

# ФОРУМ 2012 «Новые горизонты юридического бизнеса»

16.11.2012

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

19 октября запомнится руководителям юридического бизнеса особенно. Международный Форум «Новые горизонты юридического бизнеса» 2012 стал настоящим украшением в коллекции мероприятий, посвящённых управлению юридической компанией.

Около 50 руководителей, генеральных директоров, управляющих партнёров и глав юридических фирм приняли участие в событии, созданном специально для них.

4 сессии, которые позволили слушателям комплексно взглянуть на системный подход к ведению бизнеса в сфере юридического консалтинга. Но обо всём по порядку.

Ведущим и модератором Форума выступил Иван Фёдоров, директор по развитию компании “GLS Lawyers”, компании-организатора мероприятия. Сделав небольшое превью и взяв с участников обещание «активно задавать вопросы, ни в коем случае не расслабляться и принимать участие в дискуссиях и обсуждениях», Иван передал вступительное слово Дмитрию Позорову, члену правления Ассоциации Юристов России. Форум начался.

В своём кратком выступлении, Дмитрий Алексеевич постарался обратить внимание управляющих партнёров и директоров на тот факт, что Ассоциация Юристов всегда рада видеть в своих рядах новых участников, более того, и Дмитрий Алексеевич подчеркнул это особенно, АЮР приглашает всех собравшихся на Форуме, а это не менее 45 высококлассных юристов, к активному участию в социальных, общественных проектах, которые АЮР поддержит на всех уровнях.

Закончив словами благодарности в адрес организаторов, Дмитрий Позоров любезно уступил

слово спикерам **1 сессии**, посвящённой стратегии развития и бизнес-процессам. Не зря обсуждение именно этих моментов было поставлено в авангард. Великий полководец, фельдмаршал Фон Клаузевиц в своём труде, именуемом «О войне», часто являющимся первым учебником для бизнесменов, сказал одну из величайших фраз: «Стратегические просчёты невозможно компенсировать тактическими успехами». Бизнес начинается со стратегии. Поэтому первое выступление в цикле презентаций было предложено Инге Вадимовне Скворцовой, директору по развитию Юридической Фирмы «Клифф», Москва.

Инга Вадимовна прирождённый оратор. Надо сказать, у каждого из спикеров за плечами немалый опыт выступлений на конференциях, поэтому каждая презентация была яркой и по-своему интересной.

Увидев подход к разработке стратегии компании «Клифф» стало сразу ясно, почему компания является одним из лидеров в своём сегменте. Подробные советы и рекомендации Инги Вадимовны вызвали целый ряд вопросов и уточнений, а так же привели к дискуссии особенно тонких и спорных моментов.

Ответственность за тематику, посвящённую бизнес-процессам и их конкретному применению в компании, взяли на себя Юлия Акенина, генеральный директор юридической компании «РаСоБи», Москва, и Эдуард Бугров, управляющий партнёр ГК «ЮрСтандарт», Нижний Новгород.

О бизнес-процессах споры никогда не станут тише, так получилось и в этот раз. Мнения делятся всегда на два лагеря. Одни говорят, что бизнес-процессы – это основа основ и без них говорить о качественной работе компании не приходится. Другие и не спорят, но всегда начинают оспаривать тот факт, что бизнес-процессы сразу не пропишешь. Но в рамках Форума компромисс был найден, детали обсуждены, и участники с удовольствием продолжили общение во время последовавшей по завершению первой сессии Кофейной Паузы.

**Сессия №2. Маркетинг и продвижение.**

Каждый талантливый управленец знает, что мало создать продукт, важно ещё его показать. Вся суть рекламной политики, создания бренда, продаж, продвижения как раз и состоит в том, чтобы создать благоприятное впечатление у клиента.

Открытие Сессии, посвящённой этому тонкому искусству, было предоставлено господину Сотериу, партнёру юридической компании Michael Kuprianou & Co LLC, Кипр. Ламброс Сотериу – гость из-за рубежа и говорил об основополагающих вещах — таких как философия и миссия компании.

«Эти моменты, на самом деле, не так важны для клиента, сколько для самого руководящего звена, ведь именно они направляют движение и определяют политику компании, поэтому без представления о том, куда идти и как – говорить о чём-то другом бессмысленно» — подчеркнул г-н. Сотериу во время своего выступления.

О том, как продумывать стратегию продвижения с самого начала было сказано исчерпывающе и с высоты опыта европейской компании, за что слушатели были очень благодарны иностранному гостю. Следом за ним, к микрофону пригласили следующих 2-х специалистов продвижения, а именно Дениса Герасимова, партнёра компании «RBL», Самара, и Александра Московкина, заместителя генерального директора «Lexpro», Москва. Речь зашла о способах создания благоприятной репутации компании в глазах клиента посредством использования СМИ. Как контролировать нужный образ компании в любых информационных источниках, как работать с наветами и необоснованными обвинениями в адрес фирмы в СМИ, что делать и как бороться с чёрным PRом, развёрнутым против Вас конкурентами.

Спасибо Александру и Денису, за 2 часа у них получилось объяснить большинство тонкостей.

О современных системах продвижения в интернете рассказывал Николай Усов, компания RegHelp. Современные условия диктуют свои правила. Ведение маркетинговой кампании сегодня не возможно без использования интернет-технологий. Как использовать ресурсы всемирной паутины в своих целях, такие как, например, Яндекс Маркет очень удачно в

своём выступлении пояснил Николай.

### **Секция №3. Персонал.**

Самым главным ресурсом любой компании всегда являются люди. Именно они — основа успешной работы компании. Что уж говорить, в сфере консалтинга персонал занимает особое место, поскольку такого рода услуги всегда должны оказывать высококлассные специалисты, которыми российский рынок не может похвастаться так, как рынки юридических услуг, к примеру, США или Великобритании.

Где брать специалистов нужного уровня, как их подготавливать и обучать, как выстраивать системы грейдов, как контролировать, мотивировать, поощрять и штрафовать – больше чем обо всём об этом рассказали следующие 3 спикера:

Владимир Леонидович Ардашев – управляющий партнёр «Ардашев и партнёры», Екатеринбург.

Александр Маслов – управляющий партнёр «Маслов и партнёры», Нижний Новгород

Дмитрий Архипенко — Управляющий партнёр «Revera Consulting Group», Минск, Республика Беларусь.

Каждый из выступивших в 3-й сессии сделал великолепную презентацию, комплексно осветив работу с персоналом, акцентировав внимание на совершенно разных, и, в тоже время, неотъемлемых аспектах HR менеджмента. Например, Владимир Ардашев очень ярко и красочно представил систему отношений между сотрудниками и управляющим звеном внутри своей компании. Господин Архипенко же уделил внимание грейдинговой системе, в то время как Александр Маслов посвятил свою презентацию системам мотивации и премирования.

**4 сессию** организаторы посвятили способам международного и межрегионального развития. Для этого выступить было предложено компаниям, которые имеют опыт в расширении.

Вначале с советами обратились к господину Сотериу, представлявшему Европейскую компанию. Он кратко осветил те моменты, на которые компаниям стоит обращать внимание

при работе с зарубежными партнёрами.

Продолжил диалог с аудиторией Алексей Головченко, управляющий партнёр компании «Энсо», Екатеринбург. Учитывая, что «Энсо» является партнёром одной из крупнейших иностранных юридических организаций, участникам было интересно узнать, каким образом им удаётся взаимодействовать и расширять сеть партнёрских отношений за рубежом.

В конце мероприятия всех ожидало выступление Юлии Львовны Крузе, управляющего партнёра компании «Т.М-Сервис» — признанного лидера нижегородского рынка юридических услуг. Рассказав о преимуществах работы за границами своего региона и как конкурировать с их лидерами, Юлия Львовна уступила слово организаторам мероприятия, которые пригласили участников закончить Форум долгожданным фуршетом и пообщаться в неформальной обстановке.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ