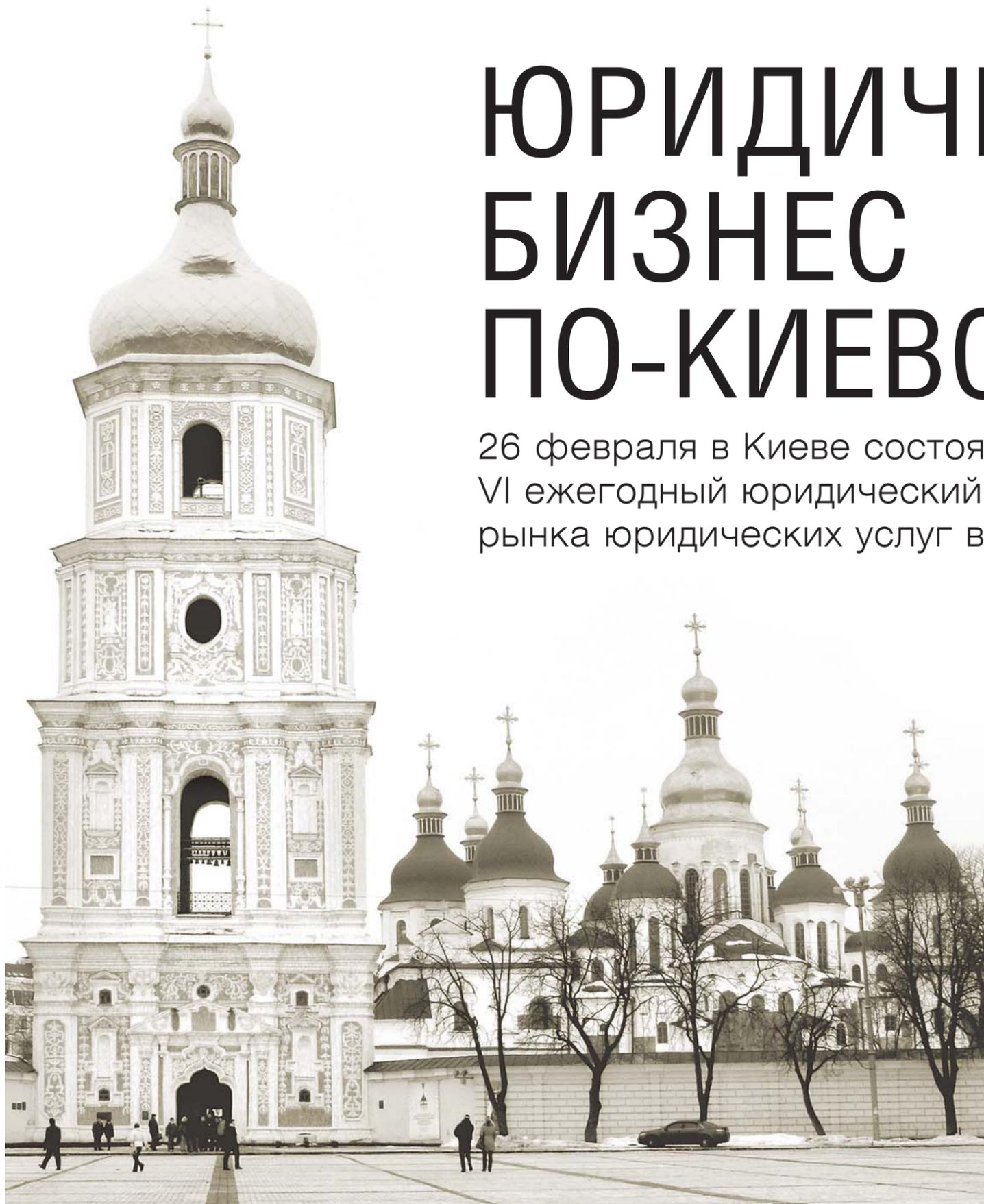


ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС ПО-КИЕВСКИ

26 февраля в Киеве состоялся VI ежегодный юридический форум «Развитие рынка юридических услуг в Украине – 2010»



Форум является одним из наиболее масштабных мероприятий, проводимых Ассоциацией юристов Украины. В нем традиционно участвуют и российские юридические и адвокатские фирмы. Вот почему организаторы форума пригласили «АГ» выступить в качестве информационного партнера этого мероприятия. Нам было интересно не только участвовать в крупнейшей юридической «тусовке» ближайших соседей, но и попытаться разобраться в непростых процессах, которые протекают на рынке юридических услуг Украины.

По числу участников (более 150) VI форум стал самым представительным по сравнению с проводившимися ранее. В нем приняли участие руководители и партнеры ведущих юридических фирм Украины, директора по развитию бизнеса, руководители юридических департаментов украинских и транснациональных компаний, гости из-за рубежа.

подавляющее большинство юристов ведущих юридических фирм Украины и, соответственно, большинство участников форума являются членами Ассоциации юристов Украины (АЮУ). В его работе участвовали президент этой организации Сергей Коннов («Коннов и Созановский»), вице-президент Максим Лавринович («Лавринович и Партнеры»), глава попечительского совета Василь Кисиль («Василь Кисиль и Партнеры»), глава комитета частной юридической практики Сергей Козьяков («Волков, Козьяков и Партнеры»). Председателем оргкомитета VI форума (как и двух предшествующих) был член правления АЮУ Олег Макаров («Василь Кисиль и Партнеры», управляющий партнер).

Среди российских участников форума – Альберт Еганян («Вегас-Лекс»),

Илья Никифоров («Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»), Василий Рудомино («Алруд»), Александр Хвоцинский («Правовая экспертная инициатива "ЛигалСтатис.Ру"»).

Комментарий

Ассоциация юристов Украины, образованная в 2002 г., является всеукраинской общественной некоммерческой организацией, которая объединяет на принципах добровольности и равноправия представителей юридической профессии и иных занятых в юридической сфере лиц. Ее членами могут быть граждане Украины, имеющие высшее юридическое образование. В настоящее время в АЮУ входит более 3000 юристов. Основная задача АЮУ – объединение юристов для претворения в жизнь принципа верховенства права, построения правового государства, развития правового просвещения и юридической профессии. Деятельность этой организации распространяется на всю территорию Украины.

Программа VI форума включала четыре сессии. Первая была посвящена итогам развития рынка юридических услуг в 2009 г. и основным тенденциям

2010 г., вторая – актуальным вопросом партнерства в юридической фирме, третья – стратегии и тактике сотрудничества с клиентами, четвертая – рецептам стратегического планирования, бюджетирования и выбора инструментов управления юридической фирмой.

Олег МАКАРОВ: «В этом году форум прошел на очень высоком уровне, существенно повысилась актуальность обсуждаемых вопросов. Спикеры не обходили острые углы и достаточно откровенно обменивались мнениями по вопросам партнерства, финансов, управления. Мы благодарны коллегам из России, которые традиционно проявляют интерес к этому событию и посещают мероприятия, проводимые АЮУ».

Комментарий

Альберт ЕГАНЯН: «Раньше регулирование в России и в Украине было единым, менталитет у нас сходный, стиль ведения работы примерно одинаковый – все очень похоже. По некоторым направлениям вышла вперед украинская бизнес-адвокатура, по некоторым – российская, но «в командном зачете» счет примерно одинаковый. В Украине больше адвокатских фирм, которые имеют неплохой потенциал для роста, а в России наоборот – меньше адвокатских фирм, имеющих хороший потенциал для роста. Но крупные российские фирмы гораздо больше, чем крупные украинские».

Кризис и новые тенденции

Финансовый и наступивший вслед за ним экономический кризис в Украине в 2009 г. вызвали кризис в юридическом бизнесе, который в течение предшествующих 10 лет развивался достаточно стабильно. В 2009 г. бюджеты клиентов на юридические услуги существенно сократились, вследствие чего произошло падение рынка. По данным Сергея Козьякова, доходы юридических фирм снизились до уровня 2004–2006 г., кассовые разрывы достигли 60–180 дней, резко увеличилась безнадежная задолженность, ряд практик (в том числе наиболее доходных, например недвижимость и IPO (Initial Public Offering – первая публичная продажа акций частной компании)) находятся в состоянии коллапса.

В связи с этим многие средние и крупные юридические фирмы были вынуждены отказаться от разработки не только долгосрочных, но и среднесрочных стратегий своей деятельности.

Василий РУДОМИНО: «Факторов, влияющих на планирование, очень много.

Начало. Окончание на с. 8–9

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС ПО-КИЕВСКИ

Окончание. Начало на с. 7

Мы следуем за интересами клиентов, и стандартные подходы нам помогают редко. Мы вынуждены постоянно находиться в готовности ответить на запрос клиента, предоставить уникальную услугу, уникальный продукт в том количестве, которое ему необходимо. Нужно спланировать ресурсы таким образом, чтобы в один прекрасный день мы были готовы сделать то, о чем просит нас клиент».

Согласно результатам проведенного Сергеем Козьяковым анализа рынка, многие фирмы вынуждены были также сузить специализацию, ограничив свою деятельность той сферой, которая для них является ключевой. К таким сферам относятся в первую очередь конкурентное право, международная торговля, антидемпинговый процесс, международный коммерческий арбитраж.

Ряд фирм пытаются развивать новое направление работы – консультировать клиентов, в том числе государственные структуры, в тех областях, в которых в Украине подготовлено минимальное число специалистов. Примером может служить правовое обеспечение переговорного процесса по поводу заключения Украиной соглашения «О создании зоны свободной торговли с ЕС».

В условиях, когда многие проекты, которые ранее были высокодоходными, стали приносить меньший доход или вообще прекратились, крупные и средние фирмы сократили расходы на персонал и на аренду офисов. Увольнения коснулись в первую очередь вспомогательного и административного персонала, а также юристов младшего и старшего уровней, однако некоторые фирмы сократили и партнеров, которых ранее пригласили в связи с огромным ростом практик).

Максим ЛАВРИНОВИЧ: «Тенденции развития украинского рынка юридических услуг в 2009–2010 гг. – восстановление и переориентация. Восстановление означает, что в течение этих двух лет рынок будет выходить на тот уровень, при котором возникнет экономическая возможность появления новых игроков. Переориентация же означает, что в течение этих двух лет нам следует забыть о приходе в Украину «стратегического инвестора» – продолжается отток инвестиций. В посткризисный период юридические фирмы возьмутся за разработку новых инструментов защиты инвестиций».

Замечено и в Украине, и за рубежом, что клиенты становятся более склонны к тому, чтобы сменить юридического советника в случае недовольства его работой. На это в 2010 г. юридические фирмы должны ответить скоростью реакции на запрос клиента и ориентированностью на бизнес-интересы клиента, а не на решение юридического вопроса любой ценой. Упадок отдельных юридических практик вызвал развитие других, а спад на юридическом рынке труда будет иметь результатом «естественный отбор» и качественный рост кадров. Недавно отметил интересную мысль: «На юриди-



Фото: Анна ПОЛУЯНСКАЯ (газета «Правовая неделя»)

ческом рынке кризис закончится раньше, чем на других. Его там и не было – была переориентация. А в кризисе оказались те, кто этого не понял».

Комментарий

Ирина ПАЛИАШВИЛИ (RULG – Ukrainian Legal Group): «На украинском рынке всегда доминировали национальные фирмы, и эта тенденция только усиливается. Мне кажется, что из-за кризиса конкурентная борьба, во-первых, приобрела здоровый и полезный характер, то есть теперь мы боремся за клиента (а не за привлечение молодых юристов в свои фирмы) и, соответственно, улучшаем качество и ценность наших услуг для клиента; во-вторых, она обострилась не только между национальными и иностранными (транснациональными) юридическими фирмами, а между всеми игроками. В то же время украинские клиенты вышли на новый этап развития – их интересует цивилизованный глобальный бизнес, поэтому они стали интересны для юристов и юристы стали интересны для них. Эта тенденция будет развиваться».

Иностранцы в Украине

Иностранцы пришли на украинский рынок вслед за своими постоянными клиентами – они обслуживают, как правило, зарубежные компании, которые ведут бизнес в Украине. В настоящее время эти компании снизили активность, поэтому иностранные фирмы ищут новый сегмент, где смогут получить прибыль. Если раньше иностранные фирмы могли откровенно «демпинговать», поскольку их существенно поддерживали материнские компании, то вызванный кризисом отток инвестиций заставил их изменить тактику.

Комментарии

Максим ЛАВРИНОВИЧ: «Раньше иностранные юридические фирмы просто получали деньги, а теперь учатся

их зарабатывать. У кого больше шансов выиграть в конкурентной борьбе? В отличие от России, в Украине национальные юридические фирмы чувствуют себя более уверенно по сравнению с иностранными. Если в Украине в топ-50 иностранных фирм составляют лишь 20%, а в топ-10 входят только три иностранные фирмы, то в России все наоборот. Почему? Потому что в Украину иностранцы пришли позже, чем в Россию, то есть в то время, когда рынок уже был насыщен качественными и не такими дорогими, как за рубежом, юридическими услугами локальных компаний. Законодательство Украины не предусматривает никаких ограничений для иностранных юристов, в том числе и для адвокатов. Но сейчас иностранцам уже нет смысла приходить на украинский рынок, потому что они не получают такую прибыль, какую хотели бы получить».

Альберт ЕГАНЫЧ: «В Украине иностранные юридические фирмы находятся в основном во втором эшелоне и только несколько из них вместе с национальными – в первом. В России ситуация прямо противоположная: во втором эшелоне находятся национальные юридические фирмы, за исключением 5–6, которые на равных конкурируют с иностранными. Это связано с тем, что Украина намного раньше, чем Россия, ввела регулирование адвокатуры и еще в тот момент взяла курс на развитие местной бизнес-адвокатуры».

Илья НИКИФОРОВ: «Долой монополию транснациональных юридических фирм! Да здравствуют прямые контакты между лидерами национального рынка!».

Если необходимо привлечь консультанта из иностранной юрисдикции, то предпочтительнее по доверенности клиента заключить договор с национальной юридической фирмой, так как в этом случае меньше вероятность возникновения конфликта интересов, специалисты национальной фирмы в совершенстве знают местное законодательство и уделяют проблеме первостепенное внимание.

Можно ли судиться с клиентом?

Число клиентов, не желающих оплачивать оказанные им юридические услуги, достаточно велико. Для того чтобы заставить их заплатить по счетам, некоторые украинские фирмы обращаются в суд, и есть примеры выигранных дел. Но не нарушается ли при обращении в суд конфиденциальность информации, сообщенной клиентом? Ведь в таком случае приходится в определенной степени раскрывать содержание оказанных ему юридических услуг.

Однако общих профессиональных, в том числе этических стандартов для украинских бизнес-юристов не существует. Юридические услуги субъектам бизнеса оказывают не только адвокаты, деятельность которых регулируется Законом Украины «Об адвокатуре» и Правилами адвокатской этики, но и юристы, не имеющие адвокатского статуса. Деятельность последних не регулируется единым законодательным актом – этические правила для них не установлены.

Комментарии

Сергей КОЗЬЯКОВ: «Как мы работаем?»

1. Можно работать в качестве юриста, зарегистрированного как частный предприниматель (ЧП). При этом ЧП может платить единый налог в размере 200 гривен в месяц, если он получает доход в размере не более 500 000 гривен в год (в настоящее время 1 грн = 0,26 руб.).

2. Группа юристов, не являющихся адвокатами, может зарегистрировать хозяйственное общество, предметом деятельности которого является оказание юридических услуг. Такое общество может работать как на основании общей системы налогообложения (НДС, налог на прибыль и т.д.), так и на основании единого налога (любое юридическое лицо, если его годовой доход не превышает 1 млн гривен, может уплачивать единый налог в размере 10% от дохода).

3. Можно индивидуально работать в качестве юриста, получившего статус

адвоката. Налогообложение такой деятельности осуществляется на общих основаниях. Очень часто адвокаты, работающие индивидуально, одновременно регистрируются как ЧП. В таком случае они имеют процессуальный статус адвоката и налоговый статус ЧП.

4. Адвокаты, входящие в адвокатские объединения (АО), работают с клиентом на основе договора от имени всего адвокатского объединения. АО получает гонорар (доход), затем уплачивает налоги (НДС, налог на прибыль). После этого вступает в действие система распределения прибыли, которую каждое объединение избирает самостоятельно. Объединение может платить адвокатам зарплату, а в конце года, например, выплачивать бонусы по какой-то системе».

Максим ЛАВРИНОВИЧ: «С одной стороны, адвокатская деятельность не является предпринимательской, а с другой стороны, адвокатские объединения работают для получения прибыли, которая распределяется между партнерами и другими адвокатами. По сути, АО – это обычная предпринимательская структура. Представительство в суде, в том числе по уголовным делам, может осуществлять юрист, не являющийся адвокатом. Ощутимыми преимуществами адвоката являются лишь иммунитет, тайна переписки, адвокатская тайна».

Игорь ГОЛОВАНЬ («Головань и Партнеры»): «Законом об адвокатуре к видам адвокатской деятельности отнесены юридическая помощь предприятиям, учреждениям, организациям, а также правовое обеспечение предпринимательской и внешнеэкономической деятельности граждан и юридических лиц. У нас есть адвокаты, есть юристы-неадвокаты и есть гибриды, которые, будучи адвокатами, в то же время зарегистрированы в качестве частных предпринимателей, являются юрисконсультами предприятий и т.д. Законом это не запрещено. Они стараются – в основном из соображений налоговой эффективности – выступать в том качестве, которое в той или иной ситуации дает им больше преимуществ».

Но разве, например, адвокатская тайна не важна в отношениях с клиентами – бизнес-структурами? Однако адвокат, которого дисциплинарная палата квалификационно-дисциплинарной комиссии адвокатуры пытается наказать за нарушение Правил адвокатской этики, может заявить, что в рассматриваемых правоотношениях он выступал не как адвокат, а как предприниматель, поэтому не может быть привлечен к дисциплинарной ответственности».

Кровавая битва

В отсутствие общего регулирования профессии юридические фирмы не всегда бывают разборчивы в средствах борьбы за клиентов.

Тимур БОНДАРЕВ («Arzinger»): «В период кризиса, когда началась кровавая битва за клиента, особую остроту приобрел вопрос демпинга».

Помимо умышленного занижения стоимости юридических услуг к демпингу относят, в частности, ухудшение качества услуг, предоставление услуг в неполном объеме (например, анализ последствий нарушения иностранного права без привлечения консультантов из соответствующей юрисдикции).

Комментарий

Сергей КОЗЬЯКОВ: «Украина является членом ВТО с мая 2008 г. Одним из последствий вступления в ВТО является резкое уменьшение числа средств защиты национального производителя. Из таких средств одно из первых мест занимают специальные квазисудебные процедуры – антидемпинговые расследования (АДР). Мировая практика показывает, что после вступления разных стран в ВТО количество АДР в этих

странах существенно возросло. Качественно предоставлять услуги в таких делах могут юристы, которые свободно владеют английским языком и имеют опыт работы либо со сложными административными процедурами, либо в судах по сопровождению административных или хозяйственных дел».

Валентин ЗАГАРИЯ («Спенсер и Кауфманн»): «Пиар заканчивается там, где начинаются нарушения закона и нарушения этики».

Начинается пиар с того, что каждая фирма считает необходимым иметь корпоративный сайт, корпоративную брошюру с информацией о фирме, готовить обзоры законодательства для клиентов, участвовать в международных и украинских рейтингах и т.д. Многие продвигаются в этом направлении дальше – спонсируют общественные организации, студенческие мероприятия, учреждают стипендии для талантливых студентов, участвуют в программах рго бопо (оказывать помощь тем, кто не имеет возможности оплачивать юридические услуги, бесплатно или по пониженным ставкам – часть социальной ответственности каждого адвоката Украины).

А некоторые заходят слишком далеко. Адвокатские фирмы часто нарушают Правила адвокатской этики, которыми запрещены антиреклама, сравнительная реклама, а также любые нетактичные высказывания в отношении другого адвоката. Неадвокатские фирмы, в свою очередь, нарушают положения законов о защите конкуренции (о том, что допустимо сравнение, но запрещено дискредитация конкурента) и о рекламе (о том, что реклама не может быть двусмысленной, вводящей в заблуждение и т.д.).

Армен ХАЧАТУРЯН («Астерс»): «На западе очень многие жалуются, что до сих пор украинский бизнес, процесс принятия решений и бизнес-этика весьма далеки от западных. Как решаются вопросы выбора клиента? Не часто ли решение этих вопросов определяется пресловутым “откатом”, личными отношениями с теми, кто “заказывает клиентам музыку”? Иностранцы компании, попадая в украинские реалии и имея в качестве заказчиков украинских граждан, нередко применяют те же методы закулисных решений и личного интереса».

Как преодолеть искусы профессии?

Многие юридические фирмы давно уже пришли к пониманию того, что установление этических стандартов деятельности и ответственности за их выполнение необходимо: это повысит качество услуг и, соответственно, будет способствовать привлечению клиентов. В настоящее время фирмы часто теряют клиентов, например, из-за того, что без согласия последних разглашается конфиденциальная информация. Нередки нарушения этических норм и в отношениях с коллегами. Примером может служить ситуация, когда поступившее юристу фирмы по e-mail сообщение, в котором не в лучшем свете преподносится один из конкурентов, рассылается всем сотрудникам.

В качестве одного из путей установления межюрисдикционных профессиональных и этических стандартов для участников рынка некоторые юридические фирмы предлагают саморегулирование в рамках ассоциаций (сетей). Так, в рамках профессиональной сети CIS Counsel Network (LCN), в которую входят ведущие юридические фирмы из ряда стран экономического региона СНГ, планируется в ближайшее время разработать базовые стандарты, которых добровольно будут придерживаться все ее члены. Эти стандарты будут представлены на 5-ом форуме юридических фирм СНГ в Минске 23–25 июня 2010 г. и открыты для добровольного присоединения его участниками.

Второй путь – регулирование юридической профессии на законодательном уровне, то есть объединение профессий адвоката и частного юриста в одну профессию – адвокатуру с принятием новой редакции Закона Украины «Об адвокатуре».

Комментарии

Олег МАКАРОВ: «Мы хотели бы через Закон “Об адвокатуре” объединить профессию. Существует три подхода к вопросу о том, как следует осуществить прием частных юристов в адвокатуру: без сдачи квалификационного экзамена, со сдачей квалификационного экзамена, со сдачей экзамена только по правилам адвокатской этики».

Внутри той части адвокатской профессии, которая ведет дела бизнеса, основные проблемы следующие: выход на украинский рынок иностранных юридических фирм; взаимоотношения между партнерами, а также между партнерами

и другими юристами (ассоциаторами) в адвокатском объединении (должны ли ассоциаторы быть членами адвокатского объединения или нет; соответственно, какие с ними должны быть установлены отношения – гражданско-правовые (через договор об ассоциации) или трудовые).

Кроме АЮУ в Украине действуют еще три общественные организации, объединяющие представителей юридической профессии, – Ассоциация адвокатов Украины, Союз адвокатов Украины и Союз юристов Украины. Все согласны, что нужно принимать новый Закон “Об адвокатуре” и регулировать профессию, но идет дискуссия по трем принципиальным вопросам: можем ли мы разрешить создание адвокатских объединений в форме предпринимательских структур; может ли адвокат работать у другого адвоката по найму; должно ли адвокатское самоуправление осуществляться в рамках каждой из 27 областей, или оно должно быть единым для всей Украины. Если мы достигнем согласия по этим трем основным вопросам, то сможем решить и все остальные».

К сожалению, в противовес каждому законопроекту, поданному какой-либо группой, другая группа вносит альтернативный проект, и в результате не проходит ни один. Это идет на пользу только адвокатской номенклатуре, которая сидит в квалификационно-дисциплинарных комиссиях. Эти комиссии нельзя назвать органами адвокатского самоуправления – по сути, они являются административными органами, созданными по указу президента».

Сергей КОННОВ: «2010 год должен стать годом перемен в украинской адвокатуре. Верховная Рада Украины, которая в течение нескольких лет блокирует внесение изменений в Закон Украины “Об адвокатуре”, должна в интересах украинского общества и адвокатской профессии определиться со своей позицией. В свою очередь АЮУ будет осуществлять постоянное общественное давление на парламент, чтобы не позволить ему избежать принятия решения о реформе адвокатуры. Руководство Высшей квалификационной комиссии адвокатуры и многих региональных квалификационно-дисциплинарных комиссий полностью себя дискредитировало. Адвокаты Украины должны сформировать качественно новое адвокатское самоуправление и отправить “на свалку истории” всех этих неудачных чиновников от адвокатуры».

АГ

Мария ПЕТЕЛИНА,
заместитель главного редактора

