



Объединение ЕПАМ и *Magisters*: «Мы создали компанию — абсолютного лидера юридического рынка СНГ»

В середине июля 2011 г. на юридическом рынке СНГ произошло знаковое событие: о слиянии заявили два ведущих национальных игрока — Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» и юридическая фирма *Magisters*. Объединенная компания станет крупнейшей юридической фирмой в СНГ и продолжит работу как АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры».

В результате объединения ЕПАМ будет насчитывать более 300 юристов, в том числе 27 партнеров, оказывающих услуги в России, Украине, Беларуси и Казахстане. Кроме того, фирма усилит свое присутствие за рубежом за счет ассоциированных офисов в Великобритании и США.



Команда партнеров объединенной фирмы.

Слева направо: **Дмитрий Дякин** (*Magisters*, Москва), **Денис Туровец** (*Magisters*, Минск), **Кирилл Ратников** (*Magisters*, Москва), **Дмитрий Афанасьев** (АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»), **Эндрю Мак** (*Magisters*, Вашингтон), **Сергей Свириба** (*Magisters*, Киев)

Обширный опыт московского офиса *Magisters* в области разрешения международных споров, корпоративного права и ГЧП позволит дополнительно укрепить позиции Адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» на российском рынке, а благодаря расширению географии присутствия фирмы за счет офисов *Magisters* в СНГ за ней закрепится статус безусловного лидера на всем постсоветском пространстве.

О процессе слияния и своих планах на новом этапе развития рассказали партнеры, представляющие ключевые юрисдикции присутствия объединенной фирмы.



Дмитрий Афанасьев, председатель комитета партнеров АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

— Дмитрий, почему было принято решение об объединении с *Magisters*? И почему именно сейчас?

— Я неоднократно говорил, что будущее национального юридического бизнеса — в консолидации. Наше Бюро является лидером российского юридического рынка, *Magisters* занимает ведущие позиции в СНГ. Каждый из нас стремительно развивался, но в какой-то момент стало очевидно, что дальнейший рост возможен только через консолидацию. Мы осознали, что для повышения конкурентоспособности нам необходимо объединиться — чтобы

закрепить свои лидерские позиции, идти в ногу со временем, быть далеко впереди конкурентов. Объединившись, мы создали компанию — абсолютного лидера юридического рынка СНГ, по размеру команды и диапазону областей практики существенно опережающего все международные и национальные юридические фирмы на постсоветском пространстве.

Важным аргументом в пользу слияния стала схожесть наших методов ведения бизнеса: мы разделяем приверженность высоким международным стандартам, сочетая ее с уникальным пониманием специфики наших стран.

Наконец, лично для меня определяющую роль в решении об объединении сыграли личные встречи с партнерами и сотрудниками *Magisters*. Я осознал, что мне очень нравятся эти люди и что они обязательно понравятся клиентам нашего Бюро.

— Что принесет это объединение клиентам?

— Во-первых, слияние позволяет заметно расширить спектр наших услуг, дополнив его экспертизой *Magisters* в области проектного финансирования, государственно-частного партнерства, судебно-арбитражных споров, банковского и финансового права, ценных бумаг, интеллектуальной собственности. Во-вторых, мы существенно укрепляем свои позиции в СНГ: у нас появляется возможность вести работу на Украине, в Белоруссии, Казахстане, а развивая наше сотрудничество с фирмами — членами сети ведущих юридических фирм СНГ *CIS LCN*, мы фактически полностью охватываем всю территорию бывшего СССР. Это очень удобно для клиентов с интересами в СНГ, поскольку мы предлагаем им *one-stop shopping* — службу «одного окна» сразу во всем регионе.



Дмитрий Дякин, управляющий партнер московского офиса *Magisters*¹

— Бренд *Magisters* хорошо известен на российском рынке и на рынках СНГ. ЕПАМ — ведущая юридическая фирма России. Что связывает две компании и в чем основное различие?

— У нас много общего, и это стало одним из определяющих факторов на пути к принятию окончательного решения об объединении. Наши фирмы имеют схожее видение своего места на рынке, обе увидели потенциал в рынках СНГ и направили свои усилия в эту сторону. У нас схожие подходы к ведению бизнеса, понимание пути своего развития и амбиции. В том, что мы идем дальше вместе, нет ничего удивительного.

Конечно, между нами есть и различия. Но мы отлично дополняем друг друга и именно за счет этого рассчитываем получить максимальный эффект.

Важно, что нам есть что предложить друг другу. За счет лидерства ЕПАМ в России, а также возможностей и известности бренда *Magisters* в СНГ мы действительно сможем дать клиентам уникальные возможности в СНГ и за его пределами.

Отдельно скажу, что мы очень высоко ценим талант юристов обеих фирм. Именно экспертиза объединенной команды высококлассных юристов поможет воплотить на практике все, чего сегодня ждут от нас наши клиенты.

— **Какие первоочередные задачи стоят перед вами в данный момент?**

— Мы запустили процесс технического объединения фирм. Буквально на днях состоялось совещание интеграционного комитета, в который вошли партнеры и руководители бизнес-подразделений от каждого офиса. Векторы движения обозначены, есть понимание более узких задач по каждому из направлений. Поэтому сейчас наша главная цель — слаженно и эффективно провести интеграцию и максимально безболезненно привести объединенную фирму, все наши офисы в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Лондоне и США, к единому стандарту.

Программа-максимум — завершить объединение к концу текущего года. Мне нравится этот срок: отлично, если новый год мы начнем как одна большая команда, работающая под единым брендом.

¹ В новой фирме выступает в роли руководителя общефирменной судебной практики и соруководителя международной арбитражной практики.



Сергей Свириба, и.о. управляющего партнера киевского офиса *Magisters*²

— Сергей, расскажите, как вы пришли к решению о слиянию?

— Для нас такая стратегия развития не стала чем-то кардинально новым. *Magisters* и раньше выходила на новые горизонты и усиливала свои позиции на старых рынках как раз за счет объединения с локальными игроками. Так мы закрепили за собой лидерские позиции на Украине, аналогичным путем вышли в Россию и Белоруссию. Для нас это стало стратегией успеха. Мы всегда отдавали себе отчет в том, что один из эффективных путей завоевания стабильных позиций на рынке — это отличная экспертиза и понимание локального рынка, сильный бренд и лучшие ресурсы. Это беспрогрышная комбинация — в этом мы не раз убеждались на собственном опыте. Решение о слиянии с ЕПАМ стало следующим шагом в нашем видении дальнейшего развития фирмы на рынках стран СНГ. Это смелый шаг, но мы привыкли задавать тон.

— Как шел процесс переговоров и принятия решения и как восприняли новость участники рынка?

— Сама идея о слиянии сразу вызвала энтузиазм и нашла поддержку партнеров. А дальше начался довольно длительный процесс переговоров, который занял около пяти месяцев. Обсуждение деталей и возможных сценариев развития, знакомство партнеров, изучение настроений внутри компаний, общение с сотрудниками — все это требует времени извешенного подхода. Для нас час икс пробил в середине июля, когда партнеры единогласно приняли решение об объединении. Для меня это был очень памятный момент.

Сама новость вызвала бурную и неоднозначную реакцию на рынке. Но это нормально: есть что обсуждать. Отношение участников рынка к слиянию может быть разным, но одно остается неизменным: это серьезный и смелый шаг, на который способны только уверенные в своих силах игроки, умеющие видеть свой бизнес в долгосрочной перспективе.



Денис Туровец, управляющий партнер минского офиса *Magisters*³

— Денис, *Magisters* пользовалась доверием клиентов и уважением конкурентов. Как воспримут новый для Белоруссии бренд — ЕПАМ?

— С момента выхода на юридический рынок Белоруссии *Magisters* заняла ведущую позицию на рынке. Сегодня можно констатировать: фирма является одним из лидеров национального рынка юридических услуг. Не думаю, что мы будем иметь какие-то сложности с перепозиционированием объединенной компании. Оба бренда — *Magisters* (еще до своего выхода на рынок Белоруссии) и ЕПАМ — хорошо известны и имеют отличную репутацию. Пола-

^{2,3} Сохранит за собой аналогичную позицию в объединенной фирме.

гаю, что наше объединение, скорее, будет воспринято как стратегический шаг к укрупнению масштабов бизнеса. И совершенно точно вопросов относительно репутации бренда со стороны клиентов и коллег не возникнет.

— Думаете ли вы, что выход нового масштабного игрока перекроит юридический рынок Белоруссии?

— Мы не ожидаем, что объединение приведет к серьезным изменениям в структуре локального рынка юридических услуг. Все роли здесь более-менее распределены, и мы уверены, что наша фирма продолжит занимать лидирующие позиции. Этот шаг скорее всего будет воспринят правильно — как средство расширить возможности для наших клиентов, которые теперь смогут воспользоваться всеми преимуществами объединенной фирмы. Я говорю о масштабах бизнеса, уникальном географическом покрытии региона, а также об уникальной экспертизе объединенной и действительно профессиональной команды.