

ГОСТІ РУБРИКИ

Керуючий партнер ЮФ «Астерс»
ОЛЕКСІЙ ДІДКОВСЬКИЙСтарший партнер ЮФ «Астерс»
АРМЕН ХАЧАТУРЯНСпівпрацюватимемо
і утримуватимемо
«Юридичну газету»
в лідерах

Учасниками пулу, готовими розділити відповідальність співвласників газети, стали найбільш стійкі й вірні принципам юридичні фірми

**ПРОФІЛЬ**

Ім'я та прізвище: Армен Хачатурян
Компанія: ЮФ «Астерс»
Посада: Старший партнер
Кількість партнерів у компанії: 9
Кількість юристів у компанії: 55
Погодинна ставка: 390 євро
Ключові практики: банківське та фінансове право, проектне фінансування, злиття та поглинання, корпоративне право, валютний контроль, приватизація, енергетичне та трудове право
Юридичний стаж: 20 років

На юридичному ринку чутки щодо реорганізації «Юридичної газети» з'явилися ще на початку літа цього року. З тимчасовим припиненням виходу видання такої інформації стало ще більше. Для того щоб розставити всі крапки над «і», ми попросили безпосередніх учасників «перезапуску» «Юридичної газети»

розповісти нашим читачам про сам процес перетворення. Про ідею організації пулу юридичних компаній, своє бачення концепції розвитку видання, а також про соціальну відповідальність гравців юридичного ринку розповіли читачам «Юридичної газети» Армен Хачатурян та Олексій Дідковський

Бесіду вела **Ольга Дєдова**,
«Юридична газета»

Не секрет, що сьогодні для друкованих видань настає досить складний період. Ця доля не оминула і юридичну пресу. Чому в «Астерс» виникло бажання підтримати саме «Юридичну газету», а не інше видання? Яку цінність для Вас представляє «Юридична газета»?

А.Х.: Протягом останніх років «Юридична практика» (далі – ЮП) та «Юридична газета» (далі – ЮГ) залишаються головними українськими юридичними щотижневиками. Я особисто був вражений тією швидкістю, з якою прогресувала «Юридична газета». Пам'ятаю, як коливався, чи віддавати свій матеріал для публікації в «Юридичній газеті» десь у 2003 році – тоді видання виглядало, як напівавторський проект, друкувалося на найгіршому газетному папері й було мало відоме ринку.

Але завершення десятиріччя газеті вдалося і в творчому, і в маркетинговому сенсі. Не читати «Юридичну газету» вже вважалося моветоном, особливо серед практикуючих юристів – адже дуже багато матеріалів видання почало присвячувати темі розвитку ринку юридичних послуг, причому форма і зміст публікацій стали цікавими, породжували дискусію і таким чином впливали на формування самого ринку. «Юридична практика» теж намагалася утримати високу конкуренція йшла на користь як самим виданням, так і розвитку юридичної професії в цілому. При цьому передплатники якимось не дуже замислювалися над питанням, а хто ж є власником цих видань. Більше на рівні кулуарних розмов власність «Юридичної практики» пов'язували з ім'ям Сергія Коннова, а «Юридичної газети» – чи то з юридичною фірмою

Magisters, чи то з її окремими партнерами – Олегом Рябоком та Сергієм Свирибою. Десь на рівні підсвідомості було зрозуміло, що власники є благодійниками, адже самокупність більшості українських друкованих засобів масової інформації завжди була недосяжною мрією. До того ж треба віддати належне власникам цих видань – вони не зловживали своїм статусом в інтересах своїх фірм, адже вони залишались одночасно і власниками юридичного бізнесу. Хотілося б висловити їм від імені ринку щирі подяку за їхню далекоглядність і в певному сенсі меценатство на благо професії.

Але настали економічно нелегкі часи, і можливості для меценатства зменшилися. На початку літа цього року нам стало відомо, що власники «Юридичної газети» готові безкоштовно передати її в «надійні руки» учасників ринку. Якщо б така передача стала неможли-

вою з будь-якої причини, газета просто припинила б існування. Зважаючи на зазначену важливу роль, яку газета відіграла на цей момент, і відчувавши відповідальність за розвиток юридичної професії в Україні, ми в «Астерс» не могли залишитись осторонь. Стосовно підтримки «Юридичної практики», ми завжди підтримували її, як і ринок у цілому, але там питання щодо безкоштовної передачі власності ніколи не поставало.

О.Д.: На мій погляд, ЮП уже набрала досить пристойної обороти в своєму сегменті і «глибока підтримка» як така їй не потрібна. Конкуренція ж має існувати за будь-яких обставин,

тому було б недалекоглядно залишити ЮП на самоті. Щодо друкованості, вважаю, вона ще не вичерпала свій потенціал, особливо в такій досить консервативній галузі, як юриспруденція. У будь-якому разі, це добра стартова площадка для інновацій.

З якими труднощами у процесі прийняття колегіального рішення партнерським складом юридичної фірми «Астерс» щодо підтримки «Юридичної газети» Ви зіткнулися?

А.Х.: Ну, якщо відверто, одна справа розуміти, що неможливо дозволити, щоб газета зникла, а інша – знайти простий і в той же час ефектив-

ФОТО ОЛЬГИ КУЗНЕЦОВОЇ «ЮРИДИЧНА ГАЗЕТА»

ПРОФІЛЬ

Ім'я та прізвище: Олексій Дідковський
Компанія: ЮФ «Астерс»
Посада: Керуючий партнер
Кількість партнерів у компанії: 9
Кількість юристів у компанії: 55
Погодинна ставка: 390 євро
Ключові практики: злиття та поглинання, корпоративне право, судові провадження та арбітраж, проектне фінансування, цінні папери, страхування, оподаткування, телекомунікації
Юридичний стаж: 16 років



ний спосіб це зробити, забезпечити бюджет газети. Все ж таки часи зараз економічно не найкращі для всіх, і зайвих грошей не існує. Ми вислухали редакцію, зрозуміли, як керівництво газети бачить майбутнє, яку програму максимум для її розвитку воно пропонує. Виходило так, що ця програма передбачає, зокрема, започаткування певної суміжної діяльності, яка в перспективі могла

б забезпечити самокупність газеті, але спочатку передбачала дуже серйозне зростання бюджету. Виходячи з того, що ми як юристи з цією бізнесовою діяльністю і відповідними ризиками не дуже обізнані, а бюджет і справді трохи лякав, партнери погодили тактику підтримки газети як поступовий рух від меншого до більшого. Тобто почати зі збереження того, що вже є, і поступово,

зважаючи на ситуацію, додати обертів, при цьому використовуючи та вдосконалюючи механізм саме медіапроєкту.

О.Д.: Хотів би додати, що внутрішні партнерські рішення не були простими. Нам знадобилося декілька раундів, додаткові зустрічі з ЮФ, аби вийти на позитивне рішення. І справа не лише в фінансових питаннях: треба було зважати на можливість окремих партнерів приділяти певний час ЮФ зараз та після входу в пул, мати бачення подальшого розвитку видання тощо. Радий, що нам вдалося знайти внутрішню підтримку.

Скажіть, будь ласка, що підштовхнуло Вас не просто підтри-

мати «Юридичну газету», а виступити ініціаторами створення пулу компаній, які згодом також надали підтримку виданню?

А.Х.: Чесно кажучи, це була давнішня мрія – такий собі професійний соціальний проєкт, коли юридична професія, особливо юридична практика як її частина, отримали б нарешті чітку репрезентативну організаційну єдність, яка передбачала б як наявність загальноукраїнської професійної асоціації, що базувалася б на індивідуальному членстві та покривала дефіцит бюджету системною фінансовою підтримкою якомога більшої кількості юридичних фірм, так і одне-два періодичних профе-

сійних видання, які належали б учасникам ринку або шляхом їх виходу під егідою єдиної професійної організації, або за рахунок прав власності, переданих усім чи переважній більшості гравців ринку – як це відбувається під час IPO.

На жаль, ідея з утворення єдиної професійної організації в Україні, яка існує і об'єднує практично в кожній розвиненій країні світу, й досі залишається мрією – в Україні маємо декілька таких організацій. А можливість IPO в одному з головних професійних видань несподівано стала реальністю швидше, ніж можна було очікувати. Отже, наші розмови з Сергієм Свирибою як власником і Михайлом Присяжнюком та Олександром Сіруком, керівниками «Юридичної газети», дали змогу дійти висновку, що такий соціальний проєкт для газети є не тільки бажаним, а й певною мірою необхідним як важливий крок для зміцнення юридичного цеху в Україні.

О.Д.: «Якщо не я, то хто ж», – думав Армен, коли брав на себе цей тягар. Так і вийшло, без перебільшення, але це того варте. Розумієте, всі, у тому числі й я, вважали, що якимось воно склеїться, навіть якщо ніхто й не підтримає, то якимсь буде, в останній момент хтось підставить руки. Добре, що він так не думав, бо це саме той випадок, коли саме собою воно б не відбулося. Дякую Армену за це!

Розкажіть, будь ласка, читачам «Юридичної газети» докладніше про ідею з пулом: концепція, засади, призначення, формат. Яким Ви його бачили спочатку і на яких умовах він існує зараз? Наскільки Вам було складно проводити переговори з учасниками пулу? У чому це виражалося?

А.Х.: Ідея була, як зазначено, романтичною та максималістською – охопити якомога більшу кількість активних учасників ринку. Це переслідувало дві основні мети – дало б ринку у власність газету, яка для ринка й існує, та максимально зменшило б фінансове навантаження на кожного окремого учасника пулу, адже чим більше учасників, тим менше був би фінансовий внесок кожного у формування бюджету газети.

Але саме організаційне питання стало найпроблем-

«Не треба питати, що для мене зробить «Юридична газета», краще, що я для неї можу зробити»

Олексій ДІДКОВСЬКИЙ, ЮФ «Астерс»



нішим. Як зробити процес спілкування з потенційними учасниками пулу ефективним, цілеспрямованим та результативним? Вирішили почати розмову з визнаними лідерами ринку в тестовому режимі, щоб зрозуміти, чи всі поділяють наші наміри. Обговорили з керівництвом газети список з 20 таких фірм, і воно провело попередні розмови з ними. Практично всі спочатку висловили зацікавленість, і це давало надію на успіх. Потім в режимі електронного спілкування ми запросили керівників учасників потенційного пулу об'єднати зусилля заради порятунку газети на підставі певних принципів, таких, як невикористання впливу на редакцію для отримання односторонніх переваг та неупередженість стосовно інших учасників.

Проте тут нас чекало перше розчарування – досить велика група фірм уже спочатку або прямо відмовилася від участі, або проігнорувала декілька наших звернень, що фактично теж було відмовою. Ми зібрали тих, хто не відмовився, але хотів з'ясувати деталі. Ця дискусія, на жаль, принесла друге розчарування – дехто з присутніх висунув передумови своєї участі, наприклад, якщо в пулі буде фірма Х, то нас там не буде (а це суперечило одному з головних принципів утворення пулу), інші обумовлювали свою участь наявністю певної мінімальної кількості учасників. Декілька фірм заявили про неготовність брати відповідальність як співвласники газети, але висловили готовність надавати фінансову підтримку, інша група готова

була фінансувати тільки спочатку короткий строк із винесенням остаточного рішення тільки наприкінці цього строку, в той час, як інші готові були вступати в пул тільки за умови формування принаймні річного бюджету за рахунок внесків усіх учасників у повному обсязі із самого початку. Деякі фірми дуже довго визначалися зі своєю позицією, а далі зволікали з рішенням було вже неприпустимим. У результаті ще одна група фірм визнала, що вона не готова утворювати пул, але готова підтримувати газету шляхом розміщення реклами, передплати тощо, хоча це виглядало як знуцання, оскільки така позиція, скоріше за все, вела до того, що її підтримувати було б уже нічого.

Тож процес був досить болісний. Ми зрозуміли, що єдності учасників ринку навіть задля очевидно благородної мети досягти поки неможливо. Продовжувати експеримент з іншою двадцяткою чи тридцяткою вже не хотілося, бо результат видавався на цій стадії передбачуваним. З переговорів вийшли учасниками пулу, готовими розділити відповідальність співвласників газети, найбільш стійкі й вірні принципам юридичні фірми Arginger, Integrites, Центр правового консалтингу, Engarde та, звичайно, «Астерс», а також особисто Олексій Дідковський і партнери АБ «Сгоров, Пугінський, Афанасьєв і партнери» Сергій Свириба та Ендрю Мак. Залишилося закінчити лише певні формальності.

О.Д.: Моє враження – як воно бачиться зараз, так зва-

ний формат, може ще сто разів змінитися, ми на самому початковому етапі, і, думаю, ні в кого немає подібного досвіду, аби бути експертом. Головне – бути гнучким та вміти йти на компроміс учасникам пулу. Упевнений, коло учасників збільшуватиметься прямо пропорційно ступеню розвиненості нашого юрринку.

О.Д.: Як Ви поставитеся до пропозиції юридичних компаній, які не є на сьогодні учасниками пулу, взяти в ньому участь? Чи можливі якісь обмеження з Вашого боку щодо таких пропозицій?

А.Х.: Питання досить болочне, адже ще дуже свіжі спогади про невдалу спробу утворити пул з великої кількості учасників. Я особисто не заперечував би щодо поступового розширення кола співвласників газети, виходячи з принципу «краще пізно, ніж ніколи». Але тепер такі рішення прийматимуться всіма співвласниками. Тож сподіватимемося, що рішення будуть виваженими.

О.Д.: Я вже це прокомен-

тував вище. Головне, щоб не було якихось штучних передумов від потенційних учасників. Не треба питати, що для мене зробить «Юридична газета», краще, що я для неї можу зробити.

О.Д.: Чи не виникало у Вас побоювання стосовно життєдіяльності згаданого формату пулу у зв'язку з невтішними прогнозами аналітиків щодо наступної хвилі економічної кризи? Адже в такому разі пріоритети юридичних компаній можуть змінитися.

А.Х.: Знаєте, все можливо в цьому світі. Один з моїх життєвих принципів – ніколи не кажи ніколи. Але зараз фінансове навантаження на кожного учасника не виглядає невідомим, навіть якщо економічна ситуація погіршиться. Крім того, співвласники та керівництво газети будуть працювати над підвищенням фінансової ефективності та вдосконалювати й оптимізувати бюджет газети. Не останню роль відіграє й те, що, пройшовши нелегкий шлях утворення пулу, співвласники

розуміють свою місіонерську функцію і зроблять все залежне від них для успіху газети.

О.Д.: Тішить одне – якщо вже всім буде так погано, нашому цеху стане зле серед останніх. Дуже сподіваємося, що до цього не дійде!

О.Д.: По суті, «Юридична газета» є першим масштабним проектом, яким колективно володіють найбільш свідомі учасники юридичного ринку. Як у Вас очікування від гравців ринку у зв'язку з цим? Як Ви вважаєте, яку роль відіграє формування пулу для юридичного ринку та юридичної спільноти нашої країни?

А.Х.: Дуже хочеться вірити, що цей досвід буде корисним для всього ринку. Нехай ринок побачить на цьому прикладі свої вади, нездатність згуртуватися, коли потрібно, прийняти принципове рішення задля блага всіх. Але водночас успіх цього проекту навіть у теперішньому форматі співвласників, а я вірю в успіх, має зберегти надію, що організаційне єднання ринку не за горами. А співвласникам, які довели свою свідомість та принциповість у цьому питанні, хочеться побажати довести ринку, що колегіальність та самоврядування в нашій професії можливі, а за егоїзмом, однобоким заробітчанством та зайвим прагматизмом немає майбутнього.

О.Д.: Це дасть змогу учасникам пулу, і не тільки їм, краще, зсереди, пізнати та відчути один одного, більше спілкуватися. На мою думку, це може бути дуже важливо, але як насправді – дізнаємося пізніше.

О.Д.: Якою Ви бачите подальшу програму розвитку видання? Як у Вас очікування від «Юридичної газети»?

А.Х.: Програму будемо доопрацьовувати разом із редакцією й усім колективом газети. По-перше, газета не може загальмувати як наслідок змін, що відбулися. Розвиток має будуватися на збереженні всього, що газета здобула за попередній час. У творчому сенсі в мене є довіра до редакції. Будемо співпрацювати і утримувати «Юридичну газету» в лідерах.

О.Д.: Очікування найрадушніші, бо це продукт, в який ти вирішив інвестувати час та кошти, а інакше не може бути успішного проекту!



«Успіх цього проекту навіть у теперішньому форматі співвласників, а я вірю в успіх, має зберегти надію, що організаційне єднання ринку не за горами»

Армен ХАЧАТУРЯН, ЮФ «Астерс»



ФОТО ОЛЬГИ КУЗНЕЦОВОЙ «ЮРИДИЧНА ГАЗЕТА»