

PERSONA

Международное призвание

«Нам удалось свести свою практику к минимальному участию в национальных судах», — уверяет управляющий партнер ЮФ AGA Partners Аминат Сулейманова



Аминат СУЛЕЙМАНОВА: «Нас ожидает еще более грандиозный спрос украинского бизнеса на международное структурирование компаний и оптимизацию налогообложения»

Юридическая фирма AGA Partners занимает достаточно уникальную нишу на украинском рынке юридических услуг — максимально возможно дистанцировавшись от украинской правовой системы и украинского правосудия, ее юристы консультируют в таких, казалось бы, слабо связанных отраслях, как международная торговля и арбитраж и семейное право. Об эффективности подобной бизнес-стратегии рассказала Аминат Сулейманова, управляющий партнер ЮФ AGA Partners.

— **Какие тенденции клиентских запросов отмечаются в вашей практике в последнее время?**

— У нас «бутиковая» компания с довольно узкой специализацией. Наша стратегия не предусматривает роста до уровня фирмы-гиганта. В связи с этим мы не расширяем штат и не открываем новые практики. На протяжении последних восьми лет мы неизменно фокусируемся на нескольких основных практиках: текущее юридическое сопровождение международного бизнеса, международный арбитраж, международное семейное право, Европейский суд по правам человека. Каждая из этих практик растет, но причиной тому являются не тенденции рынка, а усиление на нем наших позиций. Большинство наших клиентов в международном бизнесе и международном арбитраже — это компании, вообще не имеющие к Украине никакого отношения. Нанимают же они нас исключительно как профессиональных советников, глубоко разбирающихся в предмете, так, как нанимают, скажем, лондонские фирмы. К примеру, один из наших последних клиентов звонит нам то из Англии, то из Бразилии. Постоянно проживает он при этом в Австралии, встречались мы с ним один раз — в Москве, спор у него с российской компанией, а место арбитража — Лондон.

Кроме того, в компании активно развивается направление семейного права, особенно в его международном аспекте. Мы не столько специализируемся на бракоразводных процессах на Украине, сколько консультируем по семейным вопросам в нескольких юрисдикциях. Регулярно принимаем участие в подготовке мультиюрисдикционных брачных контрактов, в том числе с корпоративной составляющей (активы членов семьи находятся в различных юрисдикциях).

Мы уже зарекомендовали себя как профессиональные и эффективные советники, и к нам обращаются немало клиентов, в частности, направляемых нашими американскими, английскими, другими европейскими партнерами. Наши экспертные заключения по вопросам украинского семейного права, вспомогательных репродуктивных техно-

логий и другим вопросам принимаются и высоко ценятся судами Великобритании, Ирландии, США. Мы участвовали в подготовке двух книг по международному семейному праву, изданных в Лондоне.

— **Почему вы решили сосредоточиться именно на этих практиках?**

— Мотивы выбора не случайны. Проанализировав в свое время ситуацию на рынке и свои предпочтения, я пришла к выводу, что мне не нравится украинское правосудие. Работа с нашими судами в долгосрочной перспективе ведет к разочарованию в профессии. Практиковать чистое право в его академическом, сублимированном виде позволяет консалтинг, причем в сфере именно международного права. Мы отказались от украинских судов в пользу международного арбитража. Нам удалось свести свою практику к минимальному участию в национальных судах, что мы делаем в исключительных случаях и только в практике семейного права. Выбранная специализация позволяет нам наслаждаться профессией.

— **В чем залог эффективности вашей бизнес-стратегии?**

— Залог эффективности юридической фирмы я вижу в двух вещах. Это качественная и честная по отношению к клиенту работа и здоровая атмосфера внутри самой фирмы. Возможно, меня назовут идеалисткой, но именно эти две составляющие позволяют мне любить и наслаждаться моей профессией уже много лет, при этом и фирма,



«Высшее проявление эффективности — это ощущение комфорта и удовлетворения команды от того, чем и как она занимается», — говорит Аминат СУЛЕЙМАНОВА

возглавляемая мной, успешно развивается. На протяжении восьми лет мы наращиваем наши обороты, укрепляем позиции, при этом никогда не идем на компромиссы в вопросах этики стиля нашей работы. За все эти годы у нас нет ни одного случая конфликта с клиентами, сколько-нибудь серьезного недовольства с их стороны. Нам приятно находиться в атмосфере взаимопонимания с клиентами и работать с ними годы. Лояльность клиентов по отношению к нам превышает 90%. Не последнюю роль здесь играет то, что мы никогда не даем неисполнимых обещаний, дополнительных гарантий и т.п. Скажем, в случаях с арбитражными спорами мы всегда честно говорим о шансах на победу и правовой позиции и нередко отговариваем от затеи судиться, понимая, что затраты на такую процедуру будут велики, а шансы на победу — минимальны. С одной стороны, мы, конечно, лишаемся довольно крупного гонорара за ведение арбитража, но честные взаимоотношения с клиентом нам гораздо важнее и в долгосрочной перспективе более выгодны. Высшее проявление эффективности — это ощущение комфорта и удовлетворения команды от того, чем и как она занимается. У нас всех есть это ощущение.

— **Одна из «больших» тем последних лет — гонорарная политика. Насколько ваши клиенты финансово дисциплинированы?**

— В нашей фирме оплата гонораров составляет 99,9%. При этом никогда клиенты не оспаривают и не возражают против оплаты уже выставленного счета. Безусловно, такие моменты обговариваем на этапе формирования цены услуги, но мы всегда приходим к компромиссу, который исполняется неукоснительно. Крайне редкие случаи неоплаты имеют место только с новыми клиентами, и суммы всегда незначительны. В таких ситуациях мы никогда не занимаемся принудительным взысканием денег и отпускаем недобросовестных клиентов с миром. Основной системой формирования гонорара была и остается система почасовой оплаты. Многолетняя адвокатская мировая практика доказала честность, прозрачность и справедливость именно такой системы. Мы применяем ее в 70% случаев. Исключение составляют дела, связанные с рассмотрением споров в международном арбитраже, где мы используем фиксированный гонорар и success fee.

— **А какие общие тенденции вы можете отметить на украинском рынке юр услуг?**

— Сегодня на рынке юридических услуг мне кажется наиболее заметной тенденция к возвращению использования юридических фирм как инструментов перелома собственности. Впрочем, это явление было всегда. Просто поменялись основные игроки и «проводники». Это не «примета времени», это «примета рынка».

Нас ожидает еще более грандиозный спрос украинского бизнеса на международное структурирование компаний и оптимизацию налогообложения. Налоговое бремя в стране нарастает, и, вполне естественно, что даже те предприниматели, которые никогда ранее об этом не задумывались, начинают искать пути оптимизации.

Нас ждет волна слияний и поглощений, но, в отличие от корпоративных войн прошлых лет, не уверена, что по этому поводу будет много судов. Основные судебные споры будут лежать, как мне кажется, либо в политической плоскости, либо в налоговой.

Не буду судить, хорошо это или плохо, могу лишь сказать, что наша компания и я лично всегда стремились дистанцироваться от этих процессов и заниматься чистым правом в его академическом смысле.

(Беседовал Алексей НАСАДИЮК, «Юридическая практика»)

НОВОСТИ

ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ

МЮГ AstarovLawyers представила интересы украинского производителя водки в МАКС при ТПП РФ

Международная юридическая группа AstarovLawyers успешно представила интересы одного из крупнейших украинских производителей водки в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

Спор возник в связи с отказом ответчика выплатить более 19 млн долл. США за поставленные товары под долгосрочным договором поставки. AstarovLawyers выступила в качестве представителя истца. Дело вели Евгений Блинов, партнер и руководитель международного арбитражного департамента МЮГ AstarovLawyers, старший юрист Андрей Самойлов и юрист Анна Комбикова.

ЮК ARBITRADE выиграла в арбитраже FOSFA

ЮК ARBITRADE успешно представила интересы клиента, швейцарской компании, в арбитраже Federation of Associations of Oils, Seeds and Fats Associations (ФОСФА/FOSFA).

Спор возник из контракта купли-продажи подсолнечного масла на условиях СРТ в связи с отказом покупателя принимать товар и досрочным расторжением контракта. Интересы покупателя, также швейцарской компании, представляли английские юристы. После продолжительного обмена пояснениями состав арбитражного суда отклонил пояснения представителей покупателя и полностью принял аргументы ARBITRADE, удовлетворив иски требования в полном объеме на сумму, превышающую 1,2 млн долл. США. Руководство командой юристов ARBITRADE, работавших над проектом, осуществляла партнер Юлия Черных, С. Arb.



Юлия ЧЕРНЫХ

ЮФ DEGA Consulting стала юридическим советником компании SIBUR International GmbH

Юридическая фирма DEGA Consulting и компания SIBUR International GmbH подписали соглашение о юридическом сопровождении компании. В рамках заключенного соглашения юристы ЮФ DEGA Consulting будут задействованы в решении ряда текущих юридических вопросов деятельности нового клиента на территории Украины. SIBUR занимает первое место в России по объемам переработки попутного нефтяного газа (по данным Центрального диспетчерского управления топливно-энергетического комплекса) и является лидирующей компанией российской нефтехимической отрасли.

Все новости юридических фирм читайте на нашем сайте: www.pravo.ua. Хотите, чтобы о Ваших успехах узнали коллеги? Сообщайте новости Вашей компании по факсу: (044) 495-27-77 или по e-mail: info@pravo.ua