

## КОММЕНТАРИИ

## Сферы повышенной активности



**Артем СТОЯНОВ**,  
старший партнер  
Юридической  
группы LCF

Ввиду последних исследований юридического рынка можно смело говорить о «трех китах» юридического бизнеса — судебной практике, корпоративном праве и M&A, а также о налоговой практике. Эти три направления в 2019 году генерировали около 48 % доходов юридических фирм. Кроме названных практик, все больше востребованными становятся так называемые околосодебные практики — уголовная практика, защита бизнеса, банкротство, White Collar Crime, международный арбитраж, медиация. Также, с моей точки зрения, не нужно забывать об активных законодательных новациях, которые станут «драйверами» для юридических фирм в текущем году, — это открытие рынка земли, реформа трудового и налогового законодательства, развитие законодательства в сфере альтернативной энергетики, а также усиление государственно-частного партнерства. Ожидаем, что эти новации сгенерируют большой пласт транзакционных сделок.

## Новые вызовы



**Алексей КОТ**,  
управляющий  
партнер  
ЮФ «Антика»,  
д.ю.н.

На развитие и прибыльность отдельных практик в юридическом консалтинге традиционно влияет развитие соответствующих сфер экономики. Прошедший год — еще одно тому подтверждение. К примеру, изменения на рынке электроэнергетики повлекли за собой увеличение активности по количеству проектов в сфере возобновляемой энергетики. В конце 2019 года было принято рекордное за последние годы количество изменений в градостроительной сфере. Активно обсуждается вопрос открытия рынка земли в Украине, что может стать первым шагом к земельной реформе. Приватизация крупных государственных предприятий, обновление законодательства относительно государственно-частного партнерства, изменение антимонопольного законодательства. Все это, бесспорно, повлечет за собой увеличение запросов со стороны бизнеса. Многие из этих вопросов являются для рынка новыми, поэтому мы, юристы, работающие в сфере консалтинга, должны в «турборежиме» изучать и анализировать все нововведения, чтобы качественно решать задачи клиентов.

И еще несколько слов о тенденциях. Как всегда, большой спрос был на услуги по разрешению споров, в том числе в международных судах и арбитражах. Также наши клиенты часто обращались за консультациями в области корпоративного, налогового, банковского и финансового права. Исходя из многолетнего опыта, позволю себе предположить, что и в 2020 году спрос на юридические услуги в этих направлениях тоже будет высоким.

Чтобы показать достойный результат и сохранить репутацию, нужно предлагать клиентам новые пути решения их задач, порой нестандартные. И помнить, что краеугольным камнем при решении любых задач является качество предоставляемых услуг, индивидуальный подход, клиентоориентированность и, безусловно, порядочность в отношениях.

## РЫНОК ЮРУСЛУГ

# Декларация о доходах

## Какие практики будут генерировать основные доходы юридических фирм в 2020 году

**Алексей НАСАДЮК**  
«Юридическая практика»

Уже много лет юрфирмы зарабатывают преимущественно на разрешении споров, корпоративном и налоговом праве. Существующая конфигурация, по всем прогнозам, сохранится и в 2020 году, но с достаточно существенным смещением акцентов внутри отдельных практик, вызванным законодательными изменениями или озвученными планами правительства. Очевидно, что разрешение споров сохранит свои лидирующие позиции, есть спрос на комплексные услуги по защите бизнеса. Активность правоохранительных органов — однозначный индикатор повышения спроса на правовую помощь в рамках уголовных производств.

Ввиду декларируемых планов власти (далеко не всегда формализованных в конкретных нормативных актах или даже в проектах таких актов) юристы рассчитывают на развитие практик, связанных с сопровождением инвестиционных проектов, — катализаторами должны выступить приватизация крупных государственных предприятий, обновление законодательства о концессии, запуск рынка земли. Это в свою очередь стимулирует практику банковского и финансового права. Ожидается достаточно много изменений в сферах корпоративного права и фондовых рынков, интеллектуальной собственности и в конкурентном законодательстве, прогнозируется рост в проектной финансировании, практике налогообложения, сопровождении проектов по трудовому праву.

**Юрий Петренко**, управляющий партнер ADER HABER, говоря о перспективах 2020 года, отмечает, что реальный прогресс в вопросе осуществления властью реформ, направленных на открытие каналов для



Смещение акцентов в отдельных направлениях юридической практики предопределяют законодательные изменения

притока капитала и инвестиций, позволит юридическим фирмам сделать акцент на практиках, которые ориентированы на запросы инвесторов. «Речь идет о практиках недвижимости, корпоративного права, слияния и поглощения (M&A). Открытие рынка земли, новый закон о концессии — на «дорожной карте» обещаний и планов правительства и Президента Украины уже осуществленные элементы, макроэкономические прогнозы, намерение обеспечить эффективное кредитование малого и среднего бизнеса, привлекательные условия для иностранных инвесторов, приватизационная кампания — задачи самого ближайшего времени. Упомянутые факторы создают предпосылки для взвешенного оптимизма относительно того, что сопровождение сделок с земельным банком, M&A-транзакции, вхождение ино-

странный капитал в проблемный бизнес создадут запрос и национального бизнеса, и иностранных инвесторов на качественный внешний юридический консалтинг. В этом смысле в выгодном положении окажутся те крупные юридические компании, которые по сравнению с молодыми игроками в качестве своего существенного преимущества продадут клиенту свой опыт, наработанный в 2006—2013 годах», — комментирует г-н Петренко.

Анализируя ситуацию в ключевых практиках юррынка, **Артем Стоянов**, старший партнер Юридической группы LCF, выделяет следующие тенденции:

«Судебная практика. Решения суда приобретают все большее значение, становясь прецедентными. Сегодня практика Верховного Суда влияет на дальнейшее развитие целых бизнес-секторов. Уже сейчас

## БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ

## Главное — уметь предвидеть перемены



**Назар ЧЕРНЯВСКИЙ**,  
партнер и CEO Sayenko Kharenko

— *Какие практики будут генерировать основные доходы юрфирм в 2020 году?*

— При наличии положительных экономических процессов и при условии защищенности бизнеса и четкого соблюдения законов будут поступать иностранные инвестиции в страну, а это значит, что практики банковского и финансового права и M&A продолжат развитие. Очень важно, какие сигналы мы посылаем иностранным инвесторам — насколько они могут быть уверенными в стабильности экономики и гарантии своих прав при инвестировании в украинский бизнес.

Уверен, что в Украине, равно как и во всем мире, и дальше будет развиваться направление комплаенса. Не утратят актуальности и сферы корпоративной безопасности бизнеса, уголовной защиты, антикоррупционных расследований.

В связи с принятием закона, приближающего Украину к внедрению плана ВЕРПС, наверное, станут актуальными также практики налогообложения и управления частным капиталом. Чтобы успеть подготовиться к новым условиям игры, уже нужно начинать действовать.

Думаю, эти практики будут востребованы в 2020 году в Украине. Хотя, конечно, это не значит, что остальные отрасли права ждет стагнация, здесь главное — уметь предвидеть перемены и заранее готовиться к ним.

— *Какие новые направления практики планирует развивать ваша юридическая фирма?*

— Мы планируем продолжать развивать практики, связанные с защитой бизнеса. В прошлом году мы создали SK Security — лицензированную компанию, предоставляющую юридическим и физическим лицам услуги в сфере корпоративной безопасности, бизнес-разведки, охраны, правовой и физической защиты. Мы видим большие перспективы у этого направления.

Со временем спрос на кибербезопасность будет только увеличиваться, поэтому

мы активно развиваемся и в этом направлении, работая над собственными проектами и в партнерстве с близкой нам консалтинговой компанией по кибербезопасности 10Guards.

— *Как вы оцениваете уровень конкуренции на рынке?*

— Уровень конкуренции на украинском юридическом рынке очень высокий. Особенно ярко это проявляется при проведении государственных тендеров, где требования слишком широкие, из-за чего возможны ситуации, когда некоторые участники, не имея соответствующего опыта, выигрывают исключительно по цене. Но даже опытные игроки часто готовы значительно снизить цену, чтобы занять определенную нишу на рынке или привязать к себе клиента. Чтобы конкурировать в таких случаях, надо продемонстрировать заказчику, что он может получить какую-то добавленную стоимость от нашей фирмы.

Можно предположить, что в случае дальнейшего роста инвестиционной привлекательности нашей страны сюда вместе с инвесторами могут вернуться офисы международных юридических фирм.

Тогда мелким фирмам будет еще сложнее конкурировать в связи с производственной консолидацией рынка. Разве что они смогут подобрать более эффективную бизнес-модель и выбрать нишу, где большим игрокам будет просто невыгодно с ними конкурировать.