«НА „ПЛОХОМ“ РЫНКЕ ЮРИСТАМ ПЛАТЯТ МЕНЬШЕ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР В РОССИИ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «БОРЕНИУС» АНДРЕЙ ГУСЕВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МИХАИЛУ ЧУДИНОВСКИХ РАССКАЗАЛ, КАКИХ СИГНАЛОВ ЖДЕТ ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ ДЛЯ ВОЗВРАЩЕНИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК, О СНИЖЕНИИ МАРЖИ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КТО И КАК ПОДРЫВАЕТ УСТОИ ПРОФЕССИИ.

BUSINESS GUIDE: Какие основные тенденции можете выделить на рынке юридических услуг?

АНДРЕЙ ГУСЕВ: Одной из самых явных тенденций является резкое падение маржинальности на премиальном рынке юридических услуг. Раньше маржа у нас составляла чуть ли не 50–60%, сейчас мы об этом даже не мечтаем, такая прибыльность осталась в 2007 году. Но это справедливо не только для нас — в таких условиях сейчас живут юристы по всему миру. Есть даже всевозможные семинары и курсы, на которых партнеров юрфирм учат работать в условиях кризиса и изменяющегося рынка. Второй актуальный сегодня тренд — огромное количество юридических стартапов, так называемые спин-оффы. От крупных юридических фирм откалывается команда молодых активных профессионалов и основывает собственную практику. Всему необходимому (как они думают) они научились, набрали себе пул клиентов и двигаются дальше. Это нормальная практика, так и формируется рынок, другое дело, что эти стартапы могут быть очень зависимы от двух-трех ключевых клиентов, и в случае форс-мажора они могут остаться не у дел. Нельзя не выделить также тенденцию укрупнения фирм, которые поглощают маленьких игроков или партнеров. Еще одна тенденция — фирмы стали все чаще и чаще по-новому подходить к созданию своих наименований. Все хотят называться модно и интересно. Имена партнеров реже стали включаться в названия фирм. Отчасти это связано с ориентацией на внешние рынки, где подчас сложные российские фамилии трудно воспринимать. Последнее часто касается стартапов и спин-оффов. Наконец последняя тенденция — это выход на рынок так называемых «дисрапторов». Это молодые юристы и юрфирмы (в том числе из пресловутых стартапов и спин-оффов), которые пересматривают и разрушают уклады, царящие на юридическом рынке, цеховые стандарты и даже этические устои профессии. Для нового поколения грамотных, активных и агрессивных юристов нормы профессии могут значить мало. Они родились в 1990-е и сформировались как профессионалы в эру дигитализации и эрозии старых профессиональных стандартов. Они работают в других реалиях. Например, из служебного документа, внутрикорпоративного или клиентского меморандума, полученного от друзей из большой юрфирмы или на предыдущем месте работы, могут создать сообщество на «Фейсбуке», поделившись какой-то актуальной информацией и в итоге сделать на этом деньги. В качестве примера могу привести торговлю формами договоров, которая в последнее время стала отдельным направлением бизнеса. Для примера: мы пишем некое заключение на нашем бланке. Как только оно выходит, есть риск его попадания к широкому кругу лиц, его сканируют, убирают наш логотип и вывешивают на продажу. Я знаю, что существуют некие базы, которые можно использовать — условно — за 500 рублей, а дальше по фильтрам можно найти нужное вам заключение.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: В майской беседе с BG вы говорили, что положительной работы на рынке уже нет — доделываются последние проекты, стартовавшие в конце 2013 — начале 2014 годов, а самое тяжелое время еще впереди. Как сейчас чувствуют себя ваши клиенты?

А. Г.: В очередной раз я убеждаюсь, что на рынке есть некий эффект запаздывания. Он во многом зависит от природы кризиса и его глубины. Вспоминая кризис 2008 года — реальной работы, связанной с рыночным стрессом, мы не увидели. Просто потому, что рынок вышел из кризиса раньше, чем волна «кризисной» работы докатилась до юристов. Новые позитивные сделки пошли уже в 2010 году. Сейчас кризис носит более затяжной характер, у него есть сильная политическая составляющая. Хочу подчеркнуть, что характер работы на «хорошем» рынке радикально отличается от нашей загруженности и эффективности на «плохом». За нашу работу на падающем рынке банально меньше платят. Бывают ситуации, когда собственник бизнеса в очень тяжелой ситуации и он готов на все, чтобы решить проблему. Но такой случай — один из десяти. Большинство клиентов находятся в сомнениях и раздумьях — надо бы как-то отреагировать на ситуацию и что-то пореструктуризировать. Но в этой неострой фазе они вполне могу себе позволить прожить и год, и два. Как правило, эти собственники бизнеса или группы лиц сидят на дивидендах прошлых «тучных» лет, живут вчерашним днем. К нам все чаще поступают мандаты, связанные с «плохими» историями. Есть обращения от банков, которым нужно разобраться с дефолтными клиентами, с заложенным имуществом. Банки не заинтересованы в том, чтобы состоять в каких-то сомнительных акционерных обществах или вести хозяйственную деятельность в случае перехода активов к ним — они хотят получить погашение долгов. Более того, они хотят сохранить контакт и хорошие отношения с клиентом, поэтому все чаще выступают в качестве gate-keeper'ов — они рекомендуют заемщикам обращаться к юристам за помощью в реструктуризации долга. У нас есть такие проекты, но оплачиваются они, как правило, с дисконтом.

BG: Сбывается ли ваш прогноз по росту числа внутрикорпоративных войн и споров за лакомые активы? Чем не точка приложения сил для юристов…

А. Г.: Действительно, когда бизнес ставят в некие экстремальные условия, становится ясно, чего стоят собственники и руководители бизнеса как управленцы и как личности. Сейчас стало больше ссор между теми, кто начинал и развивал бизнес еще в 1990-е. Безусловно, потенциал для приложения сил для юристов тут огромный, но до нас это дошло по касательной. Часто в таких рабочих спорах участвуют внутренние юристы, и это, кстати говоря, еще один тренд последнего времени — укрупняются и укрепляются юридические отделы внутри больших компаний, в том числе «голубых фишек». Главы юридических отделов становятся очень значимыми фигурами. Как правило, юридический отдел начинает консолидироваться вокруг лидера, «звезды» рынка юриспруденции — очень компетентного и авторитетного (и часто авторитарного) человека. В ряде случаев эти профессионалы даже входят в органы управления компании, имеют право голоса и даже права подписи за первое лицо компании. Этот тренд начал формироваться еще в кризис 2008 года, а сейчас закрепился. Меня это не может не настораживать, поскольку это означает, что бизнес будет реже закупать услуги юристов на внешнем рынке. Идет определенное выдавливание внешних консультантов.

BG: Вы занимаетесь консалтингом иностранных инвесторов по вопросам выхода на российские рынки. Видит ли сейчас крупный зарубежный бизнес возможности для вложения средств в Россию?

А. Г.: Мы всегда плотно занимались прямыми иностранными инвестициями (FDI). Это наша самая любимая работа, то, что всегда приносило нам основной доход. К большому сожалению, это направление сейчас себя практически исчерпало. Понятно, что в определенной степени это истерика, связанная с нагнетанием геополитической напряженности. Многие иностранцы говорят: «Мы бы вложили, но у нас действует ограничения, рекомендованные властями». Я не так давно встречался с литовскими предпринимателями и они прямо говорят: «Нам в ходе встречи с такими-то представителями власти не рекомендовали работать с Россией». В итоге прибалтийский бизнес находится в полной растерянности. Возможности есть, но поводок натянут. Есть профессиональные инвесторы, которые работают по своему кодексу инвестирования. И если рейтинговые агентства понижают рейтинг страны ниже какого-то уровня, у них срабатывают «отсечки» и они сворачивают проекты и ждут или уходят с рынка. Большой интерес к России остается у спекулянтов, у людей авантюристского склада. Серьезный бизнес вкладывается мало, в основном это компании, которые уже много лет работают на российском рынке. И среди них, кстати, достаточно много финских организаций.

BG: Но при этом с рынка уходят финская сеть «Стокманн», агрохолдинг Trigon Agri, сворачивает проекты тот же Lemminkainen.

А. Г.: Ну и зря уходят. Все-таки финны стоят особняком в вопросе инвестиций в Россию. Не стоит забывать, что страны имеют общую границу в 1,4 тыс. км, и что бы они себе не думали, работать с Россией им предначертано судьбой. Это диагноз, изолироваться от нас у них не получится. Среди финнов много как раз таких авантюристов-смельчаков или просто личностей с устойчивой психикой. Такие же, кстати, в свое массе и немцы, которые также, я уверен, продолжат вкладывать в развитие в России.

BG: Перспективы возобновления интереса к стране есть?

А. Г.: Дыма без огня, как известно, не бывает. Сейчас пошел слух о том, что санкции могут быть сняты уже в обозримом будущем. Вероятно, идет некий международный торг, в рамках которого мы можем скинуть с себя это бремя. В этом случае бизнес получит мощный сигнал: рынок открыт. Могу предположить, что советы директоров многих компаний имеют некие замороженные решения по России, которые ожидают своего триггера и сработают сразу же после снятия этой блокады. 2016 год в этом плане может быть очень интересным. ■