

Юридический бизнес в России-2009: взгляд не-юриста

Автор | Дмитрий Прокофьев

«Вот он и настал – финансовый кризис», – подумал я, просмотрев список участников конференции. В нем из более чем 300 человек было только три представителя хедхантинговых компаний. Правда, потом обнаружился еще один, но в сравнении с прошлыми годами это, конечно, ничтожно мало. В целом, на конференции в этом году было больше... юристов, а вот представителей компаний, торгующих программным обеспечением для юридических фирм и т. д., и вовсе не наблюдалось.



Дмитрий Прокофьев

и увеличило число интересных докладов.

Как и прежде, наблюдалось большое количество юридических фирм из стран СНГ: представители украинских и белорусских компаний регулярно заявляют о себе. Правда, мне не до конца понятен смысл этого присутствия и актуальность подобных докладов на конференции «Юридический бизнес в России» – ведь большинство из этих фирм не имеют офисов в Москве и других городах России. Впрочем, я не юрист. По этой же причине не берусь судить и описывать темы докладов, посвященных собственно юридическим вопросам и изменениям в законодательстве. В память врезалось только выражение Генри Резника: если юридическое сообщество не подготовит и не предложит свой проект регулирования юридической профессии, то все «зарегулирует» государство.

Для меня же наибольший интерес представляли выступления на темы, связанные с юридическим бизнесом и его состоянием на настоящий момент. И здесь было что послушать. Пожалуй, тональность и глубину выступлений задал Василий Рудомино («АЛРУД»), который обрисовал довольно мрачную картину: юридический бизнес вступил в полосу кризиса; количество проектов в этом году существенно уменьшилось; в международных юридических фирмах происходят сокращения до 40%; сокращают персонал и российские компании; юридические вузы бьют тревогу – выпускникам некуда будет устраиваться. По мнению докладчика, большие шансы успешно пережить кризис есть у юридических фирм, имеющих партнеров-собственников, чем у небольших фирм; компаний, построенных по принципу корпораций, где партнеры фактически являются наемными работниками, а также фирм с новыми, молодыми партнерами.

На этом фоне другие выступления выглядели, как минимум, умеренно оптимистичными. Альберт Егнян («Вегас-Лекс») говорил о том, что для того, чтобы выжить сейчас, нужно быть похожими на акулу. Впрочем, это сравнение связано не с такими особенностями, как множество острых зубов и непомерный аппетит, а с тем обстоятельством, что эти рыбы вынуждены находиться в постоянном движении, когда любая остановка – это смерть.

Андрей Гольцблат (Goltsblat BLP) отметил, что успешная стратегия индивидуальна, поскольку все фирмы разные, а объединение с международной фирмой не является панацеей для всех, и, в частности, посоветовал г-ну Рудомино найти сильного стратегического партнера. Однако настоящим источником оптимизма стал доклад Виталия Можаровского (Goltsblat BLP). И это несмотря на то, что Виталий – партнер практики недвижимости, а это именно та сфера, о которой сейчас говорят только в пессимистичном ключе. Разве что рынкам капитала и финансовой практике досталось больше.

Однако от выступления Виталия действительно веяло позитивом: он говорил о том, что у кризиса есть и положительные последствия – наконец-то стало возможно жить нормально, не проводя в офисе все выходные и больше 12 часов в день. При этом недостатка проектов нет, и хотя, например, due diligence сейчас почти совсем не делается, активные проекты по переездам клиентов из одних офисов в другие, а также прочая работа обеспечивают нормальную загрузку по 8-9 часов в день.



◀ На фото

Рабочие моменты конференции «Юридический бизнес в России-2009».

Стоит отметить, что практически все участники говорили о сокращениях юристов в международных юридических фирмах, в отличие от российских, где подобная мера не применяется. Ну, или почти не применяется. Претензии к международным юридическим компаниям достигли апогея за круглым столом, где обсуждалась тема «Стоит ли ожидать смены приоритетов среди клиентов юридических фирм?». Оксана Балаян (Lovells) достойно отвечала на эту критику и говорила о преимуществах иностранных игроков рынка: наличии у них большого опыта и традиций, налаженности процессов, международной страховке. Последняя тема вызвала оживленную дискуссию среди участников. К сожалению, так и не были озвучены очевидные преимущества страхования, механизмы его реализации также остались не до конца освещенными. Сильный довод в пользу международных юридических фирм прозвучал и у Евгения Тимофеева (Salans), который отметил: у нас (международных юридических фирм) карман глубже – видя хорошего специалиста, работающего в российской юридической фирме, мы можем пригласить его к себе. В результате, наиболее сильные юристы и работают в международных юридических фирмах. Интересно, что тема «глубокого кармана»

была также живо затронута и за другим круглым столом, где в перерыве собрались на обед партнеры российских и международных юридических фирм. Юрий Монастырский («Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры») довольно сурово спросил у присутствующих партнеров иностранных компаний, насколько этично такое агрессивное переманивание российских юристов. Звонки с предложениями большей зарплаты он назвал неприемлемыми для юридической профессии.

Поскольку эта тема непосредственно затрагивала и мою деятельность, я вступил в диалог; заметив, что юристам звонят не сами работодатели, а хедхантеры, которых нанимают для поиска. Те ухищрения и уловки, на которые зачастую они идут, чтобы «вытащить» и замотивировать потенциального кандидата, остаются на их совести. Даже в нормальной, докризисной обстановке юристы, информация о которых находилась в открытом доступе на сайтах фирм, получали до 10 звонков с предложениями от хедхантеров. В целом же, обед прошел в теплой, доброжелательной атмосфере, никто из присутствующих хедхантеров не пострадал.

В завершение, возвращаясь непосредственно к самой конференции и докладам, хочется отметить, что интересен был и вопрос Олега Рябоконя (Magisters), адресованный присутствующим руководителям юридических служб компаний (X5 Retail Group N. V., «МТС» и «Российские коммунальные системы»): насколько они уменьшили бюджет, выделяемый на внешних консультантов в этом году? Каким бы странным это ни показалось, но ответ был единодушным: бюджет в этом году не менялся. А это вселяет некоторую уверенность в том, что конференция состоится и в следующем году. ■

Дмитрий Прокофьев

Карьеру в рекрутменте начал в 2000 г. в качестве специалиста по подбору персонала в компании «Ист Лайн», специализирующейся на авиаперевозках. В 2003 г. перешел в кадровое агентство Staffwell, возглавив юридическое направление. В 2008 г. открыл собственное кадровое агентство Norton Caine. Регулярно публикуется в изданиях «Корпоративный юрист» и «Коллегия».