

юридический бизнес

Новые старые

— главная тема —

Блокчейн, кибератаки и миллениалы

Эксперты уверены: в нынешнем году существенное место в споре могут занять услуги по сопровождению ICO, блокчейна и сделок с криптовалютами. «В 2017 году примерно раз в месяц к нам поступали соответствующие запросы от клиентов. Без преувеличения могу сказать, что пять из пяти наших самых состоятельных клиентов инвестировали в 2017 году в данной области. Поскольку мы не являемся специалистами в этой сфере, то перед нами стояла задача найти грамотных исполнителей, и мы столкнулись с тем, что рынок к этому был абсолютно не готов. Мы обращались ко многим юристам, позиционирующим себя на рынке как профи, но в большинстве случаев нас постигло разочарование: за яркой оберткой и пиаром скрывалась абсолютная некомпетентность. Те же профессионалы, которых нам удалось в итоге найти, загружены работой на 150%», — рассказывает Кирилл Бельский.

Юрист не сомневается, что блокчейн, интернет вещей, криптовалюты, smart-контракты глубоко и надолго вошли в нашу жизнь и «мы будем наблюдать резкое развитие связанных практик в большинстве юридических фирм уже в 2018 году». С ним соглашается и Флориан Шнайдер: «Будут активно развиваться такие направления, как регулирование робототехники и искусственного интеллекта, сферы интернета вещей, 3D-принтинга». «Ожидаем, что по мере затихания суеты вокруг новых модных направлений должна кристаллизироваться их настоящая юридическая суть, сформируется рынок услуг по этим направлениям», — добавляет Андрей Зеленин.

Несомненным трендом по-прежнему остается LegalTech. Руслан Ибрагимов, вице-президент по корпоративным и правовым вопросам МТС, рассматривает цифровизацию и дальнейшую частичную автоматизацию как неизбежный, но эволюционный процесс развития юридической функции: «При этом автоматизация не должна быть самоцелью и проводиться под влиянием моды». По его словам, в ближайшие годы высокоэффективные ИТ-инструменты в работе юриста будут применяться в нотариате, договорной работе, медиации, контроле судебной практики, однако все это — экосистема общественных отношений, а потому основные усилия в развитии LegalTech стоит направить на создание прозрачной экосистемы для сокращения издержек, снижения рисков ошибок и злоупотреблений и повышения эффективности правовой системы, говорит он.

Технологии Legal Tech уже сегодня внедряются в стратегически важные бизнес-процессы компаний — нормотворчество, сложные правовые экспертизы, соглашается президент ассоциации ИП ОКЮР Александра Нестеренко. К примеру, западный рынок LegalTech представлен многочисленными технологическими решениями, которые уже можно разделить на направления: онлайн-биржи, онлайн-сервисы юридических услуг, экспертно-аналитические системы, автоматизированные системы юридической деятельности, справочно-правовые системы и другие.

Ключевым направлением развития юридической отрасли на ближайшие несколько лет, по мнению Александры Нестеренко, остается дальнейшая автоматизация работы юристов: отрасль ждет постепенный переход к электронному документообороту с судами, применение современных технологий для подготовки исков, автоматизированный мониторинг судебных дел.

Разумеется, будут развиваться и классические юридические практики. По мнению Григория Захарова, процессы увеличения государственного контроля над бизнесом будут неминуемо обеспечивать большой объем спроса на юридические услуги: «Эти процессы наиболее отчетливо видны на примере банковского сектора, а также показательны недавние события с приобретением контрольного пакета акций «Магнита» банком ВТБ. Судебные споры и антимонопольное регулирование будут доминировать в структуре спроса на юридические услуги». Также юрист считает, что рынок M&A продолжит демонстрировать рост, но «едва ли с большим участием иностранного капитала — здесь уместнее говорить о внутрироссийском реинвестировании».

По словам Дениса Юрова, тренд на «экономику споров» будет укореняться в 2018-м, а спрос сохранится на услуги, связанные с защитой экономических интересов: разрешение споров, ответственность по экономическим статьям уголовного законодательства и

банкротство». Юрист добавляет, что в нынешнем году вероятно и увеличение запросов на сопровождение дел о банкротстве физических лиц и связанных с ними дел об оспаривании сделок должников.

«Мы считаем, что спрос на услуги в области судебных споров, налогового и таможенного права, недвижимости продолжит расти. Сохранится спрос на услуги в области конкурентного права, трудового права, интеллектуальной собственности, банковского права», — подытоживает Флориан Шнайдер, добавляя, что в компании ожидают значительного роста уголовно-правовой практики.

Юристы Dentons объясняют этот рост тем, что целый ряд последних законодательных инициатив указывает на то, что в обозримом будущем ситуация, связанная с усилением контролирующих функций государства, будет только усугубляться.

Одной из главных проблем, которая, как считают многие юристы, должна быть решена в ближайшем будущем и определит принципиальные изменения юридического рынка, является монополия на судебное представительство. Филипп Рябенко убежден, что рано или поздно такая монополия будет введена, однако станет ли она адвокатской или превратится в лицензирование и аккредитацию при судах — вопрос все еще дискуссионный.

Сергей Учитель, отмечая все более увеличивающееся расслоение на рынке юридических услуг между крупными юридическими фирмами и небольшими, в том числе региональными, игроками, связывает это явление с последствиями кризиса: «Средний сегмент на юридическом рынке практически перестал существовать: он либо перешел на более высокий уровень, либо растворился среди мелких игроков». В дальнейшем господин Учитель ожидает усиления названной тенденции.

Говоря о перспективах, Клаус Пфайфер, директор бизнеса правовых и налоговых решений Thomson Reuters по России и СНГ, предполагает, что юридические консультанты станут еще более зависимы от собственных доходов, попытав сделать больше работы с использованием меньших ресурсов. Кроме того, он считает, что в будущем как российские, так и зарубежные юридические фирмы по-прежнему будут сталкиваться с проблемой защиты своих интересов и данных своих клиентов от растущих угроз кибератак и нарушений потоков информации. Усилятся в перспективе и «битва за таланты» среди юридических фирм, ведь «к 2020 году миллениалы будут составлять 50% рабочей силы», делится наблюдениями господин Пфайфер.

Юридическим фирмам, кроме того, станет сложно обходиться без применения современных технологий — благодаря им находят способы повышения эффективности и уменьшаются количество ошибок, возникающих при ручной работе.

«Однако использование программного обеспечения мало поможет, если у фирмы нет четкого понимания ее рабочих процессов и четко сформулированной стратегии, поддерживаемой ее партнерами. Только в этом случае программное обеспечение будет использоваться по назначению и сможет помочь фирме создать конкурентное преимущество», — говорит Клаус Пфайфер.

Честность стоит дорого

«Делькредере» и «Юков и партнеры», не раскрывая деталей, говорят об общем росте выручки и рассчитывают на положительную динамику и в текущем году. «Общая выручка выросла примерно на 15%. Прогноз на 2018-й в целом положительный», — говорит Кирилл Бельский. В Lidings сообщили, «Ъ», что наиболее высокий прирост наблюдается в практике уголовно-правовой защиты бизнеса: он составил 80%. Также значительное увеличение выручки показала практика защиты интеллектуальной собственности: рост на 40%.

Разудет, что, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, сохраняют свои показатели практики корпоративного права, недвижимости и строительства. МКА «Мельницкий и Захаров» отчиталась о росте итоговой прибыли в 2017 году на 8,5% в сравнении с предыдущим годом. «70% доходов формируется за счет проектов по разрешению споров. Остальные 30% распределяются примерно поровну между сделками M&A, консультированием по корпоративному и антимонопольному праву», — говорит господин Захаров.

В коллегии адвокатов «Регионсервис» динамика выручки по итогам 2017 года мало изменилась по сравнению с предыдущим годом и показывает рост на уровне 20%. Сергей Учитель отмечает, что в связи с дефицитом денежной массы и отсутствием сколько-

нибудь значимого роста в экономике все без исключения клиенты хотят получать большее количество услуг за те же самые бюджеты либо на более выгодных условиях по оплате. «Это очень опасная для развития юридического рынка тенденция: уронив цену однажды или сделав существенную скидку, очень сложно потом менять стоимость в большую сторону», — поясняет он.

В целом все юристы подчеркивают, что существующий миф «чем в стране дела хуже, тем судебным адвокатам лучше», поскольку у них появляется больше работы, справедлив лишь наполовину. Кризисные явления в экономике, ужесточение госрегулирования действительно порождают вал уголовных дел, споров и банкротств. При этом, по словам Филиппа Рябенко, ожидание клиентами высокого сервиса нарастает год от года: «Заказчик превыше всего ценит компетентность, оперативность, эффективность и, обязательно, честность — сочетание этих качеств по-прежнему дает устойчивое конкурентное преимущество на рынке». Кроме того, многие юристы сходятся на том, что клиенты все чаще отходят от классической системы почасовых ставок в пользу фиксированной оплаты и гонораров успеха — так им удобнее планировать свои бюджеты. Но пропорционально росту спроса падает платежеспособность доверителей, а в условиях отсутствия ликвидности бизнесмены порой предпочитают не ввязываться в долгие и дорогостоящие юридические процедуры. Так что юристы, как и все, заинтересованы в подъеме экономики.

Штрихи к портрету клиента

Опрошенные "Ъ" компании сошлись во мнении, что 2017 год не принес каких-то кардинальных изменений в их клиентском портфеле. «Нашими клиентами в большинстве своем являются представители среднего и крупного бизнеса. За 2017 год портрет клиента не претерпел серьезных изменений, но можно отметить, что экономическое положение многих движется в сторону ухудшения», — говорят в коллегии «Юков и партнеры». В Lidings заявили, что исторически фирма фокусировалась на консультировании иностранных инвесторов, среднего и малого бизнеса, но постепенно пул клиентов разбавился крупными национальными игроками. Сейчас среди клиентов, рассказывает Андрей Зеленин, около 10% составляют российские компании, преимущественно из нефтегазовой, финансовой и фармацевтической отраслей, а также сектора ИТ и телекоммуникаций. Он отмечает, что за последние полтора-два года увеличилось количество обращений от физических лиц — собственников бизнеса и топ-менеджеров компаний. Высокую долю зарубежных клиентов отмечают и в Dentons: «Сегодня 50% наших клиентов составляют международные компании и 50% — российские, в том числе государственные. По сравнению с 2014 годом доля российских клиентов значительно увеличилась. В основном это представители крупного и среднего бизнеса».

В «Делькредере» сообщили, что портрет клиента не изменился, отметив, что стараются поддерживать баланс: «Значительная часть клиентов — крупный и средний бизнес, меньшая, но немалая часть — малый бизнес и физические лица. Запросы клиентов в последние годы меняются в сторону комплексных подходов к решению проблемы, сложностных споров и больших проектов. Такие проекты требуют сочетания экспертизы из различных областей права».

«Типичный клиент» в адвокатском бюро «Коблев и партнеры», как указывает Кирилл Бельский, — это собственник крупного российского бизнеса, в половине случаев из Москвы, остальные — из регионов, его бизнесу в среднем 20 лет, оборот — около 10–20 млрд руб. в год: «Мы предпочитаем работать не с начальниками юридических департаментов, а напрямую с топ-менеджерами и собственниками бизнеса: консультируем их по особо деликатным, в том числе личным и семейным вопросам, по вопросам потенциальных или существующих правовых рисков, конфликтов, уголовному праву».

Портфель в коллегии «Мельницкий и Захаров» — крупнейшие государственные корпорации и частные компании. «Все наши клиенты — крупнейшие игроки в своих отраслях, среди которых сырьевые ресурсы, металлургия, телекоммуникации, фармацевтика, девелопмент, транспорт, ритейл, инвестиционная деятельность. У нашего типового клиента нет культа наименьшей цены за юридические услуги, и мы отвечаем взаимностью — не ставим в основание нашей модели биллинг часов», — делится Григорий Захаров.

Андрей Райский, Юлия Каратетян

Лучшие юридические практики (топ-5)			
№	Фирма	№	Фирма
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ		КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО / СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ (HIGH-END)	
1	VEGAS LEX	1	Linklaters
2	ART DE LEX	2	EPAM
3	«Мельницкий и Захаров»	3	Noerr
4	«Юс Ауреум»	4	Norton Rose Fulbright
5	«Линия права»	5	Eversheds Sutherland
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ		МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АРБИТРАЖ	
1	EPAM	1	EPAM
2	«ФБК Право»	2	White & Case
3	«Мельницкий и Захаров»	3	Linklaters
4	«Инфралекс»	4	Norton Rose Fulbright
5	ART DE LEX	5	QUORUS
АРБИТРАЖ: ВЗЫСКАНИЕ ДОЛГОВ		НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ	
1	«Хренов и партнеры»	1	Dentons
2	«Мельницкий и Захаров»	2	KPMG
3	PARADIGMA	3	«Пенелеев Групп»
4	Alliance Legal CG	4	TAXOLOGY
5	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	5	White & Case
АРБИТРАЖ: КОММЕРЧЕСКИЕ СПОРЫ		НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ	
1	«Мельницкий и Захаров»	№	Фирма
2	EPAM	1	Dentons
3	«Пенелеев Групп»	2	KPMG
4	Delcredere	3	ЮСТ
5	ART DE LEX	4	«Пенелеев Групп»
АРБИТРАЖ: КОРПОРАТИВНЫЕ СПОРЫ		5	PwC Legal
1	EPAM	РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И БАНКРОТСТВО	
2	«Мельницкий и Захаров»	1	«Пенелеев Групп»
3	«S&K Вертикаль»	2	РКТ
4	«Барголиус»	3	Центр проблем банкротств
5	«Регионсервис»	4	ART DE LEX
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО		5	«Регионсервис»
1	ЮСТ	ЗЕМЛЯ, НЕДВИЖИМОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО	
2	VEGAS LEX	1	«Пенелеев Групп»
3	Norton Rose Fulbright	2	Dentons
4	«Линия права»	3	KPMG
5	«Инфралекс»	4	«Юристар»
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ		5	«Тарло и партнеры»
1	Dentons	РЫНКИ КАПИТАЛА	
2	Noerr	1	Linklaters
3	PwC Legal	2	White & Case
4	Nevsky IP Law	3	Dentons
5	«Томашевская и партнеры»	4	KPMG
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО: ВЗД И ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ		5	Noerr
1	«Пенелеев Групп»	СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО	
2	PwC Legal	1	БИЭЛ
3	«Финэкспертиза»	2	EPAM
4	ART DE LEX	3	ЮСТ
5	QUORUS	4	PwC Legal
КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО / СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: ВНУТРИРОССИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ (MID-MARKET)		5	«Павлова и партнеры»
1	ФБК Право	ТРУДОВОЕ ПРАВО	
2	Инфралекс	1	Dentons
3	Tomashevskaya & Partners	2	PwC Legal
4	QUORUS	3	BLS
5	Дмитрий Матвеев и партнёры	4	«Алексей Городицкий и партнеры»
КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО / СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: ВНУТРИРОССИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ (HIGH-END)		5	SILA International Lawyers
1	Dentons	УГОЛОВНОЕ ПРАВО: ДЕЛА НЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА	
2	Linklaters	1	«Юков и партнеры»
3	White & Case	2	«Бартолиус»
4	ART DE LEX	3	«Барщевский и партнеры»
5	«Линия права»	4	Alliance Legal CG
КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО / СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ (MID-MARKET)		5	«Князев и партнеры»
1	KPMG	УГОЛОВНОЕ ПРАВО: WHITE COLLAR CRIME	
2	«Юс Ауреум»	1	EPAM
3	Tomashevskaya & Partners	2	«Юков и партнеры»
4	«Дювернуа Лигал»	3	«S&K Вертикаль»
5	«O2 Консалтинг»	4	«Регионсервис»
		5	BGP Litigation

Лучшие отраслевые практики (топ-5)			
№	Фирма	№	Фирма
БАНКИ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ		СЫРЬЕВЫЕ РЕСУРСЫ: СДЕЛКИ	
1	EPAM	1	KPMG
2	Delcredere	2	«ФБК Право»
3	«S&K Вертикаль»	3	Linklaters
4	«Мельницкий и Захаров»	4	White & Case
5	ART DE LEX	5	LECAP
БАНКИ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ: СДЕЛКИ		ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА	
1	Dentons	1	Dentons
2	White & Case	2	«Мельницкий и Захаров»
3	KPMG	3	ЮСТ
4	«ФБК Право»	4	«Линия права»
5	«Юс Ауреум»	5	ART DE LEX
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФАРМАЦЕВТИКА		ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ	
1	«Пенелеев Групп»	1	«Хренов и партнеры»
2	«Юс Ауреум»	2	«Муранов, Черняков и партнеры»
3	QUORUS	3	Noerr
4	Lidings	4	«Мельницкий и Захаров»
5	«Ласета Партнерс»	5	«Дмитрий Матвеев и партнеры»
ЗЕМЛЯ, НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ		ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА: СДЕЛКИ	
1	«Мельницкий и Захаров»	1	EPAM
2	Delcredere	2	«ФБК Право»
3	ART DE LEX	3	Dentons
4	Alliance Legal CG	4	«Холдсвей»
5	Howard Russia	5	КЛИФФ
ЗЕМЛЯ, НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО: СДЕЛКИ		ТМТ: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ	
1	Linklaters	1	«Мельницкий и Захаров»
2	Dentons	2	Dentons
3	ЮСТ	3	EPAM
4	LDD	4	Delcredere
5	«Волга Лигал»	5	«S&K Вертикаль»
МЕТАЛЛУРГИЯ		ТМТ: КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ	
1	EPAM	1	EPAM
2	«Мельницкий и Захаров»	2	White & Case
3	White & Case	3	Dentons
4	Linklaters	4	«Линия права»
5	ART DE LEX	5	Tomashevskaya & Partners
РИТЕЙЛ И ТОРГОВЛЯ, FMCG		ТЯЖЕЛАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	
1	EPAM	1	ЮСТ
2	«Юс Ауреум»	2	KPMG
3	Branan Legal	3	«Регионсервис»
4	«Мельницкий и Захаров»	4	КЛИФФ
5	«O2 Консалтинг»	5	Lidings
СЫРЬЕВЫЕ РЕСУРСЫ: РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ		FINTECH	
1	«Мельницкий и Захаров»	1	Dentons
2	Delcredere	2	White & Case
3	ART DE LEX	3	Linklaters
4	«Казakov и партнеры»	4	Lawitt Hamilton
5	«Регионсервис»	5	«Томашевская и партнеры»

РЕЙТИНГ

ИД «Коммерсантъ» публикует четвертый ежегодный рейтинг рынка юридических услуг. Мы благодарим юридические фирмы за участие, а бизнес — за использование рейтинга при оценке надежности и выборе консультантов.

Цель рейтинга — предоставлять заказчикам юридических услуг «дорожную карту» рынка, которая структурирована по возможным запросам бизнеса, инвесторов и частных лиц. Каждый год мы совершенствуем методологию, чтобы рейтинг служил качественным навигатором по выбору ведущих поставщиков юридических услуг.

Основа применяемой нами методологии такова:

- Рейтинг разделен на три категории номинаций: «Лучшие юридические практики», «Лучшие отраслевые практики» и «Ведущие юристы».
- В категориях «Лучшие юридические практики» и «Лучшие отраслевые практики» количество участников каждой номинации ограничивается пятью ведущими компаниями, ранжированными по величине практик.

В категории «Ведущие юристы» номинации включают пять или десять позиций, ранжированных по алфавиту от первой буквы фамилий.

2. Рейтинг является результатом исследования данных из конфиденциальных и открытых источников. Конфиденциальные данные предоставлялись участниками рынка через онлайн-анкетирование, стартовавшее за два месяца до публикации результатов рейтинга. В рамках анкетирования участники предоставляли подробную информацию о проектах, достижениях практики, об опыте юристов, а также о научной составляющей своей работы.

Для анализа открытых данных о рынке юридических услуг мы используем публикации и информационные ресурсы изданий, входящих в ИД «Коммерсантъ».

3. Все юридические фирмы, включенные в рейтинг, дали согласие на участие и обработку данных об их практиках. Компании, не предоставившие разрешения на анализ данных, в рейтинг не включены.

4. Период исследования практик юридических фирм при составлении рейтинга составил один календар-

ный год, с 1 января 2017 года по 31 декабря 2017 года. Проекты, осуществленные до этого периода, для исследования не принимались.

5. Одна из ключевых задач рейтинга — отразить лучшие юридические фирмы по отдельным категориям юридических услуг. С этой целью мы предусмотрели номинации, которые отражают специфику бизнеса в отдельных отраслях экономики и специфику юридических задач различного характера. Это позволяет включать в рейтинг не только наиболее крупные юридические фирмы, но и некрупных поставщиков услуг, предоставляющих ведущий сервис в своем сегменте или области практики. 6. Анализ проектов ведущих юридических фирм в ходе исследования позволяет нам отмечать актуальные рыночные ниши и сегменты повышенного спроса. Так, в ходе исследования мы добавили ранее не анонсированную номинацию FinTech в отраслевой рейтинг, потому что анкеты ряда юридических фирм включали значительные проекты в данной области в количестве свыше десяти. Было бы упущением игнорирование этой рыночной тенденции.