

Анна Огречук: «Юридичний бізнес як джазова імпровізація»

РОЗМОВУ З КЕРУЮЧИМ
ПАРТНЕРОМ

ЮРИДИЧНОЇ ГРУПИ LCF

АННОЮ ОГРЕЧУК

ВЕДЕ ІРИНА НІКІТИНА,

КОНСУЛЬТАНТ З ПИТАНЬ

СТРАТЕГІЇ І РОЗВИТКУ



На зустрічах клубу «Вітаю всіх, я – майбутній партнер!» ми продовжуємо обговорювати найважливіші питання щодо шляху, який потрібно пройти молодим юристам, щоб досягти успіху в професії, стати визнаними фахівцями, досягти мети і втілити мрії. Гостями попередніх зустрічей були партнери провідних українських юридичних фірм: Сергій Свириба – керуючий партнер юридичного бюро «Єгоров, Пугінській, Афанасьєв і партнери» (ЄПАП) в Україні, Олександр Мінін – старший партнер, адвокат WTS Consulting Ukraine, Анна Бабіч – партнер ЮФ Аєди, Микола Стеценко – керуючий партнер юридичної фірми «Авеллум», Тімур Бондарев – адвокат, керуючий партнер Arzinger, Андрій Стельмащук – керуючий партнер юридичної фірми «Василь Кисіль і партнери». Вони розповіли про свій кар'єрний шлях, відповіли на запитання майбутніх партнерів та засновників власних фірм, поділилися досвідом, розумінням того, що означає створити успішну юридичну фірму, власною філософією бізнесу та життя.

Гостею нової зустрічі клубу стала керуючий партнер Юридичної групи LCF Анна Огречук. Наша розмова, як і попередні, у вигляді інтерв'ю публікується у рубриці «Тиск успіхом», яку я пропоную читачам «Юридичної газети». Тут ви матимете змогу віртуально побувати на засіданнях клубу «Вітаю всіх, я – майбутній партнер!» та ще раз познайомитися з відомими особами українського юридичного ринку.

Тож WELCOME TO THE CLUB!



– Ви досить швидко стали партнером у юридичній компанії. Як Ви долали шлях до партнерства?

– Після університету я прийшла працювати у невелику українську юридичну фірму Aries і через два роки стала старшим партнером. Робота у невеликій фірмі – це перевага для першого місця роботи. Як кажуть, маленька компанія – великі можливості. Моє стрімке зростання пов'язане з тим, що з самого початку я була готова взяти відповідальність, і мені довірили той обсяг робіт, який не довірили б у іншій компанії, а тим більше у великій національній або міжнародній фірмі. Я швидко набула досвіду і зрозуміла, чого хочу досягти, і що готова стати партнером. Керівництво мене почуло, і я займалася не тільки судовими та юридичними питаннями, а ще й питаннями розвитку фірми.

Дуже скоро я усвідомила, що можу створити і власне партнерство. Вже у 2007 р. визріло рішення заснувати свою фірму, а у 2009 в результаті об'єднання виникла Юридична група LCF. Ми з Артемом Стояновим хотіли створити не просто компанію, яка заробляє. Було розуміння, що ми хочемо більше, ніж фірму – зібрати колектив однодумців, змінювати стандарти і культуру юридичного бізнесу, створювати бачення і впливати на розвиток юридичних послуг.

– Якщо LCF – це музика, то яка саме?

– Безумовно, це джазова імпровізація.

– Які виклики стоять перед Вашою фірмою сьогодні?

– У цьому році фірма святкує 8-річчя. Настав черговий етап розвитку, коли необхідно переглянути свої позиції, і зробити це більш радикально, ніж зазвичай. Зараз відбувається певне розширення практик, що продиктовано економічними параметрами. Ставати full-service-фірмою ми не збираємось, натомість плануємо розширити свої напрямки. Зараз ми придивляємося.

– Як Ви просуваєте себе, свій бренд та послуги фірми? Що, на Ваш погляд, працює?

– У судовій практиці на бренд фірми найкраще працює результат та послужний список клієнтів та проектів. Показовим є те, що наше коло постійних клієнтів залишається з нами надовго. На сьогодні для наших клієнтів ефективність – це найважливіше. Причому під ефективністю я маю на увазі комфорт спілкування, швидкість і розуміння бізнесу клієнта.

Крім власне якісної роботи, на просування фірми працюють усі маркетингові та PR інструменти. Публікуємося у ЗМІ, просуваємо послуги на рівні особистих брендів, активно беремо участь у професійних заходах та розробці законодавчих актів з питань судової реформи і процесуального права. До того ж, ми реалізуємо благодійні та pro bono проекти.

Особливу увагу приділяємо культурній дипломатії – проектам з підтримки культури: художнього і театрального мистецтва, сучасних художників, музикантів. Співпрацюємо з відомими арт-центрами: Art Ukraine Gallery, Я-Галереєю, Мистецьким арсеналом та фестивалем Alfa Jazz Fest. Ми вважаємо, що юристи у всьому світі мають задавати певний тон, зобов'язані просувати у суспільстві нормальні стандарти життя, а культура – це один із таких стандартів.

Я вважаю, що нав'язане «взаємонерозуміння» між західною та східною Україною стало можливе в т. ч. і в результаті відсутності культурної політики. Саме тому ми віримо у те, що робимо. Я не сумніваюся, що для нашої репутації це окупиться, але не у грошовому еквіваленті.

– Хто Ваші клієнти та хто Ви для Ваших клієнтів?

– Наші клієнти з різних галузей великого українського та міжнародного бізнесу. Але є одна спільна особливість справ, які ми ведемо – рішення у цих справах можуть вплинути на всю компанію. Наша роль досить об'ємна: ми радники не тільки з юридичних питань, але і з питань бізнесу. Тому ми спілкуємося безпосередньо із власниками компаній, хоча, зізнаюся, вони не завжди хочуть заглиблюватися у проблематику. Тому ми, партнери, вибудовуємо відносини із власниками, тоді як завданням наших юристів є налагодження продуктивних робочих відносин з юридичними департаментами. Безумовно, легше працювати з компаніями, у яких є розвинені юридичні департаменти.

– Чи доводилося Вам коли-небудь «звільняти» клієнтів?

– «Звільняти» не доводилось – ми любимо та поважаємо усіх своїх клієнтів. Але викликати розчарування у партнера можна, якщо знецінювати його працю змістовно і фінансово.

– Як Ви розподіляєте свій робочий час?

– За інших умов 80% свого часу я би присвячувала плануванню та управлінню фірмою, однак сьогодні не можу собі це дозволити. Змінюється законодавство, у бізнесі клієнтів відбуваються серйозні зміни, тому клієнтська робота займає більшу частину часу. Ми спеціалізуємося на складних справах, тому я займаюся щоденним контролем та заглиблююся в усі клієнтські справи. У будь-який момент може бути прийнято рішення, яке вплине на результат ведення справи, тож я повинна постійно тримати руку на пульсі.

Якщо говорити про робочий час у колективі, то в нашій фірмі дбайливо ставляться до співробітників. Ми поважаємо їх особистий час, тому після 21:00 на дзвінок у офіс відповіді не буде, але партнери телефонні дзвінки приймають завжди. У багатьох клієнтів ненормований робочий

графік, і для мене вже стало звичним відповідати на листи о 2 годині ночі або о 7 ранку.

– Чим, на Ваш погляд, відрізняється жіночий стиль ведення бізнесу від чоловічого?

– Тільки перевагами. Те, що більшість вважають слабкістю, жінка перетворює на перевагу. Усі гендерні стереотипи мають місце лише у нас в головах. Насправді в Україні жінкам легше досягати кар'єрного успіху, ніж на Заході. Таким є наш менталітет. Наведу приклад. Ви знаєте, що в українській мові є багато прізвищ, у коренях яких жіночі імена – прикладом, Катеринчук? В англійській мові прізвища походять виключно від чоловічих імен.

– Які якості має розвивати майбутній партнер або власник юридичної фірми?

– Перш за все, слід критично ставитися до всього і бути уважним до дрібниць. Ні в чому не можна бути впевненим на 100%. Добре розвинене критичне мислення, вміння працювати з інформацією, бачити картину в цілому, пропонувати комплексні рішення і здатність тверезо оцінити себе і партнерів – все це важливі якості, властиві успішному юристу і взагалі професіоналу. Шойно у тебе з'являється думка, що ти все вже знаєш, життя ставить підніжку і доводить, що це не так. Я у судовій практиці вже більше 15 років, та незважаючи на мій досвід і знання, життя і клієнтські справи продовжують мене дивувати. Ніхто не застрахований від несподіваного повороту подій, а невелика помилка може зумовити результат справи не на користь клієнта. Партнеру дуже небезпечно спочивати на лаврах або ж вважати, що він вже досягнув усього.

По-друге, логічне мислення. В основу юриспруденції покладена математична логіка. Банальна помилка у підрахунках може коштувати мільйони. Коли логічне мислення порушене, і теза не відповідає висновку – це страшно. До речі, одна з інновацій у судовій реформі спрямована на усунення цієї проблеми. Наша мета – законодавчо закріпити структуру позовних заяв та судових рішень, аби не було такого, що на позов неможливо написати відгук чи подати апеляцію на рішення, тому що незрозуміло, про що йдеться у документі.

По-третє, якщо людина хоче бути партнером, вона повинна вміти висловити свою думку. Думок ніхто не читає, і якщо ви хочете і думаєте, що можете робити більше, про це важливо сказати керівнику або наставнику. Завданням керівника буде співвіднести ваше «хочу» й «можу» і прийняти рішення. Якщо співробітник ще не доріс, потрібно чесно йому про це сказати і окреслити план дій: що робити, щоб бажання співробітника збіглися із можливостями фірми.

Ще одна важлива якість для майбутніх партнерів – зацікавленість,

бажання пізнавати нове. Що ширший кругозір, то краща обізнаність, і більше буде ефективних рішень. Широкий кругозір, ерудиція, творче мислення – усе це покращує бізнес-навички, як би дивно то не звучало.

І найголовніше, мабуть – не розчаровуватися. У судових юристів одна мета – виграти, але іноді доводиться програти битву, щоб перемогти у війні. Розчарування і падіння неминучі, тому важливо підводитися і йти далі.

– Не можна не спитати Вашої думки щодо судової реформи. Як Ви бачите це реформування?

– Безумовно, кадрове питання дуже важливе. Вхідження адвокатів та професури до суддівського корпусу повинне привнести новий погляд у судову практику. Це відповідає міжнародному досвіду та має покращити стандарти роботи суддів. Крім того, важливо забезпечити єдність практики та прогнозованість судових рішень. Для цього, з одного боку, процесуальне законодавство має бути максимально чітко виписане і зрозуміле як для суддів, так і для адвокатів. З іншого боку, самі судді повинні бути зацікавлені у слідуванні своїм позиціям, оскільки їх професійна репутація багато в чому залежить від цього. Дуже дивно спостерігати, як правовий висновок ВСУ, наприклад, стосовно критеріїв визнання угод фіктивними та обсягу доказів, змінюється в залежності від стану бюджету. Саме ці практичні результати допоможуть оцінити ефективність судової реформи.

– А якщо говорити про юридичну освіту, що Ви вважаєте найважливішим для юриста?

– Важливо мати вчителя у своєму житті. Моїм учителем була корифей судової практики Надія Іванівна Качан – унікальна людина, суддя з величезним досвідом. Вона пробудила в мене любов до судового процесу, коли я проходила університетську практику. Зараз, спостерігаючи за тим, як навчаються студенти, я розумію, наскільки важливо мати вчителів такого рівня, як Надія Іванівна або, наприклад, Данило Маркович Курдельчук – адвокат, який передав нам усе те достойне, глибоко етичне, що закладене у цій професії. Але зі свого досвіду можу сказати, що знайти такого вчителя важко. Нинішній академічний юридичний спільноті не вистачає практичного аспекту. Адвокатський і викладацький корпуси мають бути зацікавлені у співпраці.

– Чи збираєтеся Ви спробувати себе у ролі викладача?

– Деякі плани є. Мене цікавлять стандарти і концепти міжнародного цивільного процесу. Реформування національного процесу неможливе без знання міжнародних постулатів. Ми повинні розуміти, як побудовані судові процеси у інших юрисдикціях, і впроваджувати найкращі практики.