

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Синергия присоединения

«После объединения нашего опыта и возможностей на рынке образуется одна из сильнейших команд в сфере интеллектуальной собственности», — уверен Александр Падалка, новый партнер юридической фирмы Sayenko Kharenko

Вопросы интеллектуальной собственности (ИС) традиционно пользуются высоким спросом. Соответствующие практики развивают как узкоспециализированные бутики, так и юридические фирмы полного цикла. Один из известных на рынке «интеллектуальщиков» — Александр Падалка — недавно сменил место работы и с прошлой недели присоединился к юридической фирме Sayenko Kharenko в качестве партнера. В интервью «Юридической практике» г-н Падалка рассказал о своих профессиональных планах, запросах клиентов и конкуренции в отрасли.

— Почему вы выбрали именно Sayenko Kharenko как место продолжения карьеры?

— После того как я принял решение о смене прежнего места работы и встал вопрос о поиске новой компании, для меня важно было обеспечить условия, при которых я и команда работающих вместе со мной юристов могли бы не просто продолжить работу в каком-то другом месте, а максимально раскрыть свой потенциал и выйти на качественно новый уровень развития юридической практики.

С этой точки зрения, переход в Sayenko Kharenko выглядел как наиболее естественное решение — эта фирма занимает ведущие позиции практически во всех отраслях права и обладает репутацией компании, которая постоянно развивается и готова внедрять новые решения. Сильный бренд Sayenko Kharenko как на Украине, так и за ее пределами, а также уникальная диверсифицированная клиентская база дают отличную платформу для кросс-селлинга среди всех существующих клиентов и дальнейшего развития практики интеллектуальной собственности. К тому же я уже был хорошо знаком по опыту предыдущей совместной работы и делового общения практически со всеми партнерами фирмы, и поэтому для меня было честью присоединиться к команде таких высококлассных профессионалов.

— Какая роль в компании отводится вашему специализации — интеллектуальной собственности и информационным технологиям?

— Учитывая то, что в Sayenko Kharenko и до нашего прихода уже имелась достаточно развитая практика интеллектуальной собственности и значительный опыт в сфере ИТ и телекоммуникаций, можно смело утверждать о том, что после объединения нашего опыта и возможностей на рынке образуется одна из сильнейших команд в сфере интеллектуальной собственности.

Более того, акцент на работе с ИТ-сектором был определен одним из приоритетных направлений развития Sayenko Kharenko, и поэтому приход нашей команды очень органично вписался в общую стратегию развития фирмы. Считаем, что за счет нашего опыта и знаний в данной отрасли мы сможем существенно укрепить и диверсифицировать уже существующие направления работы фирмы.

— Вы присоединились к Sayenko Kharenko вместе с командой юристов. Как обстоят дела с клиентами, последовали ли они за вами?

— Я всегда придерживался общепринятых правил ведения юридического бизнеса, согласно которым интересы и мнение клиента должны быть превыше остальных условий. В частности, я полагаю, что

бизнес клиента ни в коем случае не должен страдать от каких-либо изменений в работе его юридического советника, и поэтому у клиента должна быть свобода выбора относительно того, с кем ему работать. Исходя из этого, в случае ухода партнера, с которым работал клиент, помимо информирования его об уходе партнера из фирмы, такому клиенту должна быть предоставлена полная информация о специалистах, которые остаются на прежней фирме и смогут обеспечить непрерывность и надлежащий уровень работы с этим клиентом. На основании полученной информации клиент самостоятельно может решить, кто наилучшим образом сможет удовлетворить его потребности и с кем ему будет комфортно работать. Поэтому в моем случае выбор остается за клиентом. На данный момент некоторые клиенты уже сообщили мне, что решили продолжить сотрудничать со мной и далее, приняв также во внимание и статус новой фирмы, в которой я буду работать. В конце концов, юридический бизнес был и остается в достаточной мере персонализированным.

— Насколько сильной является конкуренция в сфере интеллектуальной собственности на украинском рынке юридических услуг?

— На развивающихся рынках, к которым сегодня относится и Украина, вопросы интеллектуальной собственности приобретают все большее значение. Бизнес сейчас уже не довольствуется простыми, стандартными решениями в сфере защиты интеллектуальной собственности, поэтому по мере развития и усложнения бизнес-процессов клиентов расширяется и усложняется круг юридических вопросов, стоящих перед ними. Сегодня бизнес требует комплексные продукты для решения своих задач, многоотраслевых с точки зрения требуемых юридических знаний и трудоемких с точки зрения необходимого ресурса. Безусловно, на украинском рынке имеется значительное количество известных профессионалов, максимально и чутко реагирующих на существующие запросы современного бизнеса в сфере интеллектуальной собственности, и именно они создают конкуренцию. Тем не менее мы считаем, что с учетом развития рынка мы можем предложить уникальные продукты высокого уровня юридических услуг, поскольку конкуренция за счет качества, а не цены, является экономически оправданной и нацеленной на долгосрочную перспективу.

— В сфере интеллектуальной собственности традиционно сильны узкоспециализированные бутики. В чем преимущества «интеллектуальной практики» фирмы полного цикла?

— Известно, что для решения разных запросов клиентов, работающих в разных сферах, нужны разные юридические



Александр ПАДАЛКА: «Бизнес сейчас уже не довольствуется простыми, стандартными решениями в сфере защиты интеллектуальной собственности»

специалисты. Как правило, юридические бутики специализируются в узком сегменте, и часто их специалисты «заточены» лишь на определенный тип услуг. Так, бутики в сфере интеллектуальной собственности чаще всего предоставляют достаточно квалифицированно лишь стандартные виды услуг, как-то: регистрация торговой марки, передача прав на использование торговой марки, защита нарушенных прав на использование торговой марки и т.д. Однако сегодня сама сфера применения прав интеллектуальной собственности уже вышла за рамки узкого спектра предоставляемых услуг, особенно в секторе бизнеса информационных технологий. Компании в ИТ-секторе часто строят весь свой бизнес вокруг интеллектуальной собственности, а не ограничиваются лишь регистрацией или передачей прав. Соответственно, им уже не достаточно узкопрофильных специалистов, даже если они способны предоставлять высококачественные и/или дешевые услуги в своей нише. Таким компаниям легче

работать с юридическими фирмами полного цикла, способными обеспечить правовую поддержку всех аспектов бизнеса клиента, который развивается очень динамично. В частности, преимущество фирмы полного цикла заключается в том, что она объединяет экспертов, специализирующихся в разных отраслях права, и таким образом использует не отраслевой подход к работе с клиентом, а секторальный, чего просто не может сделать бутик в силу отсутствия узких специалистов во всех задействованных отраслях. Так, например, Sayenko Kharenko консультирует иностранных и украинских клиентов по всем вопросам, связанным с инвестированием в объекты интеллектуальной собственности и защиты прав ИС, в том числе по вопросам регистрации, лицензирования, продажи объектов ИС, импортно-экспортного режима, корпоративного и налогового структурирования, финансирования деятельности, разрешения споров, связанных с ИС и т.д. Современному клиенту не достаточно быть уверенным в том, что у него есть зарегистрированная торговая марка и создан режим охраны или передачи соответствующих объектов интеллектуальной собственности. Клиенту важно понимать, как такие объекты интеллектуальной собственности интегрированы в повседневные бизнес-процессы и насколько эффективно они используются.

Таким образом, услугами бутиков можно пользоваться для решения точечных задач, отвлеченно от бизнес-процессов. Наши же услуги в сфере интеллектуальной собственности предусматривают полную интеграцию во внутренние процессы бизнеса и разрабатываются с учетом всех особенностей того или иного бизнеса.

Именно поэтому они являются наиболее эффективными, ведь кроме юридической составляющей создают для бизнеса добавочную стоимость.

— Какие цели стоят перед вами на новом месте работы?

— Моя личная цель — максимально быстро интегрироваться с командой в структуру фирмы и стать ее органичной частью, что позволит скорее ощутить синергию от взаимодействия с другими практиками и юристами. Перед нашей же практикой стоит цель заявить о себе на рынке и создать репутацию Sayenko Kharenko как одного из ведущих игроков в сфере интеллектуальной собственности и информационных технологий, способного предоставлять качественные, диверсифицированные, инновационные продукты в этих сферах.

(Беседовал Алексей НАСАДЮК, «Юридическая практика»)

РЕКЛАМА

ПЕРЕДПЛАТА

СУДОВИЙ ВІСНИК

Передплатний індекс
96337
у каталозі ДП «ПРЕСА»

ОФОРМИТИ ПЕРЕДПЛАТУ ТА ПРИДБАТИ ПРОДУКЦІЮ ВИДАВНИЦТВА ВИ МОЖЕТЕ У ВІДДІЛІ ПРОДАЖІВ П'ЯТ «ЮРИДИЧНА ПРАКТИКА»

Тел.: (044) 495-27-27
Факс: (044) 495-27-77
www.pravo.ua

Видовичтво ЮРИДИЧНА ПРАКТИКА