

# «БРЕНД LEGRANT – ЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ, СФОКУСОВАНІ, СУЧАСНІ, ЕКСПЕРТНІ ЮРИДИЧНІ ПРОДУКТИ»

Керуючий партнер одеської юридичної компанії Legrant **Тетяна ТІТАРЕНКО** розповіла «ЮГ» про особливості розвитку практики морського і торгового права, наскільки актуальним є кадрове питання в Південноукраїнському регіоні, ребрендинг компанії та про останні кроки держави в напрямку реформування портової галузі

– Ринок асоціює Legrant з морським і торговим правом, а також з Південноукраїнським регіоном. Ви свідомо обрали подвійну спеціалізацію (за продуктами та географією)?

– Ми свідомо формуємо конкурентоспроможність та унікальність пропозиції Legrant для бізнесу. Морське право та міжнародна торгівля є високо затребуваними та конкурентоздатними послугами Legrant одразу з кількох причин. По-перше, мій фаховий досвід тісно пов'язаний з транспортно-логістичним сектором. До створення Legrant я займалася юридичними питаннями Міністерства інфраструктури України та Федерації роботодавців транспорту. Таким чином, моя експертиза в регулюванні транспортної логістики надзвичайно глибока.

По-друге, потреба у транспортній логістиці природно виникає із зовнішньоторговельних транзакцій. Умови доставки товарів у багатьох випадках визначають рішення сторін експортувати або імпортувати. По-третє, оформлення та контроль вантажів відбувається у морських портах (пе-



реважно в Одесі, Іллічівську, Миколаєві). Головний офіс і більшість команди Legrant базується в Одесі. Однак є проекти, які вимагають нашої присутності в Києві або в інших регіонах України.

– Хто Ваші клієнти?

– Портові оператори, експортери, експедитори, компанії, чий бізнес-інтереси охоплюють морські перевезення, інвестиційну діяльність, роботу з вантажами у портах, операції з нерухомістю, митне оформлення вантажів.

– Legrant збрала якісну команду з міжнародним досвідом у той час, коли юридичний ринок скаржиться на нестачу юридичних талантів. Чи актуальне кадрове питання у Південноукраїнському регіоні?

– Консалтинговий бізнес будується на інтелектуальному ресурсі команди, тому кадрове питання актуальне завжди. Якщо розглядати Південноукраїнський регіон як окремий юридичний ринок, варто зазначити, що переважна більшість практикуючих юристів ма-

Команда Legrant



ють знання та досвід у сферах торгового і митного права, адже це основні складові економіки регіону. Звичайно, Legrant конкурує з іншими роботодавцями за найкращих. Ми прагнемо, щоб колеги відповідали на запитання про те, чому вони працюють в Legrant, таким чином: «Тут чесно, вигідно та цікаво».

Фірма пропонує прозорі та зрозумілі перспективи кар'єрного зростання, один з найконкурентніших на півдні України компенсаційний пакет, якісний пул національних та міжнародних клієнтів. Тобто на будь-якому етапі юридичної кар'єри працювати в Legrant, насамперед, вигідно. Для молоді – це вагомий запис у резюме, з яким легко рухатися далі. Для юристів – можливість одержати спеціалізацію, яка завжди залишатиметься рідкісною, а отже, затребуваною в Україні. Для старших юристів – шанс очолити одну з практик і стати партнером.

**– Цього року на юридичному ринку відбулося кілька злиттів. Чи торкнеться тенденція юридичного ринку в регіонах?**

– Я схвалюю консолідацію ринку. Кількість гравців на ринку має бути пропорційна обсягам роботи. Починаючи з 2009 р. була нездорова тенденція юридичного ринку України: обсяги роботи зменшувалися, а кількість юридичних фірм збільшувалася. Такий нонсенс призводив до недобросовісної конкуренції, демпінгу, неякісного продукту для клієнта. Я переконана, що внаслідок об'єднання фірми з тотожними цінностями, баченням майбутнього і рівнем якості

юридичного продукту стають сильнішими та ефективнішими.

**– Чи пропонували Вашій компанії об'єднання?**

– Об'єднання у бізнесі схоже на романтичні стосунки. Пропозицій завжди вдосталь. Питання у тотожності цінностей, баченні майбутнього та рівні якості юридичного продукту.

**– Ви нещодавно провели рестайлінг, ми помітили видозміни у назві та стилі фірми. Що змінилося, окрім логотипа?**

Змінилося багато чого: структура ринку, пул клієнтів, позиціонування фірми на ринку.

Ми відчуваємо значне пожвавлення у сфері міжнародної торгівлі та експорту в Україні за останні 12 місяців. Ця тенденція здійснює позитивний вплив на розвиток практик морського права і міжнародної торгівлі, які є основною експертизою Legrant. Варто відзначити, що клієнтська база фірми зростає на 70% завдяки українському бізнесу, а також завдяки провідним світовим компаніям (операторам, стивідорним компаніям, топовим агротрейдерам).

Високий інтерес до морського права та міжнародної торгівлі з боку бізнесу та виняткова експертиза Legrant привели нас до помітних результатів у посиленні позицій, а також до збільшення частки ринку. Лише за першу половину 2018 р. Legrant увійшла до ТОП-5 найкращих юрфірм у сфері морського права та ТОП-3 найсильніших регіональних фірм України за версією профе-

сійного рейтингу Who's Who.Ukrainian Law Firms 2018. Також Legrant стала фіналістом найпрестижнішої професійної нагороди країни – «Юридична премія року – 2018» у категоріях «Прорив року» та «Краща регіональна юридична компанія України».

Зміни ринкової кон'юнктури та якісний розвиток ринку актуалізували для Legrant потребу бути більш динамічними, швидкими та сучасними. Зараз Legrant завершує роботу над рестайлінгом бренду. Яким буде оновлений Legrant? По-перше, більш динамічним. Ми спростили назву компанії з LeGran.TT до Legrant. По-друге, ми готові показати ринку бренд, а не просто видозмінений візуальний логотип. Бренд Legrant – це інтелектуальні, сфокусовані, сучасні, експертні юридичні продукти, які є актуальними саме для наших клієнтів (провідних експортерів та імпортерів, стивідорних компаній, операторів портової інфраструктури, міжнародних юридичних фірм, інтереси клієнтів яких охоплюють бізнес-проекти в Україні).

**– Якими з останніх проектів/кейсів Ви найбільше пишаєтеся?**

– Робота команди, яка призвела до скасування канального збору, який неправомірно стягувався із суден, що заходили до кількох гаваней Одеського морського порту. Проект, який реалізувала команда Legrant, заощаджує операторам ринку морських перевезень сотні тисяч доларів на кожному заході в порт. Скорочення витрат на доставку вантажів підвищує привабливість українських портів та впли-

ває на остаточну вартість товарів для споживачів. Такі справи допомагають розвивати вітчизняну економіку.

– На початку року Ви оголосили про започаткування партнерства з турецькою юрфірмою GÜR Law Firm. Чи продовжує Legrant будувати міжнародні партнерства?

– Legrant виступає радником з питань українського права іноземних юридичних фірм. Насамперед, ми розбудовуємо партнерство з колегами-юристами морських держав, важливих торгових партнерів України. Це морські країни ЄС, а також Туреччина, ОАЕ, Казахстан, Китай.

– Яку оцінку Ви можете надати останнім крокам держави щодо реформування портової галузі?

– Я позитивно оцінюю нещодавні кроки держави, спрямовані на спрощення контролю в морських портах. Українські гавані були не дуже привабливими для вантажовласників через високі збори та складні бюрократичні процедури оформлення товарів. Схвалений Верховною Радою законопроект №7010 має запровадити довгоочікуваний принцип «єдиного вікна» на митниці та у разі правильної імплементації може значно спростити проходження вантажів через наші порти.

– Яким Ви бачите розвиток практик морського права та міжнародної торгівлі у 2019 р.? Чи варто очікувати на посилення конкуренції?

– Розвиток торгівлі стимулює зростання обсягів морських перевезень та практики морського права. Лише за останній рік Україна здобула низку дипломатичних перемог: працює ПВЗВТ, підписано ЗВТ з Ізраїлем та Канадою. Український експорт, тобто міжнародна торгівля, сьогодні формує 47,9% бюджету держави. Водночас транспортна галузь готується до практичного впровадження одного з найпопулярніших механізмів державно-приватного партнерства – концесії. Тому ми очікуємо збільшення обсягів роботи та посилення конкуренції.

Інтерв'ю підготувала  
**Анна Родюк,**  
 заступник головного редактора  
 «Юридичної Газети»



**L** – **Бути керуючим партнером юридичної компанії** – це надихати своєю командою, впливати на важливі процеси в економіці та державі.

**E** – **Якби Ви не стали юристом, то має життя все одно було б пов'язане з морем**

**G** – **Чи хотіли Ви колись піти з професії? Ні. Я завжди бачу сенс у своїй роботі – і коли працювала на державній службі, так і у приватній практиці.**

**A** – **Наскільки «етичний» юридичний бізнес України за 100-бальною шкалою? 50 балів.**

**R** – **Чи готові працювати з цікавим клієнтом або справою, але за невеликий гонорар? Так, якщо справа має широкий сенс.**

**N** – **Чи може зникнути професія юриста під впливом розвитку штучного інтелекту? Професія трансформується, процес виробництва юридичного продукту стане ефективнішим і дешевшим для клієнта.**

**A** – **В якій країні, на Вашу думку, юридичний бізнес вести легше за все? Я не вірю, що краще там, де нас немає. Беззаперечно, бізнес вести легше у прогнозованому регуляторному полі.**

**T** – **У своїй роботі я ніколи не допускаю невиконання взятих на себе зобов'язань та порушення професійної етики.**