

Юридический бизнес

Год, которого не было

— ИТОГИ —

С16 Среди тем, которые сильнее всего интересовали бизнес в прошлом году, юристы называют дела о привлечении к субсидиарной ответственности топ-менеджеров, судебное оспаривание избыточных ограничительных мер на фоне усиленного цифрового контроля, экспертизу в области экологии.

Сергей Ковалев отмечает, что гораздо большее количество проектов теперь осложняется уголовно-правовым элементом — в этом смысле текущий год уверенно следует трендам предыдущего.

И в 2020-м, и в 2021-м востребовано все, что связано с онлайн-средой. Это обусловлено не только санитарно-эпидемиологической обстановкой в стране, но и новым законодательством: в 2020 году вступили в силу поправки, позволяющие ограничивать доступ к мобильным приложениям с пиратским контентом. «В онлайн ушло все: сделки, споры. Даже IP due diligence все сильнее фокусируется на цифровом пространстве», — говорит Роман Лукьянов, управляющий партнер Semenov & Pevzner. Спрос на IT и фармо-медицинский консалтинг отметили и в КИАП.

Для РПП минувший год совпал с открытием арбитражной практики и приходом команды юристов под руководством Дмитрия Дякина — все это помогло компании усилить позиции в области разрешения споров, рассказывает Сурен Горцунян. В 2021 году компания также получает довольно много новых запросов в области инфраструктурных проектов. В числе активных отраслей — сельское хозяйство, продукты питания, нефтегаз и машиностроение, технологии и добыча природных ископаемых.

Не приходится скучать и антимонопольным юристам. Традиционная для ART DE LEX антимонопольная практика усилила фокус на цифровой экономике и значительно увеличила объем работы по защите интересов участников цифровых рынков. Другим интересным отраслевым направлением стал международный экономический комплаенс, в рамках которого ART DE LEX структурирует сделки с санкционным элементом, защищает интересы бизнеса при исключении из соответствующих списков или



представляет в судах интересы подсанкционных лиц. Кроме того, компания открыла две новые практики — уголовную и практику интеллектуальной собственности, а также запустила новые продукты — защиту цифрового суверенитета и правовое обеспечение технологий AI).

BGP Litigation в марте 2020 года открыла практику семейного права и пополнила клиентский портфель частными клиентами-HNW1. Фирма также возлагает большие надежды на развитие новой практики здравоохранения и технологий под руководством партнера Александра Панова.

Команда новой фирмы Kulik & Partners Law.Economics, специализирующаяся в сфере антимонопольного права, весь год занималась выстраиванием с нуля операционных процессов. В результате, по словам управляющего партнера Ярослава Кулика, рост клиентской базы составил более 300%. У фирмы было много работы по согласованию сделок с ФАС и вопросам контроля за иностранными инвестициями, по вопросам ценообразования, тарифного регулирования, закупок, экономических заключений, дел об анти-

конкурентных соглашениях, судебных споров с ФАС, большой пласт работы в сфере IP & Antitrust. В 2021 году компания планирует работать над большим числом проектов по разработке антимонопольного комплаенса, в сфере ценообразования и ценовых нарушений.

Весенний локдаун негативно сказался не только на наполняемости бюджета, но и на активности правоохранителей. «Если во втором и частично третьем кварталах 2020 года мы наблюдали полный штиль, то уже начиная с сентября она резко пошла вверх. Особенно пристальное внимание правоохранители уделяют медицинской сфере: с осени прошлого года в этой области усилились проверки», — сообщает адвокат, партнер, руководитель департамента защиты бизнеса МКА «Князев и партнеры» Владимир Китсинг. Также в коллегии стали чаще обращаться участники госзакупок.

В бюро «Андрей Городисский и партнеры» самой востребованной оказалась корпоративная и M&A-практика, делится управляющий партнер Дмитрий Любомудров. Антон Коннов, управляющий парт-

нер Allen & Overly в России, отмечает прорыв сразу в нескольких областях, включая сферу IT-технологий и усиление активности на российском рынке акционерного капитала, в том числе быстро прогрессирующий рост IPO/SPO.

Курс на развитие

Многие компании продолжают искать новые ниши. Юристы КА «Региссервис» развивают новый продукт — экомплаенс, в основу которого лягут критерии устойчивого развития и концепции ESG, а также аналитика рисков в сфере экологического законодательства.

Планируют расширять спектр услуг и в «Сотби» — сохраняя фокус на крупных банкротных проектах, в том числе с трансграничным элементом, компания намерена более активно продвигать свои компетенции в сфере сопровождения инвестиционных проектов частных лиц и сделок с российскими активами.

Юристы Semenov & Pevzner работают над расширением пакета услуг для индустрии видеотиг и IT-сектора. Кроме того, компания совершенствует ряд продуктов, связанных с

борьбой против контрафакта, концентрируясь на гибридном решении формата online-offline.

В «Ковалев, Тугуши и партнеры» рассматривают возможность создания уголовной практики и совместно с партнерами по финансовому рынку фонда «плохих долгов».

В «Делькредере» выделяют в отдельную практику новую для российского рынка услугу — исключение лиц из списков Интерпола. Многолетний опыт в сфере морского права компания также планирует развивать в качестве самостоятельного направления.

Но расширяться хотят не все — часть рынка собирается остаться в рамках привычных практик. Несмотря на то что диверсификация видится многим юрфирмам «лакомым» инструментом для выживания, ее эффективность может оказаться обманчивой. «Очень вероятно, что на фоне изменений в спросе на услуги увеличится потребность в консультантах именно с монопрактикой и глубокой экспертизой в выбранной области», — прогнозирует Денис Литвинов.

«Пока будем наблюдать за формированием устойчивых трендов, а не бежать за хайп-инициативами, которые через полгода-год могут исчезнуть так же быстро, как и появились», — говорит Андрей Корельский.

Нестабильная доходность

Доходы по рынку представляются юристам неравномерными: часть компаний демонстрирует глубокое падение и сверхжесткую посадку, другие показывают значительный (а в небольших фирмах — даже кратный) рост. По мнению Андрея Корельского, доходы уходят из отраслей, сильнее всего пострадавших от кризиса, и концентрируются в инновационных практиках. «Появилась и новая вводная — это достаточно жесткие, императивные финансовые гайдаины от клиентов, которые ограничивают возможность устанавливать «слишком высокие» цены», — добавляет Роман Лукьянов, управляющий партнер Semenov & Pevzner.

По словам Дмитрия Афанасьева, налицо стратификация рынка: с одной стороны, по «стандартным» делам заказчики требуют предсказуемые бюджеты и стараются снизить

их, с другой стороны, цена «стратегических» поручений, от успешного выполнения которых зависит существование клиентского бизнеса, отходит на второй план — результат оказывается важнее.

Кризис пандемии — время новых возможностей, считает Дмитрий Магона: «Клиенты, которые ставят для себя амбициозные цели, требуют того же и от своих консультантов: цена ошибки высока. При правильном подходе к портфелю поручений выработка в текущих условиях может не только сохраниться на привычном уровне, но и показать положительную динамику. А маржинальность с учетом перевода части проектов в онлайн, оптимизации расходов и увеличения выработки — значительно превысит допандемические уровни».

Начали отмирать формы оплаты труда, не связанные с результатом и качеством — юристы сходятся во мнении, что модель оказания услуг только на основании почасовых ставок во многом себя изжила. Волатильность, которую рубль продемонстрировал в 2020 году, также влияет на рынок — выдерживать ценовую политику с сохранением ценника в иностранной валюте становится все труднее, говорит Сергей Ковалев.

Андрей Тимчук полагает, что сильнее прочих просели доходы у юридических фирм, ориентированных на граждан и малый бизнес. Со стороны крупных компаний спрос на юристов остается стабильным, и цены не падают. «Иногда кто-то демпингует, чтобы получить интересный суд, но такое бывало и раньше», — говорит он.

Почти никто из опрошенных компаний не планирует снижать стоимость своих услуг, а в расширении их спектра партнеры видят потенциал для роста. Управляющий партнер «Рустам Курмаев и партнеры» (РКП) Рустам Курмаев подтверждает, что фирма сохранит цены на услуги и по-прежнему применяет почасовые ставки для взаиморасчетов с клиентами. Однако, чтобы обеспечить высокий уровень клиентского сервиса и повысить удовлетворенность клиентов от работы с компанией, РКП предлагает клиентам гибкие условия оплаты или возможность предусмотреть дополнительные услуги в рамках уже согласованных проектов.

AL

ART DE LEX

14 ОТРАСЛЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

• Регулирование цифровых технологий, телекоммуникаций, медиа

• Недвижимость и строительство

• Энергетика и природные ресурсы

• Банковское и финансовое право

• Антимонопольное регулирование

• Санкционное регулирование и экспортный контроль

• Разрешение споров и медиация

• Международный арбитраж

• Реструктуризация и банкротство

• Комплексное управление проблемными активами

• Международный экономический комплаенс

• Уголовно-правовая практика

• Корпоративное право и M&A

• Интеллектуальная собственность

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОКУС ПРАКТИКИ

South Korea Desk
Turkish Desk
Широкая сеть международных партнеров

ПРИЗНАНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ

The LEGAL 500

ПРАВО 300

Best Lawyers

Chambers AND PARTNERS

IFLR1000

+7 495 937-71-23

ARTDELEX.RU

реклама