

КАРЬЕРА ПОСЛЕ СОКРАЩЕНИЯ, ИЛИ НЕ ТАК СТРАШЕН LAID OFF, КАК ЕГО МАЛЮЮТ



АВТОР / ДМИТРИЙ ПРОКОФЬЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КАДРОВОГО АГЕНТСТВА NORTON CAINE (Г. МОСКВА)

НЕСМОТРЯ НА ОПТИМИСТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕСКИ В ЭКОНОМИКЕ, СЕЙЧАС УЖЕ ТРУДНО НАЙТИ ЮРИДИЧЕСКУЮ ФИРМУ, КОТОРАЯ НЕ ПРОВОДИЛА БЫ СОКРАЩЕНИЯ ЮРИСТОВ. КОНЕЧНО, ИХ МАСШТАБЫ НЕСОПОСТАВИМЫ С ТЕМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ В ДРУГИХ СТРАНАХ, ГДЕ СЧЕТ ИДЕТ НА СОТНИ. ОДНАКО ЭТО СЛАБОЕ УТЕШЕНИЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО ПОТЕРЯЛ РАБОТУ.



Ситуацию для потерявших работу также осложняет существующий стереотип о том, что лучших не сокращают и компании настороженно относятся к таким кандидатам.

Однако надо иметь в виду, что сокращать могут по самым разным причинам (подробнее о логике этого явления – в статье «Рынок выходит из Ледникового периода», опубликованной в № 8 за 2009 г.). Так, кризис для компаний – это хорошее время, чтобы избавиться от балласта, оптимизировать структуру, сделать фирму еще более конкурентной, в том числе и за счет замены некоторых сотрудников. Не секрет, что до кризиса требования к кандидатам постоянно снижались из-за недостатка квалифицированных кадров и высокого спроса. В результате фирмам приходилось набирать новых людей, идя на компромиссы, что отражалось, в конечном итоге, на качестве продукта, предоставляемого клиентам. Честно говоря, меня порой просто поражали некоторые случаи найма фирмами такого рода кандидатов: было очевидно, что нанимаемый специалист не только не соответствует ни уровню фирмы, ни квалификации, но даже не имеет серьезной мотивации к работе в консалтинге.

Впрочем, оставим это на совести тех, кто рекомендовал таких кандидатов.

Вместе с тем встречаются ситуации, когда сокращается целый отдел или даже вся компания (следует отметить, что кроме одной юридической фирмы (Simmons & Simmons), в Москве не закрылся ни один офис международных юридических фирм), а также неприбыльная для фирмы практика. То есть существует множество причин, по которым могут быть сокращены и хорошие юристы. Не случайно ведь говорят, что кризис хорош тем, что на рынке появляются качественные люди, которых можно привлечь, используя момент.

Что же делать сокращенному юристу, какую стратегию поиска новой работы избрать?

Варианты при поиске вакансий в последнее время часто напоминают выбор синицы в руках (предложение со снижением оплаты примерно на треть/половину) или журавля в небе («пождем еще немного – рынок улучшится»). Некоторые предпочитают взять перерыв на отдых, уехать на учебу или открыть свою собственную фирму. Вариантов не так

много, думаю, многое зависит от конкретной ситуации и желания /возможности ждать лучших предложений.

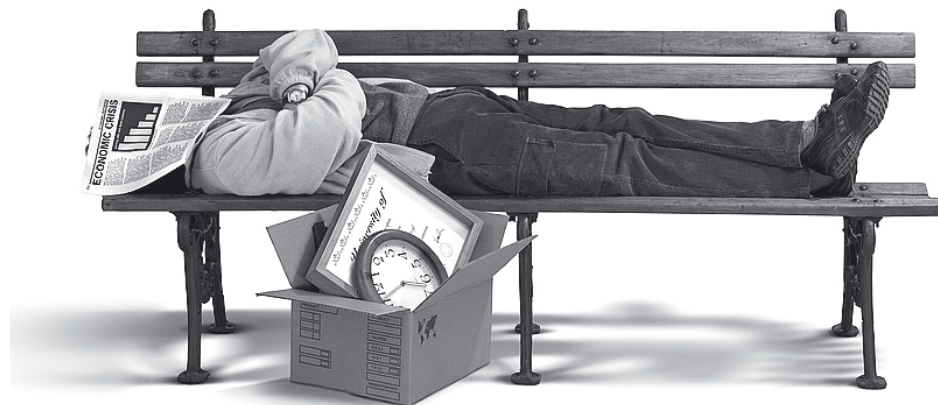
По нашим наблюдениям, примерная картина дальнейшего развития карьеры сокращенных юристов в этом году выглядела таким образом: около 10% всех уволенных сотрудников находили предложения даже более привлекательные, чем ранее; около 20% – с примерно аналогичными условиями. Около 50% принимали предложения с существенным снижением оплаты и статуса по позиции, а порядка 20% так и не нашли нового места на текущем рынке.

Какие же качества влияют на успех и получение привлекательного варианта?

На наш взгляд, это прежде всего позитивный настрой, гибкость и возможность перекалфикации. В целом, кризис создает юристам больше работы, следовательно, надо просто найти подходящую и востребованную область. Важно трезво и объективно взглянуть на рынок сейчас и смириться с тем, что некоторые еще столь недавно востребованные и высокооплачиваемые направления, такие как недвижимость или финансы, уже не актуальны на текущем рынке. Сейчас

не время заикливаться на узкой специализации, толковый юрист быстро найдет применение своим узкоспециальным знаниям в новых условиях, например, специалисты по недвижимости активно идут в судебные проекты, проистекающие из этой сферы практики; специалисты по рынкам капитала часто оказываются в сделках по рынкам долгов, работе по реструктуризациям и т. п.

Пожалуй, несмотря на кризис, юристам, оставшимся без работы, все же не стоит соглашаться на совсем уж бесперспективные варианты, где не будет ни практики, ни возможностей для роста. Более предпочтительный выбор сейчас, даже при меньшей оплате – это возможность сохранения своей практики и знаний, наличие проектов, позволяющих развиваться. Важно также продолжать отслеживать свою «историческую» область, т. к. рано или поздно экономика и рынок пойдут вверх, и весьма вероятно, что юрист сможет вернуться к прежней практике, сохранив при этом свою квалификацию, а значит и капитализацию. ■



ЛОГИКА СОКРАЩЕНИЙ

Дмитрий Прокофьев: «В первом, самом распространенном случае, сокращали junior associates (младших специалистов, имеющих менее трех лет опыта работы) или тех, кто пришел в фирму недавно. Идя на этот шаг, некоторые фирмы старались сохранить тех, кто работает уже давно, и действовали по принципу «Последний на входе – первый на выходе».

Второй вид сокращений определялся специализацией (практикой) юристов. Некоторые практики кризис затронул сильнее, чем остальные, их прибыльность для фирм упала. Прежде всего это коснулось юристов real estate, finances и capital markets. Здесь сокращения коснулись и старших юристов ряда фирм, а также экспатов.

Можно ли ожидать следующей волны? Все будет зависеть от состояния рынка. Если экономическая ситуация не будет улучшаться и «дно», на котором мы находимся сейчас, продлится долго, можно прогнозировать и следующий этап увольнений. Думаю, в любом случае, даже при самом негативном сценарии развития событий, резкого ухудшения и катастрофы не будет. Крайне маловероятно, что последует обвал и всех сократят».

Отрывок из интервью «Рынок выходит из Ледникового периода», «Юридический бизнес», № 8, 2009.

