

Текущее состояние и тренды развития юридического бизнеса в России

Андрей Яковлев

Основатель, Управляющий партнер
Юридической группы «Яковлев и Партнеры»

Первый Юридический Форум
15 сентября 2011 года

Юридический бизнес в России появился в начале 90-х годов, когда начала зарождаться свободная рыночная экономика.

Первые национальные и международные юридические фирмы в Москве:

1989 г. - Baker & Mc'Kenzie

1990 г. - «Яковлев и Партнеры», «Барщевский и партнеры», «Клишин и партнеры».

1991 г. – White & Case, Clifford Chance, Norton Rose, «Алруд».

После развала СССР бизнес-процессы в России стали активно развиваться - параллельно начали совершенствоваться и правовые институты.

Общая тенденция развития юридического бизнеса в России в последние годы - **рост конкуренции** в связи с ростом потребности в юридических услугах.

С каждым годом появляется **большое количество региональных игроков** при приблизительно одинаковой картине крупных федеральных компаний. В то же время мелкие юридические фирмы стремительно исчезают под воздействием кризисных явлений в экономике.

С самых первых дней развитие юридического бизнеса было тесно связано с общей **экономической ситуацией** в стране. Сегодня ситуация на рынке юридических услуг в России аналогична многим странам постсоветского пространства, Америки и Европы и продиктована в основном последствиями **мирового финансового кризиса**.

Общие тенденции в экономике последних лет, характеризующиеся стремительным спадом производства и инвестиционной активности, ростом невыполненных обязательств и другими кризисными явлениями породили соответствующие изменения в юридическом бизнесе.

Увеличилось количество обращений к юридическим компаниям, но в то же время бюджеты на «внешних консультантов» резко уменьшились.

Юридические компании столкнулись с необходимостью рассмотрения альтернативных форм гонораров, все реже начали применяться почасовые ставки в связи с их непредсказуемостью и высокой стоимостью для клиента.

На фоне стремительного роста спроса на услуги по представительству в судах произошло резкое уменьшение количества обращений за консалтинговыми услугами.

В основном клиентов интересуют вопросы урегулирования просроченной задолженности и сопровождения процедур банкротства. А также представление интересов клиентов в сфере трудовых правоотношений в связи с массовыми увольнениями.

Последствиями кризиса можно также считать возросшие требования к «внешним консультантам» – руководители практик и проектов юридических компаний теперь должны быть не только юристами, но и психологами и бизнес-консультантами.

Возникла необходимость больше вкладывать в **бренд юридической компании**. В медийном пространстве компания должна выглядеть стабильной и надежной. Именно стабильность и «раскрученность» юридической фирмы, в условиях сокращения бюджетов на аутсорсинг, должна стать тем фактором, который поможет не только удерживать старых клиентов, но и привлекать новых.

Говоря в целом о ситуации на рынке юридических услуг необходимо заметить, что рынок уже требует более **серьезного контроля**, а именно введения института лицензирования, либо адвокатской монополии.

Бесконтрольный допуск к оказанию юридических услуг отражается самым негативным образом на их качестве. Необходимо контролировать круг лиц, допущенных к оказанию квалифицированной юридической помощи, ведь ошибка юриста сродни ошибке хирурга.

Яркий пример серьезного отношения к юриспруденции – **Израиль**. Там существует понятие «эксклюзивности или исключительности адвокатской профессии» - таким образом, оказанием любой юридической помощи населению могут заниматься только лица, имеющие специальную лицензию – **ришайон**, т.е. являющиеся членами Израильской коллегии адвокатов.

Этот запрет относится как к представительству в судах, так и к иной юридической помощи – например, юридическому консультированию.

В Швейцарии монополия адвокатов закреплена по отношению к судебному представительству. В ряде бывших республик СССР право на оказание юридической помощи по уголовным делам принадлежит только адвокатам.

Рано или поздно в России должны быть созданы такие же условия для развития юридического бизнеса.

Спасибо за внимание!

Андрей Яковлев,

Основатель, Управляющий партнер
Юридической группы
«Яковлев и Партнеры»



Тел.: (495) 956-29-92

Факс: (495) 956-29-93

A.Yakovlev@matec.ru

www.matec.ru