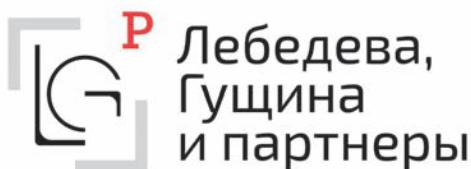


КОНСАЛТИНГ С МАКСИМАЛЬНЫМ ЭФФЕКТОМ



Текст: Алина Щербакова

Новый год консалтинговое бюро «Лебедева, Гущина и партнеры» встречает в новом офисе. Журнал «Власть» одним из первых поспешил на новоселье по адресу: пр.Ленина, 24, и побеседовал с руководителями компании Ольгой Лебедевой и Анной Гущиной, чтобы подвести промежуточные итоги работы перед новым этапом деятельности.

– Ваш профессиональный взгляд: что такое консалтинговые услуги?

Ольга: Мы считаем, что главное в консалтинге, в частности в юридических услугах в современных реалиях это профессионализм, на первый план которого выходит не просто качество, а именно эффективность и результативность решения поставленных задач. Нашим клиентам не так важно на сколько страниц у нас написан иск, насколько мы уходим в доктринальное толкование, главное – решить возникшую проблему, сделать это с минимальными затратами и в оптимальные сроки. Поэтому мы не просто консультируем бизнес и подаем иски, а формируем оптимальные комплексные решения, которые наиболее эффективно работают в конкретных ситуациях.

Анна: Так, например, по многим бесперспективным с точки зрения юрисдикционных способов защиты

делам в этом году заключены мировые соглашения и производится взыскание в результате проведенных переговоров. В целом, в бюро достаточно большой процент дел, которые заканчиваются достижением мировых соглашений. По многим делам найдены альтернативные способы решения. Целый ряд дел были выиграны с помощью получения доказательств, которые в принципе очень сложно получить. Конечно, это требует от сотрудников полного погружения, самоотдачи,

навыков ведения переговоров и даже использования нестандартных творческих подходов, поскольку каждая ситуация уникальна.

Ольга: Поэтому мы понимаем, что профессиональная команда – это наше все, и очень много сил вкладываем в ее развитие.

– Какие конкретно действия вы предпринимаете в отношении команды?

Анна: Наше бюро в этом году пережило кадровый кризис, с которым, как мы думаем, сталкиваются абсолютно все предприниматели. При всей сложности ситуации кризис сыграл для нас и положительную роль, став серьезной точкой роста, поскольку он проявил управленческие ошибки и привел к поиску и обретению верного направления движения. Очень много личного времени мы вложили в подбор команды, но результатом очень довольны. Сейчас наше бюро представляет собой

очень сильный коллектив, где работают несколько кандидатов юридических наук, все ведущие специалисты имеют опыт работы более 10 лет и являются юристами экстра-класса. При этом есть у нас и молодые звездочки, которые очень быстро прогрессируют и тоже достигают высоких результатов.

Поэтому мы конкурентноспособны не только на Ивановском рынке, можем решать задачи повышенной сложности.

Ольга: В нашей сфере кадровая политика – это



отдельное системное направление. Все специалисты проходят профессиональную аттестацию, курсы повышения квалификации, и чтобы попасть на должность юриста помощники сдают квалификационный экзамен, так как мы должны быть уверены в уровне не только их знаний, но еще умений и навыков, прежде чем вверять задачи своих клиентов.

Конечно, это накладывает на специалиста дополнительную нагрузку, но мы видим в своей команде только людей, готовых серьезно работать и постоянно инвестировать в себя и свой профессиональный уровень. Таких людей не так много, но нам удалось внедрить эффективную систему по их подбору и обучению. Если вы относите себя к данной категории, выходите на связь, мы всегда сможем найти Вам место и объем работы в нашем бюро.

– Как вы определяете ценовую политику?

Ольга: Понятно, что работа профессионалов не может стоить дешево, в том числе и для нас, как работодателей, поэтому мы не демпингуем по ценам. При этом та добавленная стоимость, которую получает предприниматель в результате сотрудничества с нами, серьезно превышает наш ценовой порог, поэтому клиентопоток постоянно увеличивается.

Анна: Мы работаем по различным схемам: у нас есть компании, стоящие на абонентском обслуживании, есть постоянные клиенты, которые обращаются за конкретными разовыми и длящимися услугами, практически все клиенты возвращаются.

Ольга: В рамках абонентских договоров при формировании ценовой политики, мы не ориентируемся только на часы, важным критерием является и уровень сложности входящих задач. Так, например, в этом году на абонентское обслуживание к нам встало несколько российских IT компаний, которые ведут свою деятельность не только на территории РФ, но и за рубежом, и которые соответственно нуждаются в акционерных опционных соглашениях, адекватные конструкции которых есть, например, не в российском, а в английском праве, в правовом регулировании юридических вопросов международного частного права и т.д.

Анна: Иногда и российские в чистом виде компании ставят для нас задачи, для которых требуется серьезный мозговой штурм. Все это предъявляет к нам очень высокие профессиональные требования, необходимость взаимодействовать с партнерами в иностранных юрисдикциях, свободное владение профессиональным английским, и я рада, что нам есть, что предложить таким клиентам.

Ольга: В компании в этом году поставлена и активно функционирует система управленческого учета, соответствующая европейским стандартам, поэтому мы четко видим и свою эффективность, и эффективность наших сотрудников и отдельных практик, а также все необходимые нам финансовые показатели. И тем компаниям, которые имеют в нашем бюро максимальные пакеты абонентского обслуживания, сотрудничество с нами сэкономило огромное количество денег, которое

выражается шестизначными цифрами в результате выигранных дел, консалтинга в отдельных сферах деятельности, работой с исполнительными производствами и многого другого.

– Можно подвести предварительные итоги года?

Ольга: Этот год был очень плодотворным для нас. Мы вышли за пределы Ивановской области на консалтинговый рынок РФ, в настоящее время идет активный ребрендинг компании. При этом большая часть клиентопотока это московские и питерские компании, с соответствующим уровнем задач. Конечно же, мы стремимся к открытию и функционированию полноценных офисов в данных регионах.

Анна: Также в конце этого года мы запустили в тестовом режиме две консалтинговые практики, не связанные с юриспруденцией, но они уже приносят свои плоды и дают нам преимущества в развитии юридического направления, позволяя организовать всестороннюю защиту бизнеса наших клиентов. Пока мы хотим оставить это в секрете, анонс планируется на начало 2018 года.

Ольга: Отдельно выделилось направление профессионального

образования, в рамках которого мы проводим курсы повышения квалификации для юристов отдельных направлений и семинары для предпринимателей.

Анна: В связи с этим у нас продолжает расти количество сотрудников, поэтому мы столкнулись с необходимостью увеличения своих площадей. Сейчас на наших новых офисных площадях активно идет ремонт, так как современные требования к организации рабочих мест предполагают хорошее качество вентиляции, высокий уровень освещения, который может дать, например, панорамное остекление, и комфортные условия труда. Часть офисных площадей отремонтированы в начале декабря, в новый большой офис на пр.Ленина, 24 переезжает юридический отдел. Часть площадей будут готовы к новому году, сюда же переедут и другие отделы компании.

Схема проезда есть на нашем сайте:

lgpartners.ru

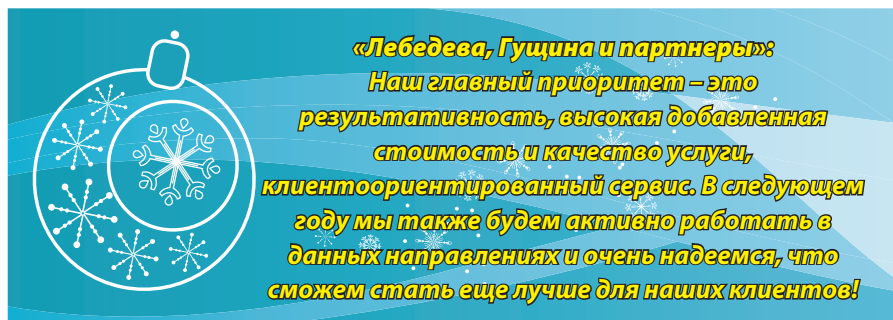
г.Иваново, пр.Ленина, д. 24, 5 этаж

Запись по телефону

8 (4932) 34-40-27

e-mail: lgp.ivanovo@mail.ru,

sales@lgp-ivanovo.ru



«Лебедева, Гущина и партнеры»:
Наш главный приоритет – это
результативность, высокая добавленная
стоимость и качество услуги,
клиентоориентированный сервис. В следующем
году мы также будем активно работать в
данных направлениях и очень надеемся, что
сможем стать еще лучше для наших клиентов!

реклама

115