

Юридический бизнес

От вузов ждут практиков

„Ъ“ и компания FutureToday провели второе исследование ожиданий работодателей от молодых специалистов в сфере юриспруденции и составили на его основе рейтинг наиболее востребованных у работодателей вузов, которые готовят молодых юристов.

— образование —

Профессия юриста наряду с профессией врача считается одной из самых сложных: необходимо не только изучить в деталях множество законов и подзаконных актов, но и блестяще овладеть логикой, риторикой и другими важными навыками, изучить особенности правоприменения и постоянно актуализировать свои знания вслед за быстро меняющимся законодательством.

Но наряду с высоким уровнем дохода работа юриста приносит удовольствие от решения вызывающе сложных интеллектуальных задач и вкуса победы в судебных баталиях. Поэтому, несмотря на все сложности получения юридического образования, а потом и самой работы на износ, количество выпускников школ, желающих овладеть этой профессией и построить успешную карьеру в юриспруденции, не уменьшается.

На волне такого интереса со стороны абитуриентов многие вузы в 1990-е годы открыли юридические факультеты и начали подготовку юристов. Но, конечно, далеко не все вузы, которые сейчас выдают дипломы о юридическом образовании, действительно имеют сильную профессорскую школу и способны дать такое сложное образование на высоком уровне.

Мы опросили крупнейшие юридические фирмы в России, чтобы узнать, кого они принимают на работу, какие выпускники наиболее востребованы и что они предлагают молодым специалистам. Наш рейтинг позволяет выпускникам школ, мечтающим о юридической карьере, выбрать вуз, окончив который они будут иметь больше шансов на достойную работу и карьеру. Ну а тем, у кого уже есть высшее юриди-

ческое образование, возможно, стоит задуматься о получении дополнительного образования (например, магистратуры) в одном из вузов — лидеров рейтинга.

Главное требование работодателей к молодым специалистам — наличие глубоких, фундаментальных юридических знаний. Но помимо фундаментальной подготовки очень важно умение применять полученные знания в практической работе. Наши вузы зачастую грешат излишней теоретичностью образования и неготовностью выпускников к столкновению с реалиями жизни.

Высокая позиция НИУ Высшая школа экономики (ВШЭ) в рейтинге юридических вузов во многом объясняется умением дать практические знания и прикладные навыки работы юристом. «20% учебной нагрузки составляет проектная и исследовательская работа», — говорит Евгений Салыгин, декан факультета права НИУ ВШЭ. — Это не только структурно, но и идеологически отличает модель высшего юридического образования НИУ ВШЭ от системы обучения других вузов. Помимо традиционных лекций и семинаров студенты получают знания и закрепляют навыки, выполняя значительное количество письменных работ, разбирая кейсы, участвуя в проектной деятельности и практикумах».

Есть ли шансы у выпускников вузов, не попавших в рейтинг? «Если компании нужен молодой специалист, готовый много работать за небольшие деньги, то здесь, как правило, выигрывают выпускники региональных вузов», — отмечает Мария Хандрос, ведущий специалист по подбору персонала Kelly Services CIS. — Если речь идет о позиции, где необходим опыт работы, то работодатель, как правило, отдает большее

Рейтинг вузов по количеству партнеров

Место	Вуз	%
1	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	23
2	Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина	17
3	Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России	12
4	Санкт-Петербургский государственный университет	6
5	Военный институт МО СССР	5
6	Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики	4
7	Уральский государственный юридический университет	3
8	Oxford	2
9	Белорусский государственный университет	2
10	Российский университет дружбы народов	2

Рейтинг вузов по количеству нанятых выпускников

Место	Вуз	%
1	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	26
2	Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина	19
3	Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России	14
4	Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики	12
5	Санкт-Петербургский государственный университет	5
6	Уральский государственный юридический университет	4
7	Всероссийская академия внешней торговли МЭР РФ	4
8	Российская академия правосудия	3
9	Российский университет дружбы народов	2
10	Финансовый университет при правительстве РФ	2

предпочтение соискателю, имеющему больший практический опыт».

Все более важным становится и знание иностранного (в первую очередь, конечно же, английского) языка. Многие компании в принципе не принимают на работу выпускников без знания английского. По словам Евгения Салыгина, в ВШЭ студентам на выбор предлагается более двух десятков профессиональных дисциплин на английском языке, читаемых российскими и приглашенными зарубежными преподавателями. Студенты могут писать на английском языке эссе, рефераты и курсовые работы. На втором курсе они в обязательном порядке сдают

КАК МЫ СЧИТАЛИ

К исследованию были приглашены 132 юридические фирмы, представленные в Москве и отмеченные Chambers & Partners, The Legal 500, Best Lawyers, Право.ру (рейтинги по количеству юристов и размеру выручки). К заполнению анкеты исследования приступили 48 компаний, представили необходимые данные 33 компании. Таким образом, практически четверть ведущих юридических фирм приняла участие в исследовании, а общее количество юридических фирм, принявших участие в опросе, выросло почти в два раза. При этом в исследовании приняли участие все пять юридических фирм, попавших в топ-20 самых привлекательных работодателей, по мнению студентов ведущих юридических вузов Москвы. В основу рейтинга положены количественные показатели: информация о числе выпускников, принятых на работу или работающих в компании на стартовых позициях, а также количестве партнеров.

рейтинга — юридический факультет НИУ ВШЭ — на шестом месте и обогнал многие старые и престижные вузы России.

Но партнеры — это люди, окончившие эти университеты много, порой десятки лет назад. А кого же ценят и набирают лучшие юридические компании сейчас? «Большая пятерка» лучших юридических вузов за два года не изменила своих позиций в рейтинге: все те же пять вузов наиболее востребованы у работодателей. А лидером в подготовке юристов остается юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова: 26% стартовых вакансий в опросенных ведущих юридических компаниях занято выпускниками МГУ. Неизменны и другие места в первой пятерке, в которую вошли Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина и МГИМО, занявшие вторую и третью позиции рейтинга. Работодатели высоко ценят их знания иностранных языков вкупе с хорошей юридической базой. На четвертом месте самый успешный новый юридический факультет — юрфак НИУ ВШЭ. Знание иностранных языков, современные методики образования, много сильных профессоров — вот рецепт успеха создания сильного юридического вуза. И если пока немногочисленные выпускники НИУ ВШЭ смогли стать партнерами, то мы уверены, что с годами их будет становиться все больше.

Замыкает пятерку лидеров лучший из немосковских вузов — юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ). При этом отставание юрфака СПбГУ от НИУ ВШЭ за два года увеличилось. Определенное охлаждение работодателей к стремлению взять на работу выпускников из Санкт-Петербурга, думаем, требует внимания со стороны руководства юрфака СПбГУ. Если ничего не предпринимать, не исключено, что в следующем рейтинге у питерцев будут гораздо более скромные позиции.

Всем абитуриентам мы рекомендуем в первую очередь стремиться в эти ведущие вузы. Несмотря на то что и выпускники других вузов до-

бываются успеха в карьере, дипломы лидеров нашего рейтинга заметно увеличат шансы на успех.

По данным нашего исследования, средний уровень заработной платы на стартовой позиции в ведущих юридических компаниях составляет примерно 45 тыс. руб., но в 20% компаний платят от 70 тыс. руб. и выше. Как правило, на высокую зарплату могут претендовать выпускники вузов — лидеров рейтинга, которые показали хорошие результаты на собеседовании и тестировании, а также могут продемонстрировать хотя бы минимальный опыт практической деятельности в качестве стажера или паралигала.

Всем тем, кто уже окончил учебу и думает о том, как стать успешнее на рынке труда, стоит помнить, что кроме фундаментальных юридических знаний работодателям важны навыки практической работы, мотивация постоянно развиваться и знание английского языка — все это можно и нужно прокачивать и после окончания вуза. В том числе тем, кто окончил один из лучших вузов: нельзя забывать о том, что для роста до партнера. Ведь их доходы значительно выше: по данным исследования, от 4 млн до 20 млн руб. и более в год. А решаемые ими задачи гораздо глобальнее и интереснее.

Ну а вузам мы рекомендуем теснее взаимодействовать с работодателями, учитывать их требования к подготовке студентов. И обратить внимание на успехи НИУ ВШЭ, юрфака которого был создан всего 18 лет назад, а уже обошел в рейтинге большинство вузов и продолжает расти! Привлечение сильного профессорского состава, много интересных факультативных курсов, особое внимание практической работе и изучению английского языка — вот слагаемые успеха. Такая конкуренция помогает и старейшим и лучшим юридическим вузам не закипать и развиваться, оставаясь, как МГУ, неизменным лидером юридического образования в России.

Дмитрий Иванов, „Ъ“;
Иван Сафронов,
управляющий партнер
FutureToday

Крупнейшие юридические фирмы России

— рейтинг —

2. В юридической фирме за ее развитие, продажу услуг, разнообразие направлений практики отвечают полноправные партнеры фирмы. Речь идет о настоящих партнерах, участвующих в распределении доходов фирмы, а не о наемных сотрудниках (ассоциатах), номинированных как «партнер» (на рынке такие ассоциаты известны как партнеры на зарплате). Исследования показывают, что число полноправных партнеров прямо пропорционально выручке. Отдельные отклонения от данной закономерности свидетельствуют о наличии в фирме партнеров на зарплате, для внешнего мира представленных как полноценные партнеры. Безусловно, эффективную работу в этом направлении иногда выполняют старшие юристы и советники, а также те же партнеры на зарплате, однако их необходимо четко и недвусмысленно мотивировать на работу, связанную с продажей услуг. Лучшей мотивацией помимо бонусов за привлечение клиента, конечно, является возможность роста до уровня партнера. Таким образом, фирмы, которые хотят наращивать выручку и долю рынка, должны активнее реализовывать программу профессионального роста коллег, открывать новые партнерские позиции, активнее привлекать партнеров из других фирм более выгодными и прозрачными условиями партнерства.

3. Исследование показало, что при достижении порогового значения численности юристов (не всех сотрудников фирмы, а только тех, кто участвует в оказании профессиональных услуг) до 40–45 человек наблюдается существенный скачок эффективности деятельности юридической фирмы в пересчете на одного юриста. По всей видимости, это явление — следствие эффекта синергии, когда разные практики помогают друг другу продавать услуги и вести сложные межотраслевые проекты. По всей видимости, для достижения такого эффекта необходимы 5–7 партнеров, возглавляющих различные направления юридической практики (в случае дублирования компетенций синергетический эффект исчезает), обеспечивать реализацию проектов которых должны 12–15 советников и старших юристов, 15 юристов и 10 младших юристов и помощников. Мы не умаем значения других членов команды:

Топ 15 юридических фирм по эффективности организации бизнеса

Место в рейтинге	Наименование фирмы
1	«Голцблат БЛП»
2	«Муранов, Черныков и партнеры»
3	«ФБК Право»
4	«Коблев и партнеры»
5	«Надмитов, Иванов и партнеры»
6	«Пенелеев Групп»
7	AstapovLawyers
8	Ost Legal
9	КИАП
10	ЮСТ
11	«Яковлев и партнеры»
12	AbouzevKrapivin
13	Capital Legal Services
14	«Деловой фарватер»
15	«S&K Вертикаль»

Рейтинг привлекательности юридических фирм как работодателей (опрос проводился среди выпускников юридических вузов)

Место в рейтинге	Наименование фирмы
1	White & Case
2	Baker & McKenzie
3	«Пенелеев Групп»
4	Clifford Chance
5	Linklaters
6	Cleary Gottlieb
7	Debevoise & Plimpton
8	«Голцблат БЛП»
9	Freshfields Bruckhaus Deringer
10	Allen & Overy

бухгалтеров, курьеров, водителей, охранников, секретарей, поваров, уборщиков, ремонтников, системных администраторов, маркетинг- и PR-специалистов, коммерческих и финансовых директоров, переводчиков, редакторов текстов и других полезных сотрудников, работающих на благо и процветание юридических фирм, количество вспомогательного персонала и соотношение численности сотрудников бэк- и фронт-офисов фирм существенного значения для эффективности фирмы не имеет.

4. Исследование выявило «синдром бутылки»: некоторые участники рейтинга, в том числе очень крупные фирмы, занимающие лидирующие позиции на рынке, получают 50–80% валовой выручки за счет одной-двух практик. В условиях резкого изменения ситуации на рынке существуют риски потери финансовой устойчи-

Рейтинги по отдельным направлениям юридической практики

Место в рейтинге	Наименование фирмы
Корпоративное право и сопровождение сделок слияния и поглощения	
1	Linklaters
2	Morgan Lewis
3	Clifford Chance
4	Herbert Smith Freehills
5	Allen & Overy
Судебные споры и арбитраж	
1	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»
2	Dentons
3	Goltsblat BLP
4	Muranov, Chernyakov and Partners
5	«Берас-Лекс»

Налоговое консультирование и сопровождение налоговых споров

1	«Пенелеев Групп»
2	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»
3	Dentons
4	Goltsblat BLP
5	«ФБК Право»

Банки и финансы

1	White & Case
2	Linklaters
3	Dentons
4	CMS
5	«Яковлев и партнеры»

ности и доли рынка компании. Полагаем, что таким фирмам следует предпринять необходимые усилия для диверсификации своего бизнеса путем развития новых практик, привлечения новых партнеров, либо слияния/поглощения других фирм

5. Обращаем внимание на то, что финансовая эффективность юридических фирм не всегда зависит от величины. В рейтинге эффективности лучшими оказались фирмы из второй, третьей и даже четвертой десятки топ-50. Это, конечно, не свидетельствует о неадекватном управлении фирмами-лидерами рынка — просто у них менее крупных коллег с этим чуть лучше, да и снижающих эффективность дополнительных процедур, издержек, работы rto вопо меньше.

Дмитрий Иванов,
Максим Черниговский

О НОВОМ ТРЕНДЕ В ОБЛАСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ЮРИДИЧЕСКИХ ВУЗОВ



Евгений Салыгин, декан факультета права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»:

— Долгое время на факультете существовала базовая кафедра международной юридической фирмы «Уайт энд Кейс», сотрудники которой вели у студентов занятия, помогали им с практикой и трудоустройством. Несмотря на привлечение «Уайт энд Кейс» специалистов из других

фирм, узкое название кафедры, привязанное к одной организации (что является для базовых кафедр нормой), не создавало стимулов для активного сотрудничества кафедры с другими работодателями. Мы приняли решение преобразовать эту кафедру в базовую кафедру прикладной юриспруденции и привлечь на данной площадке к обучению студентов значительно большее количество представителей юридического бизнеса.

Названия курсов переключаются с соответствующими названиями практик юридических фирм и консалтинговых компаний. И мы планируем приглашать к обучению студентов ведущие в своей области компании. По форме занятия практиков будут, как чаще это бывает, в виде тренингов. К примеру, содержание курса по ведению судебных проектов должно включать в себя не только юридические вопросы, но и такие проблемы, как: порядок определения перспектив и рисков судебного проекта; информация о возможном исходе проекта и предполагаемых расходах; ведение проектного (клиентского) дела; порядок принятия и исполнения поручения; решение вопроса конфликта интересов; порядок работы с субподрядчиками и иными заинтересованными лицами; порядок взаимодействия с клиентом; командная работа; сбор информации о процессуальном оппоненте и использование ее при определении перспектив; умение мыслить с ориентацией на проблему; умение использовать судебную практику при формировании позиции по делу; навыки коммуникации с клиентом и т.д. На мой взгляд, подобные курсы должны быть максимально приближены к реальной проектной работе, для чего должны разбираться и обсуждаться содержание и оформление конкретных документов по реальным проектам (отчет legal due diligence), иск и отзыв на иск, меморандум о перспек-

тивах и рисках судебного проекта, процессуальные ходатайства и жалобы, документы по корпоративным сделкам (соглашение акционеров, купля-продажа акций). Кроме того, может быть разобран тот или иной методический документ. Например, в нашей фирме «Некторов, Савельев и Партнеры» составлены Регламент судебной работы, Регламент политики взаимодействия с клиентом (так называемые процедуры client care), Правила составления меморандумов и другие. Формат проведения этих курсов и тренингов таков, что может быть использован модульный подход, то есть один курс могут вести разные спикеры, в зависимости от тематики. В процессе освоения должны использоваться конкретные примеры, кейсы, презентации, раздаточный материал и так далее.

Очевидно, что правильным было бы вовлечение в ведение данных курсов практикующих партнеров и юристов юридических фирм, руководителей юридических департаментов компаний индустрии. То есть фактической задачей на сегодняшний день должно стать максимальное сращивание факультета с юридическими фирмами, с юридическим бизнесом. Это позволит учащимся, будущим студентам, максимально погрузиться в профессиональную среду юридических фирм и инхаус-компаний, формировать у себя навыки, требующиеся юридическому рынку.

Реклама



Сергей Савельев, руководитель базовой кафедры прикладной юриспруденции факультета права НИУ ВШЭ

— Основная задача кафедры — создать интегрированные практико-ориентированные учебные программы, отвечающие запросам рынка работодателей. Видимо, они должны быть таковыми и по содержанию и называться соответствующим образом. Например:

- Сопровождение и ведение судебных проектов
- Структурирование сделок слияния и поглощения
- Сопровождение юридического аудита компании (legal due diligence)
- Налогообложение бизнеса и налоговое планирование
- Сделки в области недвижимости.