



Программа:

Организаторы:

Комитет по управлению юридической фирмой IBA
Европейский форум IBA

совместно с:*LegalStudies.RU***Место проведения:**

Москва, отель The Ritz-Carlton
ул.Тверская, д.3

19 ноября 2009, четверг, The Ritz-Carlton

14:00 – 15:00

Регистрация

15:00 - 16:45

Открытие Конференции

Фернандо Пелаз-Пьер, Президент IBA

Василий Рудомино, Старший Вице-президент Европейского Форума IBA

Норман Кларк, Председатель Комитета IBA по вопросам управления юридической фирмой

Сессия 1.

Экономическая состоятельность юридических фирм (адвокатских образований): обеспечивают ли ее национальные объединения юристов?

Панельная дискуссия:

Регуляторы, руководители национальных объединений юристов и адвокатов, партнеры ведущих юридических фирм обсудят вопрос о том, насколько экономическая состоятельность юридических фирм (адвокатских образований) зависит от политики в сфере регулирования национальных рынков оказания юридических услуг.

- Является ли экономическая состоятельность юриста (адвоката) необходимым элементом его независимости?
- Должны ли национальные объединения юристов принимать на себя ответственность за обеспечение такого регулирования профессии, которое бы исключало необоснованные ограничения экономической свободы практикующих юристов (адвокатов)?
- Насколько допустимы протекционистские меры с целью поддержки развивающихся рынков юридических услуг?
- Какие меры могут и должны быть предприняты?
- Действует ли «партия крупных национальных юридических фирм» в регулировании профессии?
- В чем плюсы и минусы активности/пассивности позиции регулятора рынка профессиональных юридических услуг?

Модераторы:

Александр Муранов, Коллегия адвокатов Муранов, Черняков и партнеры, Управляющий партнер; Советник Президента Федеральной Палаты адвокатов РФ

Томаш Вардынски, Wardynski&Partners, партнер, член Совета IBA Legal Practice Division

Панелисты:

- **Елена Борисенко**, Министерство юстиции РФ, Советник Министра
- **Фернандо Пелаз-Пьер**, Президент IBA

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Генри Резник, Вице-Президент Федеральной Палаты адвокатов РФ, Президент Адвокатской палаты города Москвы ○ Василий Рудомино, Старший партнер Юридической фирмы АЛРУД, Старший Вице-Президент Европейского Форума IBA ○ Олег Макаров, Управляющий партнер Василь Кисиль и партнеры ○ Дмитрий Афанасьев, Председатель Комитета партнеров Адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» ○ Доминик Басдеван, внештатный советник Парижского офиса Latham & Watkins, член Совета Парижской палаты адвокатов и член Национального Совета Палаты адвокатов Франции.
<p>16:45 – 17:15</p>	<p>Кофейная пауза</p>
<p>17:15 – 19:00</p>	<p>Сессия 2. Что теряют или приобретают юридические фирмы (адвокатские образования) от регулирования и унифицированного регулирования юридической профессии на пространстве бывшего Советского Союза?</p> <p>Панельная дискуссия:</p> <p>Среди обсуждаемых вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В каком состоянии находятся рынки юридических услуг стран региона через 18 лет после распада Советского Союза? • Какие модели регулирования/ саморегулирования/ дерегулирования профессии проявили себя наиболее удачно? • Существуют ли перспективы для унифицированного или гармонизированного регулирования юридической профессии в странах СНГ? • Плюсы и минусы свободного трансграничного оказания юридических услуг: опыт Европейского Союза <p>Модератор: Александр Хвоцинский, Управляющий партнер LegalStudies.RU, Заместитель Председателя Комиссии по вопросам деятельности адвокатуры и нотариата Ассоциации юристов России</p> <p>Панелисты:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Аксель К. Фильгес, Президент Федеральной адвокатской палаты Германии (BRAK), Партнер Taylor Wessing Law Firm (Гамбург, Германия) ○ Ирина Палиашвили, RULG – Ukrainian Legal Group P.A., Сопредседатель CIS Local Counsel Forum ○ Сергей Пепеляев, Управляющий партнер Юридической компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» ○ Юрий Райдла, Управляющий партнер Юридической фирмы Raidla Lejins & Norcoux, бывший Министр юстиции Эстонии ○ Евгений Артюх, Председатель Совета Уральской правовой палаты
<p>19:00 –</p>	<p>Торжественный прием в Ресторане O2 Lounge (The Ritz-Carlton) с видом на Москву и Кремль</p>

20 ноября 2009, пятница, The Ritz-Carlton

09:00 – 09:30

Утренний чай и кофе

09:30 – 11:15

Сессия 3.

Могут ли юридические фирмы способствовать спросу на собственные услуги в условиях глобального экономического кризиса?

Панельная дискуссия:

Среди обсуждаемых вопросов:

- Какие уроки нам преподал глобальный экономический кризис?
- Какую правовую, административную и судебную систему легче «продавать» юристам, работающим на национальных рынках? Какова допустимая мера лоббизма для операторов рынка юридических услуг? Верно ли утверждение, что юристы заинтересованы в усложнении права?
- Какой стиль взаимодействия юристов с государством в наибольшей степени способствует развитию рынка юридических услуг?
- Как в действительности влияет коррупция на развитие юридического бизнеса?
- Как могут операторы рынка способствовать развитию сообщества клиентов и продвижению новых продуктов?

Модераторы:

Тимур Бондарев, Старший партнер юридической компании Arzinger

Андрей Гольцблат, Управляющий партнер Goltsblat BLP

Панелисты:

- **Сергей Учитель**, Сопредседатель Коллегии адвокатов «РегионСервис»
- **Виктор Буробин**, Президент Адвокатской фирмы «Юстина»
- **Гленн Коллини**, партнер SALANS
- **Владислав Забродин**, Управляющий партнер Кэпитал Лигал Сервисэз Интернешнл, Л.Л.К.
- **Хендрик Хааг**, Hengeler Mueller, Партнер; Председатель Подразделения по юридической практике (LPD) IBA

11:15 – 11:45

Кофейная пауза

11:45 – 13:15

Сессия 4.

Мотивация партнеров и юристов в юридической фирме: какими инструментами стимулировать и корректировать исполнение и рост?

Панельная дискуссия:

Среди обсуждаемых вопросов:

- Распределение прибыли и мотивация партнеров.
- Какие показатели исполнения и персональные характеристики подлежат учету и анализу при построении системы мотивации / компенсации ассоциаторов и партнеров?
- Отход от административно-патерналистского подхода в управлении персоналом: как воспитать команду свободных и ответственных профессионалов?

Модератор:

Василий Рудомино, Старший партнер Юридической фирмы АЛРУД

	<p>Панелисты:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ольга Романова, Управляющий партнер Юридической фирмы РАТУМ ○ Сорен Йохансен, Управляющий партнер Юридической фирмы Kromann Reumert ○ Пьер Рауль-Дюваль, Gide Loyrette Nouel A.A.R.P.I., Старший партнер ○ Майкл Роч, KermaPartners, Партнер ○ Алексей Дидковский, Управляющий партнер Юридической фирмы Asters
13:15 – 14:15	Обед
14:15 – 14:45	<p>Специальная сессия. Эксклюзивное исследование - как экономический кризис в России вынудил клиентов сократить расходы на юридические услуги без ущерба их качеству</p> <p>Специальная презентация: Первая публичная презентация еще не опубликованных данных недавнего опроса руководителей юридических департаментов крупнейших компаний. Данный опрос - продолжение Исследования 2008 года "Как внутренние юристы Центральной и Восточной Европы выбирают и удерживают внешних консультантов". Оба исследования были спонсированы компанией LexisNexis Martindale-Hubbell и поведены Институтом Форбса.</p> <p>Среди обсуждаемых вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сократили ли компании свои юридические бюджеты и если сократили, то на сколько? • Какой из секторов экономики был наиболее подвержен сокращению бюджетов? • Увеличивают или уменьшают юридические департаменты число своих юристов? • Как юридические департаменты повышают свою продуктивность и экономят средства? • Как юридические департаменты информируют руководство о рисках? • Как юридические департаменты снижают расходы на внешних юристов? • Каких скидок добивались клиенты от своих юридических фирм и по каким категориям дел? <p>Докладчик: Джеффри Форбс, Forbes Institute, Основатель и Исполнительный директор</p>
14:45 – 16:15	<p>Сессия 5. Профессиональные менеджеры в системе управления юридической фирмой</p> <p>Панельная дискуссия:</p> <p>Одни успешные юридические фирмы почти полностью отрицают необходимость существования сильного блока административных менеджеров. У других юридических фирм, напротив, административная дирекция интенсивно развивается.</p> <p>Среди обсуждаемых вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что и почему юристы не могут доверить профессиональным менеджерам в управлении собственной практикой? • Есть ли у юристов вкус к управлению фирмой? • Администрирование: что можно и целесообразно поручать управленцам? • Специальные сферы и задачи: HR, PR, маркетинг, управление знаниями, BD, офис-менеджмент, профессиональная поддержка? • Показатели оценки качества работы вспомогательных служб в юридической фирме. • Мотивация профессиональных менеджеров в юридической фирме



	<p>Модератор: Ирина Никитина, и.о. Исполнительного директора Юридической фирмы Magisters</p> <p>Ключевой доклад – <i>Норман Кларк</i>, Председатель Комитета IBA по вопросам управления юридической фирмой</p> <p>Панелисты:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Александр Степановский, Управляющий партнер Юридической компании «Степановский, Папакуль и Партнеры»○ Борис Калашников, Группа компаний Sameta, Управляющий директор○ Леирд Сенотто, Baker & MacKenzie - СНГ, Исполнительный директор○ Довиле Бургиене, Lideika, Petrauskas, Valiūnas ir partneriai LAWIN, Партнер
16:15 – 16:45	Кофейная пауза
16:45 – 18:15	<p>Сессия 6. Business Development: бизнес-подход к стратегическому и тактическому развитию юридической фирмы</p> <p>Панельная дискуссия:</p> <p>Среди обсуждаемых вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none">• Управляют ли руководители юридических фирм своим делом как бизнесом?• Прибыльность как показатель развития в стратегическом и операционном плане.• Бизнес-ориентация юридической фирмы: показатели эффективности. Есть ли особенности для русскоязычных рынков?• Закрепление конкурентных преимуществ.• Развитие в существующей фирме: с чего начинать? <p>Модераторы: Татьяна Каменская, Управляющий партнер Юридической компании «Каменская & партнёры» Александр Хвощинский, Управляющий партнер LegalStudies.RU</p> <p>Панелисты:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Филипп Браун, Старший консультант H4 Partners○ Борис Фирсов, Партнер Roland Berger Strategy Consultants○ Дмитрий Дякин, Magisters, Управляющий партнер московского офиса○ Александр Ситников, Партнер, Управляющий директор Юридической фирмы «Вегас-Лекс»
18:15 – 18:30	<p>ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ</p> <p>Василий Рудомино, Сопредседатель Организационного комитета Конференции Александр Хвощинский, Сопредседатель Организационного комитета Конференции</p>



Programme

Sponsored by:

IBA Law Firm Management Committee
IBA European Forum

in co-operation with:

LegalStudies.RU

Venue:

Moscow, The Ritz-Carlton
3, Tverskaya St.

19 November 2009, Thursday, The Ritz-Carlton	
14:00 – 15:00	Registration
15:00 - 16:45	Opening Fernando Pelaez-Pier, IBA President Vassily Rudomino, IBA European Forum, Senior Vice-Chair Norman Clark, IBA Law Firm Management Committee, Chair
	Session 1. Economic integrity of law firms: a mission for national bars?
	Panel discussion: Regulators, bar leaders and managing partners of leading law firms are invited to discuss the necessity and admissibility of either active or omitting policies in regulating the national markets for legal services. <ul style="list-style-type: none">• Is an economic integrity of the legal market operators a necessary element of their professional integrity and independence?• Should national bars be committed to provide a regulative environment that excludes any unreasonable limitation of economic liberties for practicing lawyers?• Protectionism aimed at support for developing markets for legal services: admissible? justified? expected?• Is there a space or a need for the 'Big Firms' Party' within the regulation policy?• Pros and contras of a regulative interference into the legal market
	Moderators: Alexander Muranov , Muranov, Chernyakov & Partners, Managing partner; Federal Chamber of Lawyers of Russia, Advisor to the President Tomasz Wardyński , Wardyński & Partners, Partner; IBA Legal Practice Division, Elected Member of the Council
	Panelists: <ul style="list-style-type: none">o Fernando Pelaez-Pier, IBA Presidento Elena Borisenko, Ministry of Justice of the Russian Federation, Advisor to the Ministero Genry Reznik, Federal Chamber of Lawyers of Russia, Vice-President, Moscow City Bar, President



	<ul style="list-style-type: none"> o Vassily Rudomino, ALRUD, law firm, Senior partner; IBA European Forum, Senior Vice-Chair o Oleg Makarov, Vasil, Kisil & Partners, Managing partner o Dmitry Afanasiev, Egorov, Puginsky, Afanasiev & Partners, Partners Committee Chair o Dominique Basdevant, of counsel in the Paris office of Latham & Watkins, Council member of the Paris Bar, member of the National Council of the French Bar
16:45 – 17:15	Coffee-break
17:15 – 19:00	<p>Session 2. Uniformed regulation and omission to regulate the legal profession in the post-Soviet countries: promises and risks for the market operators</p> <p>Panel discussion:</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 years after dissolution of the Soviet Union: what is the stand of the development of legal markets in the region? • What models of regulation / self-regulation / deregulation of the legal profession have proved most effective? • Are there any perspectives for harmonized or uniformed regulation of the legal profession in the Russian-speaking region? • Advantages and disadvantages of free international circulation of legal services: EU experience <p>Moderator: Alexander Khvoshchinskiy, LegalStudies.RU, Managing partner; Commission for Liberal Legal Professions at the Association of Lawyers of Russian Federation, Deputy-chair</p> <p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Axel K. Filges, German Federal Bar (BRAK), President; Taylor Wessing Law Firm (Hamburg, Germany), Partner o Irina Paliashvili, RULG Ukrainian Legal Group P.A.; CIS Local Counsel Forum, Co-chair o Sergey Pepelaev, Pepelaev, Goltsblat & Partners, Managing partner o Juri Raidla, Raidla, Lejins & Norcous, Managing partner, former Minister of Justice of Estonia o Evgeny Artukh, Ural Legal Chamber, Chairman of the Board
19.00 –	Reception at the O2 Lounge (The Ritz-Carlton) with a view over the Kremlin and Moscow



20 November 2009, Friday, The Ritz-Carlton

09:00 – 09:30 Welcome tea and coffee

09:30 – 11:15 **Session 3.**
Can law firms themselves increase a demand for their services in the global crisis?

Panel discussion:

Topics include:

- What lessons did law firms learn from the crisis?
- What kind of legal and judicial systems do form a better 'product' in the national markets for legal services?
- What can key market operators do for an increase in the overall market capacity?
- How can market operators proactively influence the development of a client community? And should they?
- What is the actual influence of corruption on the development of the legal markets?

Moderators:

Timur Bondarev, Arzinger, Senior partner

Andrey Goltsblat, Goltsblat BLP, Managing partner

Panelists:

- **Sergey Uchitel**, Regionservice Law Firm, Co-chair
- **Viktor Burobin**, Yustina Law Firm, President
- **Glenn Kolleeny**, SALANS, Partner
- **Vladislav Zabrodin**, Capital Legal Services, Managing partner
- **Hendrik Haag**, Hengeler Mueller, Partner; IBA LPD Chair

11:15 – 11:45 Coffee-break

11:45 – 13:15 **Session 4.**
Motivation management for partners and associates in a law firm: what impacts an individual performance?

Panel discussion:

Topics include:

- Profit distribution and motivation of partners
- What indicators and personal qualities are to be considered and analysed while developing a comprehensive partners/associates' motivation/compensation system?
- Departure from an administrative-paternalistic approach in the HR-management: how to grow a team of free and responsible professionals?

Moderator:

Vassily Rudomino, ALRUD, Senior partner



	<p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Olga Romanova, RATUM law firm, Managing partner○ Soren Johansen, Kromann Reumert, Managing partner○ Pierre Raoul-Duval, Gide Loyrette Nouel A.A.R.P.I., Senior Partner○ Michael Roch, KermaPartners, Partner○ Oleksiy Didkovskiy, Asters, Managing partner
13:15 – 14:15	Lunch
14:15 – 14:45	<p>Special session. Exclusive research on how the economic crisis in Russia has forced clients to reduce their legal costs without sacrificing quality</p> <p>Special presentation: This will be the first public presentation of previously unpublished data from a new survey with heads of legal departments at major companies in Russia. This is a follow up from the 2008 survey: How in-house counsel in Central & Eastern Europe select and retain their external counsel. Both surveys were sponsored by LexisNexis Martindale-Hubbell and conducted by the Forbes Institute.</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none">• Have companies reduced their legal budget and if so by what percent?• Which industry sectors have been affected most by budget reductions?• Are legal departments adding or reducing the number of lawyers?• How are legal departments increasing productivity and saving money?• How are legal departments communicating risk to management?• How are legal departments reducing their external legal costs?• What percent discount have clients negotiated with their law firms and for what type of legal matters? <p>Presenter: Jeffrey Forbes, Forbes Institute, Founder & Executive Director</p>
14:45 – 16:15	<p>Session 5. Law firm professional managers</p> <p>Panel discussion: We can see plenty of successful law firms denying a need for a powerful administrative directors. An alternative management model encourages promotion of highly qualified and specialised non-lawyer managers to senior positions. What proves more efficient?</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none">• Who are those to enjoy the lawyers' trust in a law firm management? Why not trust?• What should be delegated to non-lawyers in a law firm management? What should remain within the scope of the partners' responsibility?• What are the functions where lawyers might need professional management support: HR, PR, marketing, knowledge management, BD, office-management?• What are the criteria for the assessment of the back-office performance?• Motivation of the professional managers in the law firm <p>Moderator: Irina Nikitina, Magisters, COO</p> <p>Key-note speech - Norman Clark, WalkerClark, Senior Principal</p>



	<p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Alexander Stepanovski, Stepanovski, Papakul & Partners, Managing partner○ Boris Kalashnikov, Sameta, COO○ Laird Cenotto, Baker & MacKenzie CIS Limited, COO CIS○ Dovilė Burgiene, Lideika, Petrauskas, Valiūnas ir partneriai LAWIN, Partner
16:15 – 16:45	Coffee-break
16:45 – 18:15	<p>Session 6. Business Development: applying a business approach to strategic and tactic development of a law firm</p> <p>Panel discussion:</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none">• Should profitability be the key and the only indicator of development in strategic and operational dimensions?• Business-oriented performance: efficiency indicators.• How do you secure and sustain your competitive advantages?• Client-driven products v. Proactive product development <p>Moderators: Tatyana Kamenskaya, Kamenskaya & partners, Managing partner Alexander Khvoshchinskiy, LegalStudies.RU, Managing partner</p> <p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Philip Brown, H4 Partners, Senior consultant○ Boris Firsov, Roland Berger Strategy Consultants, Partner○ Dmitry Dyakin, Magisters (Moscow), Managing partner○ Alexander Sitnikov, Vegas-Lex, Managing director
18:15 – 18:30	<p>CLOSING REMARKS</p> <p>Vassily Rudomino, Co-Chair of the Conference Organizing Committee Alexander Khvoshchinskiy, Co-Chair of the Conference Organizing Committee</p>



Programme

Sponsored by:

IBA Law Firm Management Committee
IBA European Forum

in co-operation with:

LegalStudies.RU

Venue:

Moscow, The Ritz-Carlton
3, Tverskaya St.

19 November 2009, Thursday, The Ritz-Carlton

14:00 – 15:00

Registration

15:00 - 16:45

Opening

Fernando Pelaez-Pier, IBA President
Vassily Rudomino, IBA European Forum, Senior Vice-Chair
Norman Clark, IBA Law Firm Management Committee, Chair

Session 1.

Economic integrity of law firms: a mission for national bars?

Panel discussion:

Regulators, bar leaders and managing partners of leading law firms are invited to discuss the necessity and admissibility of either active or omitting policies in regulating the national markets for legal services.

- Is an economic integrity of the legal market operators a necessary element of their professional integrity and independence?
- Should national bars be committed to provide a regulative environment that excludes any unreasonable limitation of economic liberties for practicing lawyers?
- Protectionism aimed at support for developing markets for legal services: admissible? justified? expected?
- Is there a space or a need for the 'Big Firms' Party' within the regulation policy?
- Pros and contras of a regulative interference into the legal market

Moderators:

Alexander Muranov, Muranov, Chernyakov & Partners, Managing partner; Federal Chamber of Lawyers of Russia, Advisor to the President

Tomasz Wardyński, Wardyński & Partners, Partner; IBA Legal Practice Division, Elected Member of the Council

Panelists:

- **Fernando Pelaez-Pier**, IBA President
- **Elena Borisenko**, Ministry of Justice of the Russian Federation, Advisor to the Minister
- **Genry Reznik**, Federal Chamber of Lawyers of Russia, Vice-President, Moscow City Bar, President



	<ul style="list-style-type: none"> o Vassily Rudomino, ALRUD, law firm, Senior partner; IBA European Forum, Senior Vice-Chair o Oleg Makarov, Vasil, Kisil & Partners, Managing partner o Dmitry Afanasiev, Egorov, Puginsky, Afanasiev & Partners, Partners Committee Chair o Dominique Basdevant, of counsel in the Paris office of Latham & Watkins, Council member of the Paris Bar, member of the National Council of the French Bar
<p>16:45 – 17:15</p>	<p>Coffee-break</p>
<p>17:15 – 19:00</p>	<p>Session 2. Uniformed regulation and omission to regulate the legal profession in the post-Soviet countries: promises and risks for the market operators</p> <p>Panel discussion:</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 years after dissolution of the Soviet Union: what is the stand of the development of legal markets in the region? • What models of regulation / self-regulation / deregulation of the legal profession have proved most effective? • Are there any perspectives for harmonized or uniformed regulation of the legal profession in the Russian-speaking region? • Advantages and disadvantages of free international circulation of legal services: EU experience <p>Moderator: Alexander Khvoshchinskiy, LegalStudies.RU, Managing partner; Commission for Liberal Legal Professions at the Association of Lawyers of Russian Federation, Deputy-chair</p> <p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Axel K. Filges, German Federal Bar (BRAK), President; Taylor Wessing Law Firm (Hamburg, Germany), Partner o Irina Paliashvili, RULG Ukrainian Legal Group P.A.; CIS Local Counsel Forum, Co-chair o Sergey Pepelaev, Pepelaev, Goltsblat & Partners, Managing partner o Juri Raidla, Raidla, Lejins & Norcous, Managing partner, former Minister of Justice of Estonia o Evgeny Artukh, Ural Legal Chamber, Chairman of the Board
<p>19.00 –</p>	<p>Reception at the O2 Lounge (The Ritz-Carlton) with a view over the Kremlin and Moscow</p>



20 November 2009, Friday, The Ritz-Carlton

09:00 – 09:30 Welcome tea and coffee

09:30 – 11:15 **Session 3.**
Can law firms themselves increase a demand for their services in the global crisis?

Panel discussion:

Topics include:

- What lessons did law firms learn from the crisis?
- What kind of legal and judicial systems do form a better 'product' in the national markets for legal services?
- What can key market operators do for an increase in the overall market capacity?
- How can market operators proactively influence the development of a client community? And should they?
- What is the actual influence of corruption on the development of the legal markets?

Moderators:

Timur Bondarev, Arzinger, Senior partner

Andrey Goltsblat, Goltsblat BLP, Managing partner

Panelists:

- **Sergey Uchitel**, Regionservice Law Firm, Co-chair
- **Viktor Burobin**, Yustina Law Firm, President
- **Glenn Kolleeny**, SALANS, Partner
- **Vladislav Zabrodin**, Capital Legal Services, Managing partner
- **Hendrik Haag**, Hengeler Mueller, Partner; IBA LPD Chair

11:15 – 11:45 Coffee-break

11:45 – 13:15 **Session 4.**
Motivation management for partners and associates in a law firm: what impacts an individual performance?

Panel discussion:

Topics include:

- Profit distribution and motivation of partners
- What indicators and personal qualities are to be considered and analysed while developing a comprehensive partners/associates' motivation/compensation system?
- Departure from an administrative-paternalistic approach in the HR-management: how to grow a team of free and responsible professionals?

Moderator:

Vassily Rudomino, ALRUD, Senior partner



	<p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Olga Romanova, RATUM law firm, Managing partner○ Soren Johansen, Kromann Reumert, Managing partner○ Pierre Raoul-Duval, Gide Loyrette Nouel A.A.R.P.I., Senior Partner○ Michael Roch, KermaPartners, Partner○ Oleksiy Didkovskiy, Asters, Managing partner
13:15 – 14:15	Lunch
14:15 – 14:45	<p>Special session. Exclusive research on how the economic crisis in Russia has forced clients to reduce their legal costs without sacrificing quality</p> <p>Special presentation: This will be the first public presentation of previously unpublished data from a new survey with heads of legal departments at major companies in Russia. This is a follow up from the 2008 survey: How in-house counsel in Central & Eastern Europe select and retain their external counsel. Both surveys were sponsored by LexisNexis Martindale-Hubbell and conducted by the Forbes Institute.</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none">• Have companies reduced their legal budget and if so by what percent?• Which industry sectors have been affected most by budget reductions?• Are legal departments adding or reducing the number of lawyers?• How are legal departments increasing productivity and saving money?• How are legal departments communicating risk to management?• How are legal departments reducing their external legal costs?• What percent discount have clients negotiated with their law firms and for what type of legal matters? <p>Presenter: Jeffrey Forbes, Forbes Institute, Founder & Executive Director</p>
14:45 – 16:15	<p>Session 5. Law firm professional managers</p> <p>Panel discussion: We can see plenty of successful law firms denying a need for a powerful administrative directors. An alternative management model encourages promotion of highly qualified and specialised non-lawyer managers to senior positions. What proves more efficient?</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none">• Who are those to enjoy the lawyers' trust in a law firm management? Why not trust?• What should be delegated to non-lawyers in a law firm management? What should remain within the scope of the partners' responsibility?• What are the functions where lawyers might need professional management support: HR, PR, marketing, knowledge management, BD, office-management?• What are the criteria for the assessment of the back-office performance?• Motivation of the professional managers in the law firm <p>Moderator: Irina Nikitina, Magisters, COO</p> <p>Key-note speech - Norman Clark, WalkerClark, Senior Principal</p>



	<p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Alexander Stepanovski, Stepanovski, Papakul & Partners, Managing partner○ Boris Kalashnikov, Sameta, COO○ Laird Cenotto, Baker & MacKenzie CIS Limited, COO CIS○ Dovilė Burgiene, Lideika, Petrauskas, Valiūnas ir partneriai LAWIN, Partner
16:15 – 16:45	Coffee-break
16:45 – 18:15	<p>Session 6. Business Development: applying a business approach to strategic and tactic development of a law firm</p> <p>Panel discussion:</p> <p>Topics include:</p> <ul style="list-style-type: none">• Should profitability be the key and the only indicator of development in strategic and operational dimensions?• Business-oriented performance: efficiency indicators.• How do you secure and sustain your competitive advantages?• Client-driven products v. Proactive product development <p>Moderators: Tatyana Kamenskaya, Kamenskaya & partners, Managing partner Alexander Khvoshchinskiy, LegalStudies.RU, Managing partner</p> <p>Panelists:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Philip Brown, H4 Partners, Senior consultant○ Boris Firsov, Roland Berger Strategy Consultants, Partner○ Dmitry Dyakin, Magisters (Moscow), Managing partner○ Alexander Sitnikov, Vegas-Lex, Managing director
18:15 – 18:30	<p>CLOSING REMARKS</p> <p>Vassily Rudomino, Co-Chair of the Conference Organizing Committee Alexander Khvoshchinskiy, Co-Chair of the Conference Organizing Committee</p>