напри-мер, магистратуры) в одном из ву-зов—лидеров рейтинга.

Главное требование работода-телей к молодым специалистам — на-личие глубоких, фундаментальных юридических знаний. Но помимо фундаментальной подготовки очень важно умение применять получен-ные знания в практической рабо-те. Наши вузы зачастую грешат из-лишней теоретичностью образова-ния и неготовностью выпускников к столкновению с реалиями жизни.

Высокая позиция НИУ Высшая школа экономики (ВШЭ) в рейтинге юридических вузов во многом объяс-няется умением дать практические знания и прикладные навыки рабо-ты юристом. «20% учебной нагруз-ки составляет проектная и исследо-вательская работа,— говорит Евге-ний Салыгин, декан факультета пра-ва НИУ ВШЭ.— Это не только струк-турно, но и идеологически отличает модель высшего юридического обра-зования НИУ ВШЭ от системы обуче-ния других вузов. Помимо традици-онных лекций и семинаров студен-ты получают знания и закрепляют навыки, выполняя значительное ко-личество письменных работ, разба-ривая кейсы, участвуя в проектной де-ятельности и практикумах».

Есть ли шансы у выпускников ву-зов, не попавших в рейтинг? «Если компании нужен молодой специа-лист, готовый много работать за не-большие деньги, то здесь, как пра-вило, выигрывают выпускники ре-гиональных вузов,— отвечает Ма-рия Хандрос, ведущий специалист по подбору персонала Kelly Services CIS.— Если речь идет о позиции, где необходим опыт работы, то работо-датель, как правило, отдаст большее

Рейтинг вузов по количеству партнеров		
Место	Вуз	%
1	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	23
2	Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина	17
3	Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России	12
4	Санкт-Петербургский государственный университет	6
5	Военный институт МО СССР	5
6	Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики	4
7	Уральский государственный юридический университет	3
8	Oxford	2
9	Белорусский государственный университет	2
10	Российский университет дружбы народов	2

Рейтинг вузов по количеству нанятых выпускников		
Место	Вуз	%
1	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	26
2	Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина	19
3	Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России	14
4	Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики	12
5	Санкт-Петербургский государственный университет	5
6	Уральский государственный юридический университет	4
7	Всероссийская академия внешней торговли МЭР РФ	4
8	Российская академия правосудия	3
9	Российский университет дружбы народов	2
10	Финансовый университет при правительстве РФ	2

предпочтение соискателю, имеюще-му больший практический опыт».

Все более важным становится и знание иностранного (в первую оче-редь, конечно же, английского) язы-ка. Многие компании в принципе не принимают на работу выпускни-ков без знания английского языка. По сло-вам Евгения Салыгина, в ВШЭ сту-дентам на выбор предлагается бо-лее двух десятков профессиональ-ных дисциплин на английском язы-ке, читаемых российскими и при-глашенными зарубежными преподавателями. Студенты могут писать на английском языке эссе, рефераты и курсовые работы. На втором курсе они в обязательном порядке сдают

экзамен по стандарту IELTS. Не хуже с обучением английскому обсто-ит, конечно, и в МГИМО. Как правило, по окончании этого вуза выпускни-ки отлично владеют по крайней ме-ре двумя языками, один из которых чаще всего английский.

Как и два года назад, первое ме-сто в рейтинге по числу партнеров, окончивших данное образователь-ное учреждение, занимает юриди-ческий факультет МГУ им. М. В. Ло-моносова, созданный в числе трех первых факультетов старейшего ву-за страны. Выпускниками МГУ яв-ляется почти четверть всех партне-ров в опрошенных юридических фирмах. Самый молодой вуз в топе

КАК МЫ СЧИТАЛИ

К исследованию были приглашены 132 юридические фирмы, представленные в Москве и от-меченные Chambers & Partners, The Legal 500, Best Lawyers, Право.ру (рейтинги по количеству юристов и размеру выручки). К заполнению анкеты исследования приступили 48 компаний, предоставили необходимые данные 33 компании. Таким образом, практически четверть ведущих юридических фирм приняли участие в исследовании, а общее количество юридиче-ских фирм, принявших участие в опросе, выросло почти в два раза. При этом в исследовании приняли участие все пять юридических фирм, попавших в топ-20 самых привлекательных работодателей, по мнению студентов ведущих юридических вузов Москвы. В основу рейтинга положены количественные показатели: информация о числе выпускников, принятых на работу или работающих в компании на стартовых позициях, а также количестве партнеров.

Крупнейшие юридические фирмы России

— рейтинг —

2. В юридической фир-ме за ее развитие, прода-жу услуг, разнообразие направлений практики отвечают полноправные партнеры фирмы. Речь идет о насто-ящих партнерах, участвующих в рас-пределении доходов фирмы, а не о наемных сотрудниках (ассоциатах), номинированных как «партнер» (на рынке такие ассоциаты известны как партнеры на зарплате). Исследования показывают, что число полноправ-ных партнеров прямо пропорцио-нально выручке. Отдельные откло-нения от данной закономерности сви-детельствуют о наличии в фирме парт-неров на зарплате, для внешнего ми-ра представленных как полноценные партнеры. Безусловно, эффективную работу в этом направлении иногда выполняют старшие юристы и совет-ники, а также те же партнеры на зар-плате, однако их необходимо четко и недвусмысленно мотивировать на работу, связанную с продажей услуг. Лучшей мотивацией помимо бонусов за привлечение клиента, конечно, яв-ляется возможность роста до уровня партнера. Таким образом, фирмы, ко-торые хотят наращивать выручку и до-лю рынка, должны активнее реали-зовывать программу профессиональ-ного роста коллег, открывать новые партнерские позиции, активнее при-влекать партнеров из других фирм бо-лее выгодными и прозрачными усло-виями партнерства.

3. Исследование показало, что при достижении порогового значения численности юристов (не всех сотрудни-ков фирмы, а только тех, кто участвует в оказании профессиональных услуг) до 40–45 человек наблюдается суще-ственный скачок эффективности де-ятельности юридической фирмы в пересчете на одного юриста. По всей видимости, это явление — следствие эффекта синергии, когда разные прак-тики помогают друг другу продавать услуги и вести сложные межотрасле-вые проекты. По всей видимости, для достижения такого эффекта не-обходимы 5–7 партнеров, возглавля-ющих различные направления юри-дической практики (в случае дубли-рования компетенций синергетиче-ский эффект исчезает), обеспечивать реализацию проектов которых долж-ны 12–15 советников и старших юри-стов, 15 юристов и 10 младших юри-стов и помощников. Мы не умаем значение других членов команды:

Топ 15 юридических фирм по эффективности организации бизнеса	
Место в рейтинге	Наименование фирмы
1	«Гольцблат БЛП»
2	«Муранов, Черняков и партнеры»
3	«ФБК Право»
4	«Коблев и партнеры»
5	«Надмитов, Иванов и партнеры»
6	«Пенелеев Групп»
7	AstapovLawyers
8	Ost Legal
9	КИАП
10	ЮСТ
11	«Яковлев и партнеры»
12	AboulovGrapiwin
13	Capital Legal Services
14	«Деловой фарватер»
15	«S&K Вертикаль»

Рейтинг привлекательности юридических фирм как работодателей (опрос проводился среди выпускников юридических вузов)	
Место в рейтинге	Наименование фирмы
1	White & Case
2	Baker & McKenzie
3	«Пенелеев Групп»
4	Clifford Chance
5	Linklaters
6	Cleary Gottlieb
7	Debevoise & Plimpton
8	«Гольцблат БЛП»
9	Freshfields Bruckhaus Deringer
10	Allen & Overy

бухгалтеров, курьеров, водителей, ох-ранников, секретарей, поваров, убор-щиков, ремонтников, системных ад-министраторов, маркетинг- и PR-спе-циалистов, коммерческих и финан-совых директоров, переводчиков, ре-дакторов текстов и других полезных сотрудников, работающих на благо и процветание юридических фирм, но количество вспомогательного персо-нала и соотношение численности со-трудников бэк- и фронт-офисов фир-мы существенного значения для эф-фективности фирмы не имеет.

4. Исследование выявило «синдром бутика»: некоторые участники рей-тинга, в том числе очень крупные фирмы, занимающие лидирующие позиции на рынке, получают 50–80% валовой выручки за счет одной-двух практик. В условиях резкого измене-ния ситуации на рынке существуют риски потери финансовой устойчи-

бываются успеха в карьере, дипло-мы лидеров нашего рейтинга замет-но увеличат шансы на успех.

По данным нашего исследо-вания, средний уровень заработной платы на стартовой позиции в ве-дущих юридических компаниях со-ставляет примерно 45 тыс. руб., но в 20% компаний платят от 70 тыс. руб. и выше. Как правило, на высокую зарплату могут претендовать вы-пускники вузов—лидеров рейти-нга, которые показали хорошие ре-зультаты на собеседовании и тести-ровании, а также могут продемон-стрировать хотя бы минимальный опыт практической деятельности в качестве стажера или паралигала.

Всем тем, кто уже окончил учебу и думает о том, как стать успешнее на рынке труда, стоит помнить, что кр-оме фундаментальных юридических знаний работодателям важны навы-ки практической работы, мотивация постоянно развиваться и знание ан-глийского языка — все это можно и нужно прокачивать и после оконча-ния вуза. В том числе тем, кто окон-чил один из лучших вузов: нельзя по-чивать на лаврах, если вы хотите до-расти до партнера. Ведь их доходы значительно выше: по данным ис-следования, от 4 млн до 20 млн руб. и более в год. А решаемые ими зада-чи гораздо глобальнее и интереснее.

Ну а вузам мы рекомендуем тес-нее взаимодействовать с работода-телями, учитывать их требования к подготовке студентов. И обратит-ь внимание на успехи НИУ ВШЭ, юр-фак которого был создан всего 18 лет назад, а уже обошел в рейтинге бо-льшинство вузов и продолжает расти! Привлечение сильного профессор-ского состава, много интересных фа-культативных курсов, особое внима-ние практической работе и изуче-нию английского языка — вот сла-гаемые успеха. Такая конкуренция по-могает и старейшим и лучшим юри-дическим вузам не закипать и разви-ваться, оставаясь, как МГУ, неизмен-ным лидером юридического образо-вания в России.

Дмитрий Иванов, „Б“;
Иван Сафронов,
управляющий партнер
FutureToday

О НОВОМ ТРЕНДЕ В ОБЛАСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ЮРИДИЧЕСКИХ ВУЗОВ



Евгений Салыгин, декан факульте-та права Национального исследо-вательского университета «Выс-шая школа экономики»:

— Долгое время на факультете суще-ствовала базовая кафедра междуна-родной юридической фирмы «Уайт энд Кейс», сотрудники которой вели у студентов занятия, помогали им с практикой и трудоустройством. Несмотря на привлечение «Уайт энд Кейс» специалистов из других

фирм, узкое название кафедры, привязанное к одной организации (что является для базовых кафедр нормой), не создавало стимулов для активного сотрудничества ка-федры с другими работодателями. Мы приняли решение преобразовать эту кафедру в базовую кафедру при-кладной юриспруденции и привле-чь на данной площадке к обучению студентов значительно большее ко-личество представителей юридиче-ского бизнеса.

тивах и рисках судебного проекта, процессуальные ходатайства и жа-лобы, документы по корпоративным сделкам (соглашение акционеров, купля-продажа акций). Кроме того, может быть разобран тот или иной методический документ. Напри-мер, в нашей фирме «Некторов, Савельев и Партнеры» составлены Регламент судебной работы, Ре-гламент политики взаимодействия с клиентом (так называемые про-цедуры client care), Правила со-ставления меморандумов и другие. Формат проведения этих курсов и тренингов таков, что может быть использован модульный подход, то есть один курс могут вести разные спикеры, в зависимости от темати-ки. В процессе освоения должны ис-пользоваться конкретные примеры, кейсы, презентации, раздаточный материал и так далее.

Очевидно, что правильным было бы вовлечение в ведение данных курсов практикующих партнеров и юристов юридических фирм, ру-ководителей юридических депар-таментов компаний индустрии. То есть фактической задачей на се-годняшний день должно стать мак-симальное сращивание факультета с юридическими фирмами, с юри-дическим бизнесом. Это позволит учащимся, будучи студентами, мак-симально погружаться в професси-ональную среду юридических фирм и инхаус-компаний, формировать у себя навыки, требующиеся юриди-ческому рынку.

Реклама



Сергей Савельев, руково-дитель базовой кафедры прикладной юриспруден-ции факультета права НИУ ВШЭ

— Основная задача кафедры — создать интегрированные практико-ориентированные учебные программы, отве-чающие запросам рынка ра-ботодателей. Видимо, они должны быть таковыми и по содержанию и называться соответствующим образом. Например:

- Сопровождение и ведение судебных проектов
- Структурирование сделок слияния и поглощения
- Сопровождение юридиче-ского аудита компании (legal due diligence)
- Налогообложение бизнеса и налогового планирование
- Сделки в области недвижи-мости.