



**Віталій ПАЦЮК, партнер
ЮК «КПД Консалтинг»**

Технологічний прогрес та економіка не стоять на місці, і юридична фірма як бізнес має відповідати їхнім запитам. Іншою передумовою для відкриття практики може слугувати бажання юридичної фірми отримати клієнтів з тієї галузі господарювання, яка в даний

момент має найбільший платоспроможний попит на юридичні послуги. Приміром, ні для кого не секрет, що до кризи майже кожна юридична фірма мала активну та ефективну практику в сфері нерухомості, а у розпал кризи багатьох юристів було скорочено або перепрофільовано саме з цієї практики. Разом із тим, відповідаючи на потреби ринку, практично кожна юридична фірма під час кризи супроводжувала клієнтів у судах.

Наша компанія має досвід відкриття нових практик. Так, наприкінці 2008 року, розуміючи потреби ринку, ми прийняли рішення про відкриття спеціальної практики, яка консультувала б фінансові установи, перш за все банки, з питань роботи з простроченою заборгованістю (питання реструктуризації, факторингу та стягнення заборгованості). При цьому практика була відкрита, незважаючи на те, що в компанії вже були окремі «класичні» департаменти: вирішення спорів та банківського і фінансового права. Відкриття практики було зумовлене двома основними факторами: потребою ринку і бажанням одного з провідних фахівців у цій галузі — Михайла Курочки — стати нашим партнером і очолити її. Як будь-який бізнес, ми не стоїмо на місці, і нині у нас є декілька перспективних напрямків, які, можливо, переростуть у нові практики, один з них — енергетика, в тому числі «зелена». Ми — фірма, що прагне зростання, і тому ми завжди раді пропозиціям щодо відкриття нових напрямків та співпраці з новими фахівцями.