

ПАРТНЕР ПО ДОЛІ

ЄВГЕНІЯ РУЖЕНЦЕВА

Новин про зміни у партнерському складі українських юридичних фірм останнім часом стало більше: партнери активно йдуть на держслужбу, створюють власні практики, розходяться та об'єднуються. Збільшилися шанси зайняти партнерську позицію і в юристів. Отже, у фокусі «УЮ» — партнерство по-українськи: його умови, передумови, фінансові та інші питання

ДИСКУСІЯ

В яких випадках юридичній фірмі варто розширювати партнерський склад? Коли ліпше залучати партнерів ззовні, а коли вирощувати своїх? На яких умовах зазвичай залучають нового партнера «зі своїх»?



Віталій БОБРИНЬОВ,
керуючий партнер ЮФ Pragnum

Партнерство — те, з чого почався 2015 рік у Pragnum. Саме з початку року фактично приступили до реалізації партнерських функцій двоє старших юристів: Наталія Харчук і Дмитро Жуков. Рішення про розширення партнерського складу визрівало весь минулий рік. Ми провели ряд

зборів, консультацій із фахівцями з кадрів, розвитку юридичного бізнесу і втілили цей задум.

Рішення про партнерство в нашому випадку є повністю органічним. З одного боку, я, як єдиний партнер, уже тривалий час не мав можливості повноцінно розвивати ключові експертизи фірми, будучи перевантаженим управлінською роботою. З іншого — колеги за роки роботи проявили всі ті якості, які необхідні для партнера юрфірми.

Власне, наявність певного набору якостей, помножене на довіру, і є основою для партнерства. Ми керувалися здатністю поєднувати юридичну експертизу з розумінням інтересів бізнесу та вмінням мотивувати свою команду.

У силу того, що Pragnum — фірма відкритого, а не сімейного типу, у нас немає обмежень, пов'язаних із перспективами партнерства. Підбираючи молодшого юриста, ми вже намагаємося розгледіти в ньому потенційного партнера. З цієї причини, я впевнений, всі достойні співробітники з часом матимуть змогу претендувати на цей статус.

