

«Российскому игроку предстоит выйти на достаточно сложный и развитый рынок, каким является украинский рынок юридических услуг»

■ Григорий ЧЕРНЫШОВ

Партнер Адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (Россия)

Друкується мовою оригіналу

Бесіду вел Сергей САЧЕНКО
«Юридична газета»

Григорий Петрович, насколько привлекательным, на Ваш взгляд, является сегодня украинский рынок юридических услуг для российских юридических компаний?

– Украинский рынок, безусловно, является очень привлекательным для российских юридических компаний. Многие крупные российские компании – клиенты российских юридических фирм, имеют свои экономические интересы в Украине. Российские юридические фирмы заинтересованы в том, чтобы оказывать услуги своим клиентам, где бы эти клиенты не находились. В этом же заинтересованы и клиенты российских юридических фирм. Это создает объективные предпосылки выхода в той или иной форме российских юридических компаний на украинский рынок юридических услуг. Более

того, возможен и другой процесс. Украинский бизнес также представлен в России и является очень привлекательным клиентом для российских юридических фирм. Вполне возможен процесс, когда украинский бизнес, познакомившись с российским юристом в России, захочет, чтобы та же самая юридическая фирма оказывала ему услуги на украинском рынке, особенно в ситуа-

У НАСТУПНИХ
НОМЕРАХ
Ніна
КАРПАЧОВА
Уповноважений
ВРУ з прав
людини



ции, когда удельный вес бизнеса этой компании на российском рынке превышает или примерно равен украинскому. Второй фак-

тор, конечно, более экзотический, чем первый, который действительно является объективной предпосылкой проникновения российских фирм на украинский рынок.

• Стоит ли ожидать открытия филиалов крупных российских юрфирм в Украине в 2011 году, учитывая потепление в политических отношениях руководителей наших держав? Есть ли планы у Вашей компании относительно этого рынка?

– Потепление в политических отношениях, безусловно, важный фактор, но экономические связи российских и украинских компаний, мне кажется, еще важнее. Изменение политической конъюнктуры, приход к власти в Украине ответственных политических сил, трезво оценивающих ценность укрепления связей с Россией, по моему мнению, будет катализатором процесса расширения присутствия российских юридических фирм на укра-

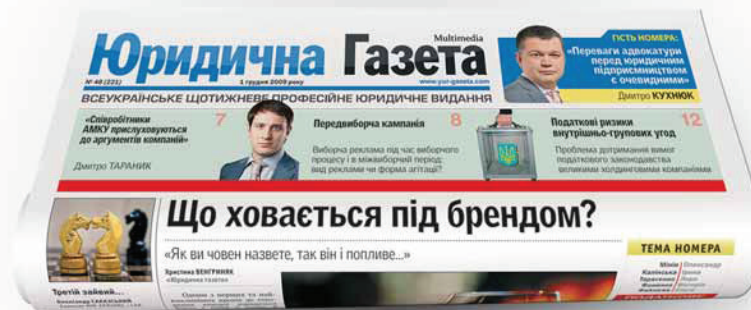


«Российское законодательство крайне либеральное по отношению к иностранным юридическим фирмам»

инском рынке. Другое дело, что процесс выхода российских фирм на украинский рынок может принимать различные формы. Одна из них – открытие филиала российской юридической фирмы. У этого варианта есть свои плюсы и минусы. Плюсом является то, что на российском и украинском рынке будет оперировать одна фирма, что упрощает взаимодей-

ствие между юристами при оказании трансграничных правовых услуг, когда клиенту в рамках одного проекта требуется как консультация по российскому, так и по украинскому праву. Другим плюсом для российской фирмы является то, что доходы от оказания услуг по чисто «украинским» проектам будут получать эта фирма через свой филиал. Однако

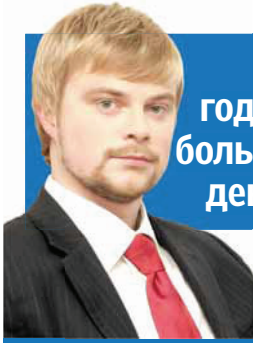
ЛИШЕ 65 ГРН
НА МІСЯЦЬ



ЦЕ ГАЗЕТА. ЮРИДИЧНА ГАЗЕТА
І ВИ МОЖЕТЕ ЦЕ СОБІ ДОЗВОЛИТИ

• замовляйте передплату (044) 486-0131, (067) 440-2212 •

ГІСТЬ НОМЕРА



«Я думаю, что в начале 90-х годов у иностранных фирм было больше возможностей заработать деньги в России, чем в Украине»

Григорий ЧЕРНЫШОВ, – про особенности российского и украинского юридического бизнеса

открытие филиала сопряжено с целым рядом сложностей.

Прежде всего, российскому игроку предстоит выйти на достаточно сложный и развитый рынок, каким является украинский рынок юридических услуг. На этом рынке уже сложились определенные правила игры, есть свои лидеры, которые могут оказывать очень грамотные юридические услуги и имеют хорошие связи в государственных и иных органах (в хорошем смысле этого слова), без чего часто оказание услуг по сложным проектам невозможно или затруднительно. Всего этого нет у российской фирмы, выходящей на украинский рынок.

Альтернативой открытия филиала является установление тесных партнерских связей с крупнейшими украинскими фирмами, лидерами рынка. От этого может выиграть клиент российской фирмы, который по рекомендации своих юристов получит грамотного юриста в Украине, который предоставит первоклассный правовой совет и предложит оптимальное практическое решение проблемы клиента. Именно понимая сложность, связанные с выходом на зарубежный рынок, наша фирма больше надежды возлагает на созданный по нашей инициативе CIS LCN (The CIS Leading Counsel Network), объединяющий лучшие национальные юридические фирмы на пространстве бывшего СССР. На опыте крупных западных фирм, я думаю, многие уже убедились, что их национальные офисы часто проигрывают национальным лидерам в очень

многих аспектах. Поэтому, партнерские альянсы лидеров национальных рынков имеют очень большой потенциал.

• **Какие характерные особенности имеют юридический бизнес в России и в Украине? В чем их главная отличительная черта?**

– Мне кажется, главное отличие российского рынка юридических услуг от украинского заключается в том, что в России значительно большим удельным весом и значением пользуются крупные иностранные компании. Имеется в виду их офисы в Москве и других крупных городах нашей страны.

• **Как Вы считаете, почему приход иностранных юридических компаний имел не такое сильное влияние на рынок юридических услуг в Украине, как в Российской Федерации в начале 90-х годов?**

– Я думаю, что в начале 90-х годов у иностранных фирм было больше возможностей заработать деньги в России, чем в Украине. Причина этого в том, что в России сосредоточено гораздо больше предприятий, которые смогли быстро адаптироваться к новым условиям и платить большие гонорары иностранным фирмам. Речь идет, прежде всего, о предприятиях нефтегазового сектора и других сырьевых компаниях. Наш рынок был тогда объективно более привлекательным для иностранцев, чем украинский. Иностранцы, поэтому, последовали за своими клиентами. Это объективный процесс – чем больше иностранных клиентов в

стране, тем больше присутствие иностранных юридических компаний. Конечно, если законодательство не устанавливает запретов на работу иностранных юристов. Кстати сказать, российское законодательство крайне либеральное по отношению к иностранным юридическим фирмам. Такого либерализма трудно найти в других развитых странах мира. У нас юридические услуги могут оказывать любой человек, даже не обладающий юридическим образованием. Адвокатское сообщество нашей страны сейчас активно отстаивает введение разумных ограничений в этой сфере, но этот процесс, к сожалению, еще очень далек от завершения.

• **Насколько сильно сказался финансовый кризис на юридическом бизнесе в России?**

У НАСТУПНИХ НОМЕРАХ Олег МАКАРОВ «Василь Кісіль і Партнери»



Какие юридические практики пострадали больше всего в этот период? Как это проявилось в работе юристов? Как обстоят дела в начале 2011 года?

– Безусловно, кризис сказался на работе юридических фирм в России. Особенно это повлияло на деятельность иностранных юридических фирм, среди которых было, насколько мне известно,

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПРО ЮРИСТА	
Ф.И.О.	Чернышов Григорий Петрович
Дата рождения	02.06.1977 г.
Должность	Партнер, руководитель департамента судебной практики, Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»
Опыт работы, предыдущие должности	До 2002 г. работал начальником юридического департамента ООО «Текс» в Санкт-Петербурге, в 2002-2007 гг. – старший юрист, с 2007 г. – партнер, руководитель департамента судебной практики Адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»
Образование	Выпускник юридического факультета Санкт-Петербургского Государственного Университета; в 2003 г. прошел курс обучения в Международном институте права (International Law Institute в Вашингтоне)
Авторитет (учитель) в праве	Николай Дмитриевич Егоров
Самые большие профессиональные достижения	Участие в крупнейших корпоративных конфликтах последнего десятилетия
Профессиональное кредо	Знать и понимать своего клиента
Профессиональная мечта	В будущем хочу стать судьей

наиболее серьезное сокращение персонала.

Такие практики, как слияние и поглощение, недвижимость и др. пострадали, пожалуй, больше всех.

Зато кризис положительно сказался на деятельности мелких фирм в сфере судебного представительства, которые охвачены буквально завалены работой. Связано это с тем, что эти фирмы предлагают, как правило, сомнительные по качеству, но очень дешевые юридические услуги. Кризис вызвал волну одиозных и примитивных по содержанию судебных дел, в основном по взысканию бесспорной задолженности. Так, нагрузка на одного судью в Московском арбитражном суде выросла вдвое. Значительную часть этой примитивной работы приняли на себя мелкие юридические фирмы.

Наша фирма, также почувствовала на себе влияние кризиса, получила возможность передышки после стремительного роста в 2006 – первой половине 2008 года, переоценки ценностей и с оптимизмом смотрит в будущее. Кстати сказать, мы не уволили ни одного человека из-за кризиса. Зато наняли целый ряд грамотных специалистов из других фирм.

Оценивать 2011 год еще рано, поскольку он только начался, но общее улучшение дел в экономике мы почувствовали еще в прошлом году. Так что, полагаю, 2011 будет лучше, чем 2010, который, в принципе, тоже был неплохой.

• **Как будет развиваться рынок юридических услуг в России в дальнейшем? Возможно ли углубление специализации юристов?**

– Развитие специализации юристов неизбежно. Связано это с постоянным усложнением правовой системы нашей страны, в частности, усложнением правового регулирования общественных отношений. Антимонопольное регулирование в последние годы, например, стало гораздо более сложным и разветвленным. Кто угодно оказывать услуги в этой области, уже вряд ли сможет. Нужны опыт и знания. Это стимулирует специализацию в этой сфере. Мне, как руководителю антимонопольной практики нашего бюро, это хорошо известно, и мы прилагаем много сил для того, чтобы усовершенствовать знания и опыт наших специалистов-антимонополистиков. То же самое можно сказать и о законодательстве о рынке ценных бумаг, о стра-

тегических предприятиях и пр. То есть, не за горами тот день, когда узкая специализация юристов будет *conditio sine qua non* грамотных юридических услуг.

Полагаю, что будущее юридического рынка в РФ за теми компаниями, которые, используя западные стандарты и доскональное знание российской действительности, смогут вырастить у себя лучших специалистов по наиболее востребованным рынкам областям практик.

• **Расскажите, пожалуйста, о законодательном урегулировании профессии адвоката и сфере предоставления правовых услуг в России.**

– **Адвокатская деятельность в РФ регулируется на основе самоуправления. Лицензирование адвокатской деятельности у нас нет.**

Все адвокаты объединены в региональные адвокатские образования, которые призваны следить за соблюдением адвокатами законодательства и этических стандартов. Например, Всероссийский съезд адвокатов утвердил Кодекс профессиональной этики адвокатов, который, не будучи нормативно-правовым актом, тем не менее обязателен для адвоката. За несоблюдение его норм адвокат может быть подвергнут дисциплинарной ответственности, вплоть до лишения адвокатского статуса. И делают это сами адвокаты – органы адвокатского сообщества.

Адвокатская практика возможна только в рамках добровольно избранной адвокатом и предусмотренной законом формы адвокатского образования. Это либо адвокатский кабинет, если адвокат практикует один, либо адвокатское бюро, либо коллегия адвокатов и пр. Каждая форма обладает особенностями правового регулирования.

Адвокат, помимо адвокатской деятельности, вправе заниматься только теми видами оплачиваемой деятельности, которые прямо предусмотрены законом. Как правило, это научная, преподавательская деятельность и ряд других. Чтобы получить статус адвоката, нужно сдать квалификационный экзамен, который принимает комиссия, состоящая из адвокатов, судей, представителей правоохранительных органов.

Адвокат обладает неприкосновенностью. Возбуждение уголовного дела против адвоката затруднено, проведения обыска, выемок и других следственных действий в помещениях, занимаемых адвокатом, запрещено законом.



Московский офис Адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»