



# Методология российского национального рейтинга «Эксперты права. Лучшие юридические консультанты»



Июнь 2025, Москва



## Оглавление

|                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Основные понятия .....                                                                                                           | 2  |
| 1.1. Область применения методологии .....                                                                                           | 2  |
| 2. Веса значимости факторов .....                                                                                                   | 4  |
| 3. Источники информации .....                                                                                                       | 5  |
| 4. Структура анализа и метод расчета баллов .....                                                                                   | 6  |
| 5. Экспертный совет .....                                                                                                           | 7  |
| 6. Ключевые количественные и качественные факторы .....                                                                             | 8  |
| Раздел 1. Экспертность команды .....                                                                                                | 8  |
| 1.1. Укомплектованность, профессионализм и слаженность команды юристов .....                                                        | 8  |
| 1.2. Корректность взаимодействия представителей юридического консультанта с клиентом .....                                          | 8  |
| 1.3. Конфликтность .....                                                                                                            | 9  |
| 1.4. Профессиональные компетенции юристов .....                                                                                     | 9  |
| 1.5. Инициативность .....                                                                                                           | 10 |
| 1.6. Перечень сильных и слабых сторон юридического консультанта с точки зрения клиента .....                                        | 10 |
| Раздел 2. Работа над проектами .....                                                                                                | 11 |
| 2.1. Доля крупных проектов (свыше 10 млрд) в общем числе проектов .....                                                             | 11 |
| 2.2. Количество проектов развития, успешно реализованных компанией .....                                                            | 11 |
| 2.3. Соотношение цены и качества предоставляемых юридических услуг .....                                                            | 12 |
| 2.4. Удовлетворенность качеством подготовленных юридическим консультантом документов .....                                          | 12 |
| 2.5. Удовлетворенность качеством осуществления иных юридических услуг, например, участием в судебных заседаниях и переговорах ..... | 12 |
| Раздел 3. Комплексность .....                                                                                                       | 13 |
| 3.1. Комплексность .....                                                                                                            | 13 |
| 3.2. Способность юридического консультанта максимально удовлетворить требования клиента в разных областях права .....               | 13 |
| Раздел 4. Деловая активность и авторитетность .....                                                                                 | 15 |
| 4.1. Публикационная активность юристов, участвующих в проектах .....                                                                | 15 |
| 4.2. Участие в профессиональных мероприятиях .....                                                                                  | 15 |
| 4.3. Готовность клиента к дальнейшей работе с данным юридическим консультантом .....                                                | 15 |
| Раздел 5. Безопасность хранения информации .....                                                                                    | 16 |
| 7. Уровень сложности проектов .....                                                                                                 | 17 |
| Итоговый рейтинг .....                                                                                                              | 17 |

## 1. Основные понятия

### 1.1. Область применения методологии

В соответствии с настоящей методологией аналитическая компания «Эксперт Бизнес-Решения» (информационно-аналитическая компания рейтингового агентства «Эксперт РА») (далее – агентство, или оператор рейтинга) присваивает рейтинги (далее – рейтинг) юридическим компаниям, оказывающим юридические услуги частным лицам и организациям (далее – компания, объект рейтинга, юридический консультант или рейтингуемое лицо). Данная методология не используется при присвоении рейтингов иным компаниям.

Заявки от юридических компаний принимаются по проектам стоимостью не менее 5 млрд рублей, успешно завершенным в году, предшествующем году, в котором проводится рейтингование. В отдельных случаях могут быть учтены текущие проекты, продолжающиеся более трех лет, при этом основным критерием будет являться активная фаза работы юридической компании в году, предшествующем проведению рейтингования, а также полное завершение соответствующего этапа работы юристов в том же году. В рамках рейтинга будут оцениваться также проекты Pro Bono. В данной категории будут учитываться проекты, вне зависимости от их стоимости.

В ходе рейтингового анализа проводится двухконтактная оценка: оценка заполненных анкет рейтингуемой компании и оценка данных, полученных от внешних клиентов, информацию о которых предоставляют рейтингуемые компании по проектам и которые готовы к обратной связи.

В рамках рейтинга проводится анализ проектов, реализуемых в приоритетных секторах экономики, включая.

#### **К приоритетным отраслям (секторам) экономики относятся:**

1. Обрабатывающая промышленность.
2. Инфраструктурное обеспечение пространственного развития экономики и социальной сферы Российской Федерации.
3. Строительство, включая строительство и реконструкцию жилых и нежилых зданий, строительство и реконструкцию промышленных и инженерных сооружений.
4. Связь и телекоммуникации, информационные технологии и технологии обработки данных.
5. Научно-инновационный комплекс (наука, передовая инфраструктура научных исследований и разработок, высокотехнологичные и опытные производства).
6. Образование, включая подготовку кадров высшей квалификации, высшее образование, профессиональное обучение для повышения производительности труда и работы с инновационным оборудованием, новыми технологиями, аппаратно-программными и иными профессиональными средствами, развитие российского цифрового образовательного пространства.
7. Здравоохранение, в т. ч. производство лекарственных препаратов, медицинских изделий, внедрение инновационных медицинских технологий, информационных систем в сфере здравоохранения, экспорт медицинских услуг.
8. Сельское хозяйство (агропромышленный комплекс).
9. Сбор, обработка и утилизация отходов, экологический сектор экономики, экология производства, создание экологически безопасной и комфортной среды.

10. Транспортная инфраструктура. Обеспечение транспортной доступности/мобильности населения Российской Федерации.
11. Иные отрасли, соответствующие основным направлениям деятельности правительства Российской Федерации в области обеспечения долгосрочного социально-экономического развития РФ.

Юридическая компания заполняет анкету по одному или нескольким проектам, информация о каждом проекте заполняется на отдельном листе. Для целей рейтинга рейтингуемое лицо может заявить не более трех проектов каждой практики.

**Перечень юридических практик для оценки в рамках рейтинга:**

- 1) финансовое право, банковское право;
- 2) разрешение споров:
  - международные судебные споры,
  - российские судебные споры,
  - третейское судопроизводство;
  - медиация;
- 3) санкционное право;
- 4) контрсанкции;
- 5) антимонопольное право;
- 6) корпоративное право и сделки (M&A, реструктуризация и реорганизация, совместные предприятия);
- 7) несостоятельность (банкротство), реструктуризация;
- 8) экологическое право;
- 9) право в сфере государственно-частного партнерства;
- 10) транспортное право;
- 11) интеллектуальная собственность и средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг, предприятий;
- 12) защита персональных данных;
- 13) недвижимость и строительство;
- 14) международное право;
- 15) рынки капитала;
- 16) уголовно-правовая защита бизнеса;
- 17) цифровое право;
- 18) частный капитал;
- 19) земля, недропользование;

## 2. Веса значимости факторов

В таблице приведены фиксированные веса разделов и ключевых качественных и количественных факторов.

| Раздел, фактор                                                                                                                | Вес        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1. Экспертность команды                                                                                                       | 25         |
| 1.1. Укомплектованность, профессионализм и слаженность команды юристов                                                        | 8          |
| 1.2. Корректность взаимодействия представителей юридического консультанта с клиентом                                          | 3          |
| 1.3. Конфликтность                                                                                                            | 3          |
| 1.4. Профессиональные компетенции юристов                                                                                     | 5          |
| 1.5. Инициативность                                                                                                           | 3          |
| 1.6. Перечень сильных и слабых сторон юридического консультанта с точки зрения клиента                                        | 3          |
| 2. Работа над проектами                                                                                                       | 40         |
| 2.1. Доля крупных проектов (свыше 10 млрд) в общем числе проектов                                                             | 10         |
| 2.2. Количество проектов развития, успешно реализованных компанией                                                            | 5          |
| 2.3. Соотношение цены и качества предоставляемых юридических услуг                                                            | 10         |
| 2.4. Удовлетворенность качеством подготовленных юридическим консультантом документов                                          | 7,5        |
| 2.5. Удовлетворенность качеством осуществления иных юридических услуг, например, участием в судебных заседаниях и переговорах | 7,5        |
| 3. Комплексность                                                                                                              | 22         |
| 3.1. Комплексность                                                                                                            | 15         |
| 3.2. Способность юридического консультанта максимально удовлетворить требования клиента в разных областях права               | 7          |
| 4. Деловая активность и авторитетность                                                                                        | 10         |
| 4.1. Публикационная активность юристов, участвующих в проектах                                                                | 2          |
| 4.2. Участие в профессиональных мероприятиях                                                                                  | 2          |
| 4.3. Готовность клиента к дальнейшей работе с данным юридическим консультантом                                                | 6          |
| 5. Безопасность хранения информации                                                                                           | 3          |
| <b>Итого</b>                                                                                                                  | <b>100</b> |

### 3. Источники информации

Для присвоения рейтинга используется следующая информация:

- заполненная типовая анкета самооценки юридической компании по форме агентства;
- заполненная типовая анкета внешней оценки по форме агентства;
- сайты институтов развития («ВЭБ.РФ», «ДОМ.РФ», Фонд развития промышленности и др.);
- информация из СМИ и других открытых источников (в т. ч. данные Банка России: cbr.ru; сведения о государственной регистрации юридических лиц: egrul.nalog.ru; официальный сайт Федеральной службы судебных приставов: fssp.gov.ru; сведения о ликвидации или банкротстве юридического лица: fedresurs.ru; картотека арбитражных дел: kad.arbitr.ru; информационный ресурс «Спарк-Интерфакс» sparkinterfax.ru, официальные сайты бирж; сайты для раскрытия информации эмитентами, включая e-disclosure.ru) и т. д.);
- внешняя оценка клиента, по контактным данным, предоставленным компанией-заявителем.

Агентство может запрашивать иную информацию, необходимую для более детальной оценки объекта рейтинга.

Агентство обеспечивает получение информации из достоверных источников и несет ответственность за выбор источника информации, за исключением случаев, если такие сведения были предоставлены агентству рейтингуемым лицом. В случае выявления признаков незначительной недостоверности информации, предоставленной компанией, агентство может снижать оценки отдельных баллов или выделять иной внутренний стресс-фактор.

## 4. Структура анализа и метод расчета баллов

1. Оценка работы юридических консультантов определяется как взвешенная сумма балльных оценок (далее – рейтинговое число) блоков факторов «Экспертность команды», «Работа над проектами», «Комплексность», «Деловая активность и авторитетность» и «Безопасность хранения информации» с учетом влияния внутренних стресс-факторов (СФ) и факторов поддержки (ФП) при их выявлении, а также с учетом корректировки на уровень сложности проекта и корректировки Экспертного совета.
2. Каждый фактор оценивается в соответствии с правилами, указанными в разделе «Ключевые количественные и качественные факторы».
3. Веса значимости показателей приведены в соответствующем разделе методологии.
4. Оценки отдельных показателей внутри каждого из факторов (кроме СФ и ФП) могут быть как непрерывными (далее – непрерывная линейная оценка), так и дискретными, но в любом случае принимают значения в интервале от -1 до 1.
5. В непрерывных оценках зависимость баллов от значений параметров определяется линейными функциями. Если значение параметра находится вне заданного бенчмарками диапазона, соответствующий ему балл устанавливается на уровне -1 или 1, без учета указанной выше функциональной зависимости. В случае линейной зависимости балла от значения параметра балл определяется следующей формулой:  $z = 2 * (x - a) / (b - a) - 1$ , где  $z$  – балл,  $x$  – значение параметра,  $a$  – значение параметра, соответствующее минимальному баллу,  $b$  – значение параметра, соответствующее максимальному баллу. Информация о применяемом способе расчета той или иной оценки приводится в разделах с алгоритмами выставления оценки.
6. Корректировка на средний уровень сложности проектов, заявленных по практике (далее – уровень сложности). Для оценки уровня сложности проектов используются показатели, приведенные в таблице.

| Показатель                   | Вес |
|------------------------------|-----|
| Количество практик           | 20  |
| Количество юрисдикций        | 25  |
| Стоимость проекта            | 25  |
| Количество ключевых сторон   | 10  |
| Сложность реализации проекта | 20  |

После расчета итогового балла сложности проекта рейтинговое число может быть увеличено в соответствии с таблицей. Расчет показателя приведен в соответствующем разделе методологии.

| Итоговый балл «сложности проекта» | Уровень сложности     | Корректировка рейтингового числа |
|-----------------------------------|-----------------------|----------------------------------|
| $\geq 0,80$                       | 3-й уровень сложности | +0,1 балла                       |
| $[0,65; 0,80)$                    | 2-й уровень сложности | +0,05 балла                      |
| $< 0,65$                          | 1-й уровень сложности | без корректировок                |

7. Корректировка за количество проектов по практике.  
Каждый участник вправе подать не более трех проектов по каждой практике, каждый из проектов будет оценен по методологии и получит соответствующий рейтинговый балл, предварительный балл за практику рассчитывается по формуле:  $x + y_i * 0,1$ , где  $x$  – проект, получивший наивысший балл,  $y_i$  – другие проекты в этой практике.
8. После этого полученное предварительное рейтинговое число может быть скорректировано, учитывая мнение экспертного совета.

9. После оценки факторов из указанных выше разделов определяется итоговое рейтинговое число компании.

10. Итоговый рейтинг формируется по юридическим практикам.

Если заявленный проект является комплексным и охватывает более трёх юридических практик, он может быть оценен в рамках отдельной номинации, ориентированной на комплексные проекты. Решение о включении в данную номинацию, а также определение её номинантов и победителей принимаются оператором рейтинга совместно с Экспертным советом.

## 5. Экспертный совет

В процессе подготовки рейтинга для анализа и верификации полученных результатов рейтингования на основании экспертной оценки с учетом использования методологии создается экспертный совет.

Основными задачами экспертного совета являются:

- гарантия независимости рейтинга юридических консультантов;
- надзор за соблюдением утвержденной методологии;
- выявление действительного несоответствия позиции юридического консультанта в определенной категории по результатам использования методологии;
- изучение материалов в отношении юридических консультантов, участников рейтинга, в спорных ситуациях;
- определение дополнительных специальных номинаций для участников рейтинга;
- выполнение иных полномочий в соответствии с положением об экспертном совете;
- применение экспертной корректировки итогового балла оценки рейтингуемых компаний. Экспертная корректировка применяется общим решением членов экспертного совета в случаях, где методология не в полной мере может учесть специфику рейтингуемых компаний. Корректировка может быть применена не более чем в пяти различных разделах каждой рейтингуемой компании, итоговая оценка каждого из которых может быть изменена не более чем на 0,02 балла в меньшую или большую сторону.

Порядок формирования экспертного совета:

Экспертный совет формируется на основе добровольного участия в его деятельности и состоит из представителей департаментов крупнейших российских государственных и частных компаний, обладающих опытом работы с внешними консультантами.

Для вхождения в экспертный совет кандидат направляет агентству письмо с обоснованной просьбой о включении его в состав последнего. Агентство в установленном порядке рассматривает заявление и готовит предложение для включения кандидата в экспертный совет.

После сбора заявок состав экспертного совета и план его работы утверждаются агентством.



## 6. Ключевые количественные и качественные факторы

### Раздел 1. Экспертность команды

Рейтинговый балл за раздел отражает опыт, уровень профессионализма и компетенций консультантов, принимающих участие в работе над проектами.

Критерий «Экспертность команды» включает в себя совокупность следующих показателей: «Укомплектованность, профессионализм и слаженность команды юристов»; «Корректность взаимодействия представителей юридического консультанта с клиентом»; «Конфликтность»; «Профессиональные компетенции юристов»; «Инициативность»; «Персональная оценка профессиональных качеств»; «Перечень сильных и слабых сторон юридического консультанта с точки зрения клиента».

#### 1.1. Укомплектованность, профессионализм и слаженность команды юристов

##### Цель анализа:

Оценить степень укомплектованности, профессионализма и слаженности команды компании. Уровень квалификации и производительность сотрудников компании оказывают влияние на сроки и качество предоставляемых услуг.

##### Алгоритм выставления оценки:

Оцениваются результаты деятельности команды юристов, работавшей над проектом, по совокупности четырех факторов: «Укомплектованность» (оценивается достаточность количества сотрудников для реализации проекта), «Сбалансированность» (оценивается достаточность количества сотрудников разных уровней и квалификаций), «Слаженность» (оценивается умение сотрудников работать в команде), «Профессионализм» (оценивается уровень владения материалами, подготовка ко встречам, понимание отрасли, умение делегировать и распределять нагрузку в команде). Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1. Итоговое значение критерия определяется как среднее присвоенных баллов для каждого из четырех оцениваемых факторов.

#### 1.2. Корректность взаимодействия представителей юридического консультанта с клиентом

##### Цель анализа:

Оценить степень корректности взаимодействия представителей компании с клиентом. Наличие знания делового этикета и уровень грамотности сотрудников компании оказывают влияние на сроки и качество предоставляемых услуг.

##### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень грамотности, вежливости, тактичности, знания норм и правил делового этикета при предоставлении обратной связи в ходе реализации проекта. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку совокупности данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1.

### 1.3. Конфликтность

#### Цель анализа:

Оценить степень конфликтности в процессе взаимодействия представителей компании с клиентом. Наличие конфликтов и отсутствие взаимопонимания оказывают влияние на сроки и качество предоставляемых услуг.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается характер взаимодействия консультанта с другими участниками проекта. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку совокупности данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1.

### 1.4. Профессиональные компетенции юристов

#### Цель анализа:

Оценить общий уровень подготовки, наличия необходимых знаний и навыков сотрудников компании для оказания юридических услуг во время реализации проектов.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается количество профессиональных компетенций сотрудников компании на основании чек-листа (содержит девять установленных факторов оценки, допускается возможность указания одного или нескольких дополнительных факторов). Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Базово/по умолчанию критерию присваивается значение 0. При условии подтверждения наличия того или иного фактора опрошенным клиентом оценка увеличивается на 0,1 балла (итоговая оценка не более 1).

| №  | Показатели чек-листа                                                |
|----|---------------------------------------------------------------------|
| 1  | Знание актуальных изменений законодательства по заявленной практике |
| 2  | Умение анализировать и синтезировать информацию                     |
| 3  | Переговорные навыки                                                 |
| 4  | Непрерывное профессиональное развитие                               |
| 5  | Навыки письма                                                       |
| 6  | Умение работать с клиентом                                          |
| 7  | Применение логики                                                   |
| 8  | Анализ судебной практики                                            |
| 9  | Экспертность в сфере, соответствующей юридической практике          |
| 10 | Дополнительный свой вариант                                         |

**Таблица 1. Оценка критерия «Профессиональные компетенции юристов»**

| Оценка | Описание                                                              |
|--------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1      | Опрошенным клиентом было установлено наличие 10 факторов              |
| 0,9    | Опрошенным клиентом было установлено наличие девяти факторов          |
| 0,8    | Опрошенным клиентом было установлено наличие восьми факторов          |
| 0,7    | Опрошенным клиентом было установлено наличие семи факторов            |
| 0,6    | Опрошенным клиентом было установлено наличие шести факторов           |
| 0,5    | Опрошенным клиентом было установлено наличие пяти факторов            |
| 0,4    | Опрошенным клиентом было установлено наличие четырех факторов         |
| 0,3    | Опрошенным клиентом было установлено наличие трех факторов            |
| 0,2    | Опрошенным клиентом было установлено наличие двух факторов            |
| 0,1    | Опрошенным клиентом было установлено наличие одного фактора           |
| 0      | Наличия ни одного из факторов не было установлено опрошенным клиентом |

### 1.5. Инициативность

#### Цель анализа:

Оценить степень способности к самостоятельным, активным действиям, предприимчивости сотрудников компании в ходе реализации проектов.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень проактивности в переговорах, навык раннего выявления проблем, нацеленности на результат и поиска их решений в ходе реализации проекта. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку совокупности данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1.

### 1.6. Перечень сильных и слабых сторон юридического консультанта с точки зрения клиента

#### Цель анализа:

Определить наличие сильных и слабых сторон компании в рамках реализации проекта для формирования оценки конкурентных преимуществ.

#### Алгоритм выставления оценки:

Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом на основании чек-листа (содержит перечень из 12 факторов, допускается возможность указания одного или нескольких дополнительных факторов). Базово/по умолчанию критерию присваивается значение 0. Если подтверждено наличие того или иного фактора опрошенным клиентом, оценка увеличивается на 0,1 балла при условии того, что данный фактор отнесен к категории «Сильная сторона», или уменьшается на 0,2 балла при условии того, что данный фактор отнесен к категории «Слабая сторона» (итоговая оценка устанавливается по шкале от -1 до 1).

| №  | Показатели чек-листа                                                                               |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Оперативность предоставления информации                                                            |
| 2  | Клиентоориентированность                                                                           |
| 3  | Эмоциональная устойчивость, стрессоустойчивость                                                    |
| 4  | Креативность                                                                                       |
| 5  | Внимательность                                                                                     |
| 6  | Ответственность                                                                                    |
| 7  | Целеустремленность                                                                                 |
| 8  | Работа в режиме мультизадачности                                                                   |
| 9  | Выстраивание приоритетов                                                                           |
| 10 | Ведение переговоров                                                                                |
| 11 | Качество подготовки документов (аргументированность, ясность, понятность, краткость, доходчивость) |
| 12 | Дополнительный свой вариант                                                                        |

## Раздел 2. Работа над проектами

### 2.1. Доля крупных проектов (свыше 10 млрд) в общем числе проектов

#### Цель анализа:

Определить способность компании сопровождать крупные проекты. Уровень концентрации крупных проектов является индикатором компетентности фирмы в реализации сложных задач. Доля крупных проектов в общем портфеле служит отражением профессионального уровня и возможностей компании.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается доля крупных проектов стоимость свыше 10 млрд в общем числе реализованных проектов компанией в году, предшествующем году, в котором проводится рейтингование, по заявленной практике. Для расчета критерия используются данные из анкеты, заполненной компанией. Критерии оценки приведены в таблице. Используется непрерывная линейная оценка.

| Показатель                                                             | -1 (не более) | 1 (не менее) |
|------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------|
| Доля крупных проектов (свыше 10 млрд рублей) в общем числе проектов, % | 1             | 50           |

### 2.2. Количество проектов развития, успешно реализованных компанией

#### Цель анализа:

Проекты развития – те, которые реализуют частные или государственные компании, они направлены на развитие страны, уровня жизни граждан, городов и много другого. В рамках критерия будут определены объемы оказанных юридических услуг в году, предшествующем году, в котором проводится рейтингование, по сопровождению проектов развития. Количество успешно реализованных проектов развития является индикатором профессионального уровня и демонстрацией высоких компетенций компании.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общее количество успешно реализованных проектов развития компанией в году, предшествующем году, в котором проводится рейтингование, по заявленной практике. Для расчета критерия используются данные из анкеты, заполненной компанией. Базово/по умолчанию критерию присваивается значение 0 за как минимум один успешно реализованный проект. Критерии оценки приведены в таблице.

| Оценка | Описание                                  |
|--------|-------------------------------------------|
| 1      | 30 и более успешно реализованных проектов |
| 0,8    | 25–29 успешно реализованных проектов      |
| 0,6    | 20–24 успешно реализованных проекта       |
| 0,4    | 15–19 успешно реализованных проектов      |
| 0,2    | 10–14 успешно реализованных проектов      |
| 0      | Менее 10 успешно реализованных проектов   |

Агентство вправе запросить подтверждающие документы с целью верификации полученных данных из анкеты. В случае несоответствия заявленного количества проектов в анкете фактическому оценка данного критерия может быть понижена вплоть до -1.

### 2.3. Соотношение цены и качества предоставляемых юридических услуг

#### Цель анализа:

Оценить фактор наличия или отсутствия справедливой стоимости оказанных компанией услуг. Признание клиентом той или иной стоимости предоставленного компанией сервиса отражает его степень удовлетворенности, а также является общей оценкой оказанных услуг.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается наличие или отсутствие факта завышения стоимости услуг, оказанных компанией в рамках реализации проекта, удовлетворенность клиента предоставленным сервисом с учетом понесенных издержек. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку данного критерия по 5-балльной шкале, где 1 – минимальный балл, 5 – максимальный балл. Полученный балл переводится в рейтинговый балл по шкале от -1 до 1. Критерии оценки приведены в таблице.

| Итоговая оценка | Оценка по 5-балльной шкале |
|-----------------|----------------------------|
| 1               | 5                          |
| 0,5             | 4                          |
| 0               | 3                          |
| -0,5            | 2                          |
| -1              | 1                          |

### 2.4. Удовлетворенность качеством подготовленных юридическим консультантом документов

#### Цель анализа:

Оценить степень того, насколько клиент доволен работой компании по подготовке документов. На критерий влияют разные факторы: способность компании подготавливать документы по установленным требованиям, правилам и нормам, квалифицированность, опыт, ответственность. Наличие данных фактов оказывает влияние на сроки и качество предоставляемых услуг.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень удовлетворенности качеством подготовленных юридическим консультантом документов в рамках реализации проекта. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку совокупности данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1.

### 2.5. Удовлетворенность качеством осуществления иных юридических услуг, например, участием в судебных заседаниях и переговорах

#### Цель анализа:

Оценить степень того, насколько клиент доволен работой компании по осуществлению иных юридических услуг. На критерий влияют разные факторы: стиль и культура управления, квалифицированность, опыт, вовлеченность в работу, ответственность и корректность принятия решений. Наличие данных фактов оказывает влияние на сроки и качество предоставляемых услуг.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень удовлетворенности качеством осуществления иных юридических услуг, например, участием в судебных заседаниях и переговорах в рамках реализации проекта. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит оценку совокупности данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1.

## Раздел 3. Комплексность

### 3.1. Комплексность

#### Цель анализа:

Оценить степень того, насколько компания способна охватывать целую группу процессов и задач в рамках реализации проекта, а также предложить наиболее комплексное сопровождение последнего.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается количество установленных в ходе реализации проекта факторов комплексности рабочих процессов в компании на основании чек-листа (содержит девять факторов оценки). Информация о данных факторах заполняется в анкете компанией. Для расчета критерия используются данные внешней оценки деятельности компании клиентом. Базово/по умолчанию критерию присваивается значение 0. При условии подтверждения наличия того или иного фактора опрошенным клиентом оценка увеличивается на 0,12 балла (итоговая оценка не более 1).

| № | Показатели чек-листа                                                                                                                                   |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Системность (системный подход: методичная, логичная, регулярная работа, выстроенная в соответствии со стратегией/системой, согласованной с заказчиком) |
| 2 | Legal Tech                                                                                                                                             |
| 3 | Взаимодополняемость (умение работать в команде с внешними контрагентами и партнерами – юридическими компаниями)                                        |
| 4 | Воспроизводимость результата (представленный результат используется заказчиком)                                                                        |
| 5 | Структурированность в работе и результатах (структура, логичность, собранность)                                                                        |
| 6 | Оптимальное сочетание практик и компетенций                                                                                                            |
| 7 | Планирование работы над проектом и равномерной загрузки команды                                                                                        |
| 8 | Обучение (развитие команды)                                                                                                                            |
| 9 | Слаженность нескольких практик                                                                                                                         |

### 3.2. Способность юридического консультанта максимально удовлетворить требования клиента в разных областях права

#### Цель анализа:

Оценить умения, навыки, а также возможность компании максимально удовлетворить требования клиента в разных областях права. Наличие знания делового этикета и уровень грамотности сотрудников компании влияют на сроки и качество оказываемых услуг.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень способности юридического консультанта исполнить требования, пожелания клиента, а также его удовлетворенность данными факторами в разных областях права в рамках реализации проекта. Для расчета критерия используются дан-

ные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом. Клиент проводит анализ совокупности данных факторов по категориям «сильно», «средне», «слабо», где оценке «сильно» присваивается максимальный балл 1, «средне» – балл 0, «слабо» – минимальный балл -1.

## Раздел 4. Деловая активность и авторитетность

### 4.1. Публикационная активность юристов, участвующих в проектах

#### Цель анализа:

Оценить результат научно-исследовательской деятельности юристов, участвующих в проекте. Ведение научно-исследовательской деятельности и ее оценка научным сообществом отражает уровень знаний, экспертности и квалифицированности юриста.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается количество публикаций и степень научной значимости, а также их связь с проектом или преобладающей практикой. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе заполнения анкеты компанией. На основе экспертного суждения определяется балл по шкале от 0 до 1. Данный балл может быть скорректирован экспертным советом.

### 4.2. Участие в профессиональных мероприятиях

#### Цель анализа:

Оценить результат публичной деятельности юристов, участвующих в проекте. Взаимодействие с профессиональным сообществом отражает уровень знаний, экспертности и квалифицированности юриста, общий уровень признания его заслуг.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается роль юриста в мероприятиях, их количество, а также связь выступлений с проектом. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе заполнения анкеты компанией. На основе экспертного суждения определяется балл по шкале от -1 до 1. Данный балл может быть скорректирован Экспертным советом.

### 4.3. Готовность клиента к дальнейшей работе с данным юридическим консультантом

#### Цель анализа:

Оценить результат предоставленных компанией юридических услуг заказчику. Готовность продолжать работу с данным юридическим консультантом отражает высокую оценку итоговых результатов компании в рамках реализации проекта.

#### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень готовности клиента вернуться к совместной работе в дальнейшем при необходимости. Для расчета критерия используются данные, полученные в ходе внешней оценки деятельности компании клиентом на основании чек-листа (содержит закрытый перечень из шести факторов). На основе экспертного суждения определяется балл по шкале от -1 до 1. Данный балл может быть скорректирован экспертным советом.

| № | Показатели чек-листа                                                      |
|---|---------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Готовы вернуться к совместной работе при наличии потребности в дальнейшем |
| 2 | Готовы рекомендовать партнерам                                            |
| 3 | Продолжаем совместную работу по другим проектам                           |
| 4 | Постоянно привлекаем к совместной работе                                  |
| 5 | Не готовы к повторной совместной работе                                   |
| 6 | Не готовы рекомендовать партнерам                                         |

#### Возможные корректировки за раздел 4:

Если компания заявляет о проведении обучающих мероприятий (лекций, семинаров, курсов) по практике подаваемого проекта, то итоговая оценка за данный раздел может быть повышена не более чем на 0,25 балла.



## Раздел 5. Безопасность хранения информации

### Цель анализа:

Оценить, в какой степени инфраструктурные аспекты осуществления юридической деятельности соответствуют наилучшим практикам, обеспечивают непрерывность работы, защиту интересов компании и ее клиентов.

### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень безопасности хранения информации, степень защищенности и устойчивости компании к кибератакам, угрозам утечки данных и другим факторам, способным повлиять на сроки и качество оказываемых услуг в рамках проекта на основании чек-листа (содержит 14 установленных факторов оценки). Информация о данных факторах заполняется в анкете компанией. Базово/по умолчанию критерию присваивается значение 0. При условии заявления компании о наличии фактора, положительно влияющего на безопасность хранения информации, оценка увеличивается на 0,08 балла (итоговая оценка не более 1). При наличии фактора, негативно влияющего на безопасность хранения информации, оценка уменьшается на 0,5 балла.

| №  | Показатели чек-листа                                                                                                   |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Наличие официально принятой политики по ИБ                                                                             |
| 2  | Наличие должности/департамента по ИБ                                                                                   |
| 3  | Наличие политики по хранению, обороту и уничтожению физических носителей информации (бумажные, цифровые)               |
| 4  | Наличие программы регулярного обучения и тестирования для всего персонала по противодействию угрозам в ИБ              |
| 5  | Наличие формальных документированных процедур (с точки зрения ИБ) по приему, переводу и увольнению сотрудников         |
| 6  | Наличие и состав систем физической безопасности офиса и соответствующих политик (СКУД, видеонаблюдение и т. п.)        |
| 7  | Наличие доступа у вендоров и подрядных организаций к данным компании                                                   |
| 8  | Наличие регулярно обновляемых систем сетевой и антивирусной безопасности                                               |
| 9  | Наличие механизмов шифрования на всех каналах при передаче и хранении данных                                           |
| 10 | Наличие политики использования периферийных устройств и доступа к неавторизованным ресурсам с рабочих станций компании |
| 11 | Наличие политик и систем разграничения доступа к информации и системам                                                 |
| 12 | Наличие прав у сотрудников на установку программного обеспечения на свои рабочие станции                               |
| 13 | Наличие политики и процедур по управлению IT-инцидентами                                                               |
| 14 | Наличие политики и процедур по обеспечению непрерывности бизнеса                                                       |

### Возможные корректировки за раздел 5:

Агентство вправе запросить подтверждающие документы с целью верификации полученных данных из анкеты. В случае несоответствия заявленных факторов о безопасности хранения информации в анкете фактическому положению дел оценка данного критерия может быть понижена вплоть до -1.

## 7. Уровень сложности проектов

### Цель анализа:

Оценить степень трудности понимания задач и решения проблем, возникающих в ходе реализации проекта, общие внешние условия для оказания услуг юридическим консультантом.

### Алгоритм выставления оценки:

Оценивается общий уровень сложности проектов, в которых участвовала рейтингуемая компания. Значение критерия определяется как взвешенная сумма балльных оценок факторов «Количество практик», «Количество юрисдикций», «Стоимость проекта», «Количество ключевых сторон» и «Сложность реализации совместных проектов». Веса факторов указаны в разделе 4 настоящей методологии. Для расчета критерия используются данные из анкеты, заполненной компанией при условии подтверждения значения того или иного фактора опрошенным клиентом. Критерии оценки для факторов «Количество практик», «Количество юрисдикций», «Стоимость проекта», «Количество ключевых сторон» приведены в таблице. Используется непрерывная линейная оценка.

| Показатель                     | 0 (не более) | 1 (не менее) |
|--------------------------------|--------------|--------------|
| Количество практик             | 2            | 4            |
| Количество юрисдикций          | 1            | 2            |
| Стоимость проекта, млрд рублей | 5            | 10           |
| Количество ключевых сторон     | 2            | 4            |

Для расчета фактора «Сложность реализации совместных проектов» используются данные, полученные в ходе внешней оценки клиентом компании. Клиент проводит оценку данного критерия по 5-балльной шкале, где 1 – минимальный балл, 5 – максимальный балл. Полученный балл переводится в рейтинговый балл по шкале от -1 до 1. Критерии оценки приведены в таблице.

| Итоговая оценка | Оценка по 5-балльной шкале |
|-----------------|----------------------------|
| 1               | 5                          |
| 0,5             | 4                          |
| 0               | 3                          |
| -0,5            | 2                          |
| -1              | 1                          |

## Итоговый рейтинг

Итоговый рейтинг формируется на основании полученных данных двухфакторной оценки (баллы компании-заявителя на основании оценки анкеты, а также данные, которые получены в ходе внешней оценки клиента компании) и оценки экспертного совета.

В зависимости от полученных итоговых баллов компании-заявители распределяются по группам.

| Группа 1                   | Группа 2                      | Группа 3                      | Группа 4                 |
|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| Итоговый балл от 0,85 до 1 | Итоговый балл от 0,70 до 0,85 | Итоговый балл от 0,55 до 0,70 | Итоговый балл менее 0,55 |

# Рейтинги, которым доверяют

## Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

## Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

## Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 1 000 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

## Стратегический партнер крупнейшего рейтингового агентства Китая

Агентство установило прочные деловые связи с лидером рейтинговой отрасли КНР – кредитным рейтинговым агентством ССХИ. Мы оказываем поддержку российским компаниям в выходе на рейтинговый рынок Китая.

## Наши контакты

АО «Эксперт РА»  
г. Москва, ул. Никольямская, д. 13, стр. 2  
+7 (495) 225 34 44

[www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)



Следите за нашими  
новостями в Telegram  
[@expert\\_ra](https://t.me/raexpert)

## По вопросам получения рейтинга

Роман Ерофеев,  
**коммерческий  
директор –  
член правления**  
[erofeev@raexpert.ru](mailto:erofeev@raexpert.ru)

## По вопросам рейтинговой деятельности

Александр Сараев,  
**первый заместитель  
генерального директора –  
директор по рейтинговой  
деятельности**  
[saraev.a@raexpert.ru](mailto:saraev.a@raexpert.ru)

## Конференции и проекты поддержки эмитентов

Павел Митрофанов,  
**генеральный директор  
АО «Эксперт  
Бизнес-Решения»**  
[pmitrofanov@expert-business.ru](mailto:pmitrofanov@expert-business.ru)

## По вопросам информационного сотрудничества

Сергей Михеев,  
**руководитель  
отдела по связям  
с общественностью**  
[mikheev@raexpert.ru](mailto:mikheev@raexpert.ru)

© 2025 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащиеся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.