

# «В РОССИИ ЮРИСТЫ НЕ РЕДКО ВЫСТУПАЮТ В РОЛИ ПОЖАРНОЙ КОМАНДЫ»

О ПРАВОВОМ СОЗНАНИИ РОССИЙСКИХ КЛИЕНТОВ, РАЗНИЦЕ МЕЖДУ ЗАПРОСАМИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ, ВАЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, А ТАКЖЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЮРИДИЧЕСКИХ ПРАКТИК В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЪЕЗДНОЙ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР АДВОКАТСКОГО БЮРО «ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ» ИЛЬЯ НИКИФОРОВ.

**BUSINESS GUIDE:** Расскажите об основных направлениях, по которым оказывают консультации специалисты вашего бюро.

**ИЛЬЯ НИКИФОРОВ:** Бюро — фирма полного цикла, более 20 выделенных практик помогают нам «под ключ» справиться с любой задачей — начиная от сопровождения M&A-сделок в 20 юрисдикциях и заканчивая разрешением трансграничного спора, включая розыск имущества должника по всему миру, наложение обеспечительных мер, признание и приведение в исполнение решений иностранных судов. Наши традиционные драйверы — судебно-арбитражная, корпоративная, антимонопольная практики. Набрали обороты уголовная практика и практика взаимодействия с контрольно-надзорными органами.

Появляются новые интересные направления, например, практика обслуживания частных клиентов. Еще спортивное право: считаю это направление актуальным. Российских спортсменов представляют иностранные адвокаты, а это неправильно. Национальный спорт должны представлять отечественные юристы.

**BG:** Насколько значительна разница между запросами на юридические услуги со стороны отечественного и иностранного бизнеса? В чем это проявляется?

**И. Н.:** Разница есть. Два примера. Первый: иностранные клиенты, которые только приходят на российский рынок. Они от юриста требуют не только совета, но и рассматривают его как точку входа, чтобы «зацепиться в России». Нередко нас просят порекомендовать специалистов по какому-то другим направлениям, например, в таких сферах, как аутсорсинг, управление персоналом, недвижимость, бухгалтерские и аудиторские услуги, или же ввести в деловые круги. То есть здесь мы предстаем в качестве проводника для иностранца по российским реалиям. Второй пример. Некоторые иностранные компании, которые имеют здесь небольшой сателлитный бизнес, зачастую аутсорсят всю юридическую функцию. Были прецеденты, где наша фирма выполняла функцию юридического департамента полного цикла: мы ходили на заседания совета директоров, представляли отчеты, визировали документы и так далее. Зарубежный бизнес понимает, что есть случаи, когда эффективнее не брать в штат местных специалистов, а обращаться в юридическую фирму полного цикла, где можно получать советы от профессионалов по тому или иному профилю.

Другая иллюстрация. Есть традиционный подход — здесь речь идет о правовой культуре развитых экономик — принято обращаться к юристам в превентивном порядке, то есть сперва подстелить соломку.



В России же классика жанра — звонить адвокату, когда горит, уже по факту состоявшегося материализованного риска, как в МЧС или неотложку.

**BG:** Как вы оцениваете правовое сознание российских клиентов — как оно изменилось за последнее время? Становится ли клиент сейчас более искушенным в юридических вопросах?

**И. Н.:** Отечественные клиенты, и в первую очередь крупный и средний бизнес, создали у себя мощные юридические службы. Я с удовольствием общаюсь с их представителями, в том числе по профильным отраслевым вопросам. Они очень глубоко владеют тематикой.

Внутренние ресурсы ориентированы на решение рутинных задач. Инхаус-департаменты выполняют их эффективно. Внешние консультанты задействованы в крупных сделках или серьезных спорах, но не на ежедневной основе. В ряде холдингов правовой департамент выделен в отдельное юридическое лицо. Но с них и спрос будет другой — не только как был использован бюджет, но и сколько заработано. Полагаю, они будут выходить на рынок и оказывать услуги не только родному холдингу, но и другим интересантам, которые обращаются с рынка.

**BG:** Есть ли разница в работе отечественных и иностранных консультантов? И в чем она?

**И. Н.:** Прежде всего мы гордимся тем, что действуем в системе адвокатуры. С этим связан ряд привилегий, а равно и этических правил, которым мы следуем и которые созданы в интересах клиентов. Закон охраняет нашу конфиденциальность. Сейчас обсуждается реформа юридического рынка. Идет дискуссия о том, в каком

именно формате западные фирмы будут допущены к оказанию независимых профессиональных услуг в России. Пока этот разговор идет, адвокаты уже пользуются преимуществами в представлении интересов клиентов. Только адвокаты допущены к конституционному, административному, уголовному судопроизводству.

Как управленец я отчасти завидую, а отчасти сочувствую нашим коллегам из «ильфов». В больших структурах международных юридических фирм существуют устоявшиеся политики, бизнес-процессы, практики. Это дает карт-бланш командам из западных фирм: они имеют доступ к системам и процессам, отработанным годами. В то время как мы действуем методом проб и ошибок, они получают все на блюдечке. Это конкурентное преимущество для любого западного консультанта по сравнению с отечественным. С другой стороны, эти же политики порой связывают юристов местных офисов по рукам и ногам и не дают возможности взяться за интересный проект. По тем или иным причинам головной офис им в этом отказывает. А у наших юристов, в самом благородном смысле, иногда нет выбора: им нужно брать за сногшибательные проекты, которые ранее никто не делал. В структуре западной юридической фирмы такие проекты заберет головной офис. Это своего рода вызов, а работа, связанная с вызовом, мотивирует. Отечественному юридическому бизнесу очень помогли санкции. Государственные структуры — это серьезный игрок и заказчик на рынке подобных услуг, и часто иностранные фирмы не имеют разрешения национальных органов брать за такие поручения.

**BG:** Какие наиболее важные изменения в законодательстве появились в минувшем году?

**И. Н.:** Заметной темой в сфере разрешения споров стала комплексная реформа ГПК и АПК. Среди основных нововведений — квалификационные требования к представителям в процессе. Теперь у них должно быть юридическое образование. Также отмечу введение новой структуры и порядка обжалования, новых формальных требований к состязательным бумагам. Был введен институт коллективных исков. Считаю, что в нынешнем виде он был положен на бумагу в соответствии с хорошими мировыми практиками. Этот классический на Западе инструмент имеет перспективу в России.

С точки зрения адвокатской кухни можно отметить недавно принятые поправки в закон об адвокатуре, в том числе легализованный гонорар успеха для адвокатов. Ряд других вопросов адвокатского сообщества был решен этим законом, в частности, теперь претенденты на статус адвоката будут проходить единое тестирование с использованием автоматизированной системы. Упорядочен переход адвокатов в адвокатскую палату в другом регионе, стали более логичными правила приостановления и возобновления статуса.

**BG:** Какие перспективные направления вы видите для юридических практик в нашей стране? И каковы ваши прогнозы развития юридического бизнеса в ближайшем будущем?

**И. Н.:** В первую очередь это практики, связанные с цифровизацией. На повестке дня — внедрение во многие сферы жизни искусственного интеллекта. Нужны будут юристы для «обслуживания» таких вопросов. Также я вижу перспективу в комплексном сопровождении венчурных инвестиций. В связи с нарастающей ролью государства во всех сферах экономики будут активны практики, связанные с взаимодействием с органами государственной власти. Еще одна тенденция связана со значительно возросшим числом узкопрофильных юристов. С одной стороны, такие профессионалы могут быть лучшими в своей области. Однако это привело к нехватке «универсалистов» — тех, кто может сформулировать задачи для нишевых юристов с учетом всех юридических и коммерческих аспектов, интересующих доверителя. Думаю, что пришло время для появления в строю нового поколения универсальных бойцов, способных схватить картину целиком, говорить на одном языке с топ-менеджментом и бенефициаром клиента, создавать стратегию исходя из бизнес-приоритетов, а не абстрактных умозаключений. Например, чем-то поступиться, чтобы выиграть по-крупному. ■