



ПАНДЕМИЯ И ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Кризис в экономике, вызванный пандемией коронавируса, оценивается консалтинговыми юридическими фирмами неоднозначно: одни говорят, что отрасль неизбежно понесет вследствие него потери, другие видят в изменяющихся условиях новые перспективы.

Мы обратились к представителям юридического бизнеса России с просьбой прокомментировать, какое влияние оказала на него пандемия.



СЕРГЕЙ ПЕПЕЛЯЕВ

управляющий партнер
компании «Пепеляев
Групп»

— Юридический бизнес, как и весь вообще консалтинговый бизнес, последним входит в любой кризис и последним из него выходит.

В марте — апреле клиенты, как и многие из нас, надеялись, что приостановление деятельности и режим самоизоляции продлятся до начала мая, а затем все вернется на круги своя. Поэтому никто не менял долгосрочных планов, не пересматривал стратегий и бюджетов. Большинство коллег из других юрфирм, с кем я обсуждал ситуацию, отмечают сохранение в этот период выручки на плановом уровне. Но отмечают и некоторое падение биллинга, в основном из-за шоковой недели, когда все переезжали из офисов домой.

Но теперь, когда есть показатели экономической активности за апрель и более или менее ясны перспективы эпидемии и возобновления экономической активности, можно прогнозировать, что и для юридического бизнеса настанет непростое время.

В апреле выручка малых и средних предприятий упала на 54%, а в Москве на все 79%. Пострадали в основном компании, торгующие в розницу одеждой, обувью, текстилем, ювелирной продукцией, электроникой и др. По этим цифрам можно судить, насколько сократился сбыт крупных оптовиков, импортеров, производителей соответствующей продукции.



Быстрого восстановления их бизнеса не будет, прежде всего из-за катастрофического падения покупательной способности населения. 44% граждан временно перестали работать. Число безработных достигло 1,4 млн человек, как следует из сообщения Президента РФ 11 мая.

Поэтому ясно, что нынешний кризис похож не на блицкриг, а на затяжную окопную войну. В ходе нее в 2020 г. произойдет снижение ВВП, по разным оценкам, от 3,3 до 6%.

По опыту предыдущих кризисов ясно, что клиенты будут всячески экономить на консалтинговых услугах, выискивая резервы для собственного выживания. Хорошая новость в том, что все аналитики прогнозируют рост российской экономики от 2,8 до 4,8% в 2021 г. Следовательно, важно пережить падение спроса на юридические услуги в 2020-м.

В окопной войне побеждает тот, кто лучше управляет резервами, готовит запасы, укрепляет тылы.

Поскольку основная доля (60–70%) расходов юридических компаний приходится на фонд оплаты труда и сопутствующие налоги, то основные резервы находятся здесь, а не в аренде, маркетинге и т.п. Зарубежные коллеги, которых кризис коснулся раньше, повсеместно демонстрируют сокращение расходов на оплату труда и юридического, и административного персонала. Некоторые российские юридические фирмы сделали то же самое уже в апреле. Другим вряд ли удастся избежать этого в мае или позже.

Но любое изменение ситуации генерирует спрос на юридическую помощь. Хотя многие компании будут стараться удовлетворить этот спрос собственными силами, что-то достанется и сторонним консультантам. Уже сейчас видно, что ряд клиентов нацелен на покупку упавших бизнесов. Многие задумались об изменении моделей трансграничного финансирования бизнеса, ожидая изменения или денонсации международных договоров об избежании двойного налогообложения. Новые задачи ставит переход торговли в онлайн.

Переход на удаленную работу не был болезненным и трудным, поскольку и в обычной ситуации юристы широко используют дистанционные формы работы. Но, конечно, не в таком масштабе, как сейчас. Ситуацию ежедневной интенсивной онлайн-работы можно назвать цифровой прививкой: стало понятно, что многие процессы вполне возможны, а иногда даже более эффективны в этой форме, позволяя сэкономить массу времени и средств. Прививку получил практически весь бизнес, что очень важно.

Основное, на что повлияют месяцы удаленной работы, — это увеличение доли онлайн-процессов. Но драматического изменения объемов офисной работы, думаю, не произойдет. В офисах появятся специальные оборудованные помещения для дистанционных форм работы.

Контакты с клиентами тоже не уйдут в онлайн полностью. Все же для отношений юриста с клиентом очень важно доверие. А его невозможно устанавливать и поддерживать без личных встреч.

Вряд ли кризис существенно повлияет на структуру юридических фирм. Поскольку он не связан с какими-то технологическими новшествами и необратимыми процессами, укоренением новых привычек и др., то больших структурных сдвигов в экономике не произойдет. А значит, виды правовой помощи в целом останутся теми же.

Но произойдет некоторое перераспределение в пользу перспективных направлений: *IT*, фармацевтика, международное налогообложение и др.



ЮЛИЙ ТАЙ

управляющий партнер
Адвокатского бюро
«Бартолиус»

— Я начал заниматься практическим правом в 1998 г. и первые деньги заработал благодаря разгребанию последствий того серьезного кризиса. Вообще, не могу припомнить в истории нашей страны затяжных периодов спокойствия и стабильности. Пандемия, несмотря на ее непредотвратимость, непредсказуемость, непреодолимость и естественное природное происхождение, ничего не меняет с точки зрения оценки последствий. Конечно, происходящее с нами в 2020 г. уникально хотя бы тем, что никогда еще суды не закрывались на амбарный замок. Это неизбежно привело к общей переоценке того, как могут и как должны работать юристы: поскольку наши доверители в конечном счете — просто люди, которые подвержены эмоциям, сомнениям, опасениям, страхам, а порой и просто панике, то мы в силу своих прямых профессиональных обязанностей и привычек должны более стойчески переносить любые удары судьбы и стихий, продолжая работать и излучая неподдельный оптимизм. Но нельзя отрицать, что эти события проверяют не только наши профессиональные, но и, в еще намного большей степени, личные качества.

Как вполне справедливо и емко подметил знаменитый инвестор Уоррен Баффет, «только когда начинается отлив, вы узнаете, кто плавает голым», поэтому как сама пандемия, так и ее последствия ярко высветят такие важные составляющие юридической деятельности, как лояльность (причем на нескольких уровнях — от межпартнерских до отношений с клиентами), уровень доверия, готовность к компромиссам (гибкость), объем эгоизма, самолюбия, смелости, решительности, креативности, бодрости и витальности. Очевидно, что, когда все в шоколаде, намного проще быть умным, добрым, щедрым, заботливым, упреждающим, уступчивым и транспарентным, кормящим нуждающихся, покровительствующим науке и искусству. Но когда приходит «година мрака и печали», то следует приложить сверхусилия для сохранения самого себя и своих добродетелей. Увы, я знаю много случаев, когда коллеги избирали путь минимизации потерь по принципу «каждый сам за себя» или «спасайся кто может», сильно сократив размер выплат сотрудникам или вообще уволив балласт. Не обсуждая того, что в каждом юридическом офисе, конечно, существует потенциал для оптимизации — хотя масштаб бедствия, безусловно, совсем неодинаковый, — стоит