



20 Победители в номинации «Юрист года» Best Lawyers

20 Рейтинг российских юридических вузов

14 Иван Апатов: Рейтинги стали универсальным и самым простым инструментом оценки юридических фирм

15 Найджел Сэвэдж: Как предстать в наилучшем свете

Кому нужен юрист с регалиями

Пять лет назад, в 2011 году, бывший тогда президентом Дмитрий Медведев констатировал, что юристов в России переизбыток: и в то время, и сейчас, по данным Росстата, количество людей с дипломом по юридической специальности составляет около 1,5 млн человек. Логично, что, несмотря на «высокодоходность» этой профессии (как выразился о ней господин Медведев), ее представителям приходится крутиться, улучшая репутацию в глазах как коллег, так и потенциальных работодателей. "Ъ" опросил участников юридического рынка, работодателей и рекрутеров, чтобы выяснить, стоит ли пренебрегать участием в персональных рейтингах и дает ли присутствие в рейтингах какие-либо привилегии юристам и юрфирмам.

— аналитика —

Некоторые игроки юридического рынка считают, что рейтинги необъективны. «При составлении рейтингов, которые ориентируются на оборот юрфирм, на топовые позиции могут попадать „ильфы“ (от ILF — international law firm. — „Ъ“), благодаря тому что показывают цифры по региону (часто у иностранных юрфирм Россия является частью региона EMEA), в результате российские компании плетутся в конце списка», — сокрушается партнер компании «Юков и партнеры» Андрей Юков.

Тем не менее большинство опрошенных „Ъ“ участников рынка склоняются к тому, что участие в рейтингах, а особенно индивидуальных, необходимо. Наиболее очевидные цели — расширение клиентской базы, повышение узнаваемости бренда на российском и международных рынках, а также в качестве дополнительного аргумента для обоснования размера услуг представителей при решении вопроса об оплате судебных издержек в пользу стороны, выигравшей спор. Вместе с тем участие в юридических рейтингах повышает привлекательность и фирмы как работодателя, и самого юриста как эксперта и соискателя.

И нашим, и вашим: рейтинг как двусторонний инструмент продаж

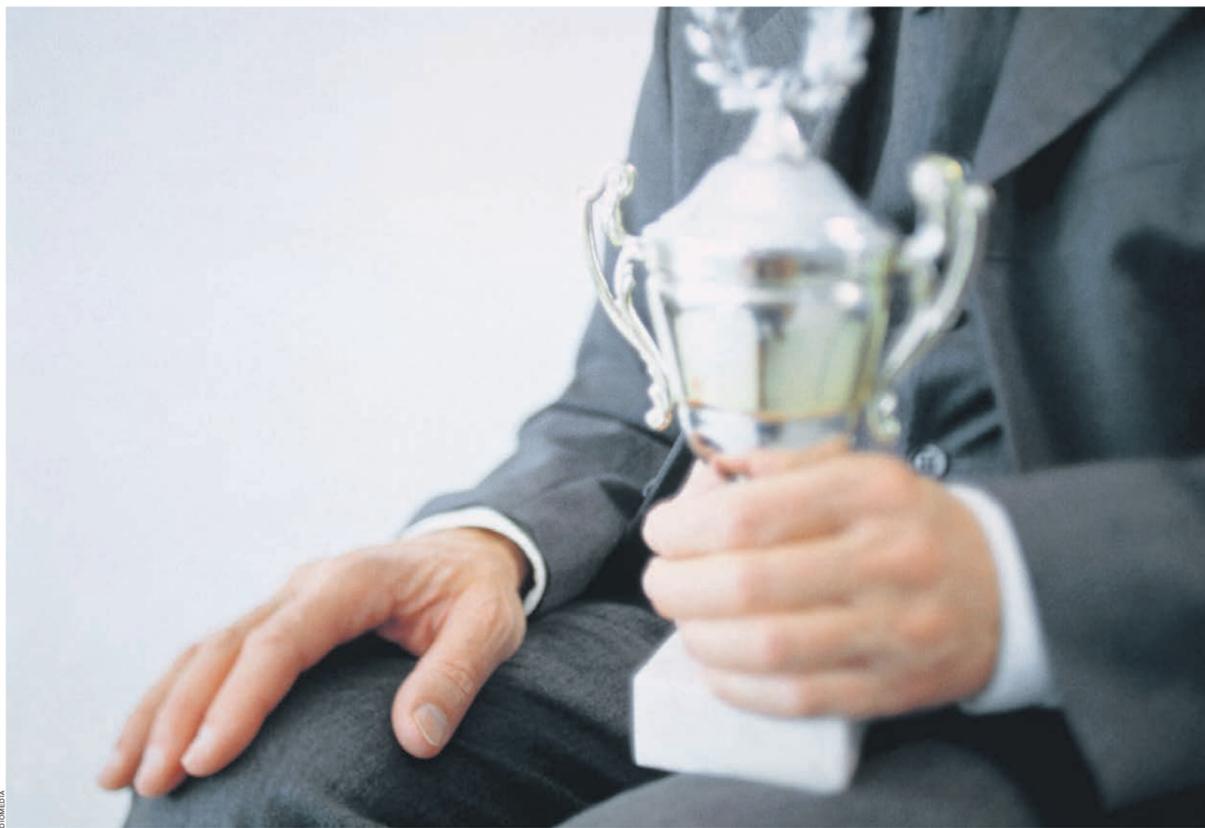
Маркетологи, партнеры и руководители отделов кадров едины во мнении: юридические рейтинги — это не только маркетинговый инструмент, то есть инструмент продвижения услуг компании клиентам, но и эффективный HR-инструмент, позволяющий правильно позиционировать лучших экспертов на рынке труда.

«Основные профессиональные характеристики для юриста — наличие юридического образования, опыта, в том числе, портфеля реализованных клиентских проектов, умения работать в команде, лидерских качеств, навыков тайм-менеджмента. Но на статус эксперта и его признание на рынке HR-специалисты, безусловно, также обращают внимание», — делится мнением Ия Новикова, HR-директор АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры».

Профессиональные награды и регалии — это подтверждение наличия у юриста опыта в конкретной области практики или отрасли экономики, согласен управляющий партнер Dentons по России Флориан Шнайдер. «Чтобы попасть в „список лучших“, его опыт ведения клиентских проектов должен был превзойти такой же опыт сотни других коллег, номинированных в рейтинг», — поясняет председатель «Князев и партнеры» Андрей Князев. Особенно это важно для соискателей уровня старшего юриста или партнера, считает представитель Allen & Overy.

Представитель МКА «Князев и партнеры» согласен: специалисты, отмеченные в рейтингах, — своеобразная база данных профессионалов рынка юр услуг. Правда, далеко не полная: многие адвокаты и юристы предпочитают не участвовать в таких рейтингах.

Тем не менее если юрист партнерского уровня, а особенно партнер, возглавляющий практику в юридической фирме, отсутствует в рейтингах, то, например, у эксперта по вопросам подбора юридического персонала и карьерного консультирования агентства



Elenabarinova.com Елены Бариновой это «точно вызовет вопросы».

Работодатели также рассматривают кандидатов с точки зрения способности продавать услуги клиентам. В сегменте «инхаус» участие в рейтингах, по мнению госпожи Бариновой, не играет существенной роли, но при найме юриста-консультанта его «индивидуальный бренд», отраженный в профессиональных регалиях, очень важен. «В некоторых случаях наличие известного имени может даже перевесить наличие компетенций и опыта», — считает она.

Рейтинги — это также инструмент для выбора консультанта на незнакомом рынке, отмечает представитель Best Lawyers Кейти Морган. «Сейчас экономика приобрела глобальный характер, как никогда прежде. Ежедневные бизнес-процессы могут охватывать разные временные зоны и виды деятельности. Когда бизнесу незнаком юридический рынок, он обращается к нам», — поясняет она.

При прочих равных наличие места в «списке лучших» действительно может быть аргументом в пользу кандидата. «Это связано с механикой составления рейтингов: позиция в рейтинге формируется за счет оценки как конкурентов, так и клиентов, то есть оценка вполне объективная. Лучших из лучших на рынке знают и ценят и те и другие», — поясняет Ия Новикова. С ней согласен и представитель МКА «Князев и партнеры»: критерии оценки позволяют объективно выявить звезд среди юристов и адвокатов, предоставивших наиболее интересные и весомые кейсы.

Не все рейтинги одинаково полезны

Однако в вопросе объективности рейтингов мнения участников рынка расходятся. Если Legal 500 и Chambers — это абсолютные авторитеты, то, например, Best Lawyers партнер «Некторов, Савельев и партнеры» Сергей Савельев называет «менее влиятельным». Дело в том, что их составители используют разные методики, поясняет он: Chambers и Legal 500 составляют рейтинги исходя из анкетных сведений, результатов опроса клиентов и конкурентов, а также открытых данных, в то время как Best Lawyers берет за основу данные опроса самих консультантов. «Если у меня замечательные личные отношения с коллегой из другой юрфирмы, то я все равно поставлю ему хорошую оценку вне зависимости от его деловых качеств», — иронизирует Андрей Юков.

Более того, сам факт присутствия в рейтингах совсем не означает глубоких профессиональных знаний, отмечает госпожа Барина. «Для меня это скорее свидетельство уровня проектов и узнаваемости специалиста на рынке, а также уровня работы маркетинговой команды юридической фирмы», — говорит она.

С замахом на иностранцев

Впрочем, бонусы, которые дает участие в рейтинге, как выясняется, распространяются не только на работу в России. Присутствие юриста в справочнике, составленном международной компанией, даже если это региональный рейтинг (некоторые из

них относят Россию к региону «Европа, Ближний Восток и Африка», некоторые — к европейским странам), — это весомый аргумент, когда зарубежная компания ищет представителя в России, уверена Кейти Морган из Best Lawyers. Россия, по ее словам, обычно находится в пятерке записей на сайте Best Lawyers.

С госпожой Морган согласен Флориан Шнайдер, хотя, отмечает он, это скорее существенный плюс, нежели основополагающий фактор. По его словам, если российский юрист решает найти работу за рубежом, то в первую очередь будут все же оцениваться его опыт и знание локального рынка.

25 лет в России!

«Юридическая фирма года в России и Центральной и Восточной Европе» American Lawyer Transatlantic Legal Awards 2016

Dentons — одна из самых динамично развивающихся юридических фирм в мире*.

Ключевые инициативы Dentons за последние 18 месяцев:

- Объединение с大成 в Китае, Rodyk в Сингапуре, Cárdenas & Cárdenas в Колумбии и López Velarde в Мексике
- Объявление об объединении с Gadens в Австралии
- Открытие офисов в Мюнхене, Милане, Люксембурге и Йоханнесбурге
- Запуск проекта NextLaw Labs
- Создание Nextlaw Global Referral Network

大成 DENTONS

dentons.com/ru

2016 Dentons. Dentons — международная юридическая фирма, предоставляющая услуги клиентам по всему миру через свои и аффилированные офисы. Данная публикация носит рекламный характер. Более подробная информация представлена в разделе «Правовая информация» на сайте dentons.com/ru.

*Входит в рейтинг ведущих юридических брендов мира 2013-2015 гг., составленный Acritas.

ЧТО ТАКОЕ BEST LAWYERS

Best Lawyers является старейшим и одним из наиболее авторитетных международных справочников, публикующих юридические рейтинги. Первое исследование юридического рынка от Best Lawyers вышло в США в 1983 году. Сейчас рейтинги лучших юристов, составляемые Best Lawyers, выходят более чем в 70 странах.

Включение в Best Lawyers является открытым и основано исключительно на рекомендациях юристов, практикующих в той же отрасли права и в том же географическом регионе. Такая методика оценивает прежде всего репутационные показатели. Она призвана отражать общее мнение ведущих юристов, уже включенных в рейтинги Best Lawyers прошлых лет (только они имеют право голоса), о профессиональных способностях их коллег в рамках той же специализации и региона. Оценка происходит путем анонимного голосования. Таким образом, результаты рейтинга напрямую зависят от юристов, принимающих участие в голосовании.

Сначала один из юристов, уже включенный в рейтинг, номинирует любого коллегу (кроме самого себя). Затем все участники Best Lawyers голосуют, оценивая номинанта. После подведения итогов голосования проверяется контактная информация номинанта, запрашиваются сведения о фирме, в которой он работает, после чего рейтинг публикуется в прессе и на сайте справочника. Результаты этой работы по России вы видите на страницах этого выпуска — совместного проекта Best Lawyers и "Ъ".

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА ГОДА

Звание «Юридическая фирма года» по версии справочника Best Lawyers выделяет ведущие фирмы в отдельных специализациях (на территории всей страны). В нынешнем году данная категория впервые появилась для России (с 2011 года этим званием отмечаются юридические фирмы в США, с 2015 года — в других странах). Только одна фирма удостоивается этого звания для отдельной специализации. При рассмотрении кандидатов на фирму года учитываются совокупность таких факторов, как: результаты голосования, количество юристов фирмы, рекомендованных в отдельной специализации, количество офисов фирмы, награды фирмы за предыдущие годы, общая информация о фирме и ее практиках.

«Фирма года»	Специализация
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	Рынки капиталов
Clifford Chance	Банковское и финансовое право
Dentons	Интеллектуальная собственность
Dentons	Трудовое право
«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Антимонопольное право
«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Судебные споры
Goltsblat BLP	Недвижимость
«Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры»	Арбитраж и медиация
Norton Rose Fulbright	Горное право
«Падва и партнеры»	Уголовное право
«Пепеляев Групп»	Налоговое право
Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom	Слияния и поглощения
White & Case	Корпоративное право

Юридический бизнес

Кому нужен юрист с регалиями

— аналитика —

О том, что клиенты действительно ссылаются на высокие позиции экспертов в рейтингах при выборе в качестве консультанта, говорят и маркетологи юридических фирм.

Разделиться по отраслям

Не менее важно участие в отраслевых рейтингах. Это, по мнению представителя компании «Князев и партнеры», объективно подтверждает профессиональные знания и опыт, что увеличивает профессиональную стоимость отраслевых специалистов. «Зная особенности конкретной отрасли, юрист имеет больше шансов на успех», — говорит Андрей Князев.

Ориентироваться по специализированным рейтингам склонны и клиенты, и рекрутеры, так как присутствие юриста в них свидетельствует о его глубоких профессиональных знаниях и авторитете среди коллег. Но в любом случае это еще стоит проверить по портфелю проектов, рекомендациям и прочему, говорит Ия Новикова.

Принимая в расчет эту особенность потенциальных нанимателей юрфирм, составители рейтингов стремятся группировать участников рейтингов по отраслям, чтобы адвокаты и юристы могли наиболее ярко выделиться среди коллег, указывает Кейти Морган. Это, по мнению госпожи Морган, особенно важно в тех специфических отраслях, на которые, например, СМИ обращают меньшее внимание. К ним можно отнести, например, семейное право, государственно-частное партнерство и узкоправленные отрасли права, такие как морское, экологическое, перечисляет директор по маркетингу АК «Павлова и партнеры» Наталья Клейн.

«Мы активно работаем с клиентами из страхового отрасли, у нас десятки проектов. Но в нашей практике был случай, когда международная страховая компания ставила под сомнение отраслевой опыт нашей команды, доверяя фирмам, которые уже были в соответствующих рейтингах. Поэтому сейчас перед нашими маркетологами стоит важная задача: включение членов нашей команды в рейтинг по страхованию — скажем, в Best Lawyers и другие рейтинги, которые эту категорию анализируют. А вот, скажем, Chambers и Legal 500 страхования в России до сих пор не рейтинуют», — приводит пример Валерий

Юристы—лидеры по личным рекомендациям			
Позиция	Юрист	Фирма	Общее количество отраслей, в которых рекомендован юрист
1-е место	Илья Никифоров	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	13
2-е место	Всеволд Байбак	«Юсланд»	10
	Максим Калинин	Baker & McKenzie	
3-е место	Анатолий Андриаш	Norton Rose Fulbright	7
	Константин Константинов	Chadbourne & Parke	
	Виктор Наумов	Dentons	
	Василий Рудомин	ALPUD	
4-е место	Евгения Тетерякова	Dentons	6
	Дмитрий Афанасьев	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	
	Лора Бранк	Dechert	
	Игорь Горчаков	Allen & Overy	
	Шейн Де Бир	Dechert	
	Денис Качкин	«Качкин и партнеры»	
	Павел Садовский	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	
	Дмитрий Степанов	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	
	Ольга Ревзина	Herbert Smith Freehills	
	Михаил Турецкий	Latham & Watkins	
5-е место	Александр Зюба	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»	5
	Андрей Донцов	White & Case	
	Андрей Гусев	«Борениус»	
	Ольга Анисимова	Orrick, Herrington & Sutcliffe	
	Андрей Горюцкий	«Андрей Горюцкий и партнеры»	
	Дмитрий Дякин	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	
	Артем Жаворонков	Dentons	
	Елена Легашова	«Юсланд»	
	Эрик Михайлов	White & Case	
	Марат Мурадов	Dentons	
Дмитрий Некрестянов	«Качкин и партнеры»		
Майя Петрова	«Борениус»		
Марк Полонский	White & Case		
Генри Резник	«Резник, Гагарин и партнеры»		
Юлия Романова	Chadbourne & Parke		
Ирина Степанова	Baker Botts		

Еременко, партнер АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры».

Это не единственный пример, когда даже при всем желании у юристов нет возможности засветить свою отраслевую специализацию — например, еще несколько лет назад в рейтинге Legal 500 антимонопольное право не было выделено в отдельную категорию, а являлось частью категории «разрешение споров». А категория GR сейчас есть только в Best Lawyers. В Legal 500 и Chambers она не представлена.

НЕ ВСЕ МОГУТ

В международные рейтинги все врется, но далеко не все могут. Также есть небольшая прослойка околоолигархических «карманных» фирм, которые ведут очень дорогие проекты с клиентами, которых нельзя раскрывать — они в рейтинги принципиально не идут. Вторая группа — это крупные фирмы, которые стремятся вести «крымские» проекты, о которых международным рейтингам не расскажешь. И третья — небольшие адвокатские образования, которые работают в регионах с местными элитами. Они могут зарабатывать даже больше именитых фирм, но деньги любят тишину.

Александр Московкин, руководитель блока «Право» на сайте «Российской газеты»

20% ВРЕМЕНИ

В среднем тратят юристы на собственное продвижение (написание алертов, статей, выступления на мероприятиях). Разъяснить важность такой раскрутки — одна из задач маркетолога, понимающего, что рейтинги составляются в том числе на основе мнений коллег-юристов и клиентов.

Екатерина Клейменова, White Collar Marketing

зад в рейтинге Legal 500 антимонопольное право не было выделено в отдельную категорию, а являлось частью категории «разрешение споров». А категория GR сейчас есть только в Best Lawyers. В Legal 500 и Chambers она не представлена.

Это не рискует, тот не рейтингуется

Пока юристы всеми силами стремятся получить заветную строчку и в итоге добиваются ее, их работодатели оказываются перед дилеммой. С одной стороны, наем сотрудника с регалиями и признанием на рынке — это хороший способ улучшения репутации компании и ее выручки. Но это также и риски. Обратная сторона такого сотрудничества состоит в том, что юрист, чье имя фигурирует в рейтингах, становится более заметен не только для контрагентов, но и для хедхантеров и потенциальных работодателей, указывает Елена Баринаева. Примеров, когда уволит самых раскрученных экспертов, неизменных спикеров всех конференций и первые номера рейтингов, — масса. Чаще всего HR-специалист затрудняется самостоятельно оценить уровень профессиональных знаний юриста: в этом случае, по словам консультанта, участие в авторитетных рейтингах, а особенно сразу в нескольких, может стать решающим. Это же, впрочем, в дальнейшем нередко становится и поводом для разочарования компании, отождастившей регалии и выдающиеся профессиональные знания юриста, напоминает госпожа Баринаева.

Маркетологи в помощь

Несмотря на всю важность и привлекательность статуса зейтингованного юриста, стать таким вовсе не так просто, как может показаться на первый взгляд. Опрошенные „B“ эксперты считают, что ведущую роль в этом играют профессиональные маркетологи юрфирм. Их задача — правильная подача информации составителям рейтинга: выбор релевантных проектов и их описание в соответствии с требованиями, поясняет партнер White Collar Marketing Екатерина Клейменова. При этом важно помочь юристу подчеркнуть, выделить его наиболее сильные стороны, говорит представитель компании «Князев и партнеры». «Маркетолог должен хорошо понимать методику рейтинга, что берется в расчет исследователями, для этого постоянно общаться с составителями рейтингов, уточнять информацию, получать обратную связь», — уточняет госпожа Клейменова. При этом, по ее мнению, важно показать команду юрфирмы: если представить, например, только одного-двух партнеров, то составители могут счесть, что у компании недостаточно ресурсов для решения сложных задач, нет команды юристов.

Кроме того, часто перед маркетологами стоит задача обеспечить присутствие в рейтинге не только состоявшихся юристов, но и молодых, перспективных. А это комплексная задача и большой объем работы, делаются своим опытом маркетологи юридических фирм и консультанты.

Попадание в рейтинг конкретных юристов и партнеров напрямую влияет на имидж и восприятие юрфирмы в целом на рынке. «Эксперт, известный по крупным проектам, выступлениям на статусных площадках, комментариям в деловых

СМИ, при этом еще и получивший высокую оценку аналитиков, клиентов и конкурентов, — это двойной знак качества и для фирмы, и для всей команды, — уверена Ия Новикова. — Все это требует инвестиций в сотрудников и их карьеру. Мы к этому относимся крайне серьезно, считаем это важной частью нашей стратегии. Я думаю, что лучшее подтверждение эффективности такого подхода — практически полное отсутствие текучки ключевых кадров», — заключает она.

Мария Кузле

ГДЕ РАБОТАЮТ BEST LAWYERS OF RUSSIA

Юридические фирмы—лидеры по количеству рекомендованных Best Lawyers юристов — Dentons (49 юристов), «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (ЕПАМ, 41 юрист), DLA Piper (29 юристов). Интересно, что в пятерке лидеров ЕПАМ — единственная российская юридическая фирма. Следующая — «Горюцкий и партнеры» — уже на девятом месте (17 юристов).

Лидеры по общему количеству упоминаний юристов в разных специализациях — Dentons (117 упоминаний) и ЕПАМ (102 упоминания). В первой десятке лидеров по числу упоминаний сотрудников ЕПАМ снова единственная российская фирма. Следующая по списку юридическая фирма — ALPUD с 16 упоминаниями — на 16-м месте. Помимо Dentons и ЕПАМ в десятку лидеров в этой категории входят: Baker & McKenzie (50 упоминаний), DLA Piper (43 упоминания), Goltsblat BLP (42 упоминания), White & Case (38 упоминаний), Akin Gump Strauss Hauer & Feld (36 упоминаний), Herbert Smith Freehills (29 упоминаний), Clifford Chance (21 упоминание), Norton Rose Fulbright (Central Europe) (20 упоминаний).

ДИНАМИКА BEST LAWYERS OF RUSSIA

Рейтинг расширяется и растет: с каждым годом увеличивается количество вошедших в Best Lawyers юрфирм и юристов, углубляется исследуемый срез юридического рынка. Это может свидетельствовать о росте популярности и авторитета рейтинга в России.

Продолжает увеличиваться число юристов, вошедших в рейтинг: в текущем году в рейтинг 554 юриста (в 2014 году было 520, в 2013 году — 509).

Растет и число юридических фирм: в 2016 году их 119. Для сравнения: в 2014 году их было 113, в 2013-м — 88.

RULF VS ILF

В нынешнем году в рейтинге доминируют российские юрфирмы (Russian law firms — RuLF) в сравнении с представленными в России международными юридическими фирмами (international law firms — ILF): из 119 рекомендованных фирм 75 — российские, 44 — иностранные. При этом из 554 рекомендованных юристов 340 — сотрудники ILF, а 214 — сотрудники RuLF.

Из общего числа — 1086 упоминаний — в текущем году 402 упоминания у юристов RuLF и 684 у юристов ILF.

На основе количества упоминаний RuLF и ILF в отраслях рейтинга

интересно проследить топ-10 специализаций, в которых они доминируют.

К специализациям, где наиболее известны юристы RuLF, относятся:

- судебные споры;
- уголовное право;
- взаимодействие с государственными органами;

- административное право;
- гражданское право;
- морское право;
- страховое право;
- торговое право;
- землепользование;
- информационные технологии.

Специализации, в которых более успешны юристы ILF, следующие:

- финансирование под обеспечение активами;
- программы долгосрочного стимулирования работников;
- горное право;
- аутсорсинг;
- партнерство;
- планирование;
- ответственность за качество продукции;
- публичное право;
- железные дороги;
- структурное финансирование.

Рейтинги юридических фирм меняются, чтобы отражать картину рынка

— мнение —

Публикация отчета The Best Lawyers за 2016 год замыкает цикл обнародования результатов исследований международных рейтингов и справочников юридических фирм. ИВАН АПАТОВ, управляющий партнер White Collar Marketing, приводит свои наблюдения об оценке рейтингами рынка юридических услуг и комментарии редакторов ведущих международных рейтингов, работающих с российским рынком.

Рейтинги юридических фирм удобно воспринимать как индикаторы рынка, а рекомендованных ими участников рынка — как истинный. В отличие от других секторов профессиональных услуг, в российском юридическом бизнесе существует шесть основных, общих для всех рейтингов и более десятка специализированных. Основными рейтингами принято считать те, которые проводят наиболее комплексное и масштабное исследование рынка с выделением групп номинаций по отраслям права. Среди международных рейтингов юридических фирм наиболее детальный анализ российского рынка проводят Chambers & Partners, The Legal 500, IFLR 1000 и The Best Lawyers. Эти рейтинги содержат в штате экспертные группы специалистов по российскому праву, активно взаимодействуют с участниками рынка, из года в год накапливают информационную базу о развитии рынка и проводят ежегодные исследования более чем по десяти номинациям. Исключением является рейтинг IFLR 1000, который анализирует две области практики: финансовые рынки и корпоративное право, а также энергетика и инфраструктура. Исследования на внутреннем рынке осуществляют два рейтинга — «Право.ру 300» и рейтинг „B“. Составители этих рейтингов — инсайдеры рынка, они имеют широкие возможности анализировать игроков, отслеживать сделки и споры в течение всего года, а не только в период исследования. Шесть этих рейтингов отличаются присутствием в них наибольшего количества как международных, так и нацио-



ИВАН АПАТОВ

нальных юридических фирм и наиболее оперативной реакцией на изменения на рынке. Специализированные рейтинги исследуют рынок по отдельным областям права, отраслям экономики или географическим регионам, что является прерогативой узкоспециализированных юридических фирм.

Рейтинги стали универсальным и самым простым инструментом оценки юридических фирм. Многие участники рынка по различным соображениям не раскрывают наименования клиентов и детали проектов, описания услуг в презентационных материалах у всех универсальны, а маркетинговую активность можно раздуть искусственно. Так, наиболее эффективными инструментами являются те, которые включают элемент рекомендации фирмы сторонним лицом или организацией. На этом построен успех бизнес-модели рейтингов — создание машины постоянной оценки и своего рода стандартизации рынка. В связи с этим присутствие в одном или нескольких конкретных рейтингах становится обязательным пунктом участия во многих конкурсах и тендерах на закупку юридических услуг.

Легитимность рейтингов определили мировые лидеры рынка юридических услуг. Так, 20 крупнейших по размеру выручки американских и английских юридических фирм включены в списки рекомендованных всеми четырьмя основными рейтингами. Они же присутствуют на топовых позициях практически во всех номинациях меж-

дународных рейтингов по российскому рынку. По мнению Екатерины Клейменовой, моего партнера в консалтинговой компании White Collar Marketing, это обусловлено историческими причинами: «Безусловно, имело место более лояльное отношение к иностранным игрокам, которые многие годы до этого участвовали в рейтингах в Европе и США — российский рынок был мало знаком представителям рейтингов. Например, „Пепеляев Групп“ и ALPUD в свое время были пионерами рейтингов: приходилось выстраивать отношения с исследователями с нуля, рассказывать про рынок, игроков, распределение сил и другие факторы». Тем не менее за последние пять лет наблюдаются увеличение количества рекомендованных национальных юридических фирм и улучшение позиций по сравнению с предыдущими годами. Редакторы международных рейтингов подтверждают эту тенденцию. Главный редактор рейтинга The Legal 500 EMEA Майк Неш отмечает, что приоритетом анализа являются крупные и значимые проекты, а не названия юридических фирм: «При анализе конкретного рынка мы ожидаем увидеть баланс внутренних и международных проектов ведущих участников рынка».

Подтверждает эту тенденцию редактор рейтинга IFLR 1000 Сам Дьюк на примере номинации «Рынки капитала и корпоративное право», в рамках которой предпочтение отдается международным трансграничным сделкам: «Закономерно, что крупные международные юридические фирмы сопровождают сложные и комплексные проекты. Такие сделки недоступны для всех юридических фирм, тем не менее в некоторых случаях национальные юридические фирмы ранжируются выше международных». На примере практики White Collar Marketing по сопровождению фирм при участии в исследовании рейтингов мы наблюдаем, что в основе разделения номинаций между международными и национальными юридическими фирмами лежит специализация. В номинациях, связанных с процессами разрешения споров, национальные юридические фирмы ранжируются выше, чем в номинациях, в ко-

торых основная работа сопряжена с сопровождением процессов капиталовложения и консультированием по корпоративным вопросам. Так, наиболее сильные позиции национальные игроки занимают в номинациях судебных споров, медиации, налогов, антимонопольного регулирования, банкротства, корпоративной преступности. Результаты рейтингов за последние два года также отражают влияние санкций. У национальных юридических фирм появилось больше проектов, связанных с консультированием крупных государственных и частных компаний в стратегических отраслях и в вопросах развития инфраструктуры.

Совокупность участия юридических фирм в рейтингах раскрывает много информации о ней для потенциальных клиентов. Во-первых, это показатель, что фирма была исследована и оценена более чем 50 опытными аналитиками и признана достойной включения в качестве рекомендованной. Во-вторых, это отражает специализацию фирмы и набор сильных областей юридической практики. В-третьих, выводит на передний план наиболее сильных юристов, ответственных за результаты перед клиентами.

Тем не менее невозможно поставить знак равенства между успешностью юридической фирмы и ее присутствием в списках рекомендованных рейтингами. Некоторые юридические фирмы с обширным треком рекордом отказываются не включаться в результаты рейтингов или оказываются рекомендованными во второго или третьего года участия в исследовании. «Скорее всего, компания, которая первый раз подает анкеты в рейтинг, сразу туда не попадет, несмотря на соблюдение всех условий», — поясняет Екатерина Клейменова. — Исследователи захотят посмотреть на динамику ее развития». Примеры, когда юридическая фирма с первого года участия оказывается в списках рекомендованных российскими и международными рейтингами, обращают на себя внимание, но вполне объяснимы. Коллегия адвокатов «Мельнички и Захаров» принимает участие в исследовании рейтингов после завершения ребрендинга — до февраля коллегия была известна под на-

званием «Инюрколлегия» — и заняла третью позицию в топ-5 лидирующих фирм в номинации «Корпоративные споры» рейтинга газеты „B“. Параллельно с этим коллегия раскрыла информацию о некоторых судебных проектах для лидеров российского бизнеса, отличающихся комплексностью и величиной оспариваемых сумм. Другой пример: адвокатское бюро «Коблев и партнеры», специализирующееся на представительстве по делам о корпоративной преступности с 1994 года, было включено в список рекомендованных рейтингами Chambers Europe и The Legal 500 EMEA с первого года участия и повышает свои позиции второй год подряд. Причины включения юридических фирм в списки рекомендованных объясняются существенным отличием величины и значимости проектов в сочетании с качественной обратной связью со стороны клиентов. Так как обычно достаточным для включения в рейтинг является подтверждение трек-рекорда фирмы за последний год, это позволяет объяснить устойчивые позиции фирмы на рынке за счет сильной практики, а не случайных факторов. «Ключевой фактор оценки — последовательное подтверждение опыта на протяжении долгого времени», — рассказывает Майк Неш. Подобный принцип используют и в IFLR 1000: для попадания фирмы на высокие позиции в рейтинге одного хорошего года недостаточно. При этом применяется и обратная логика: если практика уже рекомендованной фирмы переживает один трудный год, это не приводит к понижению позиций фирмы в рейтинге.

Рейтинговые организации стараются учитывать факторы развития рынка при оценке участников. Например, рейтинг Chambers Europe периодически пополняет список номинаций для формирования наиболее репрезентативной оценки рынка. Так, для фиксирования соотношения российских и иностранных юридических фирм, специализирующихся на сделках слияния и поглощения, одноименная номинация была разделена на крупные и средние проекты. Также в номинации по разрешению споров был добавлен список рекомендованных

юридических фирм в области корпоративной преступности. На протяжении нескольких последних лет рейтинг проводит отдельное исследование по регионам России, анализируя проекты не по отдельным отраслям права, а по 15 крупнейшим проектам фирм за один год. Российские рейтинги постоянно совершенствуют свои методологии на основании обратной связи участников рынка. Рейтинг „B“ в 2016 году выделил четыре номинации по разрешению споров: «Международный коммерческий арбитраж», «Коммерческие споры», «Корпоративные споры», «Уголовное право», а также отдельно оценивал споры с регуляторами — налоговые и антимонопольные. Гибкость рейтингов позволяет большому количеству юридических фирм с ярко выраженной специализацией претендовать на включение в список рекомендованных. Так, номинация «Корпоративная преступность» рейтинга Chambers Europe содержит девять рекомендованных фирм, среди которых иностранная только одна. Юридических фирм, представляющих клиентов в области беловоротничковой преступности, при этом являющихся образцами четкого выстроенного и клиентоориентированного юридического бизнеса, на рынке немного. Показателен пример департамента защиты бизнеса коллегии адвокатов «Князев и партнеры», который специализируется на конкретной и совершенно понятной услуге — защите бизнеса при проведении проверок правоохранительными органами. Со своей четкой специализацией коллегия включена во вторую группу рекомендованных в сфере корпоративной преступности. Так, наличие сильных специализированных фирм является одной из важных особенностей российского рынка юридических услуг. Поэтому корректировка методологии и включение новых номинаций в соответствии с изменениями рынка отражает долгосрочность восприятия рейтинга как качественного источника информации.

Иван Апатов, управляющий партнер консалтинговой компании White Collar Marketing

Юридический бизнес

Как предстать в наилучшем свете

— мнение —

Советы юридическим фирмам, участвующим в различных рейтингах, дает НАЙДЖЕЛ СЭВЭДЖ, управляющий директор, консультант по юридическим справочникам Savage Communications.

Контрольный вопрос: «И что из этого?»

Составители некоторых рейтингов просят описать наиболее крупные клиентские проекты за прошедший год, и обычно номинант старается поместить в этот раздел как можно больше информации. Но у любой информации, которую вы включаете в свою заявку, должна быть цель. Вы располагаете ограниченным количеством времени и места в анкете, чтобы привлечь внимание аналитика, участвующего в составлении рейтинга. Поэтому вы должны уметь простыми словами объяснить, чем примечательны, неординарны или интересны каждый представляемый вами проект. Перечитайте каждое описание и задайте себе вопрос: «И что из этого?» И если вы задумаетесь о том, что же в этом проекте такого особенного, это явный показатель того, что описание недостаточно убедительное, чтобы включить его в анкету. В этом случае лучше не упоминать такой проект, а сосредоточиться на описании тех, которые действительно продемонстрируют ваш опыт максимально ярко.

Что делает проект интересным для рейтинга?

Интерес может вызвать проект, который создает прецедент на рынке, формирует практику для будущих проектов и будет иметь широкое применение. Например, «это беспрецедентное решение меняет требования к тому, как работодатели должны оплачивать труд работников».

Проект становится примечательным, если сделка была впервые заключена в определенной юрисдикции либо с участием клиентов из определенной юрисдикции. Например, «это первая сделка по приобретению российской медицинской компании китайской медицинской компанией».

Стоит рассказать и о проекте, в котором присутствует **юридическая новелла**: конкретный юридический подход был впервые использован для того, чтобы закрыть сделку или добиться победы для вашего клиента. Например, «мы применили инновационный подход, используя соглашение между Российским фондом прямых инвестиций и фондом государственных инвестиций из Саудовской Аравии для закрытия сделки: крупный инфраструктурный проект был впервые успешно завершен таким образом».

На аналитиков произведет впечатление и сделка, впервые заключенная в **новой правовой среде**. Например, «это была первая сделка по приобретению, закрытая в соответствии с вступившими в прошлом году поправками в ГК РФ к положениям об акционерных обществах».



Хорошо будет смотреться в портфолио фирмы и первый (или редкий) случай, когда сделка была заключена в **новых рыночных условиях**. Например, «это была одна из немногих успешно закрытых сделок с момента введения экономических санкций».

Интересен и проект, который имел **особое значение для вашего клиента**. Например, победа в судебном споре, сэкономившая клиенту миллионы, которые могли уйти на возмещение ущерба, либо сделка, которая позволила вашему клиенту выйти на новые рынки.

Можно написать о проекте, который отражает **достойную внимания тенденцию на рынке**, особенно в случае, если ваша роль в сделке выводит вас на авансцену такой тенденции. Например, «данная сделка была первой в серии сделок по приобретению российских розничных компаний китайскими компаниями: мы работали по аналогичным сделкам для клиентов X, Y и Z, что делает нас лидером юридической практики в области сделок в данной ключевой области».

И, конечно, ничто так не впечатляет, как **внушительная денежная сумма**. Однако будьте осторожны: крупные сделки не обязательно самые интересные. Денежные суммы должны быть значительными не только в масштабе вашей практики, но и за ее пределами. «Самая крупная сделка по приобретению финансовых услуг в 2015 году» звучит интересно. «Крупнейшая в истории сделка по приобретению российской медицинской компании китайской компанией» тоже звучит достойно. «Крупнейшая сделка нашей практики M&A в этом году» вызывает меньший интерес.

Внятное описание проектов
Вы должны уметь описать важные/интересные моменты каждого проекта четко и сжато. Аналитики справочников не всегда обладают достаточным опытом, чтобы оценить всю важность отдельных сделок, если вы им четко ее не объясните. Если вы не можете объяснить значимость проекта в нескольких простых предложениях, есть вероятность, что аналитик не поймет, в чем его значение.

Объединяйте похожие проекты
Объединяйте похожие проекты под единым общим заголовком. Такой

подход окажется полезным и в случаях, когда каждый отдельный проект может быть не очень интересен сам по себе, но приобретает больший интерес, если рассматривать его в контексте более масштабного направления работы.

Например, из семи сделок по финансированию в области здравоохранения, закрытых в 2015 году, ваша юридическая фирма могла закрыть пять — больше, чем любая другая фирма. Вместо того чтобы указывать каждую отдельно, объедините их под общим заголовком, например «Лидер на рынке финансирования в области здравоохранения», а затем опишите свою работу для целого ряда клиентов под этим заголовком.

Проекты, усиливающие описание практики

Правильно составленное описание практики должно показывать самые сильные стороны вашей команды и то, как эти сильные стороны, преимущества выделяют вас на фоне конкурентов. Попробуйте удостовериться в том, что проекты, которые вы выбрали, подтверждают заявления, сделанные вами в описании практики, и обратите на это внимание в описаниях проектов. Если ни один из потенциально выбранных вами проектов наглядно не демонстрирует преимуществ, которые вы указали в описании практики, подумайте, действительно ли это очевидные преимущества.

Проекты отдельных юристов

Стараетесь сделать так, чтобы конкретного юриста номинировали в рейтинг в этом году? Если да, то убедитесь в том, что его работа занимает важное место клиентских проектах вашей фирмы. Это создаст впечатление, что именно такому партнеру фирма и курируемая им практика обязана своим успехом. Если ни один из проектов партнера не имеет явных любопытных или необычных особенностей, подумайте, стоит ли выдвигать такого партнера для получения рекомендаций в этом году. Возможно, имеет смысл отметить работу другого партнера?

Выбирайте свежее

Период анализа для справочников составляет, как правило, один год с момента подачи заявки. Если только более старый проект не представляет особой важности, старайтесь выбирать более свежие проекты (при прочих равных, то есть при условии, что новые проекты представляют интерес). Это позволит сделать вашу заявку наиболее актуальной. Это также поможет избежать ситуации, когда вы представляете составителям рейтинга неактуальный проект. Ведь если вы выберете проект, которому будет уже год на момент подачи заявки, то из-за времени между моментом подачи заявки и моментом публикации справочника этому проекту будет уже два года.

Переполюх по списку

— мнение —

АЛЕКСАНДР ЦЫПКИН, эксперт по стратегическому PR

Несколько раз в год в офисах юридических фирм разной степени серьезности и влиятельности проходит один и тот же торнадо под названием «подача информации в рейтинги». Рейтингов много. Есть must, общепризнанные международные таблицы о рангах. Есть локальные, чаще всего проходящие под эгидой деловых отраслевых СМИ, ну и, как обычно, есть непонятно откуда взявшиеся и непонятно как применяемые. Суть тем не менее одна. Некая система критериев, на основании которой тем или иным фирмам определяют их точное место под юридическим солнцем. Как и все рейтинги, кроме прямого сравнения кеша в чемодане, эти тоже несколько от лукавого, но «ведь других нет», как говорил доктор Борменталь. Выскажу несколько соображений на тему значимости этого забега с точки зрения пиарщика.

Прежде всего осмелюсь предположить, что ни один серьезный контракт не получен по причине наличия компании в рейтинге. Равно как и врач не выбирают по регалиям. Тем не менее если вас направили к маститому специалисту, табличка на двери с гордым «профессор, доктор наук» вас несколько успокоит. Но не более. В период бесконечного информационного шума рейтинги — это успокоительное для клиентов и сотрудников, необходимый статусный аксессуар и самая краткая из возможных презентация уровня компании.



Реально переживают насчет места в рейтинге, как мне кажется, фирмы, которые в данный момент проходят путь от средней к крупной. Равно как для них же этот критерий может иметь значение чуть большее, чем санитарное, с точки зрения бизнеса. Небольшие фирмы все равно рейтинг как реальное подтверждение своей состоятельности представить не могут, а крупные обладают таким высоким уровнем brand awareness и brand loyalty, что никто не будет особенно напрягаться и проверять, есть ли они в волшебном списке. Ну разве что иногда монстрам хочется помериться, кто на первом месте.

Со списком Forbes похожая ситуация. Про первую десятку Forbes и так понятно, а первоходы все равно пока не используют свое место как инструмент продаж или вывеску. Также можно сравнить юридические рейтинги с рейтингами бизнес-школ

или юридических вузов. Имеют значение первые несколько мест, а далее — ну понятно, что все узнаваемое в списке.

Тем не менее рейтинги есть и будут. Они нужны партнерам, сотрудникам, чуть меньше — клиентам, да и то скорее инхаусам, чтобы как-то объяснить свой не всегда понятный выбор подрядчика, и еще меньше СМИ, но в итоге нужны всем и поэтому вечны, как вечны их ключевые недостатки. Главное в них — процесс подачи информации. Происходит масштабная расчистка завалов, каталогизация побед, инвентаризация и вообще очень полезная уборка. Выясняется иногда, куда деньги делись, сколько часов забиллинговали на этот вроде бы минутный проект, откуда клиенты берутся самые ценные. Возникает даже повод напомнить о себе клиентам, так как нужно же их предупредить, что им могут позвонить или написать. Уверен, нередки ситуации, когда Иван Иванович предупреждают о возможном звонке или имейле в день его рождения, о котором, разумеется, никто так и не вспомнит.

Кроме того, изучение результатов рейтинга становится принудительным маркетинговым анализом рынка и достижений конкурентов. Упражнение полезное и фантастически мотивирующее. А вообще, как и многое другое происходящее внутри юридического сообщества, особенно в области маркетинга, танцы вокруг рейтингов выглядят со стороны каким-то внутриплеменным ритуалом, понятным только тем, кто с бубном и бусами.

Почему юридические фирмы выбирают Contract Express



Работа над какими документами автоматизируется?



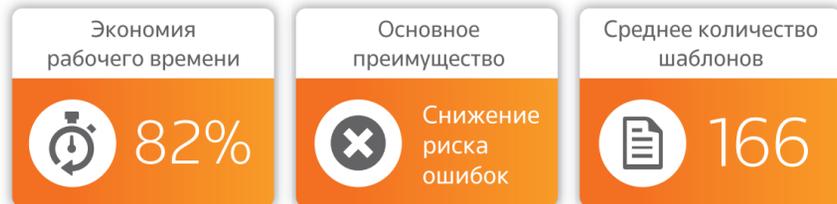
Области применения



Три причины для внедрения



Результаты внедрения



Юридические фирмы ♥ Contract Express



Почувствуйте разницу с Contract Express

Contract Express — решение, которым пользуются **ведущие фирмы** для составления стандартных юридических документов на основе автоматизированных шаблонов. Оно позволяет сократить задержки, затраты, сложности и риски.

Контакты Thomson Reuters:
Тел. +7 495 961 01 00
Москва, 107031, ул. Петровка, д. 5
legal.russia@tr.com



ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Лучшие юристы России по версии Best Lawyers				(Продолжение на стр. 18)			
Области права	Компания	Юрист	Город	Области права	Компания	Юрист	Город
	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Станислав Пугинский	Москва		Goiltsblat BLP	Елена Трусова	Москва
		Тарас Рабко	Москва		Herbert Smith Freehills	Владимир Мельников	Москва
		Herbert Smith Freehills	Ольга Резвина		Москва	Hogan Lovells International	Алексей Дудко
Миграция	Dentons Russia	Марина Рыжкова	Москва		-Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры*	Дмитрий Ловырев	Москва
	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Анна Иванова	Москва		Московская высшая школа социальных и экономических наук (МВШСЭН)	Борис Карабелников	Москва
Информационные технологии	ALPUD	Ирина Анохина	Москва	Инвестиции	-Муранов, Черняков и партнеры*	Александр Муранов	Москва
	Baker Botts	Ирина Степанова	Москва		Akin Gump Strauss Hauer & Feld	Светлана Волевич	Москва
	DLA Piper	Павел Ариевич	Москва		-Александров и партнеры*	Илья Александров	Москва
		Майкл Маллой	Москва		ALPUD	Василий Рудомино	Москва
		Павел Садовский	Москва		Dentons Russia	Светлана Барина	Москва
	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Александр Христофоров	Москва			Тодд Кьюлба	Москва
	-Гуолингз*	Игорь Моцный	Москва		-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Дмитрий Афанасьев	Москва
	-Мощный Лигал*	Вячеслав Хайрозов	Москва			Дмитрий Дякин	Москва
	Noerr	Сергей Истомин	Москва			Аркадий Красных	Москва
	-Союзпатент*	Василий Рудомино	Москва			Роман Маловицкий	Москва
Банкротство и реорганизация	ALPUD	Сергей Ковалев	Москва	Трудовое право	Freshfields Bruckhaus Deringer	Игорь Гербер	Москва
	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Аркадий Красных	Москва			Юрий Туктаров	Москва
		Владимир Пестриков	Москва		Mannheimer Swartling	Анна Сухарина	Москва
		Юрий Шумилов	Москва		Norton Rose Fulbright	Анатолий Андриаш	Москва
	Freshfields Bruckhaus Deringer	Иен Айвори	Москва		Vegas Lex	Альберт Еганян	Москва
	Goiltsblat BLP	Антон Ситников	Москва		-Абузов и Крапивин*	Артур Абузов	Москва
	Latham & Watkins	Михаил Турецкий	Москва		ALPUD	Ирина Анохина	Москва
	-Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры*	Александр Зюба	Москва		Baker & McKenzie	Владимир Хвалей	Москва
	ЮСТ	Александр Боломатов	Москва			Евгений Рейзман	Москва
		Леонид Зубарев	Москва		Brandt Partners	Мария Ландау	Москва
Страховое право	CMS Russia	Марк Богуславский	Москва	CMS, Россия	Кристоф Уэ	Москва	
	ЮСТ	Елена Городисская	Москва	Dentons Russia	Олег Афанасьев	Москва	
Интеллектуальная собственность	-Андрей Городисский и партнеры*	Евгений Ариевич	Москва		Марина Рыжкова	Москва	
	Baker & McKenzie	Маргарита Дивина	Москва	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Анна Иванова	Москва	
		Павел Горохов	Москва	Freshfields Bruckhaus Deringer	Ольга Числова	Москва	
		Денис Хабаров	Москва	Goiltsblat BLP	Надежда Илюшина	Москва	
		Владимир Шитиков	Москва		Инна Качалова	Москва	
	Baker Botts	Ирина Степанова	Москва	КИАП	Константин Астафьев	Москва	
	Beiten Burkhardt	Тарас Держач	Москва	-Ориент партнерс*	Александр Карпухин	Москва	
	CMS Russia	Антон Банковский	Москва	Orrick, Herrington & Sutcliffe	Ольга Анисимова	Москва	
		Максим Бульба	Москва	-Пепеляев Групп*	Юлия Бороздна	Москва	
	Dentons Russia	Денис Воеводин	Москва	Бюро трудового права	Сергей Кукса	Москва	
DLA Piper	Павел Ариевич	Москва	PricewaterhouseCoopers Legal	Алексей Дингин	Москва		
-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Денис Архипов	Москва	Reznik, Gagarin & Partners	Генри Резник	Москва		
-Ермакова, Столярова и партнеры*	Павел Садовский	Москва	-Русин и Вехи*	Сергей Лазарев	Москва		
-Ермакова, Столярова и партнеры*	Елена Ермакова	Москва	ЮСТ	Анна Котова-Смоленская	Москва		
-Евромарклат*	Марина Гринева	Москва	Землепользование	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Антон Алексеев	Москва	
-Городисский и партнеры*	Евгений Александров	Москва			Елена Гаврилина	Москва	
	Владимир Бирюлин	Москва			Юрий Саввин	Москва	
	Сергей Дорофеев	Москва		Goiltsblat BLP	Рустам Алиев	Москва	
	Алексей Кратюк	Москва			Максим Полов	Москва	
	Юрий Кузнецов	Москва			Владислав Сурков	Москва	
	Валерий Медведев	Москва		Noerr	Анна Сорокина	Москва	
	Елена Назина	Москва		VegasLex	Игорь Чумаченко	Москва	
	Александр Нестеров	Москва			Александр Вязовик	Москва	
	Ирина Роголь	Москва		Судебный процесс	-Абузов и Крапивин*	Артур Абузов	Москва
	Людмила Серова	Москва	Akin Gump Strauss Hauer & Feld		Светлана Волевич	Москва	
	Наталья Степанова	Москва	Allen & Overy		Игорь Горчаков	Москва	
	Владимир Трей	Москва			Игорь Коккин	Москва	
Gowings International	Александр Христофоров	Москва	ALPUD		Василий Рудомино	Москва	
	Владимир Дементьев	Москва	-Андрей Городисский и партнеры*		Андрей Городисский	Москва	
	Марина Дрель	Москва	Baker & McKenzie		Евгений Ариевич	Москва	
	Тамара Истомина	Москва			Эдуард Бежешенко	Москва	
	Вячеслав Ключин	Москва			Владимир Хвалей	Москва	
	Анастасия Синицына	Москва			Евгений Рейзман	Москва	
	Юлианна Табастаева	Москва	Berwin Leighton Paisner	Роман Ходькин	Москва		
	Владислав Угрюмов	Москва	BGP Litigation	Александр Ванев	Москва		
Hogan Lovells International	Наталья Гуляева	Москва	Chadbourne & Parke	Юлия Романова	Москва		
-Интеллектуал-С*	Максим Лабзин	Москва	Clifford Chance	Тимур Аипулов	Москва		
ИНТЕЛС	Светлана Андреева	Москва	Dentons Russia	Джангар Джальчинов	Москва		
	Анна Баглай	Москва		Марат Мурадов	Москва		
-Иванов, Макаров и партнеры*	Марк Чиженок	Москва		Доминик Пелью	Москва		
	Алексей Иванов	Москва		Денис Воеводин	Москва		
	Дмитрий Макаров	Москва		Роман Зайцев	Москва		
-Кульков, Колотилов и партнеры*	Максим Кульков	Москва	DLA Piper	Ярослав Мошеников	Москва		
-Мощный Лигал*	Игорь Моцный	Москва	-Дмитрий Матвеев и партнеры*	Ольга Алексеева	Москва		
Noerr	Наталья Бабенкова	Москва	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Дмитрий Афанасьев	Москва		
	Вячеслав Хайрозов	Москва		Денис Архипов	Москва		
-Союзпатент*	Светлана Фелицына	Москва		Дмитрий Дякин	Москва		
	Александр Исаев	Москва		Валерий Еременко	Москва		
	Ирина Озолина	Москва		Евгений Ращевский	Москва		
	Алексей Залесов	Москва		Алексей Родионов	Москва		
Squire Patton Boggs	Ольга Безрукова	Москва		Игорь Серебряков	Москва		
-Вахина и партнеры*	Елена Уткина	Москва		Дмитрий Степанов	Москва		
	Алексей Вахин	Москва	-Ермакова, Столярова и партнеры*	Елена Ермакова	Москва		
	Татьяна Вахина	Москва	Goiltsblat BLP	Рустам Курмаев	Москва		
ЮСТ	Владимир Ионов	Москва		Елена Трусова	Москва		
	Сергей Ловцов	Москва		Николай Вознесенский	Москва		
	Татьяна Перова	Москва	Gowings International	Александр Христофоров	Москва		
	Роберт Восканян	Москва		Юлианна Табастаева	Москва		
Международный арбитраж	Akin Gump Strauss Hauer & Feld	Светлана Волевич	Москва	Herbert Smith Freehills	Владимир Мельников	Москва	
	-Андрей Городисский и партнеры*	Андрей Городисский	Москва		Алексей Панич	Москва	
		Дмитрий Любомудров	Москва	Hogan Lovells International	Алексей Дудко	Москва	
	Baker & McKenzie	Владимир Хвалей	Москва	-Инфралекс*	Артем Кукин	Москва	
	Dentons Russia	Доминик Пелью	Москва		Алексей Попов	Москва	
	-Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры*	Дмитрий Афанасьев	Москва		Артур Рохлин	Москва	
		Дмитрий Дякин	Москва	-Ионцев, Ляховский и партнеры*	Игорь Дубов	Москва	
		Евгений Ращевский	Москва	Jones Day	Сергей Вольфон	Москва	
		Дмитрий Степанов	Москва				
		Робин Уиттеринг	Москва				

Почему корпорации выбирают Contract Express

Работа над какими документами автоматизируется?

- Соглашения о неразглашении
- Соглашения об оказании консультационных услуг
- Соглашения об оказании услуг
- Соглашения о расторжении
- Соглашения о совместной разработке
- Договоры кредитной линии
- Кредитные соглашения
- Трудовые договоры
- Договоры купли-продажи акций
- Соглашения об образовании юридического лица

Какие отрасли?

- Розничная торговля
- Страхование
- Энергетическая и газовая промышленность
- Телекоммуникации
- Перевозки
- Технологии

Три причины для внедрения

- Уменьшение расходов на юридические услуги
- Соблюдение корпоративных стандартов
- Повышение эффективности исполнения при снижении числа юристов

Результат с момента внедрения

- Средняя экономия времени: 82%
- Главное преимущество для организации: Исключение контрактов, не соответствующих нормативным требованиям
- Среднее количество автоматизированных шаблонов: 18

Юридические отделы ♥ Contract Express

- Сокращение издержек на каждый договор
- Эффективная расстановка приоритетов рабочего времени юристов
- Повышение качества правовой поддержки бизнеса

Реклама 18

Почувствуйте разницу с Contract Express

Contract Express — решение, которым пользуются **ведущие мировые корпорации** для составления стандартных юридических документов на основе автоматизированных шаблонов. Оно позволяет сократить задержки, затраты, избежать сложностей и снизить риски.

Контакты Thomson Reuters:
Тел. +7 495 961 01 00
Москва, 107031, ул. Петровка, д. 5
legal.russia@tr.com

THOMSON REUTERS®

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Лучшие юристы России по версии Best Lawyers															
Области права	Компания	Юрист	Город	Области права	Компания	Юрист	Город	Области права	Компания	Юрист	Город	Области права	Компания	Юрист	Город
Недвижимость	«Тиссен и партнеры»	Ольга Тиссен	Новосибирск	DLA Piper	Ольга Литвинова	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург			Илья Тур	Санкт-Петербург			Ольга Уролинская	Санкт-Петербург
Строительство	«Эберг, Степанов и партнеры»	Игорь Степанов	Ростов-на-Дону		Денис Соседкин	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	«Юсланд»		Всеволод Байбак	Санкт-Петербург			Артем Жаворонков	Санкт-Петербург
Административное право	«Юсланд»	Елена Легашова	Санкт-Петербург		Руслан Васютин	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Инвестиции	Baker & McKenzie	Максим Калинин	Санкт-Петербург			Денис Соседкин	Санкт-Петербург
Арбитраж и медиация	«Борениус»	Андрей Гусев	Санкт-Петербург		Наталья Выговская	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург		Dentons Russia	Карина Чичанова	Санкт-Петербург			Наталья Выговская	Санкт-Петербург
	Capital Legal Services LLC	Ирина Оникленко	Санкт-Петербург	«Довернута Лигал»	Егор Носков	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург			Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург			Егор Носков	Санкт-Петербург
		Владислав Забродин	Санкт-Петербург	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Елена Агаева	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург		DLA Piper	Денис Соседкин	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург
	Dentons Russia	Елена Барихновская	Санкт-Петербург		Анна Кукли	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург		«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Илья Никифоров	Санкт-Петербург			Всеволод Байбак	Санкт-Петербург
		Михаил Иванов	Санкт-Петербург	«Юсланд»	Илья Никифоров	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург			Сергей Стрембелев	Санкт-Петербург			Денис Качкин	Санкт-Петербург
	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Илья Никифоров	Санкт-Петербург		Максим Семеняко	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург			Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург			Сергей Спасеннов	Санкт-Петербург
	«Юсланд»	Максим Семеняко	Санкт-Петербург	Качкин и партнеры»	Денис Качкин	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Трудовое право	Dentons Russia	Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург			Майя Петрова	Санкт-Петербург
	«Качкин и партнеры»	Дмитрий Некрестьянов	Санкт-Петербург		Кирилл Сасков	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург		«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Анна Кукли	Санкт-Петербург			Олег Лощов	Санкт-Петербург
	«Прайм Эдвайс»	Инна Вавилова	Санкт-Петербург	«Пепеляев Групп»	Сергей Спасеннов	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург			Марат Алтынбаев	Санкт-Петербург
Банковское и финансовое право	Baker & McKenzie	Максим Калинин	Санкт-Петербург	Уголовное право	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Илья Никифоров	Санкт-Петербург		«Юсланд»	Елена Легашова	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург
	Dentons Russia	Ирина Дементьева	Санкт-Петербург		DLA Piper	Вильгельмина Шавшина	Санкт-Петербург			Сергей Стрембелев	Санкт-Петербург			Денис Качкин	Санкт-Петербург
		Артем Жаворонков	Санкт-Петербург	Таможня и акцизы	«Юсланд»	Елена Легашова	Санкт-Петербург		«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Всеволод Байбак	Санкт-Петербург			Максим Калинин	Санкт-Петербург
	DLA Piper	Марат Алтынбаев	Санкт-Петербург		Baker & McKenzie	Максим Калинин	Санкт-Петербург		«Юсланд»	Дмитрий Некрестьянов	Санкт-Петербург			Наталья Вильке	Санкт-Петербург
	«Юсланд»	Всеволод Байбак	Санкт-Петербург	Энергетика и природные ресурсы	Dentons Russia	Виктор Наумов	Санкт-Петербург			Ирина Селезнева	Санкт-Петербург			Майя Петрова	Санкт-Петербург
	«Прайм Эдвайс»	Инна Вавилова	Санкт-Петербург	Право в развлекательных индустриях	Baker & McKenzie	Максим Калинин	Санкт-Петербург		Capital Legal Services LLC	Ирина Оникленко	Санкт-Петербург			Владислав Забродин	Санкт-Петербург
Рынки капиталов	«Юсланд»	Всеволод Байбак	Санкт-Петербург	Государственная политика	«Качкин и партнеры»	Денис Качкин	Санкт-Петербург		Dentons Russia	Елена Барихновская	Санкт-Петербург			Карина Чичанова	Санкт-Петербург
Антимонопольное право	Dentons Russia	Олег Лощов	Санкт-Петербург	Взаимодействие с государственными органами	«Борениус»	Павел Савицкий	Санкт-Петербург			Михаил Иванов	Санкт-Петербург			Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург
		Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург	Информационные технологии	Dentons Russia	Виктор Наумов	Санкт-Петербург			Артем Жаворонков	Санкт-Петербург			Ольга Уролинская	Санкт-Петербург
	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Елена Агаева	Санкт-Петербург			Георгий Пчелинцев	Санкт-Петербург		DLA Piper	Александр Сергеев	Санкт-Петербург			Артем Жаворонков	Санкт-Петербург
Строительство	Baker & McKenzie	Ольга Аникина	Санкт-Петербург	Банкротство и реорганизация	«Борениус»	Анна Забродская	Санкт-Петербург			Олег Сворцов	Санкт-Петербург			Ольга Мищенко	Санкт-Петербург
		Максим Калинин	Санкт-Петербург		«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Иван Смирнов	Санкт-Петербург		«Юсланд»	Илья Тур	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург
	«Борениус»	Алексей Никитин	Санкт-Петербург			Илья Тур	Санкт-Петербург		«Качкин и партнеры»	Нина Боер	Санкт-Петербург			Сергей Стрембелев	Санкт-Петербург
		Майя Петрова	Санкт-Петербург		«Юсланд»	Кирилл Сасков	Санкт-Петербург		«Прайм Эдвайс»	Инна Вавилова	Санкт-Петербург			Дмитрий Некрестьянов	Санкт-Петербург
	Dentons Russia	Карина Чичанова	Санкт-Петербург	Страхование право	«Юсланд»	Всеволод Байбак	Санкт-Петербург			Дмитрий Некрестьянов	Санкт-Петербург			Кирилл Сасков	Санкт-Петербург
	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Ольга Мищенко	Санкт-Петербург	Интеллектуальная собственность	«АРС-Патент»	Михаил Хмара	Санкт-Петербург			Кирилл Сасков	Санкт-Петербург			Ирина Василова	Санкт-Петербург
		Илья Никифоров	Санкт-Петербург			Владимир Рябков	Санкт-Петербург		Морское право	«Юсланд»	Всеволод Байбак			Елена Зайцева	Санкт-Петербург
		Сергей Стрембелев	Санкт-Петербург			Елена Соловьева	Санкт-Петербург			РЕМЕДИ	Максим Пуслис			Елена Клинкарова	Санкт-Петербург
	«Юсланд»	Всеволод Байбак	Санкт-Петербург			Павел Савицкий	Санкт-Петербург				Андрей Супруненко			Сергей Сосновский	Санкт-Петербург
	«Качкин и партнеры»	Дмитрий Некрестьянов	Санкт-Петербург			Виктор Наумов	Санкт-Петербург		Медиаправо	Dentons Russia	Виктор Наумов			Виктор Наумов	Санкт-Петербург
Корпоративное управление и комплаенс	DLA Piper	Наталья Выговская	Санкт-Петербург			Роман Головацкий	Санкт-Петербург				Татьяна Никифорова			Илья Никифоров	Санкт-Петербург
	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Елена Агаева	Санкт-Петербург			Александр Сергеев	Санкт-Петербург		Слияния и поглощения	Baker & McKenzie	Максим Калинин			Павел Савицкий	Санкт-Петербург
Корпоративное право	Baker & McKenzie	Максим Калинин	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург			«Борениус»	Сергей Федоров			Виктор Наумов	Санкт-Петербург
	«Борениус»	Андрей Гусев	Санкт-Петербург			Виктор Станковский	Санкт-Петербург				Андрей Гусев			Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург
		Алексей Никитин	Санкт-Петербург			Александр Поликарпов	Санкт-Петербург			Capital Legal Services LLC	Владислав Забродин			Иван Смирнов	Санкт-Петербург
		Майя Петрова	Санкт-Петербург			Марина Смирнова	Санкт-Петербург			Dentons Russia	Ирина Дементьева			Елена Легашова	Санкт-Петербург
	Capital Legal Services LLC	Владислав Забродин	Санкт-Петербург			Михаил Иванов	Санкт-Петербург				Георгий Пчелинцев			Максим Калинин	Санкт-Петербург
	Dentons Russia	Ирина Дементьева	Санкт-Петербург			Олег Сворцов	Санкт-Петербург				Антон Поддубный			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Олег Лощов	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Виктор Наумов	Санкт-Петербург			Олег Сворцов	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Георгий Пчелинцев	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Антон Поддубный	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Евгения Тетеревкова	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Ольга Уролинская	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург
		Артем Жаворонков	Санкт-Петербург			Илья Никифоров	Санкт-Петербург				Евгения Тетеревкова			Максим Калинин	Санкт-Петербург

ALLEN & OVERY

Неоконченная история о том,

как российские суды оценивают гибридные арбитражные оговорки

Гибридные или опциональные арбитражные оговорки зачастую используются сторонами коммерческих договоров. Такие оговорки предоставляют сторонам возможность выбора между арбитражем и обращением в государственный суд. Гибридные оговорки также могут быть односторонними (по-другому их называют асимметричными). Подобные виды оговорок предоставляют право передать какой-либо конкретный спор на рассмотрение в другую судебную инстанцию только одной стороне. В мае 2015 г. Верховный Суд рассмотрел жалобу на решение суда низшей инстанции и отказ кассационного суда в обеспечении исполнения решения местного третейского суда (дело №А62-1635/14). Спор возник между поставщиком и покупателем по договору поставки, который

содержал опциональную оговорку о разрешении споров. Согласно договору, все споры подлежали рассмотрению одним из арбитражных судов или третейским судом соответствующего российского региона по выбору истца. Оба суда установили, что арбитражная оговорка, содержащаяся в базовом договоре, наделяла только истца правом выбора между третейским и государственным судом. Соответственно, суды признали опциональную оговорку недействительной, поскольку она была асимметричной. Верховный Суд отменил решения нижестоящих судов и дал дополнительные разъяснения относительно использования гибридных арбитражных оговорок. В контексте данного дела Верховный Суд не усмотрел, что арбитражная оговорка является

односторонней оговоркой. Соответственно, обеим сторонам был обеспечен равный доступ к средствам разрешения спора. В частности, Верховный Суд установил, что соответствующее положение наделит «истца», а не какую-либо конкретную сторону или лицо, правом выбора между государственным или третейским судом. Суд отметил, что односторонние оговорки предоставляют такую возможность выбора какой-либо конкретной стороне или лицу. В тех случаях, когда такие оговорки указывают лишь на «истца» как обладателя соответствующего права, возникает иная правовая ситуация, поскольку любая из сторон договора может первой инициировать разбирательства и, таким образом, оказаться истцом. Верховный Суд также установил, что решение,

принятое «по выбору истца», не нарушает баланса прав сторон. При заключении таких (симметричных, опционных) арбитражных соглашений стороны не поражаются в равенстве своих процессуальных прав, поскольку каждая из них имеет право начать разбирательства в судебном или арбитражном порядке. Верховный Суд заключил, что российское законодательство не запрещает заключать арбитражные соглашения на подобных условиях. Позиция Верховного Суда по данному вопросу не стала неожиданностью, но она служит хорошим напоминанием о том, что опциональные арбитражные оговорки требуют тщательной проработки, если существует возможность исполнения судебного решения, вынесенного на основании такой оговорки в России.

В московском офисе «Аллен энд Оверри» работает сильная команда специалистов по разрешению споров, возглавляемая партнером Игорем Горчаковым, обладающим обширным опытом оказания услуг в рамках крупных российских и международных судебных и арбитражных разбирательств. Московский офис «Аллен энд Оверри» является штаб-квартирой международной практики фирмы по разрешению споров в России и странах СНГ, в состав которой входит около 150 юристов, работающих в Москве, Лондоне, Вашингтоне и других городах Европы и Азии.



Игорь Горчаков партнер «Аллен энд Оверри Legal Services»



Игорь Кокхин юрист «Аллен энд Оверри Legal Services»

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Юристы года России по версии Best Lawyers



Александр Муранов, «Муранов, Черняков и партнеры», арбитраж и медиация, Москва



Андрей Порфирьев, «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», авиационное право, Москва



Эдвард Баринг, Herbert Smith Freehills, банковское и финансовое право, Москва



Дмитрий Добаткин, Linklaters, рынки капитала, Москва



Ксения Тюник, White & Case, антимонопольное право, Москва



Максим Кузнецов, Baker & McKenzie, строительство, Москва



Мурат Акуев, Cleary Gottlieb Steen & Hamilton, корпоративное право, Москва



Генри Резник, «Резник, Гагарин и партнеры», защита по уголовным делам, Москва



Иван Мелешенко, Akin Gump Strauss Hauer & Feld, таможенное право и акцизы, Москва



Айдын Джебраилов, Norton Rose Fulbright (Central Europe), энергетика и природные ресурсы, Москва



Виталий Можаровский, Goltsblat BLP, экологическое право, Москва



Павел Ариевич, DLA Piper, информационные технологии, Москва



Сергей Ковалев, «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», банкротство и реорганизация, Москва



Евгений Ариевич, Baker & McKenzie, интеллектуальная собственность, Москва



Андрей Городицкий, «Андрей Городицкий и партнеры», международный арбитраж, Москва



Марина Рыжкова, Dentons Russia, трудовое право, Москва



Рустам Алиев, Goltsblat BLP, земледельческое право, Москва



Igor Gerber, Freshfields Bruckhaus Deringer, слияния и поглощения, Москва



Анатолий Андриаш, Norton Rose Fulbright (Central Europe), горное право, Москва



Дженнифер Джозефсон, King & Spalding, нефть и газ, Москва



Кристофер Роуз, Squire Patton Boggs, частные инвестиции и фонды, Москва



Марк Бартоломи, Clifford Chance, проектное финансирование и девелопмент, Москва



Юлия Белополюская, Squire Patton Boggs, недвижимость, Москва



Константин Константинов, Chadbourne & Parke, структурирование финансирования, Москва



Олег Коннов, Herbert Smith Freehills, налоговое право, Москва



Андрей Донцов, White & Case, законодательство о телекоммуникациях, Москва



Максим Кульков, «Кульков, Коротиков и партнеры», коммерческое право, Москва



Андрей Гусев, Borenus Attorneys Russia, арбитраж и медиация, Санкт-Петербург



Карина Чичканова, Dentons Russia, строительство, Санкт-Петербург



Евгения Тетеревская, Dentons Russia, корпоративное право, Санкт-Петербург



Виктор Наумов, Dentons Russia, право информационных технологий, Санкт-Петербург



Инна Вавилова, Prime Advice, банкротство и реорганизация, Санкт-Петербург



Александр Сергеев, DLA Piper, право интеллектуальной собственности, Санкт-Петербург



Олег Скворцов, DLA Piper, международный арбитраж, Санкт-Петербург



Сергей Стрембелев, «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», инвестиции, Санкт-Петербург



Елена Барихновская, Dentons Russia, судебные споры, Санкт-Петербург



Егор Носков, Duvernoix Legal, слияния и поглощения, Санкт-Петербург



Марат Алтынбаев, DLA Piper, проектное финансирование и девелопмент, Санкт-Петербург



Майя Петрова, Borenus Attorneys Russia, недвижимость, Санкт-Петербург



Руслан Васютин, DLA Piper, налоговое право, Санкт-Петербург

Высшая школа юриспруденции

— рейтинг вузов —

Где надо учиться, чтобы стать героиней Джулианы Маргулис из сериала «Хорошая жена», героем книг Джона Гришема или одним из «Форс-мажоров»? Наше исследование позволяет оценить, какие вузы добились наибольших успехов в подготовке кадров для юридического консалтинга и какими навыками необходимо обладать начинающим юристам для достижения успеха.

Проект LegalPractice.Ru и компания FutureToday провели третье совместное исследование ожиданий работодателей в сфере юриспруденции и получили оценку рынка молодых специалистов от ведущих юридических фирм, входящих в такие рейтинги, как Chambers & Partners, The Legal 500, Best Lawyers, «Б» и Право.ру. На основе проведенного исследования мы публикуем рейтинг юридических вузов, а также рекомендации для начинающих специалистов.

Большинство респондентов сошлись на том, что самыми ценными для найма молодого специалиста являются фундаментальные знания и навыки их применения на практике. И, к сожалению, часто именно этого не хватает соискателям на должность юриста в консалтинговой фирме. На третьем месте идет уровень владения английским языком.

Многое, и знания в первую очередь, зависит от вуза. Университетам, чья задача — готовить квалифицированных специалистов, необходимо, преподавая основы теории, не забывать и о проектной, исследовательской работе. Успешное сочетание сильной теоретической подготовки и хорошей практики позволяет подготовить востребованных рынком выпускников (см. таблицу 1).

Топ-5 вузов нашего рейтинга обеспечивают 80% от общего количества нанятых в юридические фирмы выпускников юридических вузов. При этом лишь МГОУ им. О. Е. Кутафина является полностью юридическим



Рейтинги юридических вузов

Таблица 1. Вузы — источники партнеров юридических фирм

Вуз	Партнеры-выпускники	Количество компаний
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	38	14
Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России	24	9
Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина	19	6
Санкт-Петербургский государственный университет	9	3
Уральский государственный юридический университет	9	2
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	7	3
Школа юридических наук Нью-Йоркского университета	5	2
Белорусский государственный университет	5	3
Оксфорд	4	4
Волгоградский государственный университет	3	1
Российский университет дружбы народов	3	3
Российская правовая академия Министерства юстиции РФ	2	2
Российский государственный университет нефти и газа им. И. М. Губкина	2	2
Бристольский университет	2	1
Российская школа частного права (вкл. филиалы)	2	2

Анализ проведен по данным о 151 партнерстве из 18 российских юридических фирм и российских офисов международных юридических фирм.

Таблица 2. Вузы — источники молодых юристов

Вуз	Молодые специалисты-выпускники	Количество компаний
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	37	14
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	33	12
Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина	21	11
Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России	18	10
Всероссийская академия внешней торговли МЭР РФ	12	7
Уральский государственный юридический университет	6	2
Санкт-Петербургский государственный университет	5	4
Российская академия правосудия	5	4
Финансовый университет при правительстве РФ	3	1
Российская школа частного права	2	1

Анализ проведен по данным о 151 молодом специалисте, старшесекунде или выпускнике юридического вуза, принятом на работу в юридическую фирму на позицию юриста (младшего юриста). По результатам опроса 18 юридических фирм.

вузом, остальные представлены соответствующими факультетами.

Уже третий год подряд первую строчку занимает юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. И именно МГУ занимает также первое место в списке вузов, чьи выпускники являются партнерами в крупнейших юридических фирмах страны. Опрос текущего года показал, что 38 из 158 партнеров — бывшие выпускники юрфака МГУ (см. таблицу 2). Удерживать лидерские позиции в рейтинге выпускников (таблица 1) позволит новый проект юрфака МГУ «Школа мастеров», в котором лекции и семинары проводят практикующие юристы как из юридического консалтинга, так и из крупных юридических департаментов компаний реального сектора.

Отличный результат в нынешнем году показала Высшая школа экономики, ранее не входившая в тройку и со значительным отрывом потеснившая на втором месте МГОУ им. О. Е. Кутафина. Юридический факультет ВШЭ является одним из самых молодых участников рейтин-

га, и, возможно, именно свобода экспериментировать дает результат. За последний год пятая часть всех молодых специалистов, принятых на начальные позиции в юридические фирмы, — выпускники ВШЭ. В прошлом году на факультете права «Вышки» была открыта кафедра практической юриспруденции, где стали преподавать около 60 партнеров топ-вузов.

В рейтинге вузов по количеству партнеров ВШЭ занимает пока лишь шестое место, но, учитывая то, сколько молодых специалистов приходит в юридический консалтинг из этого вуза, можно уверенно прогнозировать, что уже в ближайшее время нас ожидают изменения и в этом рейтинге. Полагаем, что увеличение числа партнеров из ВШЭ, в свою очередь, приведет к увеличению сотрудничества юридических фирм с этим вузом и дальнейшему укреплению его позиций в рейтингах.

Московский государственный институт международных отношений занимает пятую строчку рейтинга, лишь немного уступив МГОУ.

В десятке также присутствуют сильнейшие региональные вузы, такие как Уральский государственный юридический университет и Санкт-Петербургский государственный университет. В нынешнем году петербургский вуз с пятого места переместился на седьмое: его опередили Всероссийская академия внешней торговли и Уральский государственный юридический университет. Вряд ли ослабление позиции СПбГУ связано с качеством образования. Скорее всего, причина — в разочарованности участников рынка в некоторых «питерских юристах» и их однокурсниках.

Размер заработной платы молодого специалиста в ведущих консалтинговых компаниях, несмотря на кризис, остается на высоком уровне. Четвертая часть юридических фирм платит своим сотрудникам на начальных позициях больше 70 тыс. руб. в месяц.

Хочется отметить, что работу могут найти не только выпускники, но и студенты. Все большее количество компаний рассматривают возможность гибкого графика и неполной

занятости, имеют стажерские программы. Но при этом компании не слишком активно продвигают свои позиции среди студентов и выпускников. Большинство кандидатов сами присылают резюме для прохождения отбора или приходят в компанию по рекомендации. Частично этому способствует то, что для многих компаний становится обычным ведение целых лекционных курсов или практических занятий в целевых университетах.

В заключение отметим, что с повышением прозрачности рынка труда все большую роль при выборе вуза начинает играть успешность его выпускников и все более привлекательными становятся вузы, которые не только дают знания и практическую подготовку, но и выстраивают стратегические отношения с нанимателями своих студентов и помогают молодым специалистам быстро сделать успешную карьеру.

Денис Каминский, партнер, **Ольга Шишорина**, старший консультант FutureToday