№ 05 (131) 2024 LEGAL SUCCESS

«Наивысшая ценность юридической компании — команда»

14.06.2024 ИНТЕРВЬЮ LEGAL SUCCESS

КА «Регионсервис» за 24 года своего существования из небольшой региональной фирмы в г. Кемерово выросла в федеральную компанию с пятью офисами в разных регионах России и отраслевыми направлениями в шести секторах экономики: от промышленности и производства до энергетики, природных ресурсов и строительства. В январе московский офис коллегии возглавила Анна Жолобова. Какие изменения ждут команду и клиентов «Регионсервиса» с ее назначением? Об этом и многом другом мы поговорили с Анной Жолобовой

спустя четыре месяца после ее назначения.

— Расскажите, пожалуйста, о вашем профессиональном пути. Как долго вы работали заместителем председателя Земельного комитета в администрации Екатеринбурга? Что дает работа в государственных органах?

— Я очень системный человек. Практически 15 лет проработала в администрации города Екатеринбурга, прошла путь от юриста судебной практики в сфере земельных правоотношений и градостроительства до руководящих должностей Земельного комитета. Любая крупная структура предполагает четкость и системность задач, работу на результат и взаимодействие в команде. Руководитель должен ставить цели, выстраивать стратегию их достижения, подбирать людей, способных достичь успеха, брать на себя ответственность за результат и за тех, кто находится в зоне его влияния.

Уровень принятия решений в администрации города более масштабный, чем в юридической фирме, от правильности внедряемых идей зависят жизнь и благополучие многомиллионного города. Цена ошибки фатальна.

Как в Екатеринбурге, так и в Москве меня сопровождают уникальные люди, профессионалы своего дела, готовые делиться знаниями, жизненным опытом. Они очень сильно повлияли на мое становление в профессии и формирование управленческих качеств и стойкой веры в то, что все у меня обязательно получится. Прежде всего это мои родные (я представитель четвертого поколения юристов в семье, склонность к юриспруденции, по видимому, заложена генетически), а также коллеги, окружающие меня на работе. Я имею в виду как своих руководителей, так и членов моей команды.

— В 2021 г. вы присоединились к столичному офису КА «Регионсервис» и переехали в Москву. Это стало вашим первым местом работы в юридическом консалтинге? С какими сложностями вы столкнулись, кардинально поменяв не только сферу

деятельности, но и место проживания?

— Особых сложностей не было. Человеку свойственно стремиться к развитию. Для меня Москва стала очередной ступенью на пути профессионального роста и самореализации. Это не какой то «черный лебедь» в понимании Нассима Талеба. Просто в определенный момент я осознала, что мое «счастливое спокойствие» меня больше не устраивает, требуются какие то дополнительные виражи для того, чтобы начать новый этап развития. Так в моей жизни возникла Москва, случилось близкое знакомство с КА «Регионсервис» и ее командой, которую я считаю лучшей из лучших, и нисколько не жалею о своем выборе. Как говорит председатель коллегии Денис Рыбаков, наша основная ценность — команда. Любить людей, выбирать самых лучших, ценить каждого, растить собственных звезд — ключевая идеология компании.

— У коллегии пять офисов в разных частях страны: в Москве, Кемерово, Екатеринбурге, Тюмени, Томске. Какой из них самый большой? Сколько юристов работает в «Регионсервисе»?

— У коллегии уникальный путь развития. Основанная в Кемерово в 2000 г., она постепенно покоряла правовое пространство от региона к региону. Сегодня штат ее юристов составляет более 70 человек. Традиционно флагманскими офисами являются Москва, Кузбасс и Екатеринбург. В каждом из них представлены юристы из разных практик, что позволяет единовременно обеспечивать все потребности и запросы клиентов. Мы не конкурируем друг с другом, мы чувствуем себя частью единой большой команды, цель которой — максимально успешно решать все поставленные задачи. «Партнерство во имя успеха!» — таков неизменный девиз коллегии.

— Спустя два года работы в коллегии в Москве вы возглавили ее столичный офис. Какие задачи стоят перед вами как перед управляющим партнером?

— Развитие компании — это, пожалуй, то, для чего и создана должность управляющего

партнера, подразумевающая масштабное мышление и формирование стратегии, направленной на увеличение прибыли и количества клиентов, улучшение клиентского сервиса, расширение сфер деятельности, выведение компании на новые рынки. Мы продолжаем работу в части максимального регионального покрытия, а также международной экспансии, углубляем отраслевую специализацию, фокусируемся на конкретных секторах экономики.

Слова «крупнейшая межрегиональная юридическая фирма» применительно к нам стали чем-то нарицательным. Стоит уточнить, что расшириться не трудно, при большом желании можно ежемесячно открывать по офису. А вот заставить эту гигантскую машину работать, как часы, действительно сложно, но именно это позволяет коллегии оставаться признанным лидером в течение двух десятилетий.

Ключевая моя задача — максимально сфокусироваться на целях, потребностях и проблемах клиента. Из этого вытекает ряд других задач, связанных с повышением уровня сервиса, выстраиванием структуры команды и ее мотивацией, расширением перечня услуг, оптимизацией бизнес-процессов, формата коммуникации и информационного сопровождения.

— «Регионсервис» известен на юридическом рынке активным маркетингом. Вы поддерживали практически все ключевые мероприятия в Москве, в частности наш ежегодный конкурс The DEPARTMENT. Будете ли вы как-то корректировать маркетинговую стратегию фирмы?

— Вообще-то мы никогда не делали ставку на активный маркетинг. Возможно, подобное впечатление сложилось в связи с тем, что мы крупная межрегиональная фирма, к тому же одна из крупнейших на юридическом рынке, а значит, масштаб профессиональной деятельности коллегии и ее освещения весьма обширен. Мы же, напротив, действуем выборочно, из соображений того, что нам действительно важно. Ведь если собрать достижения наших юристов из всех офисов за один месяц, вероятнее всего, получим

информационную бомбу (смеется).

В любой нашей активности, будь то обзоры законодательства в нашем экспертном канале «Земельный клуб», выступление на семинаре или участие в рейтингах, ожидания клиентов имеют решающее значение. Заранее сообщать клиентам о том или ином принятом законопроекте, объяснить последствия для бизнеса, поделиться профессиональным опытом и глубокими знаниями на мероприятии или в статье — это для меня прежде всего управление отношениями с клиентами и репутацией компании, неотъемлемые составляющие клиентоориентированности и клиентского сервиса, а не маркетинг.

Конечно, наша стратегия развития совершенствуется, чтобы отвечать целям и задачам новой бизнес стратегии, о которой мы объявили в начале года. Международный элемент так или иначе обеспечивает поле для продвижения в части новых локаций и юрисдикций, услуг, продуктов и клиентов. Продолжая удерживать фокус на интересах своих клиентов как в России, так и за рубежом, коллегия заключила стратегическое партнерство с крупной международной юридической фирмой JPA International, имеющей представительства в Греции, Турции, Великобритании и Замбии, и создала отдельную независимую юридическую компанию в России JPA RS (JPA Regionservice) Подобное решение позволяет нам с максимальной эффективностью оказывать услуги доверителям, находящимся за рубежом, а также представлять интересы клиентов коллегии в международных юрисдикциях.

Неизменной для «Регионсервиса» остается поддержка проектов pro bono. Благотворительные услуги интегрированы в наш ежедневный труд, они — часть нашей культуры, нашей ДНК. Мы оказываем услуги pro bono некоммерческим организациям, организациям культуры, здравоохранения и образования, органам местного самоуправления и гражданам. Оказание безвозмездной юридической помощи практикуется в каждом нашем офисе, потому что нам важно расширять возможность ее предоставления тем, кто в ней нуждается, но не может получить на рыночных условиях у квалифицированных специалистов.

— Что бы вы посоветовали коллегам, желающим перебраться из Екатеринбурга в Москву?

— Не бояться! Двигаться вперед, не оборачиваясь назад! Все в этом мире покоряется. Главное — верить в свои силы, четко видеть намеченные цели, правильно выбирать ориентиры, постоянно совершенствоваться и расти! Нельзя позволить себе заскучать! Являясь управляющим партнером московского офиса коллегии, я также возглавляю практику недвижимости и строительства. У меня большая команда, при этом я сама сопровождаю многие девелоперские проекты в строительстве, участвую в подготовке заключений, выступаю в судах, на совещаниях с уполномоченными органами власти.

Кроме того, сейчас мы активно развиваем GR-направление. Я член Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) — ассоциации, которая активно проявляет себя в формировании законотворческих инициатив (в том числе в части сокращения инвестиционно-строительного цикла, нивелирования административных барьеров, совершенствования процедур при взаимодействии с объектами культурного наследия и археологии, комплексного развития территории и т. д.). Законотворческая деятельность требует постоянного погружения в особенности регулирования, оценки опыта зарубежных стран, анализа судебной практики. Для сбора мнений экспертов и развития правовых идей мы создали «Земельный клуб» — сообщество людей, интересующихся земельным и градостроительным правом, правом недвижимости.

Так что применительно ко мне девиз «Не дать себе заскучать!» действует в полном объеме. На мой взгляд, даже при наличии менеджерских функций в приоритете должна оставаться экспертная работа. Для клиентов я прежде всего важна не как руководитель компании, а как юрист эксперт, способный разрешить их проблему.

> Не бояться! Двигаться вперед, не оборачиваясь назад! Все в этом мире покоряется. Главное — верить в свои силы, четко видеть намеченные цели, правильно выбирать ориентиры, постоянно совершенствоваться и расти! Нельзя позволить себе заскучать!

Анна Жолобова

советник практики недвижимости и строительства КА «Регионсервис»

ИНТЕРВЬЮ

LEGAL SUCCESS