

Український юридичний ринок: аналіз, тенденції, перспективи

На запитання про розвиток і деякі тенденції юридичного ринку в Україні відповідає Юрій КУШНІР, партнер юридичної фірми «Данилко, Кушнір, Солтис та Яким'як»

– Як ви оцінюєте розвиток юридичного ринку України зсередини?

– Можна з упевненістю сказати, що український ринок із кожним роком у своєму розвитку наближається до стандартів та практики, які діють в інших країнах Європи та в Північній Америці. Цьому здебільшого сприяє як поширення діяльності низки українських підприємств за кордон, так і присутність в Україні іноземних юридичних фірм, що прийшли на український ринок слідом за своїми клієнтами.

– Про які тенденції розвитку ринку можна впевнено говорити?

– Підбиваючи підсумки 2006 року, можна виділити певні тенденції, що спостерігалися на ринку юридичних послуг. Серед конкретних – структурування ринку за спеціалізацією юрфірм та визначення досить вузької спеціалізації юристів у межах самих фірм. Також, попри зростання об'єму самого ринку, дедалі більше по-

силиється конкуренція між юрфірмами.

Налагоджується та поглиблюється співпраця українських юрфірм з іноземними, зокрема, з міжнародними фірмами «другого ешелону», які за прикладом світових лідерів прагнуть скористатися з нових можливостей, що відкриває обслуговування справ, пов'язаних з Україною (зокрема, у процесі залучення українськими компаніями додаткового фінансування на світових фінансових ринках).

Нині більшість провідних світових юрфірм надають власним клієнтам послуги, пов'язані з Україною, через партнерські українські фірми або через свої представництва в Україні. Причому деякі з тих, що працюють в Україні через партнерів, розглядають можливість вийти на ринок самостійно (принаймні, дві міжнародні фірми планують відкрити офіси в Україні в 2007 р.) або придбати існуючу успішну юрфірму. І українським фірмам, для того щоб на належному рівні конкурувати з іноземними юрфірмами, слід збільшувати кількість висококваліфікованих фахівців, або робити й те й інше одночасно – об'єднувати практики з іншими юрфір-

мами. Яскравий приклад – юридична фірма «Magіstr & Партнери».

Окремо треба відмітити певну тенденцію до відкриття українськими фірмами власних філій в інших містах України, а також у меншій мірі – відкриття представництв та повноцінних функціонуючих офісів за кордоном. Це відбувається поряд із зміцненням співпраці в межах існуючих партнерських відносин чи мереж юрфірм.

– Тобто ми рухаємося, певною мірою, уторованим шляхом. А чи, разом з тим, ми маємо щось особливе?

– У світлі наближення українського правничого ринку до світової практики відзначаю заходи, котрі провідні юрфірми України здійснюють добровільно (тоді як за кордоном цього вимагають відповідні професійні правила), як-от: страхування професійної відповідальності, надання окремим категоріям клієнтів безкоштовних послуг (pro bono), підтримка проведення міжнародних студентських правничих конкурсів в Україні чи сприяння участі українських студентів у таких конкурсах за кордоном.