

Вхождение на иностранный рынок (на примере Украины): рекомендации корпоративному юристу



Ирина Палиашвили,
кандидат юридических наук,
Президент Российско-Украинской юридической группы
Киев и Вашингтон

Сегодня, в эпоху глобализации, корпоративные юристы постоянно сталкиваются с задачей обеспечения юридической поддержки вхождения их компаний на новые рынки. Такая задача в разной степени стоит перед корпоративными юристами любых компаний, больших и маленьких, в самых различных отраслях, в любой точке мира. Российские компании также активно выходят на международные рынки, и их корпоративные юристы все чаще сталкиваются с необходимостью работать в незнакомых правовых системах. В этой ситуации особенно значимой становится роль местных внешних юристов, которые должны стать надежным и компетентным партнером корпоративного юриста в чужой стране. Задача этой статьи не в составлении свода каких-то жестких правил, а скорее в том, чтобы поделиться личными наблюдениями, которые накопились в течение 15 лет практики в качестве внешнего юриста, обслуживающего иностранные компании, приходящие на украинский рынок.

Итак, мы начали работать с иностранными корпоративными клиентами на украинском рынке в 1992 г. Вначале это был поток американских компаний, потом европейских, позже к ним присоединились либо иностранные компании, работающие с нами через свои российские офисы, либо российские компании. Хотелось бы отметить, что по нашим наблюдениям, ниже перечисленные рекомендации для работы в условиях чужой правовой системы, взаимодействия с местными внешними юристами, одинаковы для всех с небольшими вариациями, которые можно списать на так называемые «культурные отличия». Эти рекомендации заключаются в том, чтобы:

1. Не практиковать право своей страны в чужой стране, как бы ни был велик соблазн. Тут надо быть особенно внимательным российским юристам, работающим в других странах СНГ. Есть в теории перевода такое понятие — «ложные друзья переводчика», когда одно и то же слово звучит и пишется одинаково на разных языках, но имеет совершенно разные значения. Так вот — украинское законодательство — ложный друг российских юристов. Вроде совпадают концепции

и часто формулировки, и кажется, что все понятно, но на самом деле это ловушка, которая чревата серьезными рисками. Украинское законодательство и практика его применения намного отличаются от российских, и в случае возникновения спора будет бессмысленно ссылаться на понимание украинских норм в контексте российского законодательства.

2. Очень внимательно выбирать местную юридическую фирму. Этот выбор будет критическим для вашей успешной работы в чужой стране. Нам кажется, что тремя самыми главными критериями для выбора местной фирмы являются ее компетентность, надежность и эффективность. Вам нужна компетентная и динамичная фирма с железной профессиональной репутацией, которая будет не создавать вам проблемы, а решать их, а еще лучше — предотвращать. Следует сделать небольшую оговорку-предупреждение: во многих «молодых» странах появилась мода на юристов, и их готовят все вузы, включая физкультурные, медицинские и строительные. Качество подготовки (и не по вине студентов) там очень низкое.





Кроме того, юридическая практика в Украине не регулируется ни государством, ни саморегулируется (кроме адвокатской). На рынок ежегодно выбрасывается большое количество дипломированных юристов практически без образования. Многие из них сразу создают свои фирмы. Учитывая, что сегодня все, даже те, кто слабо ориентируется в собственной профессии, прекрасно разбираются в маркетинге, устроить громкую рекламу и создать веб-сайт несложно и недорого. Такие фирмы, состоящие целиком из вчерашних студентов растут, в Украине (как и во всех остальных странах региона) как грибы. Поэтому очень важно проверить опыт работы внешних юристов. Хотелось бы отметить еще одно качество, которое, с нашей точки зрения, очень важно для построения хорошего долгосрочного сотрудничества и взаимопонимания с клиентом, но которое пока больше характерно для Западных фирм. Это качество хорошо определил в одном из своих выступлений г-н Doran Doeh из Denton Wilde Sapte: «Cheerfulness and Willingness», то есть готовность с радостью принять работу от клиента. У наших юридических фирм это качество встречается намного реже, скорее наоборот: работа воспринимается как одолжение клиенту. Такое отношение немного напоминает менталитет советской продавщицы — «вас много, а я одна!» и, к сожалению, иногда встречается у высококвалифицированных внешних юристов. Здесь многое зависит от самого клиента, который имеет полное право не согласиться с таким отношением и настоять не только на качественной работе, но и на уважительном к себе отношении.

3. Убедившись в компетентности и надежности местной юридической фирмы, имеет смысл можно чаще обращаться за советом к ее специалистам и полагаться на них, как на проводников в чужой стране не только по юридическим, но и по таким вопросам, как ведение бизнеса, налаживание внутренней корпоративной работы, взаимоотношения в коллективе, вступление в местное профессиональное сообщество, налаживание контактов и т.д. Местная юридическая фирма работает в собственной стране, прошла подобные ситуации со многими клиентами и хорошо знает особенности не только своей правовой системы, но и местного делового климата, может посоветовать, в какие профессиональные организации вступить, разъяснить, как относятся к бизнесу местные власти, как построить отношения с местными партнерами, дистрибуторами и т.д. Иными словами, не ограничивайте себя чисто юридическими вопросами и воспользуйтесь всем объемом опыта и знаний, которым может поделиться местная фирма.

4. В любой ситуации старайтесь сохранить цивилизованные отношения со своей юридической фирмой. Местная фирма и клиент — это партнеры, которые делают одно дело, а не антагонисты. Публичные споры между клиентами и юридическими фирмами не красят ни одну из сторон и редко завершаются полной победой. В любом споре (чаще всего по бюджету) можно найти компромисс.

Что дополнительно требуют клиенты от юридических фирм, помимо таких стандартных требований, как компетентность и хорошая профессиональная

репутация? По нашему опыту, большинство клиентов также рассчитывает на лояльность отношение к ним, как к приоритетным, со стороны их юридической фирмы. Но как этого добиться? Конечно, есть такие объективные критерии, как объем работы и престижность клиента. Не секрет, что для любой юридической фирмы крупная компания с мировым именем, дающая большой объем работы, автоматически становится приоритетным клиентом. Еще одним объективным критерием является приоритетность какого-либо направления для данной фирмы. Так, одна из специализаций нашей фирмы – соглашения о разделе продукции в области недропользования, и наши клиенты, работающие по этому направлению, при любых обстоятельствах могут рассчитывать на приоритетность.

Но что делать, если ваша компания пока не вышла в мировые лидеры или объем работы не так велик? Ведь все равно хочется рассчитывать на приоритетность и лояльность? Тут можно выделить субъективный и очень старомодный критерий – хорошие личные контакты. Причем поддерживаться они должны обеими сторонами. Мы, как продавцы услуг, конечно, берем на себя инициативу, но если корпоративный юрист не перезванивает, не реагирует на электронные сообщения, будучи в Киеве никогда не выходит на связь, игнорируя наши попытки поддерживать отношения, а потом в кризисной ситуации обращается к нам и требует срочности и приоритетного внимания, боюсь что он не сможет рассчитывать на первоочередное обслуживание.

Приведу пример. Несколько лет назад мы активно работали с международной компанией через ее московский офис и, в частности, с ее главным юристом в Москве. Мы создавали в Киеве их дочер-

нюю компанию, помогли отвоевать акции, которые «размыли» местные партнеры в другой компании и т. д. Потом, как это часто бывает, их украинская дочерняя компания создала свой юридический отдел, который стал выполнять большинство работ самостоятельно. Обращения к нам стали более редкими, но при этом мы сохранили дружеские отношения с их главным юристом в Москве, он пригласил нас на встречу европейских корпоративных юристов своей компании в Киеве, и т. д.

Такие человеческие отношения создают чувство личной преданности клиенту и обеспечивают приоритетность даже при редких обращениях со стороны клиента. Причем, дружески настроенный корпоративный юрист может рассчитывать и на целый ряд других преимуществ. Так, внешние юристы будут стараться сообщать ему о новом законодательстве, судебных прецедентах, статьях или комментариях, затрагивающих его компанию, будут иметь в виду его компанию, если увидят для нее возможность для развития бизнеса. Это особенно важно для корпоративных юристов, которые должны обеспечивать юридическое сопровождение бизнеса в чужой стране. Именно хорошие личные отношения создают у внешних юристов чувство причастности к бизнесу и развитию компании-клиента, а это чувство очень важно для сохранения приоритетности и лояльности. Тем более, что при современных средствах связи поддерживать отношения намного легче, чем это кажется, и небольшие усилия в этом плане возмещаются сторицей.

В заключение, хотелось бы пожелать всем читателям «Коллегии» удачного вхождения на новые рынки, успешной работы на них, а также продуктивных, дружеских и взаимовыгодных отношений со своими внешними юристами. ■

LET US BE YOUR FIRST RESOURCE

Salans is a leading full service international law firm with over 30 years of experience in Russia and the CIS. *PLC WhichLawyer? 2006* named Salans among 50 world's leading law firms and within top 5 law firms in Russia.

- ◆ BANKING / FINANCE
- ◆ CORPORATE LAW / M&A
- ◆ TAXATION / CUSTOMS
- ◆ ENERGY / NATURAL RESOURCES
- ◆ VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY
- ◆ LITIGATION / ARBITRATION
- ◆ INTELLECTUAL PROPERTY
- ◆ REAL ESTATE / CONSTRUCTION
- ◆ LABOR LAW / EMPLOYMENT
- ◆ TELECOMMUNICATIONS
- ◆ INSURANCE
- ◆ SHIPPING / CONSUMER GOODS

MOSCOW
Salans, Balchug Plaza, Ul. Balchug, 7
+7 (495) 258 3444
moscow@salans.com

ST. PETERSBURG
Salans, 36 Moika Embankment
+7 (812) 325 8444
stpetersburg@salans.com

ALMATY BAKU BERLIN¹ BRATISLAVA BUCHAREST BUDAPEST² ISTANBUL KYIV LONDON
MOSCOW NEW YORK PARIS PRAGUE SHANGHAI ST PETERBURG WARSAW

¹ SALANS LLP ² Affiliated office

450 lawyers

30 languages

20 nationalities

one firm

one approach



SALANS

www.salans.com