

Проектна технологія

«У нас перестав існувати в класичному вигляді поділ на практики — ми перейшли на проектну роботу»

РОЗПОВІДАЄ ОЛЕКСАНДРА ФЕДОТОВА, ПАРТНЕР ADER HABER



ОЛЕКСАНДРА ФЕДОТОВА

Закінчила Київський національний університет імені Тараса Шевченка. У 2006 році отримала свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю. Того самого року стала співзасновницею юридичної компанії ADER HABER і очолила напрям будівництва й нерухомості, земельного та аграрного права. У 2014 році захистила кандидатську дисертацію в галузі регулювання землекористування України.

Спеціалізується у сфері природоресурсного права (нафта, газ, відновлювана енергетика, енергоефективність), а також у галузі будівництва, нерухомості, земельного та аграрного права. Входить до складу підгрупи «Просторове планування та будівництво» робочої групи «Будівництво, містобудування, модернізація міст і регіонів» Національної ради з відновлення України від наслідків війни. Визнана однією з найкращих юристів України за результатами численних національних та міжнародних юридичних рейтингів.

Якщо до війни 90 % нашої роботи становив консалтинг, класична робота практики нерухомості та 10 % — судові спори, то наразі цей фокус змінився в протилежний бік: 90 % — це судові кейси і 10 % — консалтинг, його зараз небагато з огляду на специфіку ринку.

— **Які організаційно-управлінські рішення дали вам змогу адаптуватись до поточних ринкових умов?**

— Ми почали створювати проектні групи з фахівців, які повернулися в Україну, в Київ, доступні і можуть працювати.

Якщо в когось повітряна тривога і він працювати не може, відсутній інтернет або світло, але треба виконати завдання, шукаємо, хто доступний і може це зробити.

Тобто ми перерозподілили роботу в компанії. Таким чином дійшли до того, що в нас перестав існувати в класичному вигляді поділ на практики. Ми перейшли на проектну роботу.

У нас є партнер або радник, який керує проектом, і команда, що над цим працює. Можливо, в нас цей досвід і залишиться, бо дає хороший поштовх для розвитку.

Ми вчимося одне в одного і не займаємося суто вузькою спеціалізацією, розширюємо свої межі. Це дає змогу більш творчо підходити до вирішення завдань.

— **Проектна група створюється для конкретного завдання?**

— Так, залежно від того, яке завдання ставиться, ми підбираємо людей, в яких є фахові знання в тій чи іншій сфері. Наприклад, у нас багато питань щодо сфери природних ресурсів. І у нас є фахівці, які розбираються в матеріальному праві, воно дуже специфічне, починаючи від регулювання, швидко це не досягнути. Але раніше це була здебільшого консалтингова робота, а зараз судові спори. Тобто є фахівець, який розуміється на тому, як працюють суди, а є фахівець, який не знає цієї специфіки, але розуміється на матеріальному праві. Ми поєднуємо цих людей, і вони разом працюють на результат.

Ці групи змінюються залежно від того, яке завдання ставиться. Класична форма зараз не працює, тому що одні напрями перевантажені, а інші недовантажені. Можна когось звільнити, скоротити штат або заробітну плату і розвивати перевантажені напрями. Але ми цих людей цінуємо, працювали разом багато років, багато хто прийшов зі студентської лави. Ми знаємо їхні якості та яким чином вони можуть бути корисні. Тому вирішили не йти класичним шляхом: не звільняти одних і не набирати інших, а переформувати, і це працює дуже ефективно.

Наприклад, супровід одного з нових кейсів потребує знань у різних галузях, тож у проєкт було залучено близько 10 фахівців із різних сфер. Це стосувалося оскарження акта певного органу, який впливає на всю господарську діяльність підприємства. Тому залучаються люди, що розуміють корпоративну практику, регуляторні, податкові, бухгалтерські аспекти, і люди, які розуміються на процесі. Кожен займається своєю роботою, це все обговорюємо і бачимо, на який результат виходимо.

— **Яких саме результатів ви досягли завдяки такій внутрішній реформі в побудові робочого процесу?**

— Насамперед ми уникнули скорочення штату, оптимізували розподіл наших ресурсів, тобто люди всі зайняті.

У нас немає такого, щоб фахівці з нерухомості були без роботи, бо запит раз на місяць все одно є. Людина працює, отримує нові знання, вона завантажена. Ми оптимізували роботу юристів, наш бюджет став загалом більш гнучким. Спочатку для людей може бути шоком опанувати щось нове, а потім бачимо, як люди активно вчаться, і ми разом із ними.

— **Чи отримували зворотний зв'язок від клієнтів, наскільки такий підхід працює?**

— Так, звісно! Клієнтам подобається, бо вони бачать, що всі документи якісно пропрацьовані з різних сторін.

Пам'ятаю, як ми забрали перший судовий кейс із нерухомості та прописали позицію на підготовчому етапі краще, ніж наші судові юристи. Тоді і вирішили, що нам треба теж брати участь у судовому спорі.

Коли ми почали цим займатися, побачили, що і перевірка документів із розумінням судових баталій стає набагато якіснішою. Ти вже дивишся на певні моменти під іншим кутом і розумієш, на що суд звертатиме увагу і що треба зробити, щоб убезпечити клієнта.

— **3 якими результатами закінчує 2023 рік і які плани на рік майбутній?**

— Усі зрозуміли, що можна працювати. Шок відійшов. Усі прийняли той факт, що війна не на тижні й не на місяці. Ми пристосувалися, продовжуємо працювати і розвиватися.

Зараз дивимося на ті напрями, які виникли після початку війни. Наприклад, стосовно підсанкційних осіб. Наразі запити є, хоч ми цим раніше не займалися. Також питання моніторингу. Якщо в нас, наприклад, були міжнародні компанії, то до війни не дуже звертали увагу на ланцюжки контрагентів, а нині це актуально. І в нас з'явилася окрема послуга з лютого 2022 року — моніторинг окремих суб'єктів на предмет їх стосунку до держави-агресора.

У нас виникають нові питання, нові портфелі й нові клієнти, які прийшли під час війни. Комусь це може видатися дивним, але до нас почали звертатися люди з пропозицією попрацювати, бо їхні юристи зараз за кордоном, а їм потрібно, щоб юристи були в Україні. Я впевнена, що перерозподіл юридичного ринку після завершення війни однозначно буде.

— **Вітчизняний бізнес, як і кожен громадянин України, відчуває на собі наслідки повномасштабного російського вторгнення. Минуло майже два роки, і кожен власник компанії, яка досі працює, має свій алгоритм дій, щоб втримати бізнес, зберегти персонал, клієнтів і працювати на перспективу. Як війна вплинула на роботу ADER HABER та як за цей час змінився сам ринок?**

— Юридичний бізнес, як і бізнес загалом, після початку повномасштабного вторгнення роботу на певний час припинив. Лише на другий місяць почалась якась активність, з'явилися окремі звернення від клієнтів.

Зокрема, від аграрного бізнесу. Стартувала посівна, і треба було вирішувати пов'язані з нею питання. А тоді й питання стосовно кредитування, впливу форс-мажору на кредит. Також трудові питання, проблеми вилучення певної техніки та майна для воєнних потреб.

Але звісно, в повному режимі фірма не працювала. Тому наша команда включилася в добровільну діяльність. На той період це була більше стихійна акція. У рамках URE Club об'єдналися понад 300 фахівців ринку нерухомості. У квітні 2022-го був створений благодійний фонд, який почав реалізацію проєктів щодо реконструкції занедбаного об'єкта комунального майна під житло для внутрішньо переміщених осіб. І ми з командою юристів з інших юрфірм усі ці проєкти юридично підтримували. Це наш внесок у перемогу, і ми продовжуємо цим займатися.

Наприклад, 15 листопада відбулося відкриття реорганізованого гуртожитку. За цей час я стала членом ради цього благодійного фонду. Нам вдалося залучити інвестиції, підписати всі необхідні документи з міською владою Ірпеня, провести тендери. Ми здебільшого займалися розробкою документації для будівництва і добровільної діяльності. Для нас це було і залишається чудовим напрямом роботи.

— **Як змінився фокус клієнтських запитів?**

— До війни моя команда займалася не лише консалтинговою діяльністю у сфері нерухомості, а й судовими справами в проєктах, в яких брала участь. У нас був цікавий кейс щодо будинку в центрі міста, угоду з придбання якого ми супроводжували. Ми здійснювали due diligence, потім успішно захистили інтереси клієнта від рейдерської атаки.