



# Об опыте построения южнокорейского деска в российской юридической фирме



Ярослав Кулик, партнер  
Юридическая фирма ART DE LEX

Москва, 7 декабря 2018

# Зачем российской юридической фирме международный деск?

1. Создание деска обусловлено **экономическими факторами** – развитием двусторонней торговли и инвестиционной активностью между странами.
2. Деск – это **«окно продаж»** услуг фирмы, учитывающее специфику отношений с клиентами конкретной страны.
3. Деск – это **инфраструктура, методы и методика** продажи услуг, созданные для обслуживания экономических отношений и потребностей клиентов из иностранного государства.
4. Деск позволяет **сфокусировать** работу с иностранными клиентами, выделяя главные направления.

# Деск как структура коммуникаций – это:

1. Собственные специалисты.
2. Переводчики.
3. Прочие подрядчики.
4. Юридические фирмы.
5. Бизнес-ассоциации.
6. Торговые представительства.
7. Посольства.
8. Журналисты.
9. Органы власти и институты развития.

# Какие этапы предшествовали созданию ЮК деска в ART DE LEX?

1. Осознание необходимости международного развития Фирмы.
2. Привлечение международного консультанта по развитию для формирования списка юрисдикций-кандидатов.
3. Изучение экономики ЮК, двусторонней торговли и инвестиционной активности между Россией и ЮК → выявление индустриальных секторов с высоким уровнем инвестиционной активности.
4. Изучение культуры ЮК и менталитета корейцев, философии ведения бизнеса, истории развития юридического рынка и специфики работы юридических фирм ЮК.

# Деск как совокупность методов и методик работы:

1. Системный мониторинг политической, торговой, деловой и инвестиционной активности и изучение потенциальных проектов.
2. Проведение совместно с корейскими юрфирмами и бизнес-ассоциациями семинаров по актуальным вопросам ведения бизнеса.
3. Издание специальных проектов (например, книга *Doing Business in Russia for Korean Businesses and Investors*).
4. Информирование потенциальных клиентов о правовых и экономических событиях, касающихся ведения бизнес в России.
5. Выстраивание отношений и укрепление контактов, получение рекомендаций и увеличение узнаваемости Фирмы на рынке.

# Какие были первые действия?

1. Подготовлен и утвержден план стратегического бизнес-развития, определяющий стратегию, цели и тактику.
2. Организована бизнес-миссия, совместно с бизнес-ассоциациями и юрфирмами проведена серия юридических семинаров.
3. Выстроены отношения с партнерами ведущих юрфирм ЮК, специализирующимся на проектах в России и других странах СНГ, - потенциальными заказчиками услуг.
4. Выстроены отношения с основными бизнес-ассоциациями (КИТА, КОТРА, КОИМА, FKI).
5. Выстроены отношения с торговым представительством РФ в ЮК, посольствами.

# Какие были дальнейшие действия?

1. Выявлены текущие и потенциальные клиенты с бизнес-интересами в Южной Корее.
2. Продолжены бизнес-миссии и семинары.
3. Издана серия статей в специализированных журналах.
4. Реализован специальный проект Doing Business in Russia for Korean Businesses and Investors.
5. Сотрудничество с Минвостокразвития и институтами развития Дальнего Востока (нормотворческая работа – создание ТОСЭР и СПВ, организация Российско-Корейского бизнес-диалога в рамках Восточного экономического форума).
6. Запуск Russian legal update и South Korean legal update.

# Какие возникали трудности?

1. 16 марта 2014 года
2. 20 марта 2014 года
3. ...



# Каков был ответ на эти трудности?

Создание практики «Международный экономический комплаенс» и диверсификация портфеля услуг, оказываемых корейским компаниями.

Спасибо за внимание!

[kulik@artdelex.ru](mailto:kulik@artdelex.ru)

+7(905)704-63-55