

# Нова хвиля

«У 2021 році ми посилили команду, запустили нові практики та спробували перевернути себе в низці нових способів отримання роботи»

ПОДІЛИВСЯ АРСЕНІЙ САЛАЛАЙНО, СЕО MITRAX



## АРСЕНІЙ САЛАЛАЙНО

Народився у 1989 році в Києві. У 2012 році закінчив Національну юридичну академію імені Ярослава Мудрого. Пройшов шлях від юриста на Запорізькій кондитерській фабриці до партнера юридичної фірми. У 2018 році отримав свідоцтво про право на зайняття адвокатською діяльністю.

Експерт із захисту бізнесу та інвестицій. Основні компетенції: перевірка ризиків інвестування, структурування та захист бізнесу. За понад 10 років роботи в юридичному консалтингу зіткнувся з більшістю можливих проблем у бізнесі — від старту бізнесу до міжнародного злиття і поглинання компаній.

— Чи була на юридичному ринку криза, яку прогнозували під час першого локдауну?

— Я чую слово «криза» від народження. Робота в екстремальних умовах для мене норма. Паралельно з кризою ми проводили внутрішню реформу, «мутували», пристосовувалися, експериментували, можливо, стали антикризисними. Усі зміни, розпочаті наприкінці 2020-го, дали свої плоди у 2021 році.

Наприклад, ми двічі переїжджали до нового офісу. (Тепер наш офіс розташований майже на основі Десятинної церкви, а з вікна відкривається вид на Андріївську церкву).

Восени минулого року брали участь у виборах до Київської ради — наші адвокати йшли у депутати. Ми повністю змінили штат юристів у практиці сімейного права, розширили практику до цивільних спорів, яку очолив адвокат Юрій Бабенко. Додали кілька юристів у судову практику та зробили ставку на вузьку спеціалізацію адвоката Дмитра Коноваленка у практиці кримінального права з екстрадиції та Інтерполу. Регіональні офіси у Запоріжжі та Одесі, під керівництвом Дениса Тнача та Мансима Глуханчука, радують гучними, практикоутворюючими перемогами. Усе це разом згладило нашу волатильність.

— Кажуть, що криза — це час нових можливостей. На ваш погляд, 2021 рік став часом стагнації юридичного ринку або він дав вашій компанії нові можливості для прориву в розвитку окремих практик?

— Я пам'ятаю нараду партнерів наприкінці 2020 року, де ми ухвалили рішення «повний вперед». Збільшили витрати на маркетинг та PR, запустили нові практики та набрали нову команду (цивільних спорів, екстрадиції та Інтерполу, зосередилися на підприємствах військово-промислового комплексу). Сьогодні, наприкінці 2021 року, з радістю можу повідомити, що ми не лише відновили позиції, а й здійснили прориви. Наприклад, у практиці цивільних спорів під керівництвом Юрія Бабенка додалися визнання Legal Awards як «Фірма року із сімейних спорів», Юрій Бабенко отримав нагороду в ААУ «Адвокат року з цивільних спорів», Олександр Строкань був номінований одразу у двох номінаціях ААУ «Адвокат року із судових спорів» та «Адвокат року з антирейдераства».

— Наскільки вдало зіграла ставка з відкриттям та розвитком практики екстрадиції та Інтерполу? Чим виразився попит на відповідні послуги та які були передумови для поглиблення кримінальної практики саме у цьому напрямку?

— Іноді здається, що нішеватися вже нікуди. Усе зайнято. Але ми шукали і знайшли — практика екстрадиції та Інтерполу. Завдяки нашим політично заангажованим сусідам Україна стала притулком для багатьох політичних втікачів з різних країн — як з СНД, так і з далекого зарубіжжя.

Виявилось, що методика роботи з Інтерполом однакова в усьому світі. Ми досконало розібралися з цим питанням, посіли команду спеціалістам з Інтерполу Дмитром Коноваленком і вже розширюємо свою експансію на країни СНД, Європи, США та Ізраїлю.

— Наскільки успішно у фінансовому плані проявила себе практика з роботи із приватними клієнтами — сімейне право?

— У практиці цивільних спорів 50—60 % сімейних справ. Можливо, так склалися обставини, але відразу після того, як ми набрали нову команду, справи пішли вгору і дохід збільшився на 400 %! Юрій Бабенко, як керівник практики, виправдав усі очікування. Для мене честь працювати з таким фахівцем, я радий, що знайшов його.

— Які практики стали основними для компанії у 2021 році?

— У минулому та поточному роках флагманом залишається практика судових спорів під керівництвом Олександра Строканя. Вони із старшим партнером Михайлом Твердохлобом генерують більшість грошово-утворюючих клієнтів, сумарний дохід практики становить до 60 % від усіх доходів фірми.

Тут працює лише репутація партнера. Трохи PR, маркетинг не використовується як такий, але я вже почав це виправляти.

— Які методи промотування своїх ключових та нових практик ви використовували протягом року і наскільки це виявилось ефективним?

— З кінця 2021 року я почав тренуватися у проведінні навчальних спецкурсів у партнерстві з Legal High School. Ми реалізували спецкурс із трансграничних спорів для промотування екстрадиції та Інтерполу, спецкурс для підприємств військово-промислового комплексу. Подібні заходи вбивають одразу двох зайців. По-перше, ми отримуємо лояльну аудиторію серед потенційних клієнтів, а також знайомимося з представниками держорганів, які виступають лекторами. Це забіг на довгу, тому про результати поговоримо наприкінці 2022 року.

— Чи може сучасний юридичний маркетинг запропонувати щось більш прогнозоване та ефективне порівняно з перевіреною сарафанним радіо?

— Безперечно. Сарафанне радіо — штука непостійна і має властивість закінчуватися, якщо не підживлювати її і не гадувати про себе. Реклама і PR індивідуальних брендів на різних майданчиках — це єдиний вихід, щоб не перетворитися на адвоката, який приправ пилом і тужить про велике минуле.

— Наскільки успішним виявився 2021 рік для участі у тендерних закупках на юридичні послуги?

— У 2021 році ми спробували себе у низці нових способів отримання роботи — приватні та державні тендери. Ми

забрали на обслуговування кілька комунальних підприємств, цей напрям надає можливість отримати хоч і невеликі, але стабільні виплати та «короткі» гроші. Ми захищаємо посадових осіб у кримінальних справах за участю ДБР, СБУ, прокуратури. Окрім цього, ми виграли тендер із двома банками і зараз проходимо рестрацію MITRAX у реєстрі НБУ як колекторської організації.

— Як пандемія вплинула на офісну культуру компанії? Чи було переглянуто графік роботи? Наскільки вірите в ефективність дистанційної роботи співробітників?

— Наші співробітники були щеплені одними з перших. Ми більше не боїмося зупинки роботи фірми через коронавірус. Дистанційна робота застосовується більше як міра перепочинку для попередження емоційного вигорання, а не через пандемію.

— Чи готовий юринок до другої хвилі пандемії і як це вплине на роботу юристів?

— Не знаю хто як, а ми готові.

— Які нові нестандартні проекти MITRAX готує на наступний рік?

— У мене їх сила-силенна. Не зрозуміло, де взяти на все це час.

1. «Юзня адвокатів». Я бачу проблему у підготовці молодших кадрів до роботи. Студенти скаржаться на низькі зарплати, а роботодавці не можуть платити більше, бо перший рік довчають студента за вуз. Тому запускаємо проєкт з юридичного менторства «Юзня адвокатів», де готуватимемо першокласних юристів, готових до роботи.

2. Бізнес-партнер MITRAX. Я бачу проблему, що колишні судді, прокурори та багато інших співробітників структур, особливо 40+ років, у силу статусу чи навичок, уже не в змозі самостійно готувати документи, ходити до судів, але до них все ще звертаються за юридичною допомогою. Пропонуємо використовувати наші руки, ноги та голови для реалізації та отримувати вигідний відсоток з кожної оплати!

3. Міжнародна експансія практики спорів з Інтерполом.

4. PR особистих брендів адвокатів.

5. Більше спецкурсів та вебінарів з LHS.

6. Створення відділу у сфері консалтингу для здобуття міжнародних грантів в Україні. Ви знали, що Україна недоотримувала багато виділених їй коштів через низьку якість підготовлених заявок? Суто юридична робота, чи не так?

7. Практика з медіації сімейних, а в перспективі і бізнесових спорів. Двоє адвокатів уже пройшли навчання.