

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

№ 20/1064



Проект издательства ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

ГАЗЕТА УКРАИНСКИХ ЮРИСТОВ

15 МАЯ 2018 ГОДА

WWW.PRAVO.UA

Публичное выступление

«В наше время публичность стала необходимым условием развития юрбизнеса» — Кирилл Фесик и Дмитрий Сырко, партнеры АО MITRAX → с. 9



Кирилл ФЕСИК (слева) и Дмитрий СЫРКО

Спасти и сохранить

«Представители юридической профессии могут оказать ключевое влияние на сохранение культурных ценностей», — считают Анна Огречук и Наталья Заболотная → с. 15



Наталья ЗАБОЛОТНАЯ (слева) и Анна ОГРЕЧУК

Поймать кадр

«Для юридической сферы свойственно возрождение интереса к HR-брендингу» — Лариса Оныпко, «HeadHunter Украина»

«Юридические фирмы начинают активнее работать со своим HR-брендом», — отмечает Лариса Оныпко, руководитель «Премии HR-бренд Украина», организатором которой является компания «HeadHunter Украина». По ее наблюдениям, в сфере юридического рекрутинга сохраняется очень высокий уровень конкуренции, при этом соискатели предъявляют достаточно высокие требования к работодателям, обращая повышенное внимание на имидж, репутацию работодателя и ценности компании. А сами юрфирмы, наряду с активной конкуренцией за талантливую молодежь, предъявляют достаточно конкретные

требования к соискателям с опытом работы.

В топ-5 «Рейтинга работодателей Украины» 2017 года по версии Международного кадрового портала «HeadHunter Украина» в сегменте юридических услуг вошли **Arzinger, Asters, Sayenko Kharenko, «Василь Кисиль и Партнеры», «Ильяшев и Партнеры»** (в алфавитном порядке). О преимуществах юрфирм — лучших работодателей, предпочтениях разных категорий соискателей и методах улучшения позиций бренда на кадровом рынке консультант и HR-эксперт Лариса Оныпко рассказала в интервью «Юридической практике». → с. 8



Лариса ОНЫПКО: «Работодатели становятся в очередь за студентами, конкуренция за таланты возрастает. И это нужно учитывать при продвижении HR-бренда и при работе с персоналом»

ISSN 1563-6755



9 771563 675004 20

DYNASTY
law firm
www.dynasty.legal
E-mail: office@dynasty.legal
г. Днепр: +38 056 371 30 30
г. Киев: +38 044 359 06 06

Юристами АФ «Династия» под руководством адвоката Олеси Артем защищены интересы одной из крупнейших компаний Украины в сфере машиностроения. В результате успешного юридического сопровождения проекта клиенту удалось доказать правомерность имущественных требований на основании договора о переуступке права требования и взыскать с контрагента крупную сумму долга.

РЕКЛАМА

РЫНОК ЮРУСЛУГ

Публичное выступление

«В наше время публичность стала необходимым условием развития юрбизнеса» — Кирилл Фесик и Дмитрий Сырко, партнеры АО MITRAX

← с. 1 О роли публичности в современном юридическом бизнесе, ожиданиях клиентов и конкуренции в наиболее активных сегментах рынка — судебной практике и защите бизнеса — «Юридической практике» рассказали Кирилл Фесик и Дмитрий Сырко, партнеры АО MITRAX.

— *Что такое публичность применительно к рынку юридических услуг?*

Кирилл Фесик (К.Ф.): Публичность становится критически важной на определен-

участия в достаточно сложных проектах. С момента своего прихода в юриспруденцию я занимался судебной практикой. Дмитрия мне рекомендовали как специалиста в сфере защиты бизнеса и налоговых споров. Так получилось, что у меня в то время была свободна часть офиса, и его компания переехала к нам. Поработав некоторое время вместе, мы поняли, что эффективно дополняем друг друга. Соответственно, было принято решение об объединении.

Д.С.: С тех пор взаимодополняемость — основной принцип нашего объединения. Кирилл занимается судами, я специализируюсь на защите бизнеса. У нас получился эффективный тандем, в котором наши бизнес-интересы совпали, а клиентская база и доходность выросли в разы.

— *Судебное представительство — практика очень обширная. На чем именно вы специализируетесь?*

Д.С.: Мы выделяем две составляющие практики. Первая — это досудебное урегулирование и превентивное решение той проблематики, которая может привести к длительному и плачевному

по своим последствиям судебному разбирательству. Второе — это непосредственно судебное представительство.

К.Ф.: На самом деле все споры можно отнести к двум категориям. Есть так называемые типовые или алгоритмичные споры. Например, взыскание дебиторской задолженности или обращение взыскания на предмет ипотеки. А есть нестандартные и сложные дела. И за нами как раз закрепились репутация юристов, способных разобраться в таких нестандартных и сложных ситуациях. Бывает, что дела давно проиграны, пропущены сроки на обжалования, а мы находим оригинальные основания для «реанимации» таких дел. Например, многие проекты нашего системного клиента — одного из ведущих банков — были переданы нам после того, как на них сломали зубы другие юристы, инхаусы или внешние консультанты. Есть в нашем активе и несколько практико-образующих судебных дел. Например, мы сопровождали одно из первых дел, связанных с аннулированием прокатной лицензии российского сериала.

Д.С.: Нарботана сильная практика и в экономических спорах, будь то претензии налоговых органов или споры субъектов хозяйствования. Есть дела, связанные с привлечением к уголовной ответственности в экономических и служебных преступлениях. Отдельно выделю поддержку собственников и должностных лиц в решении вопросов частного характера. Это дало рождение еще одному направлению — практике частных клиентов. Все, чем мы занимаемся, пронизано одной целью — мы стремимся быть доверенными и надежными, проверенными делом советниками бизнеса.

— *В этом контексте планируете ли вы развивать консалтинговые практики?*

К.Ф.: Безусловно, мы не стремимся быть пожарной бригадой и зарабатывать лишь на урегулировании проблем, которые уже находятся в критической стадии. Мы нацелены на предотвращение этих

проблем. В то же время мы не склонны навязывать наши услуги. В отношениях с клиентом важно не только доверие, но и осознание им того факта, что при планировании пути лучше проверить его на безопасность и избежать очевидных рисков. И именно для этого существуют юридические советники. Безусловно, такой советник должен быть предельно честным. Мы не «придумываем» проблемы и не продаем не нужные клиенту услуги. Идентифицировав все риски, мы говорим ему о возможных последствиях и путях их предотвращения. Стараемся перевести все в конструктивное русло, предостеречь от необдуманных действий. Если это можно назвать консалтингом, то, безусловно, мы его развиваем.

Д.С.: Возьмем недавнюю ситуацию — небольшой объект одной из бизнес-групп подвергся рейдерской атаке. Компания обратилась к нам в том числе с вопросом разработки стратегии защиты других их активов. Консалтинг ли это? Мне кажется, что скорее решение конкретной задачи по защите бизнеса.

— *Практики, на которых вы специализируетесь, относятся к самым конкурентным на рынке. С кем вы конкурируете и что относите к своим конкурентным преимуществам?*

Д.С.: Не могу сказать, что сталкиваемся с какой-то особой конкуренцией. Мы уже заняли определенную нишу и наработали хорошую репутацию. Наш конек — глубокий анализ и подготовка. В отличие от многих юрфирм в штате АО MITRAX есть аналитики, которые готовят детальный анализ ситуации и несколько вариантов действий. Это похоже на стратегию шахматной игры. Далее мы детально обговариваем с клиентом все дальнейшие действия и изменение пути, если того потребует развитие ситуации. И именно готовность к любому повороту, оперативность в адаптации к изменениям и дает клиенту уверенность, что мы — те самые, кому, условно говоря, можно доверить управление своим «Феррари». И нам так работать комфортней. Это формирует доверительные отношения и прогнозируемость.

К.Ф.: Каждая юрфирма действует в определенной экосистеме клиентов. Нам комфортно в нашей нише, она достаточно крупная, емкая, и мы уж точно не до конца ее «выедаем». У нас нет необходимости участвовать в «кровавых битвах за клиента». Нас заботит иное. Мы очень серьезно и с осторожностью относимся к нашим обязательствам. Аналитическая подготовка, о которой говорил Дмитрий, нас больше волнует. Ведь она, по сути, нужна нам самим — в юриспруденции нет ничего хуже, чем взяться за проект, а потом не выполнить обещанного. И это связано даже не с непорядочностью юриста, а с неправильной оценкой ситуации и недостаточностью подготовки. Вместо того чтобы с кем-то за что-то бороться (я говорю о конкуренции), мы тратим время на то, что отслеживаем все важные события, громкие корпоративные конфликты и зачастую многое узнаем о ситуации еще до встречи с потенциальным клиентом. Имея полноту картины и зная подводные камни, мы берем на себя только те обязательства, которые

действительно можем выполнить — и в этом наше преимущество.

Д.С.: Говоря о конкуренции, хочу отметить, что во многих проектах мы пересекаемся с коллегами по рынку. Со всеми поддерживаем хорошие отношения, положительно относимся к тандемной работе. Другие юрфирмы не столько наши конкуренты, сколько коллеги, друзья, с которыми мы кооперируемся в различных проектах. Мы верим не в конкуренцию, а в партнерство — оно позволяет достичь большего.

— *Какие стратегические цели определены вами на ближайшую перспективу?*

Д.С.: Топ-100, топ-50, топ-20 (сметается).

К.Ф.: Стратегические цели просты — продолжать развиваться и наращивать экспертизу в тех сферах, где мы уже присутствуем, выстроить узнаваемый бренд, сохранять и укреплять нарабатанную репутацию, усиливать команду. В защите бизнеса и судебной практике в перспективе ближайших трех-четырех лет мы нацелены на топ-20. Одновременно будем органично развивать новые, смежные с существующими направлениями практики: практику частных клиентов, практику реструктуризации и банкротства и некоторые другие. Не будем сразу выкладывать все карты (смеется). Но все эти направления непосредственно связаны с нашей специализацией, и есть возможности дальнейшего усиления. Мы не кабинетные люди. Нам хочется выходить в новые ниши, в которых мы уже одной ногой там или входная дверь в которые для нас уже открыта. Мы не намерены упускать эти возможности.

Д.С.: Еще одна из наших задач — построение качественной системы client care. Мы понимаем, что возможность получения дел определенного калибра лимитирована самим рынком — «лакомых» проектов объективно не так много. Каждый клиент, помимо доверительности, порядочности и компетентности, должен получать и соответствующее качество обслуживания. И мы намерены довести его до стандартов топовых юрфирм.

— *Что еще имеет значение для клиента?*

Д.С.: Правда и способность сказать правду. Мы не рисуем клиенту красивые пейзажи. Говорим прямо, как есть и как



Кирилл ФЕСИК: «За нами закрепились репутация юристов, способных разобраться в нестандартных, сложных ситуациях и найти их решение»

ном этапе развития. Когда мы начинали, задача заключалась в том, чтобы зацепиться на рынке, выжить. Но сегодня, когда мы состоялись как фирма, публичность для нас — необходимое условие дальнейшего развития. Так, мы столкнулись с тем, что отсутствие публичного бэкграунда не позволило получить определенные «лакомые» заказы, притом что сомнений ни в нашей порядочности, ни в компетентности не возникало. Наша стратегия ведения дела находила полную поддержку, но был отказ из-за несоответствия формальным требованиям.

Дмитрий Сырко (Д.С.): Как оказалось, это особенно важно при работе с крупными украинскими и международными компаниями. Фактор публичности и подтвержденной безупречной репутации критично важен для игры в высшей лиге.

— *То есть именно требования клиентов стали мотивацией, которая выводит вас в публичную плоскость?*

К.Ф.: И да, и нет. Первый фактор — это уровень клиентов, система принятия управленческих решений которых предполагает наличие не только рекомендаций, но и подтверждения репутации одного из лучших игроков юридического рынка. Второй момент — еще в начале своего пути мы осознанно решили выходить в публичную плоскость лишь тогда, когда будет что сказать и показать. Было бы смешно выходить в публичное пространство в шортах и заявлять, что мы — серьезная и системная юридическая компания. Как нам кажется, в этом году мы доросли до публичности. Тем более что рынок мы знаем хорошо, а рынок знает нас. Увы, только персонально, но не как бренд MITRAX. Это мы намерены исправить.

— *Расскажите в таком случае о компании.*

К.Ф.: Адвокатское объединение MITRAX было создано путем слияния двух компаний в 2011 году. К тому времени у нас обоих за плечами был определенный опыт



Дмитрий СЫРКО: «Фактор публичности и подтвержденной безупречной репутации критично важен для игры в высшей лиге»

будет развиваться его ситуация. Клиент при этом может уйти к другим юристам, но в конечном итоге убеждается, что мы были правы. И возвращается. Так было не раз.

К.Ф.: Мы знаем бизнес клиентов, понимаем ситуацию и то, как на нее реагировать, — клиенты этого ждут и это ценят. Как говорится, важно быть с клиентом на одной волне. Третье ожидание — полное, своевременное исполнение обязательств и совместное несение рисков.

(Беседовал Алексей НАСАДЮК, «Юридическая практика»)