ЮК «ПРАВОВОЙ АЛЬЯНС»:
ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Слаженная команда — важная составляющая успешного бизнеса. Не секрет, что часто именно человеческий фактор является «ключом» к сакраментальному «быть или не быть?», определяющим развитие бизнеса и его долголетие. Ярким примером союза профессионалов, преданных не только своему делу, но и друг другу, является Юридическая компания «Правовой Альянс». Основанная в 1995 г., сегодня это одна из ведущих специализированных юридических фирм Украины, обслуживающая преимущественно фармацевтическую индустрию на территории Украины и ряда стран СНГ. Двадцатилетний юбилей — это хороший повод для того, чтобы вспомнить, как все начиналось, и обсудить планы на будущее. О своей работе нам рассказали партнеры компании — Дмитрий Алешко (Д.А.), Илья Костин (И.К.) и Алексей Бежевец (А.Б.)

— Расскажите, пожалуйста, об истории создания компании...

Д.А.: История «Правового Альянса» началась в Крыму. Мы с Ильей Костиным учились на одном курсе юридического факультета Симферопольского государственного университета им. М.В. Фрунзе. Будучи студентами второго курса, мы приняли решение об открытии юридической фирмы, которую назвали «Оракул». Мы арендовали небольшой офис, за который фактически платили бартером, осуществляя юридическое обслуживание спортивного комплекса, предоставившего нам помещение. Конечно, тогда нам еще не всегда хватало знаний, но мы упорно шли к своей цели, посвящая ей все свое свободное время. Уже в 8 утра мы были на работе, и наверно, не было дня, когда бы мы покинули офис раньше часа ночи. Сегодня я привожу этот пример своим сотрудникам, которые иногда жалуются на недостаток времени… Тем не менее, это был достаточно интересный период жизни. Когда в 1997 г. по окончании обучения в университете я отправился на стажировку в США, заокеанские коллеги не могли поверить, что в 21 год я управляю собственной юридической фирмой. А между тем, наш бизнес был уже довольно крепким. Случалось, что будучи студентом, я встречался с некоторыми преподавателями в суде по разные стороны «баррикад».

И.К.: Вывеска фирмы «Оракул» до сих пор стоит в нашем офисе, напоминая о тех временах, когда мы начали самостоятельную практику. Мы были молоды, но с азартом брались за серьезные и сложные дела. Уже тогда Дмитрий Алешко, который специализировался на налоговых спорах, создал ряд довольно значимых прецедентов в своей сфере, принесших в дальнейшем первые бонусы нашей профессиональной репутации.

Дмитрий Алешко

— Говоря о главных профессиональных достижениях за два десятилетия, какие проекты вспоминаются, прежде всего?

Д.А.: Интересных проектов было целое множество, но некоторые действительно запомнились ярче других. Так, в начале двухтысячных мы вели интересное дело для Объединенного института ядерных исследований. Тогда в Украине перед подачей иска к органу государственной власти нужно было хорошо понимать, на что ты идешь. Мы же подали иск против Кабинета Министров, в котором оспаривали распоряжение, связанное с собственностью Института на территории Крыма. Мы выиграли это дело, и я был готов к ответным действиям со стороны государства, но, к счастью, все прошло без последствий. В тот же период мы представляли один из крымских банков, который попал «под заказ» действующей на тот момент власти. Я отвечал за юридическое сопровождение этого вопроса и проработал в банке 100 дней — в течение всей налоговой проверки. Дело в результате было выиграно. Только благодаря системной и кропотливой работе нам удавалось достичь желаемых результатов.

— Почему компания сфокусировала свою практику именно на обслуживании фармацевтической индустрии?

Д.А.: В 2003 г. меня назначили начальником юридического управления Министерства здравоохранения Украины, где я проработал 3 года. После моего ухода из Министерства и возвращения в юридический бизнес, мы направили все силы на активное развитие киевского офиса нашей компании. Учитывая наработанный багаж знаний в этой сфере, мы решили попробовать себя в медицинском праве, но через несколько лет поняли, что в Украине для этого направления время еще не пришло. В итоге, мы переключились на правовое сопровождение фармацевтического бизнеса, чем успешно занимаемся по сей день.

И.К.: Однажды взяв курс на узкую специализацию, мы не ошиблись. Уже больше десятилетия мы являемся нишевым юридическим советником специализированных индустрий, в особенности — фармацевтики. До этого «Правовой Альянс» был на 90% судебным «бутиком». Тогда два наших офиса сопровождали до тысячи судебных процессов в год — это очень существенный показатель. Но мы поняли, что получать эмоциональное удовлетворение от работы в судебной системе сложно, поэтому решили уйти в сферу консалтинга, чтобы «самим руководить своим письмом» и отвечать за результат перед нашими клиентами.

— Среди клиентуры «Правового Альянса» — преимущественно известные глобальные фармацевтические компании. На ваш взгляд, почему выбирают именно вашу компанию, и в чем состоит ваше главное конкурентное преимущество?

Илья Костин

Д.А.: За эти годы нам удалось добиться огромного доверия наших клиентов, что обусловлено той кропотливой работой, которую мы проводим, и профессиональным уровнем, который постоянно повышаем. За это время мы научились понимать потребности клиента и «читать между строк», кроме того, мы хорошо ориентируемся в трендах и можем предугадать многие процессы на рынке, которые важны для фармацевтического бизнеса. Мы не боремся с негативными последствиями, а действуем на опережение, и наши клиенты это ценят.

А.Б.: Почему выбирают нас? Прежде всего, личный контакт — у нас нет проблем, связанных с тем, что клиент не может «достучаться» до партнера, и это всегда подкупает. Помимо этого, у нас есть глубокое понимание проблем бизнеса и индустрии и, конечно же, необходимо отметить высокий уровень специалистов компании. Наше отличие состоит не только в индустриальной специализации (фармацевтика и наукоемкие индустрии), но и в глубоком подходе к проблематике клиента — мы четко понимаем, кто наш клиент, и что его интересует. Еще одна наша отличительная черта — «семейный» формат работы, при котором каждый юрист — на вес золота, а также большое качество работы (отдача) при максимальном комфорте.

Однажды взяв курс на узкую специализацию, мы не ошиблись. Уже больше десятилетия мы являемся нишевым юридическим советником специализированных индустрий, в особенности — фармацевтики

— Как «Правовому Альянсу» удается регулярно занимать первые строки в международных и украинских рейтинговых исследованиях юридических фирм, работающих в фармацевтической сфере? Можете ли вы сформулировать свой рецепт успеха?

Д.А.: Рецепт прост — быть профессионалом, быть до конца честным с клиентом и постоянно самосовершенствоваться.

И.К.: Я добавлю — получать удовольствие от работы, а не только от заработанных денег; работать с комфортными

Алексей Бежевец

людьми. Это касается партнеров, сотрудников и клиентов. Эти нехитрые компоненты и составляют наш рецепт успеха.

— Два десятилетия «Правовой Альянс» находится в постоянном движении и развитии. Что бы вы хотели добиться в ближайшем будущем и в отдаленной перспективе?

Д.А.: Мы сейчас ведем громкое дело, связанное с одним из крупных международных производителей ЛС, который подвергся беспрецедентному давлению со стороны органов государственной власти. Мы хотим завершить его цивилизованно и надеемся, что закон восторжествует. В дальнейшем, нам хотелось бы не надеяться, а рассчитывать на закон.

И.К.: Я мечтаю о проектах со знаком плюс — хочу, чтобы было больше проектов в сфере интеллектуальной собственности, хочу не расторгать, а заключать контракты, не сокращать, а расширять штаты, хочу заводить в Украину инвестиции. И еще я мечтаю о том, чтобы хед-офисы крупных фармацевтических компаний поскорее перевели из России в Украину.

А.Б.: Среди ближайших бизнес-планов — адаптироваться к новой налоговой революции и помогать рынку развиваться. Действительно, хочется заниматься позитивной работой — созидать, а не гасить пожары. Для этого нужно строить правовое государство и помогать ему развиваться. И мы приложим максимум усилий для этого.

Беседовала Александра Демецкая