

Основные тенденции кадрового рынка юристов в 2011 г.



Дмитрий Прокофьев
глава компании Norton Caine

Какие **юридические фирмы** в минувшем году **приобрели новых партнеров**? Какие **типы партнерских переходов** наиболее распространены на сегодняшний день? Как **изменились зарплаты юристов** ведущих юридических фирм Москвы?

Война за таланты

Общий тренд посткризисного рынка: сильные фирмы стали сильнее, слабые — слабее и продолжают терять позиции. Война за таланты, которая велась до 2008 г., не закончилась, как прогнозировалось, а переместилась в сегмент партнеров юридических фирм.

Судебной арбитражной практике с участием антимонопольного органа известно значительное число дел о различных формах злоупотребления доминирующим положением¹. Однако при этом уделяется недостаточно внимания экономической составляющей.

Партнеры — фактически собственники фирм — ранее меняли места работы крайне редко. Это было связано с тем, что рынок был небольшим, а общее количество партнеров — не-

значительным. Но ситуация изменилась. Оказалось, что партнеры тоже могут менять работу, попадать под сокращения, менять должность (имеются в виду случаи перехода партнеров в советники).

2010 г. казался рекордным по количеству переходов партнеров из одной фирмы в другую — более 20. В 2011 г. состоялось 26 таких переходов.

К лидерам по найму новых партнеров в 2011 г. можно отнести фирмы Akin Gump, White & Case и Goltsblat BLP. Эти международные фирмы демонстрировали наибольшую активность по привлечению новых партнеров.

К фирмам, из которых перешло больше всего партнеров в 2011 г., относятся компании Allen & Overy и Hogan Lovells. Из Allen & Overy, кроме старших юристов **Евгении Бекташевой** и **Ильи Кузнецова**, перешли в американские фирмы два партнера: **Варун Гупта** (рынки капитала) — в Akin Gump и **Константин Кроль** (финансы и банки) — в Jones Day.

Юридическая фирма Hogan Lovells была образована в 2010 г. путем слияния двух международных фирм — британской Lovells и американ-

Побит рекорд 2010

26 партнеров в 2011 году перешли из одной фирмы в другую. Лидерами по найму новых партнеров стали фирмы Akin Gump, White & Case и Goltsblat BLP. Больше всего партнеров покинуло Allen & Overy и Hogan Lovells. ■

ской Hogan & Hartson. Через год после слияния практически вся команда Hogan & Hartson, включая партнеров **Ольгу Козырь** (недвижимость), **Аллу Наглис** (корпоративная практика), **Сергея Комолова** (который стал управляющим партнером нового московского офиса), советников и практически всех юристов прежней команды, перешли в King & Spalding.

Типы партнерских переходов

1 Стратегический рост

Переходы, при которых старшие юристы переходят из одной фирмы в другую, получая входящее партнерство. Примеры таких переходов:

Ярослав Климов, партнер, арбитражная практика
Freshfields → Norton Rose;

Олег Хохлов, партнер, финансовая практика
Linklaters → Goltsblat BLP;

Евгения Бекташева, партнер, финансовая практика
Allen & Overy → Squire Sanders;

Александра Щукина, партнер, финансовая практика
Skadden → White & Case;

Денис Базлов, партнер, финансовая практика
Cleary Gottlieb → White & Case;

Нанэ Оганесян, партнер судебной практики
Norton Rose → Dewey & LeBoeuf.

Такие переходы говорят о том, что на рынке происходит не только перераспределение сил, передел, когда команды переманивают из одной фирмы в другую, но и присутствует стратегическое планирование и рост.

2 Новые игроки

Появление новых игроков часто влияет на ротацию команд и партнеров. В 2011 г. на московском рынке появились два новых игрока — американские фирмы Quinn Emanuel и King & Spalding.

Quinn Emanuel привлекла на работу партнеров **Ивана Марисина** и **Василия Кузне-**

цова из Dechert. Появление King & Spalding, как уже отмечалось ранее, существенно повлияло на количество партнеров в Hogan Lovells.

3 Перераспределение сил на рынке

Такие переходы характеризуются переходом партнеров, зачастую вместе с командами юристов, из одной фирмы в другую примерно такого же уровня. Примеры таких переходов:

Варун Гупта, практика рынка капитала
Allen & Overy → Akin Gump;

Константин Кроль, финансовая практика
Allen & Overy → Jones Day;

Сергей Вольфсон, партнер, судебная практика
Dewey & LeBoeuf → Jones Day;

Владислав Сурков, глава практики

недвижимости и его команда
CMS → Akin Gump.

4 Переход партнеров в корпоративные юристы топ-уровня

Из новых тенденций 2011 г. стоит отметить участвовавшие случаи перехода партнеров юридических фирм на должности корпоративных юристов или, как принято говорить, в инхаус.

В начале 2011 г. **Игорь Макаров** из Jones Day возглавил дирекцию ОК РУСАЛ по правовым вопросам. Позднее **Крис Смит** (хотя он и не был партнером) покинул Latham & Watkins, перейдя в Консорциум ААР. В июне прошлого года партнер CMS **Елена Жигаева** перешла в Alstom Transport. А в начале осени было объявлено еще об одном громком переходе — о том, что главой юридической службы Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) станет Михаил Иржевский из Freshfields. Впрочем, впоследствии оказалось, что **Михаил Иржевский** поработает в РФПИ на условиях секондмента.

Переход партнеров на должности корпоративных юристов топ-уровня до последнего времени был очень редким явлением. Пожалуй, можно вспомнить о единственном таком случае: переходе в 2007 г. управляющего партнера **Анны Голдин** из Latham & Watkins в АФК «Система». ▶

Обзор зарплат юристов юридических фирм Москвы в 2011 году

Негативные кризисные явления 2008–2009 гг., вызвавшие замораживание и снижение уровня оплаты, остались в прошлом. Однако рост зарплат в 2011 г. происходил весьма неравномерно не только в различных компаниях одной группы, но и зачастую внутри отдельной фирмы. Для юристов среднего и старшего уровня прошлый год принес общее увеличение зарплат, которое, однако, носило неравномерный и индивидуальный характер.

Как правило, самый значительный рост уровня доходов наблюдался в практиках, имею-

щих наибольшую прибыльность (корпоративной и слияний и поглощений, рынков капитала и финансовой), в отличие от практик недвижимости, трудового права, интеллектуальной собственности, в которых доходность упала или которые традиционно являются менее прибыльными. Также существенно усилился индивидуальный подход к установлению уровня зарплаты каждого отдельного сотрудника.

Все чаще встречается случаи существенного различия в зарплатах юристов формально одного уровня квалификации и опыта, но имеющих различные достижения и ценность для фирмы.☺

Группа А

К группе А относятся московские офисы американских фирм высшего эшелона (Top US law firms, или фирмы так называемого премиум-сегмента). Изменение оплат в которых происходит в конце календарного года.

В большинстве фирм данной группы при оплате труда юристов по-прежнему применяется подход lock step system, который характеризуется прозрачностью сетки оплат внутри фирмы, а также обязательным ее ежегодным увеличением, равным для всех юристов одного уровня практики (класса), без привязки к индивидуальным показателям. Существенный разрыв в уровне зарплат, наблюдавшийся между фирмами данной группы и другими группами в прошлые (кризисные) годы, в настоящий момент несколько сгладился, в основном, за счет значительного увеличения оплат в ряде фирм группы В.

Уровень оплат в группе А

Год получения диплома (квалификации)	Зарплата, тыс. долл. США
2010	100–160
2009	130–170
2008	150–185
2007	180–210
2006	200–230
2005	220–250
2004	230–265
2003	240–280

Группа В

В эту группу В входят крупнейшие ведущие английские юридические фирмы, часто их также называют Magic Circle law firms. Характерные признаки таких фирм: офисы с большим количеством юристов (от 60 до 100 человек), наличие четкого разделения на практики, а также широкий спектр юридических услуг, предоставляемых клиентам. Изменение оплат происходит в мае.

Общая тенденция в группе В – возвращение уровня зарплат на докризисный уровень 2008 г., а также их общее повышение в 2011 г. Однако наблюдается расслоение данной группы на ведущих и аутсайдеров по уровню оплат. Стоит также отметить, что некоторые компании группы D, традиционно не относящиеся к более престижной группе крупнейших английских фирм, сравнялись с ними по уровню доходов и даже превосходят в этом смысле ряд фирм группы В.

Уровень оплат в группе В

Уровень опыта	Зарплата, тыс. долл. США
Младший юрист (практика с 2010–2008 гг.)	60–120
Юрист среднего уровня (практика с 2007–2005 гг.)	120–180
Старший юрист (практика с 2004 г.)	200–350

В основе обзора зарплат юристов ведущих юридических фирм Москвы – данные по зарплатам юристов всех уровней, исключая позиции советников (партнеров) юридических фирм. Обзор является продолжением исследований, проведенных в 2008–2010 гг. Все юридические фирмы разделены на шесть условных групп по размеру, происхождению и занимаемым позициям на рынке.

Группа С

В группе С представлены ведущие американские юридические фирмы. По структуре они похожи на ведущие английские юридические фирмы – большие офисы, разделение на практики. Изменение оплат происходит в конце календарного года либо в мае.

Тенденция отказа от жесткой сетки зарплат в американских фирмах продолжается, большинство фирм этой группы теперь более активно применяют индивидуальный подход как при установлении уровня зарплаты каждого юриста, так и при ее увеличении. Большую роль в этом играет прибыльность практики и индивидуальные показатели сотрудников.

Среднее увеличение доходов в фирмах данного сегмента в 2011 г. составило около 10–25%.

Группа D

К группе D относятся средние по численности английские, а также ведущие европейские и российские юридические фирмы. Изменение оплат происходит, как правило, в мае.

Ряд российских компаний безболезненно преодолели негативные последствия кризиса, не проводя сокращений, и даже напротив, усилив команды юристами из международных фирм. Уровень зарплат в таких компаниях может быть равен или даже превышать доходы юристов, занимающих аналогичные позиции в международных юридических фирмах.

Среднее увеличение зарплат в фирмах данного сегмента в 2011 г. составило около 10–20%.

Группа E

К группе E относятся юридические практики аудиторских компаний «большой четверки». Как и группе В, в данной группе также произошло сильное расслоение фирм на ведущих и аутсайдеров по уровню зарплат.

Среднее увеличение уровня доходов в фирмах данного сегмента в 2011 г. составило около 10–15%.

Группа F

К данной группе относятся средние по численности российские юридические фирмы.

Некоторое затишье в войне за таланты и снижение спроса на юристов со стороны международных фирм дало некоторую передышку многим компаниям с традиционно невысоким уровнем зарплат. Однако в последнее время вновь участились случаи перехода юристов из фирм данной группы в международные компании. Рынок вновь заставляет повышать зарплаты до конкурентного уровня для сохранения команды.

Среднее увеличение зарплат в фирмах данного сегмента в 2011 г. составило около 10–20%. ■

Уровень оплат в группе С

Уровень опыта	Зарплата, тыс. долл. США
Младший юрист (практика с 2010–2008 гг.)	40–120
Юрист среднего уровня (практика с 2007–2005 гг.)	80–160
Старший юрист (практика с 2004 г.)	180–240

Уровень оплат в группе D

Уровень опыта	Зарплата, тыс. долл. США
Младший юрист (практика с 2010–2008 гг.)	30–60
Юрист среднего уровня (практика с 2007–2005 гг.)	60–100
Старший юрист (практика с 2004 г.)	120–160

Уровень оплат в группе E

Уровень опыта	Зарплата, тыс. долл. США
Младший юрист (практика с 2010–2008 гг.)	24–50
Юрист среднего уровня (практика с 2007–2005 гг.)	40–80
Старший юрист (практика с 2004 г.)	90–180

Уровень оплат в группе F

Уровень опыта	Зарплата, тыс. долл. США
Младший юрист (практика с 2010–2008 гг.)	20–40
Юрист среднего уровня (практика с 2007–2005 гг.)	40–70
Старший юрист (практика с 2004 г.)	80–120