

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

№ 4/944



Проект издательства ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

26 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА

ГАЗЕТА УКРАИНСКИХ ЮРИСТОВ

WWW.PRAVO.UA

Коррекция в перспективе

«С ростом количества проектов, к которым привлекаются внешние юридические советники, инхаусы посмотрят на рынок заново и, возможно, расширят круг юрфирм, с которыми они сотрудничают» — Денис Лысенко об итогах исследования клиентских предпочтений

Юридическая фирма Aequo выступила инициатором исследования предпочтений клиентов на украинском рынке юридических услуг. О мотивах проведения подобного комплексного исследования, оценке полученных результатов, выявленных тенденциях и прогнозах развития рынка и фирмы «Юридической практике» рассказал Денис Лысенко, управляющий партнер ЮФ Aequo. ➔ с. 8



ДЕНИС ЛЫСЕНКО: «Для клиентов очень важно получить положительные отзывы других клиентов о работе с юрфирмой и установить личный контакт с партнером, который отвечает за предоставление услуги»



Роль земли

Потенциальные нововведения весьма перспективны для развития сельского хозяйства и призваны обеспечить рациональное использование земель ➔ с. 19

Освободить из плана

По «закону Савченко» из мест отбывания наказания начали выходить осужденные: при пересчете назначенного им срока (день за два) оказалось, что они «перевыполнили план»

Ирина ГОНЧАР,
Кристина ПОШЕЛЮЖНАЯ
«Юридическая практика»

Уже более полутысячи осужденных по всей Украине ощутили преимущества новой редакции части 5 статьи 72 Уголовного кодекса (УК) Украины, вступившей в силу с 24 декабря 2015 года на основании Закона Украины «О внесении изменения в Уголовный кодекс Украины относительно усовершенствования порядка зачисления судом срока предварительного заключения в срок наказания» от 26 ноября ➔ с. 7



Немедленному освобождению подлежат лица, находящиеся в СИЗО больше половины срока максимального наказания по их статье

ISSN 1563-6755



9 771563 675004 04



www.dynasty.dp.ua * office@dynasty.dp.ua * Днепропетровский офис т/ф: +38 (056) 375-30-30 * Киевский офис т/ф: +38 (044) 358-06-06

30 юристов
10 видов практики
1 цель - принести пользу клиенту

РЕКЛАМА

НОВОСТИ

ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ

К команде партнеров ЮФ ILF присоединился Артем Наумов

К команде партнеров юридической фирмы ILF в начале 2016 года присоединился **Артем Наумов**. Он работает



Артем
НАУМОВ

в ILF более шести лет, за это время прошел карьерный путь от помощника юриста до ассоциированного партнера практики инвестиционно-го консалтинга и проявил себя как высокопрофессиональный эксперт, успешный переговорщик и эффективный наставник. Г-н Наумов является экспертом в реструктуризации бизнеса на Украине и за рубежом; специализируется на работе с IT и агробизнесом.

ЮФ «Авеллум Партнерс» консультировала UniCredit Group в связи с отчуждением акций ПАО «Укрсоцбанк»

Юридическая фирма «Авеллум Партнерс» консультировала UniCredit Group по вопросам украинского права в связи с подписанием документации по отчуждению акций ПАО «Укрсоцбанк» в пользу «Альфа-Групп». Linklaters консультировала UniCredit Group по вопросам английского права, а Rothschild и UniCredit Corporate & Investment Banking действовали как финансовые советники UniCredit Group на этой трансакции.

Условия сделки предусматривают передачу акций в ПАО «Укрсоцбанк», принадлежащих UniCredit Group, в пользу люксембургского холдинга Альфа-Групп — ABN Holdings SA — в обмен на дополнительно выпущенные 9,9 % акций в холдинге. Закрытие сделки ожидается в 2016 году.

Команду «Авеллум Партнерс» возглавили управляющий партнер **Николай Стеценко** и советник **Юрий Нечаев** при значительной поддержке юристов **Андрея Романчука**, **Дмитрия Ткачука** и **Дмитрия Симбирева**.

ЮБ «ЕПАП» представило интересы 2XU Pty Ltd в деле о защите прав интеллектуальной собственности

ЮБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры» (Украина) консультирует 2XU Pty Ltd, австралийскую международную корпорацию, которая занимается дизайном, разработкой и продажей спортивной одежды, по вопросу преодоления отказа в предоставлении защиты ключевых брендов на Украине. По результатам экспертизы доказательств использования товарного знака и соответствующих обоснований украинское патентное ведомство изменило свое решение, обеспечив правовую защиту торговой марки клиента, о чем уведомило Всемирную организацию интеллектуальной собственности.

Команду «ЕПАП» (Украина) возглавляет советник, руководитель практики интеллектуальной собственности/TMT **Тарас Кислый** при поддержке юриста **Елены Кожокар**.

РЫНОК ЮРУСЛУГ

Коррекция в перспективе

«С ростом количества проектов, к которым привлекаются внешние юридические советники, инхаусы посмотрят на рынок заново и, возможно, расширят круг юрфирм, с которыми они сотрудничают» — Денис Лысенко об итогах исследования клиентских предпочтений

← с. 1 — Как возникла идея провести исследование предпочтений клиентов?

— Идея провести такое исследование возникла у нас при разработке маркетинговой стратегии на 2015 год. Мы стремились определить для себя приоритетные, в том числе новые, инструменты продвижения наших услуг и, в частности, ощутили необходимость (как для наших внутренних целей, так и для рынка в целом) в проведении комплексного исследования предпочтений клиентов и анализа их динамики. По нашей информации, подобные исследования в нашей стране проводились еще до кризиса 2008 года. Соответственно, на данном этапе актуально понять тенденции, увидеть, каким образом на ситуацию повлиял политический кризис и, безусловно, макроэкономическая ситуация.

Для проведения исследования мы сотрудничали со всемирно известной компанией GfK, которая специализируется на социологических исследованиях. На протяжении июля-августа 2015 года нам удалось (несмотря на низкий сезон) опро-

— Чем объясняется такая ситуация?

— Для финансового сектора характерна более высокая степень зарегулированности. Необходимо отслеживать значительное количество нормативов, и соответственно работают очень жесткие политики риск-менеджмента. При этом роль юристов возрастает, и часто компании пытаются подкрепить свои собственные заключения по тем или иным спорным вопросам мнением извне. Безусловно, присутствует и аутсорсинг судебной работы. В большинстве крупных банков работа с проблемной задолженностью ведется с привлечением внешних юридических советников.

— А отличались ли ответы в зависимости от индустрии?

— Отдельный анализ мы не проводили. Для себя отметили достаточно закрытый характер ответов на вопрос, с какой именно юридической фирмой вы сотрудничаете, — порядка 42 % компаний оказались не готовы назвать своих юридических советников. При этом очень большой процент опрошенных ответили, что у них есть основная юридическая фирма, с которой они сотрудничают и, что также интересно, не планируют от нее отказываться. Над сменой юридического советника задумывались всего 10 % наших респондентов, то есть социологи констатировали достаточно большую инертность юрдепартаментов в вопросе смены своих советников. Судя по другим ответам, это отчасти может быть вызвано достаточно ограниченным кругом вопросов, которые ныне передаются внешним юристам, и ввиду ограниченности бюджетов — нежеланием экспериментировать.

— То есть юридической фирме надо особо «отличиться», чтобы от ее услуг отказались?

— Более половины респондентов подтвердили, что они довольны сотрудничеством со своими юрфирмами. В то же время очень мало компаний говорили о безукоризненной работе юристов: время от времени все же случались сбои, связанные, к примеру, с недостаточным оперативным реагированием на клиентские запросы. В тех случаях, когда компании отказывались от работы с внешними юридическими советниками (за последние два года 18 % компаний прекратили или ограничили работу со своими юрсоветниками), в качестве основных причин преимущественно (более 30 %) упоминались два фактора: высокая стоимость услуг и недостаточно высокое качество работы.

— Под качеством понимался уровень экспертизы или сервиса?

— Под качеством понимался уровень продукта. Ну а в сфере услуг этот уровень очень тесно связан с личностью продающего и коммуникацией с фирмой. Поэтому для нас при анализе данного ответа было очевидно, что оба фактора имеют значение. И даже стоимость продукта оценивается не

абстрактно, а в привязке к его качеству. То есть фактор соотношения цены и качества очень весомый. Большинство компаний не ориентированы на получение только низкой цены — они ориентированы на правильное соотношение цены и качества. Клиент на сегодня уже достаточно опытен, чтобы не обращаться в фирмы, предлагающие только дешевизну, но с точки зрения опыта не соответствующие каким-либо ожиданиям.

— Какие общие тенденции на рынке юр-услуг можете отметить?

— Проводя опрос по наиболее востребованным практикам, мы увидели, что, как и ранее, сохраняется тенденция к наибольшему использованию юруслуг в практике налогообложения — как в консалтинге, так и в спорах с налоговыми органами. Также востребована судебная практика в различных ее проявлениях. И достаточно много компаний продолжают привлекать внешних юристов на более-менее рутинные виды работ: сопровождение внешнеэкономической деятельности, консультирование при составлении договоров. Достаточно заметная позиция — отношения с государственными органами. По нашей оценке, эта позиция могла усилиться вследствие существенных изменений в законодательстве.

— Под взаимодействием с госорганами вы подразумеваете помощь в решении регуляторных вопросов или некий лоббизм?

— В эту позицию мы включали как консультирование по регуляторным вопросам и изменениям законодательства, так и лоббирование. То есть это некий агрегированный показатель. С нашей точки зрения, в связи с существенными изменениями в деятельности государственных органов вполне возможно, что удельный вес этих услуг вырос. Многие наши коллеги по рынку предлагали услуги по цивилизованному лоббированию — в первую очередь для отраслевых ассоциаций и конкретных компаний в основных направлениях их деятельности.

— В каких еще практиках востребованы внешние юридические советники?

— Продолжают пользоваться популярностью некоторые достаточно нишевые направления: защита интеллектуальной собственности, антимонопольное право. Что интересно: при сравнении популярных направлений, услуги в которых предоставляют многие фирмы, и более нишевых практик руководители юрдепартаментов комментировали, что как раз в практиках, которые сегодня, может быть, менее востребованы, наблюдается меньшее количество игроков, способных предоставить качественные услуги. Тренд однозначен — в ряде направлений, среди которых в первую очередь следует отметить интеллектуальную собственность, антимонопольное право, а также международный арбитраж, по мнению юрисконсультов, немногие юрфирмы могут предоставить качественные услуги. Соответственно, профиль рынка, сложившийся в этих практиках, более-менее отображает объективную картину: относительно небольшое количество игроков, имеющих довольно значительный вес в каждой из указанных практик. Думаем, что это долгосрочная тенденция, несмотря на ожидания клиентов, ➔



«Свыше 70 % респондентов указали, что для них при выборе юрсоветника имеют значение опыт работы в отрасли и соответствие специализации фирмы их потребностям», — отмечает ДЕНИС ЛЫСЕНКО

сать более 160 компаний (в их числе крупнейшие по выручке компании Украины как с иностранным капиталом, так и национальные). Опрос проводился на уровне руководителей юридических департаментов и касался целого ряда направлений их работы, в первую очередь — с привлечением внешних юридических советников.

— Какие отрасли экономики представляли ваши респонденты?

— В нашей выборке были представлены практически все секторы экономики. Но если говорить об интенсивности использования услуг внешних юридических советников, то в таких отраслях, как финансовая и страховая деятельность и в широком смысле — сектор услуг, уровень привлечения внешних юристов превышает 50 %, то есть больше половины компаний пользуются в том или ином объеме услугами юрфирм. В таких отраслях, как энергетика, коммунальное хозяйство, телекоммуникации, сельское хозяйство, только от 25 до 33 % респондентов отвечали, что они привлекают внешних юристов. Думаю, речь тут идет о более-менее систематическом сотрудничестве.

РЫНОК ЮРУСЛУГ

Коррекция в перспективе



Денис ЛЫСЕНКО: «Клиент на сегодня уже достаточно опытен, чтобы не обращаться в юрфирмы, предлагающие только дешевизну, но с точки зрения опыта не соответствующие каким-либо ожиданиям»

← связанные с желанием «собрать» все нишевые практики в одной («своей») юридической фирме.

— *На какие проблемы сотрудничества инхаусы чаще всего обращают внимание?*

— При анализе ответов касательно соответствия ожиданиям клиентов среди самых проблемных вопросов можно выделить оперативность реагирования на запросы клиентов, уже упомянутое соотношение цены и качества услуг, понимание специфики отрасли клиента. Еще можно отметить такой фактор, как вовлеченность партнеров фирмы в работу над проектом. Но здесь ситуация очень интересная: с одной стороны, клиенты констатируют, что немногие фирмы могут предложить глубокую вовлеченность партнеров, а с другой — в общей массе ответов для многих клиентов этот фактор не является критичным, но при наличии в фирме квалифицированных специалистов не партнерского уровня. Если фирма готова обеспечить соответствующее качество силами не партнеров, то это воспринимается адекватно. Клиенты понимают, что оптимальное соотношение цены и качества достигается в том числе путем оптимизации затрат фирмы на оказание услуги, а партнерские ставки обьективно выше.

— *Какие ответы оказались самыми неожиданными?*

— Нам показалось, что в оценках респондентов несколько занижен такой фак-

тор, как инновационность юридической фирмы. По нашему мнению, это вызвано достаточно ограниченными потребностями клиентов в аутсорсинге юруслуг и, возможно, определенным запаздыванием украинского рынка по сравнению с глобальными тенденциями. Так что, несмотря на такой результат, инновации — это то направление, в которое мы готовы инвестировать.

Среди интересных ответов, которые идут вразрез с мнениями западных клиентов, был ответ, касающийся использования справочников и рейтингов. Мы увидели существенные отличия в использовании справочников Legal 500 и Chambers. На Западе в клиентских опросах лидирует Chambers, у нас же — Legal 500, причем с преимуществом в три раза. Нужно отметить и существенные (хотя это как раз не сюрприз) позиции исследования «50 ведущих юридических фирм Украины», проводимого «Юридической практикой», по отношению, наверное, к единственному отдаленно сопоставимому проекту «Юри-дичної газети».

— *А если сравнить международные и национальные исследования — кому клиенты больше доверяют?*

— Мы не ставили вопрос подобным образом, поскольку считаем, что методология применяется разная и, соответственно, не совсем корректно сравнивать эти рейтинги. Хотя следует отметить, что их результаты, особенно в части определения лидеров практик, во многом совпадают.

— *Если исходить из полученных вами результатов, как выглядит идеальная юрфирма с точки зрения клиента?*

— В первую очередь это клиентоориентированная фирма, которая ставит клиента во главу угла своей работы. Это фирма, которая ориентируется в меньшей степени на лояльность клиента и в большей — на доказывание своей экспертизы, в том числе в отрасли клиента. Это фирма, которая уделяет внимание достижению правильного соотношения цены и качества. И это фирма, в которой услуги клиентам оказывают опытные юристы. Свыше 70 % респондентов отметили, что для них при выборе юрсоветника имеют значение опыт работы в отрасли и соответствие специализации фирмы их потребностям.

Для клиентов также очень важно получить положительные отзывы других клиентов о работе с фирмой и установить личный

контакт с партнером, который отвечает за предоставление услуги.

Достаточно весом фактор комплексности услуг, предоставляемых юрфирмой, но, как мне кажется, его значение ниже, чем ранее, поскольку в целом мы видим тенденцию к ограничению круга вопросов, передаваемых на аутсорсинг.

— *Насколько полученные результаты корреспондируются с вашими представлениями о том, что о вас думают клиенты?*

— В целом результаты для нас достаточно показательны. Можем констатировать позитивные отзывы клиентов о работе с нами и надеемся, что столь важный источник информации, как отзывы коллег-юрисконсультов, также сыграет свою положительную роль в развитии нашего бизнеса. По крайней мере мы к этому будем прилагать максимум усилий, помимо работы с новыми клиентами. Мы для себя также констатировали, что как любая молодая юрфирма мы должны работать над повышением собственной узнаваемости.

— *Какие стратегические и/или маркетинговые решения вы приняли на основе полученных в ходе исследования данных?*

— Здесь присутствует определенный элемент коммерческой тайны, но мы, безусловно, планируем внедрение новых клиентских сервисов. Это связано с той клиентоориентированностью, которую ожидает рынок. Мы не будем без тщательной проработки открывать новые направления, понимая, что клиент предпочитает работать с профессионалами в своем деле и в меньшей степени готов экспериментировать с новыми практиками, особенно в контексте новых игроков на рынке. Но мы намерены углублять нашу секторальную специализацию в приоритетных для нас сферах — это очевидный запрос рынка.

Считаем, что уже в текущем или в 2017 году с ростом количества проектов, к которым привлекаются внешние юридические советники, инхаусы посмотрят на рынок заново, оценят, насколько помнялись позиции тех игроков, с которыми они работали раньше, появились ли новые юрфирмы, способные предложить лучшую экспертизу либо лучшее соотношение цены и качества и, возможно, расширят круг фирм, с которыми они сотрудничают.

(Беседовал Алексей НАСАДЮК, «Юридическая практика»)

НОВОСТИ

ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ

Юридическая школа ЕВА и ЮФ «Астерс» признана лучшим КСО-проектом на украинском юррынке

Юридическая школа Европейской Бизнес Ассоциации и ЮФ «Астерс» была признана лучшим КСО-проектом на украинском юридическом рынке по результатам Всеукраинского конкурса бизнес-кейсов по корпоративной социальной ответственности в 2015 году. Также Юридическая школа была отмечена почетным дипломом по итогам конкурса Best in CSR, проведенного журналом «Устойчивый бизнес» среди компаний из стран СНГ.

Названы финалисты The Lawyer European Awards 2016

Британский журнал The Lawyer обнародовал список претендентов на премию The Lawyer European Awards 2016. Награды будут вручены в 22 номинациях. На звание лучшей юрфирмы в номинации «Россия, Украина и СНГ» претендуют **Aequo, Integrites, Sayenko Kharenko, «Астерс», «Василь Кисиль и Партнеры», «Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры», «Ильяшев и Партнеры»**. Кроме того, ЮФ Aequo вошла в shortlist номинации «Европейская сделка года в сфере банковского и финансового права».

Победители премии будут объявлены на торжественной церемонии, которая пройдет в отеле Hilton Bankside в Лондоне 9 марта 2016 года.

ПЮА «Дубинский и Ошарова» отмечено World Trademark Review 1000

Один из самых авторитетных международных рейтингов — World Trademark Review 1000 — The World's Leading Trademark Professionals-2016 в очередной раз признал патентно-юридическое агентство «Дубинский и Ошарова» «золотым» победителем среди украинских фирм, специализирующихся на защите прав интеллектуальной собственности.



Михаил ДУБИНСКИЙ

Также партнеры агентства **Михаил Дубинский, Ирина Ошарова и Ярослав Огневский** одержали «золото» в индивидуальном рейтинге исследования. Кроме того, партнер **Татьяна Шпакович** была высоко отмечена в «серебряном» индивидуальном рейтинге.

Interlegal подготовила обзор по Украине для Ship Arrests in Practice 2016

Вышло в свет 10-е юбилейное издание практического руководства по аресту судов в мире — Ship Arrests in Practice 2016. В виде вопросов и ответов в издании изложен анализ практики ареста судов в 86 странах мира. Международная юридическая служба **Interlegal** представила обновленную главу о практике ареста судов на Украине. Специалисты Interlegal **Артур Ницевич**, партнер, и **Александр Чеботаренко**, старший юрист, на протяжении многих лет являются бессменными авторами-контрибуторами этого издания по аресту и освобождению судов на Украине.



«Инновации — это то направление, в которое мы готовы инвестировать», — подчеркивает Денис ЛЫСЕНКО