

Для рульфов открылось «ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

Каким станет юридический рынок
под влиянием санкций и ухода западных фирм

По какому сценарию будет развиваться в ближайшие годы юридический рынок? Какие специализации станут перспективными для российских адвокатов и юристов, а от каких привычных инструментов придется отказаться? Наконец, кто в период турбулентности рынка окажется бенефициаром перемен? Ответы на эти вопросы постарался найти «Российский адвокат».

ПОДГОТОВИЛИ ВАЛЕРИЙ ЖУКОВ
И ЮЛИЯ РУМЯНЦЕВА-ТОМАШЕВИЧ

ВЕСНА САНКЦИОННАЯ

К середине марта крупнейшие международные консалтинговые компании и юридические фирмы определились с ближайшим будущим своих российских подразделений. Гиганты PwC, KPMG, EY, Deloitte, а также, например, легендарная юрфирма Baker McKenzie отпустили свои отделения в России в свободное плавание, объявив, что те станут самостоятельными компаниями, работающими под собственными брендами.



Другие же видные западные юрфирмы предпочли хлопнуть дверью — о закрытии своих офисов в Москве сообщили, в частности, White&Case, Norton Rose Fulbright, Linklaters.

Какие ниши освобождает исход ильфов из России и как в целом изменится отечественный юридический рынок под давлением санкций, мы обсудили с управляющими партнерами известных адвокатских образований и юридических фирм. Забегая вперед, скажем, что далеко не все их прогнозы оказались пессимистичными, а иные и вовсе способны вдохновлять.

ИСКИ К ИЛЬФАМ

«Я не Кассандра, — говорит Антон Именнов, управляющий партнер московского офиса коллегии адвокатов Rep & Partner, — но уже очевидно, что в среднесрочной перспективе следует ожидать кардинальных изменений юридического рынка как по структуре, так и по объему. Из-за продолжающегося снижения экономической активности и состояния неопределенности прогноз развития рынка юридических услуг в целом достаточно мрачный и неутешительный, хотя для отдельных нишевых сегментов он может оказаться очень перспективным».

По мнению адвоката, в условиях всеобщей изоляции экономики России во всех отраслях спрос на оказание помощи международным клиентам ощутимо снизится вследствие потери интереса к российскому рынку и введенных ограничений на валютные операции. Тем не менее уход крупнейших международных юридических фирм, список которых пополняется каждый день, открывает «окно возможностей» для российских игроков в плане как привлечения крупных клиентов, так и расширения за счет присоединения практик ушедших компаний. Однако некоторые ильфы быстро переформируются в независимые местные фирмы и будут продолжать работать вне международной сети.

Кроме того, многие иностранные компании по принципу домино отказываются от государственных заказов на представительство интересов России в иностранных юрисдикциях, чем освобождают место для российских коллег. Антон Именнов допускает, что тенденция к приостановке крупнейшими иностранными фирмами своей деятельности на территории РФ тоже повлечет за собой увеличение количества судебных разбирательств, связанных с нарушением ими собственных обязательств.



АНТОН ИМЕННОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР МОСКОВСКОГО ОФИСА
КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ PEN & PAPER

КАК И В ЛЮБЫЕ КРИЗИСНЫЕ
ВРЕМЕНА, КОЛОССАЛЬНЫЙ СПРОС
ВОЗНИКНЕТ НА УСЛУГИ СУДЕБНОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА, В ОСОБЕННОСТИ
ПО КОММЕРЧЕСКИМ СПОРАМ И ДЕЛАМ
О БАНКРОТСТВЕ

ПОВТОРЕНИЕ ПРОЙДЕННОГО

Управляющий партнер «Пепеляев Групп» Сергей Пепеляев не считает складывающуюся ситуацию на юррынке драматичной. «Всё, что происходит на рынке сейчас, мы уже проходили в 2014 году, только в более легком формате, — напоминает он. — Заккрытие нескольких международных юрфирм — в основном небольших и бутиковых — не скажется существенным образом на общем очертании юридического рынка. Уход из России либо прекращение операционной деятельности нескольких крупных международных корпораций нас, безусловно, расстраивает, но мы верим, что это временное явление».

Говоря о влиянии исхода ильфов на юридический бизнес, адвокат отмечает, что клиентский портфель крупных юридических фирм — и российских, и международных — диверсифицирован, и в нем, как правило,

сосредоточены компании из разных стран и отраслей экономики. «Если эти консультанты успеют адаптироваться к динамично меняющимся реалиям, — подчеркивает Сергей Пепеляев, — то смогут найти для себя новые источники роста или хотя бы стабильности в текущей ситуации».

«НЕ ПРИВЫКЛИ К НИЗКИМ БЮДЖЕТАМ»

Максим Кульков, управляющий партнер «Кульков, Колотилов и партнеры», обрисовал, как будет происходить передел рынка в пользу российских юрфирм, после того как многие иностранные компании были вынуждены покинуть рынок. «Ильфы занимали лидирующие позиции в секторах, где традиционно применяется иностранное право (прежде всего английское): крупные М&А, рынок капитала, банковское право, инфраструктурные проекты и т.п., — отмечает он. — Теперь эти сектора займут рульфы, но, поскольку в них не обойтись без иностранного права, они будут вынуждены нанимать иностранных юристов, зачастую выступая прослойкой и неся дополнительные временные и денежные затраты, а иногда и работая испорченным телефоном».

Те же из иностранных фирм, кто останется, преобразовавшись в российские компании, попадут в условия жесткой конкуренции. «Они вынуждены будут опуститься в цене, чтобы конкурировать с прочими рульфами, а это приведет к проблемам с качеством (надо понижать зарплаты, привыкать к фиксированным ценам, а не работе по часам и т.п.), — полагает Максим Кульков. — Крайне нелегко поддерживать высокое качество, имея низкий бюджет, ильфы к этому не привыкли. Пока будут адаптироваться, многие не выживут и развалятся».

ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ

По прогнозам Антона Именнова, в ближайшее время будет активно развиваться практика санкционного права и комплаенса,

«...точно так же, как когда-то у нас появлялись налоговая практика, практика уголовной защиты бизнеса и т.д. Функционирование без такой практики будет считаться моветоном. Например, будет востребован опыт сопровождения внешнеэкономических сделок с Ираном, Кубой и аналогичными юрисдикциями».

Новая санкционная реальность привела и к резкому развороту ориентированности внешнеторговых отношений с западного рынка на китайский, из-за чего можно ожидать крайне высокого спроса на реструктуризацию компаний и перемещение капиталов из западных юрисдикций в более безопасные. «В зависимости от сложности корпоративной структуры такие необычные конструкции, как ОАЭ с армянским банком в рублях, или Сейшелы с Маршаллами уже не кажутся экзотическими, — считает адвокат. — Иными словами, помимо толковых санкционщиков, которых в России можно пересчитать по пальцам одной руки, наверное, произойдет взрывной спрос на специалистов по трансграничной реструктуризации, но примерно на два года, пока оставшиеся крупные бизнесмены и олигархи не переведут активы в Россию или, наоборот, на Запад».

С перспективой «разворота на Восток» согласен и Сергей Пепеляев. «В 2014 году “Пепеляев Групп” активно начала развивать восточные направления и наладила сотрудничество с Китаем, Кореей и другими странами региона. Именно тогда у нас в компании появились Korean Desk и Chinese Desk, — рассказывает адвокат. — Учитывая, что текущие санкции и контрсанкции гораздо более жесткие, полагаем, что сейчас взаимоотношения с восточными партнерами будут развиваться у российского бизнеса еще более активно и динамично. Тем более что для этого создана удобная бизнес-инфраструктура. У “Пепеляев Групп”, например, два полноценных офиса на Дальнем Востоке, которые с опорой на федеральный и сибирский офисы могут обслуживать не только данный регион, но и восточные страны, готовые инвестировать в Россию».



СЕРГЕЙ ПЕПЕЛЯЕВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП»

ВСЁ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ
СЕЙЧАС, МЫ УЖЕ ПРОХОДИЛИ
В 2014 ГОДУ, ТОЛЬКО В БОЛЕЕ ЛЕГКОМ
ФОРМАТЕ

ВМЕСТЕ С АНГЛОСАКСАМИ УЙДЕТ ПОЧАСОВКА

«Следует ожидать, что скоро у нас в стране будет как в Великобритании, где весь серьезный юридический бизнес сосредоточен в Лондоне, — говорит Антон Именнов. — У нас он мигрирует в Москву, поближе к выжившим гигантам и госкомпаниям. В регионах останется мало юристов, поскольку там не будет крупных проектов, только незначительные гражданские споры. К сожалению, на этом сходство закончится. Вместе с американскими и английскими фирмами уйдет классическая почасовка». Как результат, в ближайшие годы произойдет сильная регионализация: российский юридический рынок будет существовать автономно от рынков других стран.

«Я полагаю, в целом российский юрбизнес сильно ужмется вслед за общим падением экономики, — продолжает адвокат. — Госкомпании по-прежнему будут отдавать контракты своим проверенным внешним консультантам, а официальных закупок станет еще меньше, теперь из-за санкций».

По его словам, конкуренция за консультирование оставшегося в стране бизнеса сильно

РОССИЙСКИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ФИРМЫ И АДВОКАТСКИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, КОТОРЫЕ АДАПТИРУЮТСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ И ВОСПОЛЬЗУЮТСЯ ВОЗМОЖНОСТЯМИ, <...> СМОГУТ ПЕРЕЖИТЬ СИТУАЦИЮ ШТОРМА И, ВЕРОЯТНО, ДАЖЕ ПРИБЛИЗИТЬСЯ К ВЫХОДУ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ



возрастет. Это приведет к демпингу со стороны недобросовестных коллег, которые будут готовы выживать любыми способами. Еще больше коллег просто уйдут из профессии и навсегда уедут из страны. «Например, недавний отказ Chambers & Partners рейтинговать российских юристов и еще отказ многих организаторов профильных международных конференций приглашать российских спикеров очень показательны на фоне зарождающейся русофобии, прежде всего в Европе», — сокрушается Антон Именнов.

ГЛАВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ КОНКУРЕНЦИИ СТАНЕТ ДЕМПИНГ?

Об угрозе демпинга предупреждает и Максим Кульков. «Ближайшие пару лет в некоторых отраслях юридической практики работы прибавится, — уверен он. — В первую очередь юристам, занимающимся разрешением споров в том или ином виде: судебная, уголовная, антимонопольная практики. В стране происходят глобальные изменения, почти каждый день что-то меняется в законодательстве, кого-то закрывают, кто-то закрывается



сам и выводит активы за рубеж, кого-то национализировать, кто-то пытается занять места закрывшихся западных компаний. Всё это приводит к росту споров бизнеса между собой и с государством».

Однако спикер сомневается, что увеличение объема работы в этих областях приведет к росту прибыли, так как усилится ценовая конкуренция. «Во-первых, у клиентов теперь гораздо меньшие бюджеты на юридические расходы в силу экономических проблем, — объясняет Максим Кульков. — Дальше будет хуже. Во-вторых, юристы из прочих отраслей права, где работы станет меньше, ринутся в отрасли, которые я упомянул. Так как опыта у них нет, главным инструментом конкуренции станет демпинг».

ПОСЛЕ ШТОРМА

Антон Именнов полагает, что существенных изменений следует ожидать на рынке капиталов, но эти изменения будут неоднозначными: «С одной стороны, в обозримом будущем мы вряд ли увидим какие-либо первичные размещения акций из-за неопределенности на рынке в целом, равно как и размещения облигаций ввиду существенного процентного риска. С другой стороны, рынок ожидает множество дефолтов, для сопровождения которых, безусловно, потребуются специалисты из практик рынка капиталов в тандеме с судебниками. Конечно, как и в любые кризисные времена, колоссальный спрос возникнет на услуги судебного представительства, в особенности по коммерческим спорам и делам о банкротстве».

По прогнозам адвоката, из-за специфики текущего финансового кризиса, связанного с уходом крупных иностранных компаний, а также из-за обещания экономической поддержки российских фирм, удешевления российского рынка акций не исключено увеличение количества сделок M&A. «Скорее всего, этот рынок воспрянет примерно на год, — прогнозирует он. — Произойдет еще большее огосударствление. В Иране, к примеру, Корпус стражей исламской революции прямо или косвенно владеет половиной экономики».

В краткосрочной перспективе, по мнению управляющего партнера московского офиса Rep & Paper, никаких инвестиций не стоит ожидать, даже если предположить, что часть



МАКСИМ КУЛЬКОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР «КУЛЬКОВ, КОЛОТИЛОВ
И ПАРТНЕРЫ»

БЫВШИЕ ИЛЬФЫ, ПРЕОБРАЗОВАВШИЕСЬ
В РОССИЙСКИЕ ФИРМЫ, ВЫНУЖДЕНЫ
БУДУТ ОПУСТИТЬСЯ В ЦЕНЕ, ЧТОБЫ
КОНКУРИРОВАТЬ С ПРОЧИМИ РУЛЬФАМИ,
А ЭТО ПРИВЕДЕТ К ПРОБЛЕМАМ
С КАЧЕСТВОМ

капиталов крупных российских бизнесменов и олигархов останется в России.

«В целом считаю, что российские юридические фирмы и адвокатские образования, которые адаптируются к новой реальности и воспользуются возможностями, будь то качественное расширение за счет новых практик или привлечение новых крупных доверителей, смогут пережить ситуацию шторма и, вероятно, даже приблизиться к выходу на иностранные рынки, когда и если текущий геополитический и экономический кризис закончится», — со сдержанным оптимизмом заключает Антон Именнов.

Какие из озвученных прогнозов сбудутся и насколько скоро, мы, конечно же, расскажем на страницах «Российского адвоката». Период трансформации, в который, очевидно, вступает юридический рынок, открывает перед адвокатами и юристами совершенно новые возможности. Пожелаем успеха коллегам, которые решат ими воспользоваться!