

**Неперевершена п'ятірка:
what have in-houses on their plates?**

Sli.do

ihcf2018

ГАЛИНА ЦАРЮК, В.А.Т.

П'ЯТЬ-У-ОДНОМУ: НЕ ЮРИСТ, А НАДЛЮДИНА

1. Бізнес- партнер
2. Стратегічний консультант
3. Менеджер проектів
4. Менеджер розвитку талантів у команді
5. Штатний психолог

ТАТЬЯНА ТАРАСЮК, Киевоблэнерго

5 ПОЖЕЛАНИЙ для улучшения жизни корпоративных юристов:

1. Run, in-house, run в Адвокатуру
2. Адвокатская этика
3. Адвокатские запросы
4. Конкурентный in-house
5. Качественный тренинг, семинар

СТАНИСЛАВ КОВАЛЕНКО, МАУ

АДВОКАТСКАЯ МОНОПОЛИЯ и ИНХАУСЫ:

1. Соответствует ли внедрение адвокатской монополии потребностям и интересам общества?
Кто выиграл, кто пострадал?
2. Монополия ли: исключения из исключительного права, достаточно ли их.
3. Чем адвокаты лучше корпоративных юристов при рассмотрении хозяйственного спора?
4. А есть ли ответственность: боится ли адвокат потерять свой статус в дисциплинарных процедурах.
5. Что нужно для компромисса, к чему нам всем стремиться?

ЮРИЙ ГВОЗДЕВ, МХП

Юрфирма и юрдеп – партнеры или контрагенты?

1. Симбиоз или запросы ad hoc
2. Реальная или вымышленная компетенции
3. Тендеры или постоянный контракт
4. Экономическая целесообразность или клиентоориентированность
5. Кого растить в эпоху роботизации

МАКСИМ БУГАЙ, TNT

ВІДНОСИНИ ІЗ ЗОВНІШНІМ КОНСУЛЬТАНТОМ. ШЛЮБ ПО РОЗРАХУНКУ ЧИ МОЖЛИВО ЛЮБОВ?

1. Формування довіри
2. Турбота зовнішнього консультанта про інхауз і навпаки.
3. Індивідуальний підхід до запитів інхауз.
4. Межі та випадки non-billable консультацій
5. Конфліктні ситуації

АННА ЛАЗУРЕНКО, Delta Wilmar CIS

СИНЕРГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: НА ЧТО ВАЖНО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ИНХАУСАМ И ВНЕШНИМ КОНСУЛЬТАНТАМ

1. Выбор оптимально подходящих внешних юристов из пула нескольких "комфортных" команд.
2. Совместная постановка четкой задачи, определение возможных решений, их корректировка по инициативе любой из сторон.
3. Баланс между работой инхаусов и внешних юристов - активное взаимодействие в рамках и за рамками проекта.
4. Доверие и взаимопонимание между инхаусами и внешними юристами - объективная реальность.
5. Подведение итогов, полезные алерты и перспективы неоднократного сотрудничества.

АРСЕНИЙ МИЛЮТИН, Ощадбанк

АЛИСА В ЗАЗЕРКАЛЬЕ: КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СВЕЖИМ ВЗГЛЯДОМ

1. Спокойной жизни нет и вряд ли ожидается
2. Более узкая специализация
3. Внешнему консультанту очень сложно себя продать, если нет уникального продукта
4. Жаль, что нет времени на личную отработку правовых вопросов
5. Все то же самое, только клиент один и большой