

15 → Кроме того, она отмечает и рост банкротств, поскольку значительное число компаний, в основном из пострадавших от пандемии отраслей, к сожалению, не смогли выстоять. «Количество банкротств физических лиц по сравнению с 2019 годом увеличилось в связи с падением уровня доходов населения, но при этом в 2020 году количество юридических лиц, признаваемых банкротами, наоборот, уменьшилось, что связано с мораторием на возбуждение дел о банкротстве, а также с двухмесячным весенним перерывом в работе арбитражных судов», — возражает Сергей Привалов. Антон Красников, в свою очередь, ожидает волны банкротств в течение ближайших месяцев. «Действие банкротного моратория не продлили, и новых мер поддержки бизнеса государство не предложило. Кредиторы подмораторных компаний уже давно на низком старте, а огромный пласт среднего и малого бизнеса, особенно из индустрии гостеприимства, развлечений и общественного питания, просто больше не справляется», — объясняет господин Красников.

Среди прочих споров Андрей Гусев, управляющий партнер Borenius Russia, выделяет споры по разделу и переделу бизнеса, корпоративные конфликты, недружественные поглощения, банкротства, которые были заранее спланированы и проводятся в агрессивной манере, — это основные тренды 2020 года и однозначно в 2021 году это будет продолжаться.

«Весь мир еще больше ушел в онлайн, а значит, сохранится и так же будет расти спрос на обслуживание технологических и IT-компаний, включая вопросы регулирования, интеллектуальной собственности, защиты персональных данных», — добавляет господин Спасеннов. При этом проекты, связанные с представлением интересов бизнеса перед государством, от уголовных до административных процессов, — на уровне, говорит Илья Никифоров. «Есть признаки подъема того, что называется обслуживанием частных клиентов: дела семейные, разводы, структурирование передачи бизнеса и имущества наследникам. Печальный опыт поворачивает предпринимателей к подобным

вопросам устройства личных дел», — добавляет он.

По мнению Наталии Пшеничниковой, старшего преподавателя кафедры гражданского права и процесса университета «Синергия», до сих пор тонут в обращениях консультанты по медицинскому праву: огромная нагрузка на медицинские учреждения вызвала взрывной рост этого еще недавно тихого сегмента юридического рынка. «Так, в тренде оказались такие вопросы, как оказание медицинской помощи в условиях ограничений, вакцинация, работа системы ОМС в условиях пандемии, работа стоматологических клиник и роддомов в условиях пандемии, телемедицинские сервисы», — говорит она.

Можно предположить, что государство попытается покрыть бюджетный дефицит за счет резких движений в фискальной сфере, замечают собеседники ВГ. «Это вызовет повышенный спрос на высококвалифицированных налоговых и таможенных консультантов», — добавляют эксперты.

Профессионалы отрасли также замечают, что пандемия очень сильно изменила взаимоотношения «работник — работодатель», поэтому спрос на консультации по трудовому праву будет расти. «Прошлый год называют годом величия трудового права — эта практика действительно вышла из вторичных на передний план, но во второй половине года спрос начал снижаться», — добавляет господин Красников. При этом сложности возникали у сделочных практик, особенно в международных компаниях: количество слияний и поглощений заметно сократилось или перешло в судебную плоскость, а инвестиционных проектов почти нет.

ПОСТОЯНСТВО В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ

Что касается предпочтений клиентов, то участники рынка не заметили масштабных изменений в подходах к использованию консультантов и снижения интереса к их услугам. «По моим наблюдениям, клиенты не стали отдавать предпочтение штатным юристам. Не стоит забывать, что штатный юрист является для компании расходом, причем непроизводственным расходом», — считает Андрей Гусев.

Вместе с тем, по словам Антона Красникова, с одной стороны, многие клиенты действительно старались перераспределить юридическую работу среди штатных специалистов, некоторые полностью отказывались от закупки юридических услуг. «Но это сработало только в крупных компаниях, где были мощные юридические отделы. Невозможно в один миг переобучить штатных юристов на новые специализации, равно как и повысить их квалификацию — если юрист в единственном лице столкнулся со сложным корпоративным спором, вряд ли он справится с задачей в одиночку», — полагает господин Красников.

При этом, учитывая крайнюю нестабильность и нестандартность сложившейся вследствие пандемии ситуации, а также возросшие отраслевые риски, менеджмент предприятий зачастую прибегал к дополнительной оценке рекомендаций штатных юристов консультантами, чтобы иметь более проработанную позицию перед принятием решений. «С рядом вопросов компании столкнулись впервые, и у штатных юристов просто не хватало достаточного опыта и знаний в каких-то областях, поэтому обращение за помощью к консультантам было вполне ожидаемым и логичным шагом. Кроме того, инхаус-юристам сложно было оперативно реагировать на постоянные изменения федерального и регионального регулирования, а крупные консультанты могут себе позволить отслеживать и анализировать все нормативные акты и даже их проекты ежедневно», — рассказывает о ситуации Сергей Спасеннов.

Солитарен с коллегой и адвокат, основатель адвокатского бюро TeamLegalService Тимур Маршани, отмечающий, что сложные задачи, которые требуют нестандартного подхода и индивидуального решения, в любом случае отдадут на аутсорсинг, в том числе и в юридическое ведение компаниям со стороны, которые могут решать большой объем задач. «Сегодня юрисконсульты, штатные и корпоративные юристы — это сегмент специалистов, который может структурированно выполнять работы. Они могут решать те задачи, которые требуют погружения. Серьезные задачи,

например, по экономическим преступлениям, налоговым, арбитражным делам, защита бизнеса в судах общей юрисдикции — все это совершенно точно связано с аутсорсингом», — объясняет он.

При этом, по мнению госпожи Бачинской, пандемия не сильно затронула рынок высококвалифицированных юридических консультантов. «Клиенты не стремятся „найти юристов дешевле“, оставшись в кризис с постоянными проверенными коллегами, находящимися рядом и понимающими их нужды», — резюмирует она.

ЦЕННОСТЬ РАБОТЫ Как таковой тенденции на снижение цен на юридические услуги нет, но клиенты стали более скрупулезно выбирать консультантов, поскольку они в кризис более ограничены в бюджетах, замечают участники рынка. «Тем не менее клиенты готовы платить за высокую компетенцию и опыт юристов в конкретной сфере для реализации поставленной задачи», — говорит госпожа Бачинская. Сергей Спасеннов, наоборот, замечает, что, как и при любом кризисе, цены на услуги могут только снижаться — и пандемия не является исключением. «Тем более учитывая растущее количество обращений от небольших компаний, не способных оплачивать высокие гонорары юристам», — полагает он.

По наблюдениям Андрея Гусева, ценовое давление скорее повысилось и крупные фирмы в особенности, и фирмы среднего сегмента стали давать большие скидки. «Наиболее устойчивой нишей сейчас является формат бутика, где в узкоспециализированных областях оказываются услуги, которые либо не имеют аналогов на рынке, либо испытывают очень малую конкуренцию, так называемые blue ocean», — говорит он. У таких фирм на рынке, как правило, два-три конкурента и партнеры, старшие партнеры с громкими именами, которые являются экспертами в определенных областях. «Такая ниша очень устойчива, там минимальные скидки, но даже у них цены не увеличились», — добавляет эксперт.

По словам Ильи Кавинского, многие фирмы действительно предлагали своим постоянным клиентам скидки, отсрочки оплаты счетов. «Но интересной тенденцией 2020 года стало смещение структуры закупки юридических услуг: даже крупный бизнес обращается к небольшим юрфирмам, а иногда и к фрилансерам. Как правило, это опытные юристы, которые по тем или иным причинам вышли из больших юрфирм в свободное плавание. Они не несут сверхбольших накладных расходов, а качество экспертизы, как правило, не хуже», — объясняет он. При этом эксперт замечает, что гонорары частнопрактикующих юристов и небольших фирм сверхвысокой квалификации действительно увеличились по сравнению с 2019 годом, но остаются, как правило, ниже, чем у средних и крупных фирм.

При этом, несмотря на мнение многих коллег о том, что из-за кризиса на рынке сейчас много отличных юристов, вынужденных искать новое место работы, это не совсем так, замечает Антон Красников. «Так, работодатели до последнего держатся за суперпрофессионалов и молодых звезд, а они знают себе цену. Рынок „большого юрбиза“ остается рынком работника, а те звезды, кто готов покинуть насиженные места, преимущественно основывают свои фирмы. И это сохранится в 2021 году», — уверен эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕВЗИРАЯ НА ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ОТ ВВЕДЕННЫХ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ ОГРАНИЧЕНИЙ, УЖЕ К ОСЕНИ СТАЛО ПОЯТНО, ЧТО ЮРИДИЧЕСКИЙ РЫНОК НЕ ИСПЫТАЛ ЗАМЕЧАТЕЛЬНОГО ПАДЕНИЯ, АДАПТИРОВАВШИЕСЬ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ