

🏠 📍 ✉ PDA

пошук...

укр | рос

Юрбізнес
Земельне право
Резонанс
Закон
Влада
Юрsvіт
Судова реформа
Юр.Тема
Судова практика
Державотворення
«Private Life»

Новий формат юридичного видання

ЮРГАЗЕТА

ЮРИДИЧНА ГАЗЕТА

ЮРГАЗЕТА

www.yur-gazeta.com

Правова інформація бізнес-класу

перша \ №20 (155) 20 травня 2008 року \ Білий танець лідерів юридичного бізнесу

№20(155)

20 травня 2008 року

ЮР.ТЕМА : ЮРБІЗНЕС №20 (155)

Білий танець лідерів юридичного бізнесу

Юрфірми СНД представляють міжнародній спільноті у червні

Бігун Славик

Головний редактор «Юридичної газети», к. ю. н., магістр права (США), науковий співробітник Інституту держави і права НАН України, доцент факультету правничих наук Національного університету "Києво-Могилянська академія".

Редакція «Юридичної газети» отримала запрошення висвітлювати у ролі інформаційного партнера Третій форум юридичних фірм країн СНД, який цього разу відбудеться 25-27 червня 2008 року в Санкт-Петербурзі. Приймаючи запрошення, аби більше дізнатися про Форум і його особливості, ми зустрілися з автором ідеї, одним зі сподвижників – Іриною Паліашвілі. Як з'ясувалося, форум є «клубом по інтересах» керуючих і старших партнерів провідних ЮФ СНД із міжнародними амбіціями. Аполітичний і неприбутковий форум, що не потребує реклами, цього року відбуватиметься упродовж «білих ночей», обіцяючи учасникам дискусії додатковий час для спілкування на актуальні теми, танці й новий імпульс для розвитку їхнього бізнесу. Але не обійдеться і без «дружніх провокацій». Але про все по порядку.



Ірина Паліашвілі

Клуб по інтересах

Цей форум можна було би назвати «клубом керуючих партнерів ЮФ СНД». Говорячи про потенційних учасників форуму, пані Паліашвілі відзначила їхні дві істотні характеристики. По-перше, це повинні бути керуючі або старші партнери ЮФ. По-друге, вони мають представляти ЮФ, які хочуть виходити на міжнародний ринок. «Смисл цього форуму, – каже пані Паліашвілі, – презентація нашого співтовариства міжнародному». Ще один смисл – це юридичний бізнес-форум усередині СНД.

Пані Паліашвілі, яка початкова ідея форуму?

– Початково ідея полягала в створенні мережі й започаткуванні неформальних стосунків – дружніх і бізнесових, а також у представленні юридичного співтовариства всього економічного регіону СНД на глобальній арені. Але згодом з'ясувалося, що всередині

Юристи України 2008
Вибір клієнта

ПОСТ-РЕЛІЗ
прес-конференції
за підсумками дослідження
«Юристи України 2008. Вибір клієнта»
та круглого столу на тему
«Клієнт-юрист: проблеми
взаємовідносин»

Кар'єрний шанс

Юридична газета запрошує до співпраці та працевлаштування:
[докладніше.](#)

ПЕРЕДПЛАТА

- [Передплата газети](#)
- [Редакційна передплата](#)



[Архів номерів](#)
[Рубрики та теми](#)
[Специвілуски](#)
[Прес-реліз](#)

Автори

[Передплата газети](#)
[Редакційна передплата](#)
[Реклама](#)

[Контактна інформація](#)

[Юридичний журнал](#)

регіону СНД також існує серйозна потреба у спілкуванні. Тому згодом одним із завдань форуму стало налагодження бізнес-стосунків у СНД. Тобто ми мали «глобальну» мету, а реалізували й «регіональну».

Кому представляється юридичний ринок СНД? Клієнтам?

– Ні. Наша головна цільова аудиторія – юридичні фірми. Початково була ідея не запрошувати корпоративних юристів. Думалося: запросимо їх і всі ЮФ побіжать за ними, радше, ніж спілкуватимуться між собою. Але згодом ми отримали кілька заявок від корпоративних юристів, які були «страшенно» зацікавлені, аби в одному місці в один день «побачити» весь регіон, познайомитися з великим вибором ЮФ із кожної країни.

Так ось, один корпоративний юрист настирливо наполягав на участі. Порадившись із організаційним комітетом, ми вирішили допустити корпоративних юристів. Але вирішили не рекламувати з-поміж них цей форум, аби вони не переважали чисельно... Тобто, зрештою, маємо десь 15 % корпоративних юристів, які їдуть від нас з повною пачкою візиток. І встановленими особистими контактами з керуючими партнерами, які дозволяють зарезервувати собі певну пріоритетність. А це важливо, адже сьогодні бізнесу в кожного достатньо. Для клієнтів головне сьогодні – пріоритетність, і це вони можуть отримати з форуму завдяки тому, що спілкувалися у неформальній обстановці з керуючим партнером чи іншими партнерами.

Наскільки ефективним був форум для ЮФ у плані партнерств із іншими ЮФ?

– Вважаю, що суперпродуктивним. Однак ми не ставимо собі завдання це відслідковувати. Суджу з того, що мені відомо. Але те, що до мене доходить – це лише п'ята частина того, що відбувається насправді. Наша задача – надати майданчик, організувати форум. А учасники, оскільки це люди успішні, – самі вирішують, як їм спілкуватися.

Пригадуєте як народилася ідея форуму? Кому вона належить?

– Ідея народилася років 6 тому. Вона належить мені, хоча, можна сказати, вона «вітала в повітрі». Через історичні причини ми втратили зв'язки, було бажання їх відновити. Мені здалося, що нам буде легше це зробити, якщо представлятися усім регіоном. Я була у Лондоні на вечері, організованій лондонською ЮФ Clyde & Co. Ця фірма вважає себе міжнародною, не маючи офісів за кордоном; вона працює за системою best friends – тобто вони дружать із ЮФ у всьому світі, розвиваючи довготривалі стосунки. І раз на два роки в Лондоні вони збирають «своїх друзів» на грандіозну вечерю. Саме під час такої вечері, коли, сидячи зі мною за одним столом на 12 персон, колеги з усього світу почали розпитувати мене про регіон, виникла ця ідея: створити форум, запросивши колег із регіону та світу для спілкування. Наскільки ця ідея була своєчасна – стало зрозуміло вже на першому форумі в Києві.

«Київська ініціатива», якій довіряють

Форум уже став однією з подій, що, як кажуть, не варто пропускати. Невипадково цього року, за словами Ірини Паліашвілі, очікується рекордна кількість делегатів. У цьому зв'язку цікаво відзначити, що форум був «київською» ініціативою, чим і завдячує своєму успіху.

Пані Паліашвілі, форум відбудеться уже втретє. Чим відзначилися перший та другий?

– Перший форум був інавгураційним. Але й у ньому брало участь 120 учасників. У Києві чинилося щось неймовірне. Ніколи б не подумала, що так важко буде «відтягнути» одного учасника від іншого... Було таке братання, обійми й обмін бізнесом, що «розтягнути» людей було практично неможливо. Тоді на практиці справдилася «регіональна ідея» форуму. Цікаво, що іноземні фірми навіть інколи виявлялися осторонь, настільки регіональний бізнес виявив потребу спілкування у рамках СНД.

Другий форум?

– Коли проголосували за Баку як місце проведення другого форуму, я дуже хвилювалася, що колеги не доїдуть. Це було непросто, але вони доїхали: було 110 учасників. Форум приймала місцева фірма, яку очолює Наріман Рамазанов: хоча фірма себе не дуже маркетингувала, вона, на мою думку, є однією з найбільш серйозних ЮФ у регіоні, і блискуче впоралася із завданням.

Яким чином визначається, яка фірма приймає форум?

– ЮФ-претенденти презентують свої пропозиції під час форуму і

згодом фірма-господар визначається шляхом голосування на сайті упродовж двох місяців.

Чи може Київ, «київська фірма» претендувати на прийняття форуму в 2009 році?

– Київ висувається щоразу. Зараз очікується, що висуватимуться також фірми з Тбілісі та Алмати. Приблизно за місяць до форуму стануть відомі можливі інші претенденти.

Але я б хотіла підкреслити – форум юридичних фірм СНД є київською ініціативою. Ця ініціатива вийшла з нейтральної країни. Вона абсолютно аполітична. Видається, саме тому, що вона вийшла з Києва, до неї більше довіри. Ми не дозволимо нікому домінувати: ні в економічному, ні в політичному плані. У нас нема спонсорів; аби одна фірма, яка може собі це дозволити, не домінувала над тими, котрі не можуть цього. Так, юридичні фірми, наприклад, із Молдови чи Киргизстану, в яких не такі широкі можливості, як у російських чи українських, повинні відчувати себе комфортно, бути рівноправними.

Чи прибутковий форум?

– Ні. Кожен із учасників оплачує своє перебування і програму. Кошти, сплачені як реєстраційний внесок, покривають витрати форуму: обіди, заходи, оренду. Ніхто на цьому не робить гроші.

Зміст і формати, символи форуму

Програма форуму розрахована на 3 дні. У перший день відбувається так звана «внутрішня зустріч юридичних фірм» СНД і засідання організаційного комітету, які відкриті для усіх делегатів. Формат – неформальний круглий стіл, дискусії. Зокрема цьогоріч дискусії стосуватимуться питань управління юридичною практикою, розвитку віртуального офісу, модельних договорів (зразків) між клієнтом і юристом, професійного об'єднання та саморегулювання юридичної професії. День завершиться фуршетом для делегатів і гостей. У другий день, окрім відкриття і привітань, проходять секції з питань практики (формат show-case) в регіонах і зокрема нового (формат update) в цих регіонах. Регіони поділені так: Росія; Кавказ; Білорусь, Молдова і Україна; Центральна Азія. Крім того, відбуваються дискусії по послідовних секціях на теми співпраця міжнародних ЮФ, діяльності ЮФ на ринку, стосунків корпоративних та «зовнішніх» юристів. Програма другого дня завершується гала-вечерею. У заключних день відбуваються лише тематичні секційні засідання з актуальних правових тем. Цьогоріч це такі сфери промисловості та аспекти практики як нафта і газ, нерухомість і оподаткування, вирішення комерційних спорів, бізнес із державою (державні замовлення). Наприкінці, перед вечерею, в традиційному для приймаючої сторони стилі (цьогоріч російська кухня під виступ циган), фірми-кандидати борються за визначення наступного міста (країни) форуму. Такою є програма за формою. А якою за змістом – ми поцікавилися у нашої співрозмовниці.

Пані Паліашвілі, який зміст програми цьогорічного форуму?

– Зміст відповідає концепції, що не зазнала істотних змін. Відбуваються презентації практик по регіонах, зокрема в режимі update («нове»), секції за сферами практики і промисловості, темами. Деякі теми ми змінюємо, деякі, як-от розв'язання спорів, залишаються традиційно актуальними. Цьогоріч ми не проводимемо секції з M&A, натомість обговоримо нерухомість і оподаткування, а також бізнес-співпрацю з державою.

Цього разу ми вирішили привнести елемент «дружньої провокації». Якщо раніше секцію вели юристи міжнародних ЮФ, які розповідали місцевим радникам про свої очікування, то цього разу секцію вестимуть як міжнародні, так і локальні юристи ЮФ. Те ж стосується секції за участі двох корпоративних юристів як клієнтів і керуючих партнерів ЮФ. Зважаючи на високий рівень модераторів, це, вважаю, буде захопливе видовище.

Що відбуватиметься й обговорюватиметься в кулуарах?

– Відзначу два моменти. Перший – обмін бізнесом. І тут же – клієнтурою. Можливо, формуються більш тісні альянси. Невипадково, що ритуал обміну візитками – символ форуму. Тому варто захопити їх про запас.

Йдеться про обмін між юристами ЮФ?

– І клієнтами та юристами. Я раніше думала, що юристи будуть бігати за клієнтами. А вийшло навпаки. Клієнти навіть більше зацікавлені в контактах. Бізнесу в усіх достатньо. Корпоративним же юристам

важливо віднаходити надійні юридичні фірми, де вони будуть користуватися пріоритетністю. А це можливо лише через особистий контакт.

І другий момент...

– Це тенденції. Це цікавить усіх. Адже, знаючи як «у вас», можна передбачити як буде «у нас». Оскільки тенденції повторюються. Тому всі досить щедро діляться інформацією.

Як готуватися до форуму

Організатори заохочують взяти участь у форумі нових учасників із регіонів окремих країн. Зокрема йдеться й про фірми з областей України. Наразі на форумі були представлені лише дві «регіональні» українські фірми. Цього разу їх буде більше, епевнені організатори. Але треба приїхати підготовленими.

Пані Паліашвілі, з огляду на досвід, спостереження, як порадите готуватися до форуму?

– По-перше, потрібно уважно прочитати на сайті концепцію форуму. Аби зрозуміти, куди ви йдете. По-друге, продумати з якими ідеями ви йдете на форум; вони будуть із вдячністю сприйняті й обговорені. Варто, особливо, якщо є важливі ідеї, взяти участь у неформальній зустрічі керуючих партнерів у середу. По-третє, майте при собі пачку візиток і маркетингових матеріалів. Оскільки кожен платить за свою участь на форумі, ми дозволяємо без обмеження виставити на спеціальному столі маркетингові матеріали. Делегати з інтересом збирають таку інформацію. Тому везіть ідеї, матеріали зі знанням того, куди ви йдете.

Чи зможуть юристи проводити якісь кулуарні зустрічі, переговори?

– Так. Але ми стараємося не заохочувати до цього. Оскільки форум невеликий. Тим більше, що цього не варто робити: відволікаючись від програми форуму, учасник чимало може втратити, шанс поспілкуватися з усіма.

Що особливого, курйозного запам'яталося на попередніх форумах?

– Дати форуму упродовж минулих років співпали з днем народження Андрія Донцова, партнера «Кліффорд Чанс» в Росії, одного з моїх улюблених юристів на теренах СНД. Так ось під час гала-вечері ми влаштували йому приємний сюрприз: заспівали «Happy birthday to you». Цього року йому виповнюється 40 і ми зрозуміли, що він із радістю провів би цей день із сім'єю. Тому ми перенесли дати форуму.

Додам, що цікавинка форуму – це розважальна програма. Зокрема гала-вечеря. Всі керуючі партнери хочуть танцювати; під час другої половини вечері вони – на танцмайданчику. Вони веселяться довго і з ентузіазмом.

І з ким вони танцюють? Має тоді бути паритетність?

– Так воно і є. Наприклад, в одній із найкращих казахський фірм старші партнери – самі пані.

Дні форуму водночас із «білими ночами»...

– Так, у зв'язку з цим організатори наймають кораблі, які після гала-вечері возитимуть учасників по Неві. Такий собі романтичний подарунок від організаторів. Тож учасники мають бути готовими до безсонних ночей.

Підсумовуючи, відзначимо, що форум може зацікавити ЮФ та їх керівництво у, принаймні, кількох аспектах: як (1) місце зустрічі, презентації й обміну думками, (2) обміну бізнесом і контактами, (3) позиціонування як лідера, активіста (присутність, активна участь, претендування на прийняття наступного форуму). Зацікавлені можуть ознайомитися з програмою форуму на сайті www.rulg.com/cisforum. Останній день реєстрації – 10 червня 2008 року.

