

ИНВЕСТПОДГОТОВКА

Море возможностей

«Нужно помогать нашему государству выстраивать новые правила игры в морской отрасли, а бизнесу следует адаптироваться к этим правилам», — рекомендует Татьяна Титаренко, управляющий партнер юридической компании Legrant

← с.1 «Мы повышаем инвестиционную привлекательность Украины», — говорит Татьяна Титаренко, управляющий партнер юридической компании Legrant. По ее словам, вскоре на морском побережье начнется реализация масштабных инфраструктурных проектов. И если задача государства — гарантировать инвесторам безопасность капиталовложений, то юридические компании, со своей стороны, должны помочь бизнесу разобраться в тонкостях отраслевого законодательства и выстроить эффективный диалог с властью. В интервью «Юридической практике» г-жа Титаренко рассказала об особенностях работы юристов в Южном регионе Украины, актуальных проблемах морской отрасли и перспективах ее развития.

— *Оправдалось ли ваше решение развивать юридический бизнес именно в Одессе?*

— Бесспорно. Стартовав с нуля в 2015 году, сегодня мы стали одной из ведущих юридических компаний Южного региона. Сейчас в команде 15 юристов, и мы продолжаем увеличивать штат, так как количество клиентов увеличивается, а объем задач растет. Теперь важно сохранить эту тенденцию, тем более что свыше 60 % перевалки грузов приходится на порты «Большой Одессы», и сердце внешнеэкономической деятельности нашего государства будет именно здесь.

Помимо юридического сопровождения клиентов есть еще стратегические направления: нужно помогать нашему государству выстраивать новые правила игры, а бизнесу — адаптироваться к этим правилам. Вскоре именно на морском побережье начнется реализация масштабных инфраструктурных проектов. И наша отраслевая экспертиза будет полезна всем заинтересованным сторонам. Мы понимаем масштабы ответственности перед клиентами. Также понимаем, что от решений, которые предлагаем, зависит не только контракт отдельно взятой компании, но и репутация всей страны на международной арене. Правильные действия являются положительным ответом на вопросы зарубежных партнеров: надежен ли украинский бизнес, можно ли с ним работать? Можно. И если ему мешают бюрократические барьеры или противоречия в законодательстве, мы помогаем их устранить.

— *Планируете ли вы масштабировать свою практику в других регионах, в частности в Киеве?*

— Сейчас у нас действует филиал в Киеве, однако для полноценного представительства этого пока недостаточно. Также к нам часто обращаются за помощью юридические компании из столицы. Не исключаю, что в будущем, когда наша команда расширится, мы станем развивать киевский офис. Лично я собираюсь и дальше работать в Одессе, укрепляя позиции Legrant в Южном регионе.

— *За счет чего вы рассчитываете этого достичь?*

— Прежде всего за счет нашей глубокой экспертизы, скорости предоставления услуг и высокой клиентоориентированности. Нам важно быть с клиентом на одной волне, это помогает понять с полуслова все его пожелания, учитывать все интересы и предлагать лучшие решения. Каждый из наших юристов имеет не только знания в различных отраслях права, но и немалый опыт в решении судебных споров. Кроме



Татьяна ТИТАРЕНКО: «Когда Украина обеспечит благоприятные условия для государственно-частного партнерства, мы увидим масштабное техническое «переворужение» портовой отрасли»

того, мы находимся в постоянном диалоге с органами государственной власти, что дает нам возможность урегулировать проблемные вопросы на государственном уровне.

Конечно, большую роль играет и наше умение адаптироваться к постоянным изменениям, ведь современный мир развивается очень динамично, и тот, кто стоит на месте, очень быстро отстанет, а догонять потом будет трудно.

— *И как это помогает в конкурентной борьбе?*

— Наши преимущества увеличивают наши возможности, например, находить новых клиентов и удерживать существующих, привлекать в команду лучших юристов и реализовывать новые интересные дела. Хотя, признаюсь, это достаточно непросто, ведь наши конкуренты — опытные юридические компании, которые давно работают на рынке и хорошо разбираются в местной специфике. Но нас никогда не пугали трудности, ведь мы открывали Legrant под лозунгом «Патовых ситуаций не бывает». И наши конкуренты мотивируют нас работать еще больше и настойчивее.

— *Вы говорили о сотрудничестве со столичными юркомпаниями. Насколько это большой и стабильный источник работы/клиентов?*

— Пока что это не настолько масштабное сотрудничество, но мы видим достаточно большой интерес со стороны тех компаний, которым требуется узкая экспертиза в привычных для Legrant сферах. Прежде всего это касается вопросов морской отрасли. Кроме того, мы консультировали наших коллег по некоторым аспектам корпоративного права. Как правило, к нам обращаются те, чьи проекты затрагивают не одно направление в юриспруденции и требуют участия нишевых узкоспециализированных игроков.

— *Каким отраслевым проблемам вы сейчас уделяете больше всего внимания?*

однако АМПУ вводила за это дополнительную плату.

Отдельно следует отметить попытку АМПУ регулировать рынок морских агентов. В конце прошлого года Администрация в одностороннем порядке сообщила им о том, что отныне единственной формой сотрудничества является договор присоединения. А это значит, что условия такого соглашения АМПУ может изменять без согласования с контрагентом, а возможность просмотреть их другой стороной практически отсутствует. Благодаря нашему обращению Антимонопольный комитет Украины уже сделал предварительное заключение о нарушении конкурентного законодательства и продолжает работать над делом.

— *Сопровождаете ли вы проекты по развитию портовой инфраструктуры?*

— Да, конечно, так как это одно из перспективных направлений в отрасли. Сейчас мы сопровождаем проект по строительству терминала в одном из портов Азовского моря.

— *Как вы оцениваете инвестиционный потенциал отрасли, в том числе в части развития украинского торгового флота?*

— Инвестиционный потенциал отрасли огромен, по разным оценкам, степень износа портовых мощностей достигает 80 %. Поэтому, когда Украина обеспечит благоприятные условия для государственно-частного партнерства, мы увидим масштабное техническое «переворужение» портовой отрасли. В судоходстве тоже есть куда расти. Сегодня наша страна является кузницей кадров для торгового мореплавания. Каждый шестой моряк в мире — украинец, а потому не исключено, что в будущем мы увидим восстановление флота.

— *Что следует предпринять для стимулирования инвесторов? Какими в этом контексте должны быть задачи политиков, бизнеса и юридических советников?*

— Основное требование инвесторов — понятные и прозрачные правила игры. Деньги любят не только тишину, но и порядок, поэтому каждый инвестор при подготовке проекта оценивает свои трудозатраты и риски. И гарантировать ему безопасность капиталовложений — задача государства. Ну а юридические компании, со своей стороны, помогают бизнесу разобраться в тонкостях отраслевого законодательства и выстроить эффективный диалог с властью.

(Беседовал Алексей НАСАДЮК, «Юридическая практика»)



«Вскоре именно на морском побережье начнется реализация масштабных инфраструктурных проектов», — подчеркивает Татьяна ТИТАРЕНКО