



Для нас на першому місці стоїть якість, а не кількість



Поговорили з **Михайлом КОЧЕРОВИМ**, керуючим партнером IBC Legal Services, і **Данілом СЕРБІНИМ**, асоційованим партнером, юристом, про те, як війна переформатувала робочі процеси та потреби клієнтів у 2024 році. В інтерв'ю ми запитали, як ці процеси допомагають юристам не тільки підвищувати свою кваліфікацію, а й знайти своє місце в сучасному світі юридичних послуг

— Розкажіть, як команда IBC Legal Services працює зараз в умовах повномасштабної війни?

Михайло Кочеров: Ні для кого не буде новою, якщо ми скажемо, що війна істотно вплинула на абсолютно всі робочі процеси нашої команди і в перші дні повномасштабного вторгнення робота дійшла на другий план. Хтось почав волонтерити, хтось вивозив свої сім'ї подалі від епіцентру бойових дій, а окремі героїчні працівники нашої компанії не вагаючись долучилися до лав Збройних сил України та стали на захист нашої Батьківщини.

Проте трохи звикнувши до нових реалій вибухів і сигналів повітряної тривоги, ми всі дійшли спільного рішення, що необхідно рухатися далі та продовжувати працювати, оскільки саме в кризових ситуаціях, таких як війна, люди найбільше потребують фахової юридичної підтримки та допомоги.

Приймаючи виклики воєнного періоду, ми вирішили розпочати нову практику відшкодування шкоди від військової агресії РФ і військового права, адже розуміли, наскільки актуальними в умовах повномасштабної війни є питання мобілізації, проходження військової служби, отримання компенсацій і допомоги тощо.

Після майже 2,5 років триваючої повномасштабної війни, озирюючись назад, ми з впевненістю можемо сказати, що наша команда не тільки не занепадала, а навпаки стала ще сильнішою, більш згуртованою та об'єднаною спільною метою — надання професійних юридичних послуг найвищого рівня.

— Михайле, як знаходите мотивацію для працівників у часи адаптації та шаленого навантаження? Чи залучаєте нових людей у команду?

Михайло Кочеров: Оксано, ваше запитання є насправді складним і багатограним, як і саме поняття мотивації, оскільки для кожного працівника мотивація може полягати зовсім у різному. Ми продовжуємо залучати нових людей у команду, та сьогодні, як і раніше, я особисто беру участь в усіх співбесідах, адже для мене вкрай важливо розуміти, чого кандидат прагне та досягнення яких цілей ставить перед собою.

IBC Legal Services завжди була таким собі «закрытим клубом», оскільки для нас на першому місці стоїть якість, а не кількість. Для мене набагато важливіше знайти одного цілеспрямованого та амбітного працівника, ніж десяток рядових фахівців, адже наша компанія — це високі про-

фесійні стандарти, якісна робота і забезпечення інтересів наших клієнтів.

Напружена юридична робота завжди сама собою була великим навантаженням і передбачала значну відповідальність, а триваюча війна тільки додає постійного стресу та негативних емоцій. Тому ми якомога частіше намагаємося збиратися всією командою, спілкуватися та проводити час разом поза роботою, в неформальній атмосфері. Такі заходи допомагають нам відчувати підтримку один одного та нашу загальну єдність.

— Чи відбулася трансформація клієнтів і їхніх потреб за ці роки великої війни? Що нового ви бачите в роботі з ними?

Михайло Кочеров: Велика війна стала трансформаційним рушієм для бізнесу та економіки загалом, адже війна є тією кризовою ситуацією, що просто не може залишати старі порядки незмінними.

Станом на сьогодні певна частина бізнесу, що працював в Україні до початку повномасштабної війни, повністю припинила діяльність або мінімізувала свою присутність на українському ринку. На жаль, але ми розуміємо, що це було невідворотним наслідком, ми також втратили частину клієнтів, з якими співпрацювали до початку війни.

Проте у зв'язку з новими реаліями та викликами ми також почали співпрацювати і надавати юридичну підтримку новим клієнтам, брати участь у різноманітних міжнародних заходах і програмах, спрямованих на протидію збройній агресії РФ та відновлення України.

Можемо точно сказати, що станом на сьогодні клієнти відчують необхідність у професійному юридичному супроводі їхньої діяльності, а з огляду на постійні зміни в законодавстві ми зі свого боку маємо тримати руку на пульсі для того, щоб бути в курсі всіх законодавчих змін та оперативно інформувати клієнтів задля уникнення можливих ризиків і наслідків.

— Будьмо чесними: ваш клієнт вибагливий сьогодні?

Михайло Кочеров: Ми високо позиціонуємо нашу роботу та команду загалом, тому і наші клієнти завжди були в міру вибагливі — від нас завжди очікують віддачі на всі 100%.

Звісно, нові проблеми, що виникають під час війни, постійна зміна законодавства та практики породжують нові виклики, проте наші клієнти знають, що такі виклики нам під силу, і ми готові застосувати всі сили та заходи задля досягнення якнайкращих результатів для них.

— Михайле, чи плануєте розширення своєї експертизи?

Михайло Кочеров: IBC Legal Services завжди славилася широким спектром експертизи і напрямів роботи. Ми розуміємо потребу бізнесу у фаховій підтримці з абсолютно різних юридичних питань, тому весь час ставимо собі за мету всебічний професійний розвиток.

З початком війни ми активно почали працювати у сфері військового права, банкрутного права, відшкодування шкоди, завданої внаслідок агресії РФ, а з огляду на необхідність подальшого відновлення та відбудови України, відновлення роботи вітчизняного бізнесу ми також плануємо подальше розширення експертизи і практик.

— Які практики у вашій компанії зараз просіли, а які більш динамічні?

Михайло Кочеров: Як і раніше, найбільш актуальним залишається супровід поточної господарської діяльності наших клієнтів, враховуючи всі аспекти та напрями діяльності бізнесу різних галузей. Точно можна сказати, що станом на сьогодні просіли практика M&A та інвестування, а найбільш динамічними є податкова практика та практика, пов'язана з військовим обліком, бронюванням працівників, визнанням підприємств критично важливими для галузі національної економіки та забезпечення життєдіяльності населення тощо.

— Багато юркомпаній наразі займаються послугами Pro Vopo, особливо якщо йдеться про наших військових. Ви відкриті до запитів із правових питань для ЗСУ на безоплатній основі?

Михайло Кочеров: Наша команда всіма можливими способами намагається допомагати війську та військовим. Ми ніколи не ставили собі за мету робити з допомоги рекламу, проте ми також ніколи не відмовляли нашим захисникам і захисницям у консультуванні та юридичній допомозі. Тому так, ми повністю відкриті до допомоги Pro Vopo для представників ЗСУ та інших військових формувань, що боронять нашу країну.

Окрім того, наразі ми намагаємося якомога частіше проводити безкоштовні відкриті лекції та вебінари для широкого загалу, на яких обговорюємо питання відшкодування шкоди, завданої РФ, проходження військової служби, мобілізації тощо. Так ми сподіваємося підвищити обізнаність населення розуміла, які права та обов'язки вони мають під час воєнного стану та як їхні законні права можуть бути реалізовані.



Михайло КОЧЕРОВ, керуючий партнер IBC Legal Services



Данііл СЕРБІН, асоційований партнер, юрист IBC Legal Services

— Даніле, як вважаєте, які навички або знання сьогодні найбільш недооцінені серед молодих юристів?

Данііл Сербін: На мою думку, сьогодні, як і раніше, найбільшою проблемою для молодих юристів залишається те, що роботодавці бажать залучати до своєї команди вже повністю сформованих фахівців із великим багажем знань і практичних навичок, та при цьому все менше беруть до уваги особисті якості, так звані soft skills молодих спеціалістів.

Жодна людина не народжується висококласним професіоналом, а лише має можливість заробити такий статус щоденною кропіткою роботою та власними зусиллями. При цьому, якщо ми говоримо про молодих юристів, то левову частину в професійному становленні таких спеціалістів відіграє фактор менторства та наставництва з боку досвідчених юристів та адвокатів, пліч-о-пліч з якими починає свій професійний шлях молодий спеціаліст. Саме тому я вважаю, що при взаємодії з молодими юристами на початку вкрай важливо робити ставку на їхні персональні якості, розуміти мотивацію та запалювати жагу до професійного навчання і набуття практичних навичок.

— Чи вірите ви в «судову вдачу», чи все ж таки успіх справи — це результат лише вашої підготовки та навичок?

Данііл Сербін: Дуже хочеться відповісти, що успіх у вирішенні будь-якої судової справи — це виключно результат детально розробленої позиції, власної підготовки та навичок представника. Проте, на жаль, така відповідь була б сильно ідеалізованою та далекою від реальності.

Беззаперечно, підготовлений і професійний фахівець, що представляє інтереси учасника процесу в суді, має високі шанси на успішне завершення розгляду справи та ухвалення позитивного судового рішення.

Водночас з огляду на нинішні реалії, кадрові скорочення працівників судової системи та динамічні зміни судової практики дійсно є випадки, коли, попри всі очікування та положення законодавства, суди ухвалюють спірні рішення, у зв'язку із чим виникає необхідність в їх подальшому оскарженні.

Проте я вважаю, що лише ретельна підготовка, знання положень законодавства, практики та останніх змін можуть забезпечити успішне завершення судового процесу, тому на «судову вдачу» розраховувати точно не варто.

— Даніле, на що звертають увагу молоді юристи, зокрема і ви, при виборі юридичної компанії для працевлаштування? Які критерії відіграють найважливішу роль?

Данііл Сербін: Кожен молодий фахівець рано чи пізно опиняється на роздоріжжі вибору компанії для подальшої роботи та професійного зростання. Особливо складними є роздуми при виборі першого місця роботи, адже саме перша команда, з якою молодий фахівець зустріне свій шлях свого становлення, може мати вирішальний вплив на подальший розвиток, зростання і бажання працювати в юридичній сфері загалом.


Оскільки на ринку є велика кількість юридичних компаній, вважаю, що передусім треба звертати увагу на практики та сфери діяльності,

клієнтів, відзнаки і винагороди компанії та її окремих спеціалістів. Проте насправді зрозуміти, чи підходить компанія, можна лише почавши та спробувавши себе в ній. Саме такими принципами керувався і я при виборі свого першого місця роботи, яке стало постійним і незмінним, тому можу з абсолютною впевненістю стверджувати, що із вибором IBC Legal Services я не прогадав!

— Михайле, в чому найсильніші сторони компанії IBC Legal Services?

Михайло Кочеров: Наші найсильніші сторони — це наша команда та клієнти. Саме ця синергія взаєморозуміння, слідування взаємним принципам та ідеалам допомагає нам завжди знаходити спільну мову, дивитись в одному напрямку та йти до спільної мети.

За роки практики та переживання різних професійних і життєвих ситуацій наша команда насправді перетворилася у велику дружню родину, всі члени якої завжди готові допомогти й підтримати один одного як у роботі, так і в особистому житті.

Наші клієнти є тим рушієм, який допомагає нам щоденно ставати кращими та розвиватися задля досягнення всіх поставлених цілей. Постійне дотримання високих стандартів усіма професіоналами нашої компанії створило для нашої компанії ім'я на ринку юридичних послуг, адже IBC — це Individual approach, Business ethics, Confidentiality. 

Підготувала Оксана Горьова,
редакторка «Юридичної Газети»