

# Сборное дело

«Компетенция во всех направлениях судебной и арбитражной практики позволяет предложить клиенту наиболее эффективную стратегию его защиты», — уверены Олег Малиневский и Оксана Варакина

← с. 1 — *Какие тенденции наблюдаются на юридическом рынке? Как формируется спрос на услуги и какие услуги сейчас в тренде?*

**Олег Малиневский (О.М.):** В вопросе построения бизнеса можно наблюдать несколько противоположных тенденций. Первая, которая присуща молодым, но имеющим амбиции компаниям, — акцент на бутиковость. Они пытаются занять какую-то нишу и быть в ней суперспециалистами. Противоположная этой тенденция — тяготение к слиянию. То есть игроки рынка пытаются либо качественно сконцентрироваться на чем-то одном, либо, объединившись и получив синергию, — сразу на всем. Если говорить о клиентском спросе, то можно отметить связь с экономической и политической ситуацией в стране. По-прежнему наиболее популярными являются практики разрешения споров, взыскания долгов, банкротства, защиты от уголовных преследований.

— *Отличаются ли факторы, влияющие на состояние юридического рынка, в глобальном измерении и в Украине? В чем наша национальная специфика?*

**О.М.:** Мы живем в эпоху размытых границ — право, экономика, политика находятся в постоянной взаимосвязи как внутри страны, так и в международном масштабе. Говоря о доминирующих глобальных факторах, влияющих в том числе и на украинский рынок, важно отметить борьбу с коррупцией, отмыванием денег, обеспечение прозрачности в государственном и финансовом секторах. Поэтому возникает спрос на юристов, которые могут предоставить услуги как внутри государства — в сфере судебной и уголовной защиты, неплатежеспособности, так и в активном сотрудничестве с коллегами из иностранных юрисдикций — по розыску и возврату активов, экстрадиции, финансовым расследованиям.

**Оксана Варакина (О.В.):** Если смотреть на юридический рынок в общемировом контексте, то стоит отметить, что арбитраж является одной из наиболее приоритетных тем. Долгое время Украина в эту тенденцию не вписывалась из-за негативного отношения в наших судах. После судебной реформы Украина меняется в сторону про-арбитражности, а иностранные компании рассматривают возможность финансирования нашего «рынка» арбитражных решений.

— *Какой базовый набор практик необходимо развивать украинской юридиче-*



**«Для достижения мировых стандартов качества юр услуг необходимо привлекать в команду юристов, имеющих успешный опыт работы за границей», — убеждены Олег МАЛИНЕВСКИЙ и Оксана ВАРАКИНА**

*ской фирме, чтобы оставаться в тренде рынка?*

**О.М.:** Да простят меня уважаемые мною коллеги из других отраслей права, но я считаю, что для уверенного роста компании важным является развитие практики разрешения споров. Можно смело утверждать о доминировании данной практики во все годы независимости нашей страны и существования юридического рынка. Сейчас существуют два подхода к развитию этой практики внутри компании: есть игроки (в основном крупные компании), которые пытаются прививать умения и навыки юристов-судебников отраслевым юристам. То есть если юрист разбирается в вопросах интеллектуальной собственности (ИС), то он должен иметь навыки представительства интересов в суде по данным категориям споров. Есть другая тенденция, учитывающая нашу национальную специфику, которой придерживается наша компания. Мы считаем, что нужно свободно владеть всей палитрой направлений и навыков ведения спора, чтобы подсказать клиенту, как ему эффективнее защищать свои права.

— *Есть ли в существующей конъюнктуре рынка место для нишевой специализации? Если да, то в каких практиках?*

**О.М.:** В моем понимании бутик — это компания, которая имеет ключевую практику и занимается ею на высочайшем уровне. При этом у компании может быть набор других практик, в которых она предоставляет клиенту вполне удовлетво-

рительный сервис. На украинском рынке есть несколько таких примеров. Как правило, успешные бутиковые юридические компании сконцентрированы на судебных, арбитражных либо уголовных спорах, сферах ИС и ИТ. По моему убеждению, их востребованность в нашей стране будет только расти.

**О.В.:** Юридические практики условно можно разделить на две группы: практики, связанные с разрешением споров, и трансакционные практики. Фирма, которая занимается трансакционной работой, как правило, развивает все смежные практики. В то же время фирма, занимающаяся разрешением споров, может себе позволить оставаться бутиком. Такие примеры есть на рынке, и они успешны. Кроме того, необходимо не забывать о таком факторе, как состояние экономики страны. Трансакционные практики развиваются с ростом инвестиций в страну. При серьезном спаде в экономике локомотивом фирмы становятся практики, связанные с разрешением споров, что нередко приводит к их отделению и работе в качестве бутика.

— *После введения адвокатской монополии и в связи с повышением спроса на уголовно-правовую защиту как взаимодействуют рынок юр услуг и «классическая адвокатура»?*

**О.М.:** Введение монополии на представительство адвокатами в суде привело к краткосрочному искусственному всплеску адвокатского бизнеса. Но через один-два года многие инхаусы получают адвокатское свидетельство, и спрос будет снижаться. По-прежнему квалификация адвоката, особенно в сложных спорах, является ключевым фактором. С другой стороны, сейчас любая уважающая себя крупная юридическая компания, которая раньше считала для себя чуждым принимать участие в уголовных делах, стремится создать уголовный департамент. Поэтому уже можно наблюдать окончательное стирание границ между «бизнес-» и «классической» адвокатурой.

— *Насколько в вашей практике весом фактор трансграничного присутствия и наличия связей с иностранными коллегами?*

**О.М.:** Бизнес имеет тенденцию к глобальному структурированию, соответственно, если занимаешься сложным кейсом, будь то уголовное преследование или корпоративный конфликт, приходится иметь отношения с международной юрисдикцией,

поэтому запрос на подобный сервис есть. Раньше для сохранения качества предоставляемых услуг такие вопросы решались путем привлечения на аутсорсинг иностранных компаний. Сегодня все больше такие вопросы решаются посредством привлечения в команду юристов, имеющих опыт работы за границей.

**О.В.:** В современном мире успешному украинскому юристу необходимо общаться на одном языке с иностранными коллегами и клиентами. Для эффективной коммуникации необходимо понимать, как устроен западный мир, какие там ценности и приоритеты. Молодое поколение, особенно получившее образование и опыт работы за границей, готово к такой коммуникации.

— *Что бы вы отнесли к необходимым условиям построения эффективного юридического бизнеса?*

**О.М.:** Первый фактор — экспертиза, поскольку это именно тот инструмент, который позволяет максимально эффективно решить проблемы клиента. Второй — высокопрофессиональные кадры, разделяющие философию и ценности компании, ее подходы к предоставлению услуг. Третий — клиенты и общение с ними: клиент ни в коем случае не должен рассматриваться как источник дохода, он должен быть другом, которому вы, как самому себе, максимально честно можете описать проблему и пути ее решения, даже если эти пути не сулят вам заработка. Четвертый фактор — репутация. Немаловажна и правильно выстроенная финансовая стратегия, позволяющая не только зарабатывать, но и реализовывать социальные проекты, которые положительно влияют на репутацию и способствуют самореализации.

**О.В.:** Я бы также упомянула работу pro bono как элемент социальной ответственности компании, поскольку юристы являются интеллектуальной элитой общества и должны быть двигателем общественных изменений. Кроме того, молодые юристы хотят заниматься интересной работой, избегая рутины. Уже сейчас есть механизмы, позволяющие этот запрос удовлетворить. Одним из направлений, которые мы хотим реализовать, является автоматизация процессов.

— *Вы учились и работали за границей. Что повлияло на решение вернуться и почему вы выбрали именно EQUITY?*

**О.В.:** Я выбрала EQUITY, потому что это ведущая юридическая фирма Украины по ключевым практикам разрешения споров. Цель усиления практики за счет арбитража и трансграничных споров — стать для клиента one-stop shop в сфере разрешения споров. Все начинается с комплексного анализа дела и четкой стратегии. Я часто повторяю слова Питера Друкера, американского ученого и теоретика менеджмента, которые отображают наш подход к работе: «Нет ничего более бесполезного, чем эффективно делать то, что не должно быть сделано вообще».

**О.М.:** Мы выходили на рынок, уже имея колоссальную экспертизу и репутацию в судебной практике. Постепенно мы доказали свой профессионализм в практике банкротства и уголовном процессе. Чтобы развиваться и далее, быть способными к разрешению самых сложных задач клиента без потери качества и с сохранением корпоративных традиций, нам нужен был молодой и при этом классный специалист, имеющий опыт ведения судебных и арбитражных дел в зарубежной компании. Поскольку Оксана полностью соответствует указанным критериям, а также с учетом нашего успешного опыта совместной комфортной работы по проектам, связанным с трансграничными спорами, присоединение ее к нашей команде было естественным и вселяющим оптимизм событием.

(Беседовал *Олеся ЕВТЕЕВ*, «Юридическая практика»)



**Олег МАЛИНЕВСКИЙ:** «Квалификация адвоката, особенно в сложных спорах, является ключевым фактором успеха»



**Оксана ВАРАКИНА:** «Наша цель — быть для клиента one-stop shop в сфере разрешения споров»