Анонс: интервью с управляющим партнером White & Case Игорем Остапцом

01.06.2016

ИНТЕРВЬЮ

В этом году московскому офису White & Case исполняется 25 лет. С 2013 г. его возглавляет Игорь Остапец, ставший в 2001 г. первым российским партнером и работающий в White & Case около 20 лет. В июньском Legal insight мы говорили с ним о том, как менялась фирма в эти годы, какие уроки были извлечены из экономических кризисов и санкций, о конкуренции на российском рынке и вызовах, которые стоят сегодня перед управляющим партнером международной юридической фирмы.

«У меня никогда не было сомнений насчет выбора профессии, я со второго класса знал, что буду юристом. Когда я получал высшее образование, мы еще были частью большой страны. В 1983 г., несмотря на серьезный конкурс, я поступил в Белорусский государственный университет, который в то время считался одним из ведущих юридических вузов, сильным академическим центром. Я был невероятно счастлив, учился в образцово-показательной первой группе на судебно-следственной и прокурорской специализации, наиболее востребованной в тот период. Годы обучения были интересными и не всегда простыми. Например, в 1984 г., после первого курса, несмотря на наличие военной кафедры и в связи с изменением подхода к призыву в Вооруженные Силы, нас всех призвали в ряды Советской Армии. Вернуться к обучению мы смогли только спустя два года.

Некоторых коллег я знаю еще с тех пор, например Владимира Хвалея, с которым мы вместе учились и были актерами в театре студенческих миниатюр в Минске. Хороший юрист должен быть актером, так что этот опыт оказался очень полезным.

В 1988 г. мне очень повезло. Президенты Горбачев и Рейган пожали друг другу руки и сказали, что можно попробовать интенсифицировать наш культурный и академический обмен. После этого 50 американских и 50 советских студентов поехали на год учиться за рубеж. Я попал в число трех отправленных туда юристов. Я учился в колледже Lafayette в Пенсильвании, это был очень интересный образовательный и академический опыт. Я приобрел много друзей, радикально изменил отношение молодежной и академической среды к Советскому Союзу. Слово «товарищ» стало использоваться почти так же, как friend. Соответственно, когда в 1989 г. я вернулся оттуда, мой взгляд на то, чем я хотел бы

заниматься, претерпел существенные изменения. Несмотря на удивленные взгляды профессоров и коллег, которые в 1989–1990-е гг. продолжали двигаться в правильном направлении, я решил заняться иностранными инвестициями и пошел работать в Торгово-промышленную палату Минска в международный отдел, занимавшийся сопровождением первых проектов по совместным предприятиям. После развала Союза началось формирование национального законодательства, появились иностранные инвесторы. Я был одним из немногих, кто не только свободно говорил на английском, но и понимал суть происходящих процессов, поэтому у меня стала формироваться собственная практика, в том числе в качестве local council международных юридических фирм в Белоруссии.

В 1995 г. появилась возможность получить LLM в одной из ведущих американских юридических школ в Мичигане. После обучения, в 1996 г. мне предложили присоединиться к команде White & Case в Нью Йорке, а в 1997 г. – перебраться в московский офис фирмы. Таким образом я оказался в Москве, чего даже во сне не мог себе представить. Я считал, что от Москвы до Минска час лету, так что вернуться всегда можно. Вот до сих пор возвращаюсь, 20 лет скоро будет.»

СПРАВКА: White & Case

Дата основания: 1 мая 1901 г.

Количество офисов: 39

Открытие московского офиса: февраль 1991

Количество сотрудников в России: свыше 100

Количество сотрудников в мире: около 5000

Количество юристов в России: 60

Количество юристов в мире: 2130

Количество партнеров в России 10

Количество партнеров и мире: 590

См. также: «Юристы в любой стране могут и должны способствовать улучшению общества»: интервью с Х. Веррием // Legal Success. 2013. № 3

Полностью интервью опубликовано в Legal Insight. 2016. №5.

ИНТЕРВЬЮ