

Алексей Городисский не планировал работать в компании, которую основал его отец. Но кратковременная помощь в одном проекте переросла в многолетний путь от обычного юриста до партнера. Алексей рассказал о путанице с брендами, важных принципах работы AGP и о том, как соответствовать лучшим представлениям клиентов о своем консультанте.

Алексей Городисский за высокие профессиональные стандарты

**ЕСТЬ МНЕНИЕ,
ЧТО AGP — СЕМЕЙНАЯ
ФИРМА**

Нет, это не так. Бюро — это полноценное партнерство. Это заложено в основе стратегии развития фирмы. И я полагаю, что со временем количество партнеров и юристов в фирме будет только увеличиваться.

В прошлом году мы отпраздновали юбилей фирмы — 25 лет. AGP — полноценная многопрофильная юридическая фирма, если мы говорим о сути оказываемых нами услуг. С точки зрения внутренней организационной структуры бюро является партнерством в чистом виде. У нас есть партнерский договор, в основе которого лежит классическая модель управления юридической фирмой lock step.

Орган управления — совет партнеров. Большинство ключевых решений в фирме принимается на совещании совета. У нас есть определенный регламент, как должен работать совет, есть правила принятия решений. Но должен сказать, что мы практически никогда в него не заглядываем. И все решения принимаем единогласно.

В AGP я пришел работать на один проект и остался. Предполагал, что закончу проект и уйду в международную юридическую фирму. Остался работать, потому что проект оказался долгосрочным, а бросить клиента я не мог. Параллельно появились другие проекты. Мой рост был абсолютно органичным. Я начал, как и все молодые юристы, с самых примитивных заданий. Выполнял задачи, которые ставили передо мной старшие коллеги, и постепенно рос. Если не учитывать опыт стажировок в других фирмах, то можно сказать, что я прошел путь по карьерной лестнице от начинающего специалиста до партнера в рамках одной фирмы. И этот путь был не самым простым, как можно было бы подумать.

Зачастую к нам приходят совсем молодые и зеленые юристы. Мы их растим, даем возможность для профессионального развития и карьерного роста. И если такие юристы остаются с нами на долгие годы, то они имеют все шансы дорасти до высшей карьерной точки. К примеру, сейчас один из наших юристов находится на так называемом двухлетнем партнерском треке. Он имеет определенные задачи и цели, и по итогам прохождения этого трека будет принято решение о принятии его в партнерство и назначении руководителем практики. Опытные юристы с профессиональным багажом за плечами, полученным в других фирмах, также могут стать партнерами в AGP, и у нас есть подобный опыт.



с нашими коллегами из «Городисский и партнеры». Мой отец, Андрей Городисский, основал бюро в 1992 году. Фирма моего деда, Михаила Городисского, организована в самом конце 1990-х. Естественно, в названиях обеих фирм использованы имена их основателей. Фирма, основанная Михаилом и его партнерами, всегда специализировалась на IP. Мы же оказываем услуги по совершенно различным практикам — от M&A до арбитража или банкротства. И сегодня все Городисские работают в нашем бюро.

Как попасть в команду AGP? Сейчас мы активно занимаемся расширением нашего состава. Команда — это наш главный капитал. Юрист проходит несколько этапов собеседования. Все зависит от того, насколько быстро мы смогли понять, интересен нам конкретный соискатель или нет, вписывается он в нашу структуру или нет. В среднем соискателя ждет два-три собеседования. Особняком стоит вопрос знания английского языка. Первое собеседование проводит управляющий партнер. Второй раунд собеседований состоится при условии, что кандидат показался управляющему партнеру и если знание языка на уровне четверки с плюсом минимум.

У нас очень высокие стандарты профессионализма. Так исторически сложилось. Мы начинали работать в 1990-х годах с иностранными клиентами, которые пришли в Россию вместе со своими стандартами и вместе с первыми международными юридическими фирмами. И мы должны были адаптироваться и учиться всем этим стандартам.

Мы — фирма, которая работает с бизнесом. У нас практически нет частных клиентов. Все органически связано с клиентом и ориентированно на него. Мы всегда должны соответствовать лучшим представлениям клиента о своем консультанте. Именно клиент задает нам вектор в манере поведения. Если мы не будем адаптироваться под тренды бизнеса, то будем выглядеть ретроградами, людьми из прошлого века. Бежать впереди? Тоже для нас неприемлемо. Раньше клиента я не надену желтые носки! Когда все мои клиенты будут ходить в желтых носках, тогда я тоже сделаю это.

Интеллигентность — одно из ключевых качеств любого сотрудника, работающего в AGP. Мы под этим понимаем абсолютно все. Мы выстраиваем все внутренние процессы через сложные механизмы осознанности. Делаем это таким образом, чтобы все в команде понимали, почему эти процессы построены именно таким образом. И в AGP все разделяют это понимание — начиная от стандартов оказания услуг клиентам, заканчивая тем, что и как можно и чего нельзя говорить во время кофе-брейка с коллегами по рынку. ■