



Рынок юридических услуг в сфере МКА

Наше исследование 2014 г. было посвящено рынку юридических услуг стран СНГ с особым акцентом на Россию и Украину как на самые крупные рынки этого региона. В этот раз мы рассматривали российский рынок юридических услуг в контексте глобальных тенденций.

Международный арбитраж: мировой рынок юридических услуг

Специализация на международном коммерческом арбитраже в юридических фирмах впервые возникла в начале 1990-х гг. По мнению журнала GAR, «законодателями моды» в этом были Freshfields; Clifford Chance и Sherman & Sterling, одними из первых выделившие практику МКА из практики

по разрешению споров. В настоящее время в мире насчитывается не менее 365 юридических фирм, имеющих специалистов в данной области (по крайней мере столько фирм направляли заявки на участие в рейтинге GAR100). Согласно исследованию GAR, этот рынок постоянно растет как по количеству разрешаемых споров (за 2017 г. число споров в международных арбитражных центрах увеличилось с 3102 до 3699, а у таких центров, как ICSID, SIAC и LCIA, за последние два года было отмечено рекордное количество споров¹), так и по объему выручки юридических фирм. Глобальный рынок оценивается GAR более чем в 2,1 млрд долларов США. Доминируют на мировом рынке 30 международных юридических фирм (практически все они из Великобритании и США), входящих в рейтинг GAR30. Лидирует в этом списке White & Case, которая представляет интересы России в деле против бывших акционеров «ЮКОСа»² и в международном арбитраже в Гааге против Сергея Пугачева.



GAR-30

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1. White & Case. | 14. Clifford Chance. |
| 2. Freshfields, Bruckhaus, Deringer. | 15. Debevoise & Plimpton. |
| 3. Herbert Smith Freehills. | 16. CMS. |
| 4. Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan. | 17. Dechert. |
| 5. Allen & Overy. | 18. Cleary Gottlieb Steen & Hamilton. |
| 6. Hogan Lovells. | 19. Jones Day. |
| 7. King & Spalding. | 20. Lalive. |
| 8. Three Crowns. | 21. Linklaters. |
| 9. Baker McKenzie. | 22. Dentons. |
| 10. Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr. | 23. Squire Putton Boggs. |
| 11. Shearman & Sterling*. | 24. Orrick, Herrington & Sutcliffe. |
| 12. Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle. | 25. Latham & Watkins. |
| 13. DLA Piper. | 26. King & Wood Mallesons. |
| | 27. K&L Gates. |
| | 28. Hughes Hubbard & Reed. |
| | 29. Sidley Austin. |
| | 30. Derains & Charavi. |

* Представляла интересы истцов в деле «ЮКОСа» на 50 млрд долларов США.

Основные игроки

При анализе рынка мы опирались на международные и российские рейтинги юридических фирм. Рейтингование юридических фирм — очень сложная задача, но рейтинговать практики

¹ The GAR100: A guide to the leading international arbitration firm.

² White & Case привлекли к защите Российской Федерации в 2015 г., после того как международный арбитраж в Гааге присудил акционерам нефтяной компании «ЮКОС» компенсацию в \$50 млрд и те начали арестовывать российское имущество за рубежом. Уже в апреле 2016 г. окружной суд Гааги отменил решение арбитража.



ДМИТРИЙ ДЯКИН,
партнер, соруководитель судебно-
арбитражной практики, АБ «Егоров,
Пугинский, Афанасьев и партнеры»

О ПОПУЛЯРНОСТИ АРБИТРАЖА

Помимо вовлеченности значительного количества новых лиц в сферу третейского разбирательства растет и «околоарбитражная инфраструктура». Количество арбитражных мероприятий, журналов (теперь у нас не один, а целых три специализированных журнала о международном коммерческом арбитраже), ассоциаций зашкаливает, что в целом хорошо для нынешнего этапа развития рынка. Только в Москве в прошлом году состоялось более 30 различных мероприятий по арбитражу. Конкуренция за рынок между арбитражными центрами, как российскими, так и зарубежными, спровоцировала в этой сфере небывалую активность. Так, в течение одной недели в Москве почти одновременно прошли Swedish Arbitration Day и Swiss Arbitration Day. Растет количество образовательных мероприятий, а среди молодежи увлечение арбитражем приобрело массовый характер, что особенно видно на примере студенческих арбитражных конкурсов moot court, где наши команды добились серьезных успехов и завоевали авторитет в мире.

ОБ УВЕЛИЧЕНИИ СПОРОВ

Из-за конфиденциального характера арбитража и некой его элитарной закрытости четко определить границы рынка сложно, но в целом он

вырос. Могут судить об этом по своей практике и нашим клиентам. У нас значительно увеличилось количество дел и специалистов, занимающихся международными спорами. Сейчас над ними работает почти 30 юристов. Этот рынок и дальше будет стремительно развиваться в силу многих геополитических причин, а также в связи с растущим доверием российских пользователей к альтернативным способам разрешения споров.

О РЫНКЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В СФЕРЕ МКА

На нем присутствуют российские фирмы, локальные офисы иностранных фирм и иностранные фирмы без офисов в Москве. Российские фирмы вышли за пределы исключительно отечественного рынка и стремительно продвигаются. В строгом смысле, каждый российский международный спор привязан как минимум еще к одной стране, а в большинстве случаев — даже более чем к одной. Приведу типичный пример. Мы представляем интересы крупного российского нефтехимического холдинга по контрактному спору по регламенту ICC, подчиненному иностранному континентальному праву одной страны с местом разбирательства другой страны против европейской компании из третьей страны. На него могут претендовать юристы как минимум еще трех стран в силу привязки к их правовым порядкам. Да и нам в основном противостоит фирма не из России и без офиса в нашей стране, так что границы рынка постоянно раздвигаются.

О ПРИМЕНИМОМ ПРАВЕ

За последние пять лет мне часто приходилось сталкиваться с применением права как минимум 12–15 различных государств, так что ни английское, ни российское право нельзя назвать наиболее часто используемым.

О ПРИВЕДЕНИИ В ИСПОЛНЕНИЕ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

В основном в арбитраже мы представляем интересы крупных российских компаний. Рассмотрение тех дел, где мы выступали ответчиками, заканчивается выигрышем, а тех, где истцами, — тем, что иностранные ответчики в основном платят добровольно. Поэтому доля таких проектов у нас невелика.

О ПРИБЫЛЬНОСТИ

Практика МКА — одна из самых прибыльных. Во-первых, клиенты готовы платить full hourly rates ввиду эксклюзивности и важности дел. Во-вторых, в отличие от транзакционных практик, где объем дела конечен и понятен, в арбитражных делах объем, как правило, определить очень трудно, поэтому в основном никто и не дает ни кэпов, ни бюджетов. К тому же многие клиенты готовы платить гонорар успеха сверх ставок. Отсюда, в целом-то, и повышенный интерес к арбитражу. Также добавлю, что практика МКА не только прибыльная, но и сверхинтересная. Она требует наличия серьезных интеллектуальных и организационных навыков. И практиковать в ней — одно удовольствие.

международного коммерческого арбитража еще сложнее в силу конфиденциальности их проектов. Критерии ранжирования всегда субъективны, однако такие справочники помогают неискушенному пользователю сориентироваться.

Одним из авторитетнейших отраслевых справочников по международному коммерческому арбитражу является GAR100, который издается с 2006 г. раз в два года. Здесь для рейтингования фирм используются следующие критерии: количество слушаний за два года и сумма спора; количество потраченных на работу часов за два года; количество юристов, вошедших в справочник Who's Who Legal: Arbitration; количество споров, в которых

сотрудники фирмы выступали арбитрами. Проигрыш или победа в деле, сумма спора или прибыльность практики не имеют значения. Редактор GAR пишет, что рейтинг GAR30 — не про финансовое здоровье фирмы, однако приводит топ-10 фирм по количеству часов, проданных по проектам МКА. Возглавляет этот список White & Case, за ней идет DLA Piper, которая представляет «Газпром» в споре с украинским «Нафтогазом», что во многом помогло ей подняться в GAR30 с 23-го на 13-е место.

В апреле 2018 г. был опубликован список из 100 мировых лидеров в области международного арбитража. Заявки на вхождение в рейтинг подало более 230 юридических фирм из 45 стран. Список

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АРБИТРАЖ

ИССЛЕДОВАНИЕ

РЕЙТИНГ ПРАКТИК МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО АРБИТРАЖА

ГРУППЫ	«ПРАВО.РУ-300»	CHAMBERS EUROPE
1-я группа	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» Bryan Cave Leighton Paisner Debevoise & Plimpton Dentons Herbert Smith Freehills Norton Rose Fulbright	Baker McKenzie Clifford Chance
2-я группа	«КИАП» «Кульков, Колотилов и Партнеры» «Муранов, Черняков и Партнеры» Hogan Lovells Linklaters Paradigma	«Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» White & Case
3-я группа	«Пепеляев Групп» «Тиллинг Петерс» «Трубор» BGP Litigation Nektorov, Saveliev & Partners Quorus	Bryan Cave Leighton Paisner Dechert Dentons DLA Piper Freshfields Bruckhaus Deringer Herbert Smith Freehills Hogan Lovells «Кульков, Колотилов и Партнеры» «Монастырский, Зюба, Степанов и Партнеры» Norton Rose Fulbright

составлен по алфавиту. В нем упомянуты лишь две российские юридические фирмы: «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» и «Кульков, Колотилов и Партнеры» (вошедшая в него впервые). Это не означает, что другие российские фирмы не соответствовали критериям рейтинга, скорее всего они просто не подавали заявку в GAR100, однако хорошо иллюстрирует долю национальных игроков в мировом рынке арбитража.

Рейтинг GAR30 дает лишь общее представление о распределении мирового рынка арбитража, для оценки российского рынка он нерелевантен. В связи с этим обратимся к разделам «Международный арбитраж» рейтинга «Право.ру-300» и Dispute Resolution: International Dispute Resolution рейтинга Chambers Europe (включает как международный коммерческий арбитраж, так и представление интересов в иностранных судах). Распределение по группам в этих рейтингах разное. Однако основные игроки мирового рынка хорошо представлены в Chambers Europe, куда вошли и три российские юридические фирмы — «ЕПАМ», «ККП» и «Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры». В рейтинге «Право.ру» нет таких лидеров, как White & Case; Baker McKenzie; Clifford Chance; DLA Piper; Freshfields Bruckhaus Deringer; Dechert, поскольку они не подают заявки на участие в нем.

Мы попросили наших респондентов назвать глобальные юридические фирмы, которые они считают сильными в МКА в России. Наибольшее количество голосов консультантов набрала Baker McKenzie (1-я группа в Chambers), повторив свой успех пятилетней давности. На втором месте оказалась White & Case (2-я группа в Chambers). В нашем опросе 2014 г. эта фирма занимала пятое место. На третьем месте Norton Rose Fulbright (3-я группа в Chambers), которая раньше не входила в топ-10. В опросе инхаус-юристов также лидировали Baker McKenzie и White & Case. Кроме того, были названы Clifford Chance; Dentons; Norton Rose Fulbright; Skadden Arps Slate Meagher & Flom; Sidley Austin; Hogan Lovells.

Что касается российских игроков, то безусловное лидерство в нашем опросе принадлежит «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры», на втором месте, как и пять лет назад, «Муранов, Черняков и Партнеры», на третьем — «Кульков, Колотилов и Партнеры» (в прошлом исследовании это команда Freshfields). Одинаковое количество голосов набрали «КИАП» и «Монастырский, Зюба, Степанов и Партнеры» (сохранившая 4-е место). Новичками списка стали относительно молодые команды «КИАП», «Трубор», Redstone Chambers, «Некторов, Савельев и Партнеры» (туда перешла команда из King & Spalding), BGP Litigation.

В этом году голоса инхаус-юристов совпали с мнением опрошенных юридических фирм в отношении российских консультантов. В их списке тоже лидируют «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» и «Муранов, Черняков и Партнеры». Также были названы «КИАП», «Кульков, Колотилов и Партнеры» «Кузнецов, Марисин и Партнеры», «Монастырский, Зюба, Степанов и Партнеры».

За прошедший период на рынке МКА было несколько значимых переходов. Максим Кульков в 2015 г. покинув Freshfields, основал свою юридическую фирму «Кульков Колотилов и партнеры», которая в этом году вошла в GAR100. Этот случай очень похож на историю британской Three Crowns: несколько ведущих специалистов по МКА из Freshfields; Shearman; Covington & Burling основали в 2014 г. буютик и заняли 8-е место в рейтинге GAR. Иван Марисин и Сергей Кузнецов покинули Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan, которая ушла из России, и создали также свою фирму «Кузнецов, Марисин и Партнеры». Владимир Мельников перешел из Herbert Smith в Linklaters, Артем Дудко — из White & Case в Osborn Clark, Илья Рачков — из King & Spalding в «Некторов, Савельев и Партнеры», Анна Грищенко — из «ФБК» в «КИАП». Юлия Попельшева — из Clifford Chance в «Яндекс», Ник Марш — из DLA в Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan в Лондоне. Анна Козьменко стала партнером Schellenberg Wittmer.

Ильфы и рульфы

В исследовании 2014 г. мы констатировали господство международных юридических фирм на рынке международного коммерческого арбитража в странах СНГ. Наличие большого опыта ведения международного арбитража и главенство иностранного права в крупных сделках позволяло им доминировать. **Константин Кряжевских**, руководитель юридического департамента «РЭИН», считает, что международные юридические фирмы продолжают доминировать, и объясняет это тем, что, работая на данном рынке десятилетиями, они обладают уникальным опытом.

Дмитрий Дякин считает вывод по поводу доминирования ильфов неверным: «Я думаю, что

россияне забрали более половины рынка. Если мы говорим только о делах, которыми занимаются офисы иностранных юридических фирм из России, то от господства пятилетней давности (если такое и имело место) ничего не осталось. Все больше работы делают российские фирмы, о чем свидетельствует появление новых бутиков и твердые позиции крупнейших игроков».

По мнению экспертов, на перераспределение рынка в пользу отечественных игроков повлияли санкции. Некоторые международные юридические фирмы были вынуждены отказаться от юридического сопровождения споров в МКА в связи с внесением компаний-клиентов или их собственников в санкционные списки. «Иногда приходится перестраховываться и с самого начала нанимать две команды консультантов», — посетовал один из наших респондентов — инхаус-юрист. Но крупнейшие споры, о которых сообщают СМИ, по-прежнему ведут иностранные консультанты. Однако,



ЕВГЕНИЙ РАЩЕВСКИЙ,

партнер, руководитель практики международных арбитражных и судебных споров АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

О ПРАКТИКЕ

Международный арбитраж с самого начала являлся одной из корневых специализаций нашего бюро. Уникальность ЕПАМ в том, что будучи российской фирмой мы много лет бок о бок с ведущими европейскими и американскими юридическими фирмами ведем крупнейшие международные проекты, в том числе сложные трансграничные, развивающиеся в нескольких юрисдикциях и форумах. Практика Санкт-Петербургского офиса складывалась при непосредственном участии нашего управляющего партнера Ильи Никифорова. В Московском офисе целенаправленное формирование практики началось примерно с 2008 г., хотя мы и до этого успешно занимались сложнейшими международными делами. Специализация практики международных споров — это, прежде всего, международный арбитраж, споры в международных судах (международное публичное право), сопровождение процессов в иностранных судах и регулятивных органах. У нас три партнера и приблизительно 30 юристов.

О СПЕЦИАЛЬНЫХ НАВЫКАХ

Специализация на МКА требует широкого правового и экономического кругозора, понимания логики и умения чувствовать процесс, владения передовыми процессуальными инструментами и техниками современного арбитража, в том числе специфическими для отдельных регионов (например, disclosure в странах common law), владения МЧП / conflict of laws, наличия экспертизы в сравнительном правоведении и трансграничных спорах, специализации в какой-либо области гражданского права, способности фокусироваться на длительных проектах и, конечно, свободного владения английским языком.

САМЫЙ СЛОЖНЫЙ И САМЫЙ ДЛИННЫЙ ПРОЦЕСС

Процесс в арбитраже занимает в среднем от полутора до трех лет. Одним из самых сложных было недавнее дело против корпорации «Эксон» по проекту «Сахалин-1». Один из самых длительных (около восьми лет) и труднейших пока арбитражей еще идет в Индии.

ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

ЕПАМ И «ПРАВО.РУ»

«ТРАНСГРАНИЧНЫЕ СПОРЫ»

Несмотря на то, что традиционные зарубежные форумы для споров «с российским элементом»

(например, LCIA, ICC, SCC) сохраняют свою популярность, наблюдается существенный рост популярности арбитражных оговорок Сингапурского арбитражного центра (SIAC), особенно среди юристов компаний.

Ощущается позитив от реформы арбитражного законодательства, и бизнес, если есть возможность, предпочитает российские арбитражные оговорки. Вместе с тем опрошенные отметили, что российские судебные решения все еще бывают непредсказуемыми и неясными в части мотивов. Для того чтобы Россия как форум могла достойно конкурировать (например, с английским судом за крупные международные споры) требуется реформирование процедур и средств доказывания нашего гражданского процесса, в частности внедрения широкого раскрытия доказательств как «за», так и «против» позиций спорящих сторон, а также использования свидетельских показаний и допроса свидетелей по коммерческим спорам. Это то, за чем наши бизнесмены едут в лондонский суд. По такому же пути развивается современный арбитраж, и правила российских арбитражных центров позволяют использовать эти передовые инструменты для доказывания по любому делу. Нужно, чтобы законодатель и судебная система поддерживали это развитие.

по мнению **Константина Кряжевских**, ситуация будет меняться.

Дмитрий Дякин считает, что российские юридические фирмы стремительно ворвались на рынок инвестиционных споров, где представляют отечественных инвесторов в спорах с иностранными государствами: «Сейчас это самый желаемый элитный сегмент арбитража, где нам принадлежит большая доля». Действительно, в двух из девяти известных нам инвестиционных споров российских компаний консультантом является «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры», в остальных семи таковыми выступают иностранные консультанты. По словам одного из наших экспертов, нельзя исключить, что в будущем в этом сегменте рынка будут доминировать отечественные консультанты, так как такие споры часто — удел крупных компаний, большинство из которых является государственными и в силу этого вынуждено нанимать российские юридические фирмы.

Выбор внешнего консультанта: цена имеет значение

Большинство опрошенных инхаус-юристов привлекало внешних консультантов для сопровождения разбирательств. Даже если спор рассматривается в России (например, в МКАС при ТПП РФ), то лишь 39 % респондентов обходятся своими силами, 61 % нанимает консультантов. Если дело слушается за границей или применимо иностранное право, обязательно привлекаются внешние консультанты. У 70 % опрошенных инхаус-юристов споры в основном не были чисто российскими.

Внешние юридические консультанты работают в условиях усиливающейся конкуренции, в первую очередь ценовой. В нынешнем опросе инхаус-юристов стоимость услуг вышла на первое место по популярности среди факторов, влияющих на выбор консультанта, в то время как пять лет назад гораздо важнее были опыт по другим проектам и политика компании по выбору консультантов. «Действительно, в последние годы цена является решающим фактором при выборе внешних юристов для ведения арбитражного разбирательства. Жесткие бюджеты по стадиям разбирательства, сочетание фиксированной и переменной частей вознаграждения в зависимости от исхода дела стали обычной реальностью для юристов, работающих на международных арбитражах с российскими сторонами», — подтверждает эту тенденцию **Юрий Бабичев**, советник Bryan Cave Leighton Paisner.

Опыт работы над другими проектами и личные рекомендации по-прежнему играют большую

роль, а вот политика компании по выбору консультантов не набрала достаточного количества голосов. Проводя прошлый опрос, мы не интересовались влиянием справочников и рейтингов на выбор консультантов. Оказалось, что 46 % опрошенных инхаус-юристов обращают внимание на этот фактор.

«Стоимость услуг в арбитраже не сильно меняется и зависит скорее от того, как проектом управляют внутренний юрист вместе с командой консультантов, — считает **Константин Кряжевских**. — Для моего внутреннего клиента стоимость дела была в два раза ниже (при сравнимо одинаковых трудозатратах) той суммы, которую заплатила своим юристам другая сторона, а львиная доля гонорара наших адвокатов присуждена моему клиенту и взыскана в его пользу».

Усиление конкуренции неразрывно связано с повышением общей эффективности оказания юридических услуг. Так, **Юлия Загонек**, партнер White & Case, отмечает, что их фирма активно использует технологии, в том числе в сфере обработки документов, оптимизирует распределение внутренних ресурсов и отношения с привлекаемыми субпоярщиками и консультантами: «Сейчас положительно сказывается наша многолетняя работа, целью которой было вырастить в московском офисе команду российских и русскоязычных юристов, квалифицированных в части иностранного права и имеющих большой практический опыт ведения международных дел».

Ценовая конкуренция уменьшает также транзакционные издержки на этапе принудительного исполнения договоров, считает **Юрий Бабичев**: «Клиент ценит опыт и экспертизу юристов, которые могут предложить ему путь к разрешению спора и помочь пройти его с минимальными затратами, не оплачивая поиск иголки в стоге сена, особенно если эту «иголку» так и не удастся найти».

В нашем опросе мы задавали вопрос юридическим фирмам о том, какими IT-решениями они пользуются при подготовке к ведению дела. Лишь 40 % респондентов используют технологические решения, 20 % назвали систему управления судебными делами Opus Magnum и столько же респондентов используют Relativity, остальные воздержались от ответа. Несмотря на возросшую конкуренцию юридические фирмы пока мало занимаются повышением эффективности своей работы в сфере МКА, наверное, потому что прибыльность этих проектов остается довольно высокой. Большинство опрошенных нами экспертов отметили, что практика по международным арбитражам — одна из самых прибыльных. 