

BGP Litigation: «В период турбулентности нужно уметь быстро меняться»

29.07.2022

ИНТЕРВЬЮ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ



В этом году юридической фирме BGP Litigation исполняется 16 лет. За последние годы компания трансформировалась из нишевого лидера в области литигации в быстро растущую мультисервисную фирму со штатом 140 человек. Мы поговорили с Дмитрием Базаровым и Александром Голиковым, сооснователями и партнерами BGP Litigation о том, что такое успешная стратегия юридической фирмы сегодня, какие есть конкурентные преимущества у

традиционного руляфа и как у фирмы появился новый офис в Дубае.

— Со времени нашего последнего интервью в 2017 году фирма выросла более чем в 2 раза. Поменялась ли ваша бизнес-модель?

ДМИТРИЙ БАЗАРОВ

Сооснователь, партнер BGP Litigation, адвокат. Более 15 лет специализируется на представлении интересов клиентов в судебных разбирательствах в российских судах при корпоративных конфликтах, коммерческих спорах, проведении процедур банкротства, а также на защите бизнеса от поглощения.

ДМИТРИЙ БАЗАРОВ

ДМИТРИЙ БАЗАРОВ: У нас два ориентира. Первый — это потребности наших клиентов. Второй — появляющиеся возможности в виде команд на рынке с нужной квалификацией и опытом. В совокупности эти два фактора — основание для принятия решения о выборе стратегии. До недавнего времени рынок действительно воспринимал нас в первую очередь как команду литигаторов — мы исторически занимались сложными судебными спорами в highend сегменте. Шло органическое развитие, мы приобретали компетенции в разрешении новых категорий споров, но постепенно росло число партнеров и практик, не занимающихся исключительно разрешением споров. Так, помимо давно существовавших налоговой и M&A-практик, появились практики конкурентного права и семейного права. Мы и раньше внимательно смотрели на альтернативные стратегии развития, но о миграции в сторону мультисервисной модели задумались только в конце 2020 года, проанализировав запросы и ожидания клиентов.

Воплощать новый взгляд на будущее фирмы мы начали уже в 2021 году — с приходом в фирму большой практики здравоохранения и технологий во главе с Александром Пановым,

сейчас в команде 18 человек. Движение в этом направлении продолжилось: в 2022 году появились

практики правотворчества и GR-экспертизы, комплаенса и санкционного права, трудового права. Мы также существенно усилили нашу M&A-практику — к нам перешла Татьяна Невеева из ЕПАМ.

Мы уверены, что нужно уметь меняться. Особенно в периоды, когда достаточно серьезные потрясения испытывает экономика и рынок юридических услуг. В период турбулентности — это условие если не выживания, то стабильного роста.

АЛЕКСАНДР ГОЛИКОВ, сооснователь, партнер BGP Litigation, адвокат. Руководит проектами по сопровождению камеральных и выездных налоговых проверок крупнейших компаний различных секторов экономики (нефть и газ, энергетика, инвестиции и девелопмент, лизинг, розничная торговля и другие). Специализируется на досудебном разрешении налоговых споров и судебной защите интересов налогоплательщиков в спорах с налоговыми органами. Александр отмечен в рейтингах World Tax, Who's Who Legal, Legal 500, Best Lawyers, Leaders League и «Коммерсантъ». Выпускник Московской школы управления СКОЛКОВО.

АЛЕКСАНДР ГОЛИКОВ

— **Планируете ли усиливать команду за счет выходцев из бывших ильфов?**

АЛЕКСАНДР ГОЛИКОВ Мы занимаем открытую позицию: если мы видим возможности для синергии с яркими, талантливыми партнерами, командами, то готовы быстро принимать управленческие решения.

Мы оцениваем, как это будет работать с точки зрения клиентского спроса и взаимодействия нового направления с другими нашими практиками. Одна из важных составляющих текущей стратегии — это кросс-продажи.

Мы мотивируем на них всех — от юристов до партнеров. Это может очень эффективно

работать, когда клиентский портфель достаточно обширный, сервисов много, и отношения с клиентом уже выстроены. Важно, чтобы новые направления в фирме давали синергический эффект.

— Что нужно для успешного партнерства? Когда приходит партнер со своими клиентами и командой, то что нужно для его адаптации?

ДМИТРИЙ БАЗАРОВ Важный момент — это прозрачная коммуникация с самого начала общения. Он должен понимать, какие в фирме правила игры, возможности, в том числе для него лично, как выстроена модель управления, каковы финансовые условия сотрудничества, насколько сильный бренд.

В этом году юридической фирме BGP Litigation исполняется 16 лет. За последние годы компания трансформировалась из нишевого лидера в области литигации в быстро растущую мультисервисную фирму со штатом 140 человек. Мы поговорили с Дмитрием Базаровым и Александром Голиковым, сооснователями и партнерами BGP Litigation о том, что такое успешная стратегия юридической фирмы сегодня, какие есть конкурентные преимущества у традиционного рульфа и как у фирмы появился новый офис в Дубае.



**Дмитрий
Базаров** партнер BGP Litigation



**Александр
Голиков** партнер BGP Litigation

ИНТЕРВЬЮ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ