



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

СПОРЫ В АРБИТРАЖЕ СВЯЗАНЫ В ОСНОВНОМ С НЕИСПОЛНЕНИЕМ ВЗАИМНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. УХОД ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ, В ЧАСТНОСТИ, НЕИЗБЕЖНО ВЕДЕТ К СУДЕБНЫМ ТЯЖБАМ В СВЯЗИ С НАРУШЕНИЕМ ИНТЕРЕСОВ БЫВШИХ ПАРТНЕРОВ

кончился, а идти на хитрости, используя обходные пути в виде компаний-посредников, ненадежно. Сейчас российский бизнес пытается начать закупать товары на новых рынках, где отношение к России за последнее время не сильно изменилось, но при этом опасается, что компании, например, из Вьетнама или Китая не располагают той же надежностью, что европейские», — рассказывает Кирилл Лапин, управляющий партнер консалтинговой группы Seitenberg.

По наблюдениям Светланы Гузь, управляющего партнера бюро юридических стратегий Legal to Business, среди вызывающих сегодня интерес — вопросы релокации (как в виде полного перевода бизнеса в новую страну, так и в виде открытия новых направлений для развития), защиты и управления активами, в том числе за рубежом, санкционное право и управление санкционными рисками, валютные операции, внешнеэкономические сделки и расчеты. «В связи с введением моратория на банкротство на данный момент сократилось количество новых обращений по банкротным спорам», — продолжает эксперт. — Но поскольку одновременно действует запрет на прину-

дительные меры взыскания в ходе исполнительного производства, увеличился запрос на проведение медиаций как способа мирного и добровольного урегулирования споров».

Также в целом по-прежнему актуальны вопросы корпоративного, налогового права, текущей финансово-хозяйственной деятельности доверителей, судебных споров, сопровождение сделок с недвижимостью, семейное, наследственное, трудовое право.

В ДОМ НЕ ТЯНЕТ По мнению экспертов, сейчас происходит критическое изменение всего рынка юридических услуг, так как многие иностранные юридические фирмы ушли или уходят из России. Часть этих компаний полностью покинула страну, другая — трансформировалась в российские, сохранив команду и связи с иностранными штаб-квартирами, доля же преобразовалась в новые, еще создающиеся структуры, которым предстоит найти свое место на рынке. Вероятно, рынок юридических услуг будет находиться в мобильном состоянии еще не менее чем полтора-два года.

«Вместе с этим мы видим, что в силу нестабильности юридических фирм, по крайней мере тех, которые меняют свой статус, часть работавших в них коллег пытаются переходить не в другие юридические компании, а в штат крупных корпораций, чтобы обеспечить собственную финансовую безопасность и сохранить стабильный уровень доходов», — отмечает господин Забродин.

Впрочем, заметного роста хантинга специалистов из юридических фирм на штатные корпоративные должности, несмотря на сложившуюся ситуацию, эксперт не наблюдает. «Российский бизнес всегда пытался держать юристов внутри компании. Многие считают это наиболее эффективной стратегией в силу того, что люди полностью погружены в деятельность организации, они доступны на постоянной основе, затраты на них четко зафиксированы. Борьба за качественных экспертов, способных не просто давать правовую консультацию, а в первую очередь предлагать эффективные и юридически выверенные решения для бизнеса, будет вне зависимости от состояния рынка», — уверен господин Забродин.

По мнению Ильи Никифорова, управляющего партнера адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», перемещение в инхаус и обратно в частную практику является нормальным трендом на рынке юридических услуг. «Зачастую клиентам сейчас требуется дополнительная помощь и „лишние руки“. При этом они чаще все-таки обращаются в фирму с запросом выделить специалиста на аутсорсинг для работы в качестве юрисконсультанта. Это хорошая практика, так как внешний юрист полноценно погружается в бизнес клиента, а корпоративные связи лишь укрепляются вместо того, чтобы испортиться переманиваниями специалистов», — поясняет он.

В целом, как раньше, так и сейчас, некоторые компании предпочитают иметь своего юриста, которому обычно поручают работу по «текучке», а более сложные и специфические по отраслевой принадлежности задачи передают внешним консультантам. «Такая работа, при грамотном разделении сфер, оказывается весьма конструктивной, так как штатные юристы лучше знают ситуацию изнутри, глубже владеют материалом, а внешние лучше разбираются в узких вопросах и имеют больше практики», — заключает господин Кудрявцев. ■