

У КИЄВІ ПОБІЛЬШАЄ БРИТАНСЬКОГО АКЦЕНТУ

«КАМЕРОНЦІВ» В УКРАЇНУ ПРИВЕЛА ЧАРІВНА АВСТРАЛІЙКА

За розвиток київського офісу нового гравця вищої ліги українського ринку юрпослуг – британської компанії «Сі-Ем-Ес Камерон Маккенна» (CMS Cameron McKenna) – відповідає Гелен Родвел (Rodwell). Австралійка за походженням, пані Родвел упродовж 4-х років працювала в головному офісі компанії в Лондоні, після чого почала свій шлях Центральною і Східною Європою (далі – ЦСЕ). З 1999 року вона займалася корпоративним правом у Чехії, згодом – у Словаччині, Болгарії, Угорщині та Польщі. За її словами, цей досвід надав їй можливість добре розумітися на особливостях ведення бізнесу та наданні юрпослуг у регіоні

«ЮГ» прийняла запрошення відвідати київський офіс «камеронців» і разом ексклюзивно поспілкуватися з пані Родвел, аби розповісти читачам газети про фірму і людей, які наробили стільки галасу на українському юридичному ринку цього року.

Пані Родвел, чому ви вирішили працювати в Східній Європі? У вас слов'янське коріння?

– Ні, я чистокровна австралійка у 5-му поколінні. В роду були лише шотландці та ірландці. Не можу сказати, що приїхала у Східну Європу випадково. Працювати в лондонському офісі фірми дуже складно – не так багато різноманітності в роботі. Після декількох моїх центральноєвропейських M&A проектів я всерйоз зацікавилася цим регіоном.

Ваша ЮФ нещодавно (в понеділок, 29 жовтня – Авт.) відсвяткувала відкриття офісу в Києві. Яка у вас стратегія завоювання українського ринку. У фірми ж лідерські амбіції, чи не так? У чому особливість підходу «Сі-Ем-Ес Камерон Маккенна» в порівнянні з іншими іноземними фірмами?

– Я переконана, що в Києві не тільки наша компанія надає високоякісні юридичні послуги... Наша особливість у тому, що ми надаємо їх постійно в усьому регіоні Центральної та Східної Європи.

Те саме можуть сказати й інші ЮФ, наприклад, «Бейкер і Маккензі», «Саланс» чи «Скваер Сандерс». Чим відрізняєтесь ви?

– Я не впевнена, що ці фірми мають таку ж виняткову присутність у регіоні ЦСЕ, як ми. Ми орієнтовані саме на постійне надання високоякісних послуг у всіх наших офісах регіону. У фірми немає «гарних» і «поганих» офісів. Усі вони надають послуги одного рівня. Крім цього, у нас дуже багато клієнтів, які інвестують, наприклад, у Росію, Румунію та Словаччину. Їхній бізнес пройшов через «Сі-Ем-Ес Камерон Маккенна». Ми досягли цих результатів, застосовуючи регіональний принцип у своїй роботі. Так, наприклад, моя роль полягає у координації роботи корпоративного відділу компанії в ЦСЕ. Тож я наглядаю за діяльністю наших корпоративних юристів багатьох країн. Загалом, мені підпорядковуються близько 90-100 юристів. І я знаю всі офіси, всіх корпоративних клієнтів. Я відповідаю за те, щоб вони отримували послуги однаково високого рівня у всіх наших європейських офісах.

Це скидається на корпоративну стратегію «МакДональдс»...

– Можливо, в сенсі стандарту якості. Нас відрізняє, насамперед, географічне покриття регіону. Фірма налічує 350 юристів у ЦСЕ – це найбільша присутність. Багато хто з наших конкурентів має офіси у різних юрисдикціях, але я не знаю жодної фірми, в якій офіси були б так взаємопов'язані. І це зумовлює необхідність розподілу різних груп практики у регіоні за окремими особами. Наша фірма, наприклад, надає послуги компанії «Ай-Бі-Ем» (IBM) і їй подобається, що ми покриваємо весь регіон її бізнесу.

Які особливості управління «Сі-Ем-Ес Камерон Маккенна»? Чи застосовує ваша фірма такий самий підхід, як найкращі американські ЮФ та провідні українські (наймає виконавчих директорів)?

– Менеджмент відіграє важливу роль в діяльності великої юрфірми. Ми керуємо не лише офісом, ми керуємо людьми, які є запорукою успіху нашого бізнесу. У нас немає одного керуючого партнера. Партнери київського офісу працюють у команді.

Вони розподіляють відповідальність по різних сферах. Один займається HR (персоналом – Авт.), інший фінансами. По суті, вони є партнерською радою компанії, яка приймає стратегічні рішення. Я не керуючий партнер офісу і жодним чином не впливаю на їхні рішення.



Гелен Родвел

Моя роль полягає лише в тому, щоб переконатися, що офіс розвивається та інтегрується в регіональну мережу фірми.

Деякі партнери вашої фірми залишили своє колишнє місце роботи, тому що не були там рівноцінними партнерами. І не секрет, що зараз вони хотіли б стати повноправними. Хто з п'ятьох має який статус?

– Не можу цього озвучити. Вони є командою і ми ставимося до них, як до рівноцінних. Щоправда, в нас є один старший партнер – Олександр Мартиненко.

Чи існує таке поняття як британський спосіб ведення юридичного бізнесу? Що є британського в вашій фірмі? Ви взагалі вважаєте себе британською чи міжнародною фірмою?

– Я би сказала, що ми міжнародна юрфірма з головним офісом у Лондоні. З центральноєвропейської перспективи ми – міжнародна компанія, яка має персонал як у локальних юрисдикціях, так і людей, котрі займаються міжнародними проектами. У нас працюють австралійці, американці, канадці, ірландці... Кожен офіс налічує принаймні двох осіб, які працюють над міжнародною частиною бізнесу.

Чи маємо ми щось типово британське? Можливо, стиль менеджменту та корпоративної культури. У нас дуже дружня і тепла, не агресивна, але конкурентна атмосфера в компанії. Культура, яка має надихати людей робити все, що в їхніх силах, а не лише рахувати кількість відпрацьованих годин.

Який річний стандарт «рахункових годин» у фірмі?

– 1 300 годин.

Чи правда, що стратегія виходу «Сі-Ем-Ес Камерон Маккенна» на ринок – це підбір за будь-які гроші компетентної команди, а відтак інше, зокрема клієнти?

– Ми могли би прийти в Україну з одним партнером і декількома юристами, але ми дуже серйозно ставимося до перспектив роботи в Україні. Для того, аби обслуговувати наших клієнтів, нам потрібна серйозна команда. У нас вже достатньо клієнтів і роботи для них. Розвитку київського офісу допомагають регіональні клієнти, які обслуговуються в інших країнах і наразі працюють в Україні. Окрім цього, наші партнери «привели» з собою багатьох клієнтів.

Ваших співробітників в Україні можна назвати «збірною юристів» інших фірм. Як ви плануєте зробити з них команду «Сі-Ем-Ес Камерон Маккенна» й утримати у себе? Не боїтеся їх втратити, якщо прийдуть інші британські міжнародні ЮФ, як-от «Кліфорд Чанс», «Лінклейтерс», «Нортоно Роуз»?

– Насамперед, ми будемо платити «конкурентну» зарплату. Але головне – це особистий розвиток та високоякісна робота команди. У нас дуже сильний тренінговий центр в ЦСЕ. Регіональні тренінги проходять у всіх офісах. Київські юристи отримують можливість тренуватися як у інших містах Європи, так і в Києві.

Скільки юристів нині працює в київському офісі, та скільки плануєте додати?

– У фірмі наразі 30 юристів і 5 партнерів, не рахуючи мене. До кінця цього року планується, щоб в офісі працювало 35-40 юристів і все одно залишатимуться вакансії. Згодом наші французькі колеги приєднаються до нас, в них буде 15 юристів. Загалом офіс налічуватиме 50-55 юристів.

Ви найматимете переважно українських юристів, які завершили британську правничу магістратуру?

– Звісно, ми цінуємо закордонний досвід, але не маємо преференцій щодо отримання освіти в окремих країнах.

Як ви себе почуваете, працюючи в офісі над кількома поверхами «Магістрів»?

– Дуже комфортно. Ми працюємо з ними вже декілька років. У «Магістрів» багато компетентних фахівців і у нас з ними чудові стосунки. Рішення про переїзд сюди було викликано саме тим, що у нас гарні ділові стосунки з «Магістрами». За останні 3 роки ми працювали над великими трансакціями в Україні без офісу, використовуючи офіси партнерських фірм чи просто працюючи в готелі. Ми обслуговували «ОТР Банк» під час купівлі ним акцій «Райффайзена», купівлю компанією «Шелл» китайської газової станції в Україні й інші проекти.

Так ми зрозуміли, що наші клієнти були б раді, якби в нас був офіс у Києві.

Відтак ваші клієнти будуть раді платити менше, ніж якби вони платили залондонськими мірками. Який розмір вашої погодинної ставки?

– Розмір моєї погодинної ставки – 490 євро.

Що вас вразило понадусе за час перебування в Україні?

– Вражає можливість працювати з людьми, захопленими своєю роботою.

Сплкувався **Славик БГУН**
«Юридична газета»

НОВИНИ

ГРУПА «ПРИВАТ» БРАТИМЕ УЧАСТЬ У ПРИВАТИЗАЦІЇ ОДЕСЬКОГО ПРИПОРТОВОГО

За словами Геннадія Корбана фінансово-промислової групи «Приват» не має наміру відмовлятися від участі в приватизації Одеського припортового заводу (ОПЗ, Одеська область).

Нагадаємо, 15 жовтня Фонд державного майна скасував конкурс із продажу ОПЗ, а 15 серпня ФДМУ виставив на продаж 99,5% акцій ОПЗ.

Одеський припортовий завод – другий за величиною виробник аміаку в карбаміду в Україні, він повністю перебуває в державній власності. 2006 рік ОПЗ закінчив із прибутком 236,7 млн грн., збільшивши чистий дохід на 6,31%, або на 111,561 млн грн. до 1878,533 млн грн.

«СИСТЕМ КЕПІТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ» ЗАВОЛОДИЛА ЩЕ ДВОМА КОМПАНІЯМИ

«СКМ» завершила угоду із придбання пакетів акцій глинодобувних компаній – ВАТ «Дружківське рудоуправління» і ЗАТ «Вогнеупорнеруд» – у розмірі 45,38% та 50% відповідно. Покупцем акцій виступила Компанія UMG (United Minerals Group) Limited (Кіпр) – 100% якої належить групі СКМ і яка здійснює володіння акціями глинодобувних активів групи.

У результаті UMG сконцентрувала пакет акцій ВАТ «Дружківське рудоуправління» у розмірі 90,58% і цілком консолидувала пакет акцій ЗАТ «Вогнеупорнеруд».

У групу СКМ входять компанії «Метінвест Холдинг», ДПЕК, Фарлеп-Інвест, Оптіма Телеком, СКМ Фінанс, ІГ «Сьогодні», ТРК Україна, Український Ритейл та інші. 90% акцій ЗАТ «СКМ» належить бізнесмену Рінату Ахметову.

СПІВВЛАСНИКИ «1+1» НАГАДАЛИ КОЛОМОЙСЬКОМУ, ЩО УГОДИ З НИМ «НІКЧЕМНІ»

«Буду дуже лаконічний у викладі своєї позиції, тому що, беручи до уваги гіпотетичну можливість нового витка судових процесів, мої адвокати не рекомендують мені давати широкі коментарі по цій проблемі», – сказав Співвласник «1+1» Борис Фуксман щодо наміру компанії СМЕ збільшити свою частку в телеканалі «Студія 1+1» з 60% до 81,67%. «Сепаратна угода між Ігорем Коломойським і СМЕ за нашою спиною, як і раніше оцінюється, як зрада щодо з боку американських партнерів», – додав він.

«Можна припустити, що, по суті, вони домовилися про те, що у випадку своєї перемоги Коломойський, забравши в нас 70% у каналі «1+1», зобов'язався 42% з них повернути СМЕ», – вважає Фуксман. Зі свого боку, СМЕ зобов'язалося не втручатися активно в процес і не залучати до нього увагу широкої громадськості як усередині країни, так і за кордоном.

Американський медіа-холдинг Central European Media Enterprises Ltd., що володіє 60% акцій телеканалу «Студія 1+1», прогнозує чистий дохід каналу за підсумками 2007 р. в розмірі 115-125 млн дол. Як відомо, власниками «Студії 1+1» є СМЕ – 60%, Борис Фуксман – 20% та Олександр Роднянський – 20%.

За матеріалами видання «Українська правда» та агентства «Українські новини»

МІНПРОМПОЛІТИКИ ГОТУЄ ПРОЕКТ ЗАКОНУ ПРО КОРПОРАТИЗАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ АВІАПРОМУ

Про це повідомив міністр промислової політики Анатолій Головка. За його словами, документ планується прийняти у 2008 р. Міністр відзначив, що сьогодні державні підприємства грають не на рівних умовах з приватними, у тому числі у питаннях залучення кредитів. «Залишається лише держбюджет, але розраховувати тільки на нього – це неправильно», – підкреслив він.

За матеріалами РБК-Україна