

Юридический бизнес on-line

www.legal-business.ru

7 сентября 2009 г.

ПУЛЬС ПЛАНЕТЫ

США: Меньше работы

Согласно последним данным West Peer Monitor Index, который оценивает состояние американского юридического рынка, за третий квартал 2008 года в крупных ...

Сингапур:

Интернациональный союз

На прошлой неделе руководство сингапурской юридической фирмы Alban Tay Mahtani & de Silva объявило о создании ассоциации с международной фирмой Bird ...

Великобритания:

Преобразования в Salans

В начале следующего года международная юридическая компания Salans поменяет свою юридическую форму – она станет товариществом с ограниченной ответственностью ...

США: Премии не становятся больше

Финансовый кризис не мог не сказаться на размере ежегодных премий, распространенных в ведущих американских фирмах: сотрудники Cravath и Simpson Thacher ...

Сингапур: Clifford Chance разрывает связи

Clifford Chance и сингапурская фирма WongPartnership ...

США: Подготовка к более жестким условиям

Начиная со следующего года, впервые за свою историю, ...

Вьетнам: Новый офис Lovells

Юридическая фирма Lovells открыла свой офис в столице ...

Великобритания: Herbert Smith поднимает зарплату

Руководство юридической фирмы Herbert Smith отменило ...

Япония: MoFo не дает пенсионерам покоя

Руководство компании Morrison & Foerster, которая ...

США: Панацея от кризиса

Сфера интеллектуальной собственности вошла в ряд тех ...

США: Вынужденные меры

Финансовый кризис не замедлил сказаться на рынке труда: ...

Венгрия: Новый игрок

1 ноября 2008 года венгерская юридическая фирма Kinstellar ...

США: Ряды служителей Фемиды редуют

Руководство американской



ПОЛУЧИТЬ

номер журнала в электронном виде!

НОВОСТИ

- 01.09.09 27 августа 2009 года: Юридическая компания Goltsblat BLP выиграла дело в пользу телеканала 2x2 против Прокуратуры г. Москвы относительно обвинения телеканала в экстремизме
- Юристы юридической компании Goltsblat BLP, представлявшие интересы телеканала в этом деле, считают его важной вехой в намечившемся в последнее время давлении на СМИ.
- 27.08.09 Реструктуризация с позиций должников
- 24 сентября 2009 года в московском офисе международной юридической фирмы «Бейкер и Макензи» пройдет дискуссионный клуб, посвященный защите интересов должников при процедурах реорганизации.
- 13.08.09 Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» признано самой надежной юридической фирмой в России по версии журнала АСQ
- Премией журнала АСQ Finance были отмечены компании и консультанты из 35 регионов мира, сумевшие добиться выдающихся результатов в самый трудный для мировой экономики период за последние десятилетия.
- 13.08.09 Юридическая фирма «Вегас-Лекс» – официальный юридический консультант Внешэкономбанка
- Юридическая фирма «Вегас-Лекс» и «Внешэкономбанк» заключили соглашение о сотрудничестве, предусматривающее оказание юридической помощи. Потенциальный список задач «Вегас-Лекс» достаточно широк, первое поручение касается сопровождения интересов Внешэкономбанка при участии в первом инфраструктурном фонде – Macquarie Renaissance Infrastructure Fund (MRIF).
- 21.07.09 «ЕПАП»: русская версия "Руководящих принципов Международной ассоциации юристов"
- И. Никифоров и С. Абесадзе приняли участие в подготовке русской версии "Руководящих принципов Международной ассоциации юристов относительно конфликта интересов в международном арбитраже".

[Архив >>](#)

[Все статьи >>](#)

"СОБЫТИЯ"

Форум проактивности

Автор: Виталий Крец, главный редактор журнала «Юридический бизнес»

Прошедший в конце июня в Киеве четвертый Форум юридических фирм стран СНГ собрал делегатов и гостей со всего мира. Удивительное сочетание профессиональных дискуссий, интенсивных деловых контактов, блестящей организации и живого человеческого общения стали фирменным стилем одного из самых значимых отраслевых событий на постсоветском пространстве.

С 24 по 26 июня 2009 года киевский отель «Опера» стал местом встречи не только для старых друзей, представляющих лучшие фирмы стран СНГ, но и для большого количества юристов впервые принявших участие в этом мероприятии. Ориентированный на бизнес-задачи, Форум по традиции стал местом обмена представлениями о происходящем на рынках юридических услуг намечившихся трендах, местом концентрации идей и площадкой для диалога представителей юридического сообщества.

Холодный душ

Представляя повестку дня Форума, Ирина Палишвили, управляющий партнер украинской юридической фирмы «RULG», говорила о новых временах. Еще недавно у юристов было очень много работы. Ее было столько, что это стало негативно сказываться на управляемости быстр растущих юридических практик. Юристы и их клиенты перестали слышать друг друга. Динамичное развитие рынка заставляло юристов быть более занятыми, чем это необходимо для комфортного сервиса и построения теплых отношений со своими доверителями. А клиентское сообщество, в свою очередь, могло позволить себе быть в принимаемых бизнес-решениях более самоуверенным и даже агрессивным - растущий рынок многое прощал.

Все изменилось буквально за одну ночь. Фирмы оказались в крайне сложной ситуации: непредсказуемость дальнейшего развития событий, падение доходов и объемов работы нарастающее чувство тревоги и беспокойства - все эти последствия глобального финансового кризиса отразились на положении юридического бизнеса.

По мнению Ирины Палишвили, случившееся должно иметь исключительно положительное воздействие - своеобразный эффект «холодного душа», который позволяет прийти в себя собраться, почувствовать новый тонус, зарядиться энергией для движения вперед. По мнению лидера фирмы «RULG», после такого «ударного стресса» появляется прекрасная возможность для осмысленного «перезапуска» отношений с клиентами, создания новой парадигмы взаимодействия и новой логики общения. Кроме прочего, это еще и великолепный шанс для проведения реформ в самих фирмах - возможность посмотреть со стороны на свои практики и выработать новые стратегии развития, «переформатировать» бизнес под будущие задачи. Замечательную возможность для подобного глобального взгляда на свою юридическую фирму планирования ее перспективы представляет Форум.

Вместе с тем, ледяной душ не должен превратиться в холодную ванну: для достижения положительного эффекта перманентный стресс не подойдет. Не умаляя значения внешней среды

ЛУЧШИЕ СТАТЬИ

[Слияния и поглощения среди юридических фирм: мировая практика и российские прогнозы](#)

[«Регионсервис»: юридическая практика по всем правилам](#)

[Московское бюро коллегии юристов СММИ – сила специализации](#)

[«Магистр & Партнеры»: одна фирма, одна команда](#)

[Юридические фирмы: Возможен ли выход на фондовые биржи?](#)

[Юристы в сетях Интернет: Woolley & Co](#)

[Юридический отдел: Новая роль в западной бизнес-модели](#)

[Эдвард Фрэйлберг: Адвокат против адвокатов](#)

[Цена успеха](#)

[Slaughter and May: Как рождаются легенды](#)

[Архив](#)

ОПРОС

Отразился ли финансовый кризис на вашей практике?

- Да, объем работы увеличился, все хорошо.
- Нет, ничего не изменилось.
- Все плохо, клиенты задерживают платежи и перспектива не очень.
- Пока не понятно, но ощущения тревожные.
- Испытываю временные трудности, но перспективы прекрасны.

[Голосовать](#)

[Результаты](#)



юридической фирмы White & ...

Австралия: Слишком много времени

Главный судья Высшего суда Австралии Мюррей Глиссон ...

Все статьи

стоит заметить, что и само сообщество может сделать многое для перехода в новое, посткризисное состояние. И кроме собственного анализа происходящего, нужны активность и решительность, нужна проактивность - от идей и концепций нужно переходить к планам и действиям. «Форум, несмотря на тяжелые времена, не будет территорией уныния и упадка», - заявила г-жа Паллашвили. И действительно, эта площадка открыла пространство для опыта, здравого смысла, энтузиазма, поиска новых возможностей и решительности.

Шаги навстречу

Основные возможности для адаптации к происходящему юристы видят в построении новых отношений с клиентами и улучшении существующих. В этом также заинтересованы и клиенты. «Мы живем в очень динамичной, быстро развивающейся среде, и каждую неделю, каждый день появляются новые вопросы и идеи. Что можно сделать и как юридические фирмы и их клиенты могут пойти друг другу навстречу?», - заявила Наталья Тотaxeваге, руководитель юридического отдела «Джонсон и Джонсон», представляющая на Форуме также российское «Объединение корпоративных юристов». По мнению г-жи Тотaxeваге, движение навстречу - это, прежде всего, вопрос коммуникации, общения. При этом речь идет не только о проблемных зонах или обсуждении конкретной задачи для юристов в рамках существующих контрактов. Возможно, высвобождаясь из-за уменьшения объемов рабочего времени фирмы могли бы использовать быть продуктивно и с выгодой - для улучшения отношений с клиентами. «Встреча с клиентом поможет понять, какие приоритетные бизнес-проблемы решает юридическое подразделение этой компании», - полагает Наталья. Если внешние юристы смогут это понять, высказать свое мнение, то, в конечном итоге, в результате таких диалогов и встреч можно будет выявить зоны, перспективные для развития бизнеса. И это, с точки зрения главного юриста российского представительства «Джонсон и Джонсон», очень важно. Такая практика, кроме прочего, помогает юридическим службам целенаправленно расходовать свои серьезно уменьшившиеся в последнее время бюджеты, выделяемые на покупку услуг внешних консультантов.

Наталья Тотaxeваге также отметила, что у юридических фирм «появляется совершенно замечательная возможность вести образцовую работу среди клиентов». Весьма удачным примером такой практики она считает проект юридической фирмы «Пепеляев, Гольцблат и партнеры», которая на постоянной основе проводит системную работу с сотрудниками клиентских юротделов. При этом речь идет не просто о разовых семинарах, посвященных принятию отдельных законов или судьбоносных решений высших судов. «Это методическая работа с клиентами, это действительно неоценимая помощь для юристов младшего, среднего уровня. В нашем отделе на встречах мы устраиваем иногда обсуждение тех вопросов, которые были подняты на таких семинарах», - призналась г-жа Тотaxeваге.

Безумная гонка

По мнению партнера Clifford Chance CIS Limited Андрея Донцова, страшно не то, что кризис пришел, страшно то, как именно он наступил. И то, как быстро все поменялось. «Если Вы помните, в июне прошлого года мы встретились в Санкт-Петербурге, и каждого из нас распырало от гордости за себя, за свою страну, за свою профессию, за своих юристов и за своих клиентов. И прошло всего-навсего двенадцать месяцев. Все изменилось в октябре-декабре... и поражает на самом деле не глубина этих изменений, а это скорость этих изменений», - подчеркнул г-н Донцов.

Еще в прошлом июле и даже августе между ведущими юридическими фирмами в России шла «зарплатная война». «Мы боролись за людей, мы каждый год удваивали им зарплату, и многие из них считали, что этого мало и можно продать себя еще дороже», - напомнил А. Донцов.

Сейчас борьба также идет за деньги, но уже совсем другие. «Фирмы ввязались в ценовую войну - за то, чтобы некоторые смогли выжить, некоторые - усилиться, некоторые - забрать себе клиента, которого они раньше считали не очень выгодным», - утверждает партнер Clifford Chance. Это безумная гонка, в которой итоговая цена может отличаться от нижнего ценового предложения в 10 раз.

Г-н Донцов считает: для того чтобы выиграть в этом соревновании на понижение, нужно сохранить и улучшить отношения с клиентами.

«И ключом во всех отношениях является так называемая «личная химия» (chemistry). Если каждый из нас сможет найти личный язык, личные взаимоотношения со своим клиентом, нам всем будет от этого намного легче. Это очень тяжелый труд. Приходится общаться с 10 клиентами в день, у них может быть разный стиль общения, разные задачи, разные мысли... Но если мы этому не будем учиться, и если мы не будем это пытаться использовать в работе, то в конце концов нас обгонят те люди, которые сейчас этому активно учатся и используют это в работе», - добавил эксперт.

СМИ и юристы: вместе в новые времена

Эта тема получила серьезное развитие на одной из панелей Форума. Являясь инфраструктурным сервисом для юридического бизнеса, правовая пресса испытывает, пожалуй, еще большие потрясения, чем сами юристы. Это объясняется многими причинами, но основной можно назвать сокращение расходов на медиа как источник информации и как инструмент PR-работы.

Представляя на панели юридическое сообщество, Сергей Пепеляев, управляющий партнер юридической фирмы «Пепеляев, Гольцблат и партнеры», отметил важное значение прессы. «Прессе надо любить», - заявил один из самых авторитетных российских юристов. Сергей Геннадьевич подчеркнул, что несмотря на сложные для печатных медиа времена, сейчас для них существенным образом облегчен доступ к качественному контенту, профессиональной информации и мнениям экспертов. Возросшая конкуренция дает СМИ дополнительные рыночные шансы. Юристы более охотно идут на контакты и имеют больше времени на подготовку статей, комментариев и других материалов.

О новом значении юридических СМИ и о собственных опытах в этом направлении говорил Патрик Уилкинс (Patrick Wilkins), главный редактор издательства European Lawyer. Руководитель одного из самых известных и популярных юридических изданий Европы отметил, что самая страшная с начала 90-х годов рецессия привела к серьезным жертвам со стороны юридических фирм. Абсолютно все юристы говорят о давлении, о необходимости тратить меньше. И у СМИ, и у юристов были счастливые годы, а сейчас у всех все изменилось. Издательство European Lawyer

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЮРИДИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

Реструктуризация
в текущих
условиях:
взгляд
должника

АГ

МЕДИАЦИЯ
в право
ПЕРВОЕ
В РОССИИ
ИЗДАНИЕ
О МЕДИАЦИИ

Юридический Институт
М-Логос МЛ
ЮРИДИЧЕСКИЕ
СЕМИНАРЫ И
КОНФЕРЕНЦИИ

ЮРАЙТ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

разрабатывает в этих условиях новые продукты, которые впишутся в текущие экономические реалии. Так, специальная платформа, созданием которой занимаются наши британские коллеги, призвана облегчить корпоративным юристам выбор внешнего консультанта и процесс покупки юридических услуг. Этот проект наглядно показывает возможности профильных СМИ по еще большей интеграции в юридический бизнес, созданию новой ценности и улучшению перспектив сотрудничества в непростые времена.

До встречи в Минске!

Именно там пройдет следующий Форум - так путем голосования решили делегаты. Мероприятие, ставшее заметным явлением профессионального сообщества СНГ, все привлекает все большее внимание западных юристов. Это происходит во многом благодаря исключительному энтузиазму Ирины Палиашвили, приложившей поистине титанические усилия для создания этого замечательного движения. В предыдущие времена Форум делал акценты на разных сторонах юридического бизнеса. Одним из самых важных достижений нынешней встречи стал поднятый юристами СНГ флаг проактивности, означающий решительную готовность к переменам, каких бы усилий они не стоили.

Новая география

Впервые на Форуме были в таком количестве представлены регионы России: Екатеринбург, Нижний Новгород, Курск, Краснодар, Тверь. Не считая Москвы и Санкт-Петербурга.

Ник Эствелл, партнер Linklaters:

«Кризис влияет на все, что происходит. В идеальном мире юристы не нужны. И сейчас для юристов много работы».

«Важно помогать и себе, и клиентам. Постоянно смотреть, в каких клиентов мы хотим инвестировать, предугадывать, кем будут наши клиенты в перспективе».

Джон Уиттакер, партнер Glyde & Co

«Кризис заставил юридические фирмы делать то, чего они раньше никогда не делали. Это время испытаний, тест на прочность отношений между партнерами. Давление внешней депрессивной информации, постоянное присутствие элемента непредсказуемости заставляют искать больше работы, заботиться о расходах. Но прежде всего нужно развивать хорошие отношения с клиентами».

Корд-Георг Хассельманн, партнер Hengeller Mueller:

«Лояльность клиентов уже не такая как раньше. Больше конкуренции - больше давления на цены. Юристы все больше работают как бизнесмены».

Альберт Еганян, управляющий партнер «Вега-Лекс»:

«В вопросе финансов идти на уступки клиентам нельзя. По одной простой причине: мы с вами - не кредитная организация, и кредитовать клиентов - не наш бизнес. Если мы делаем иначе, то понимаем, что та цена, которую мы заявляем, не соответствует действительности, либо качество не соответствует... За исключением только одного случая - если мы с клиентом заключаем сделку. И давайте не путать уступку и сделку».

Илья Никифоров, управляющий партнер Санкт-Петербургского офиса АБ «ЕПАП»:

«Да, пусть это будет фиксированная цена, но заплатите ее, например, вперед. Или заплатите вперед 50%. Да, это фиксированная цена, но дайте нам еще какой-нибудь проект или сделайте частью сделки участие в последующем обслуживании. Мой персональный совет заключается в том, чтобы похвалиться клиенту выполненной работой. А обычно есть чем хвалиться. Можно предложить ему, попросить его выплатить премию. Это западная практика, и мне говорили, что в России это никогда не будет работать. Тем не менее, мы пришли к тому, что если это становится частью сделки, договоренности, то бонус в соответствующем случае выплачивается. Со стороны клиента нет никакого обязательства, кроме морального - если он будет радоваться и прыгать до потолка, то он выплатит премию. Платят даже российские организации».



Вступление России в ВТО

Стажировка организована
совместно с
San Jose State University



Подписка-2009

[Приглашаем оформить подписку](#)

Контакты

hkpfr@yandex.ru

Разработка сайта: Веб-студия "R70",
тел. 599-669