



## Александр Зюба: «Главное — поверить в свои собственные силы»

Интервью подготовила и  
провела Мария Митрофанова

**Ю**ридическая фирма «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры» — один из признанных лидеров на рынке юридических услуг в России. С момента своего основания в 1991 г. фирма специализируется на правовом содействии крупным российским компаниям и иностранным инвесторам. Ее профессиональная деятельность по юридическому сопровождению сложных предпринимательских проектов имеет многопрофильный характер и охватывает свыше двадцати областей специализации.

Согласно международному юридическому справочнику PLC Global Counsel Handbooks: Dispute Resolution «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры» — одна из двух российских фирм, имеющих самый высокий рейтинг и «наиболее рекомендуемых» для использования в области разрешения споров в России. Фирма также включена в справочник «Лучшие юридические фирмы в области финансов в мире» (The Guide to the World's Leading Financial Law Firms. International Financial Law Review (IFLR) 1000)). Согласно справочнику Chambers Global «МЗС и Партнеры» — единственная российская фирма, входящая в высший рейтинг фирм, рекомендуемых в области судебных и арбитражных процессов в России (The World's Leading Lawyers for Business. The Client's Guide 2004-2005 гг.).

Гостем «Коллегии» стал Александр Иванович Зюба, Управляющий партнер фирмы «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры».

— *Александр Иванович, расскажите нашим читателям о себе. С чем было связано Ваше решение выбрать профессию юриста, как развивалась Ваша карьера?*

— Родился я на Украине в небольшом шахтерском городе Енакиево. Окончил обычную школу, занимался спортом (вольной борьбой), довольно удачно выступал на соревнованиях. В восьмом классе я решил, что в спортивной карьере пора поставить точку. Гениальным спортсменом я бы все равно не стал. Кроме того, я видел, как складывается судьба моих друзей — выпускников спортивных школ. Я видел, что с ними происходит, и для себя такого не хотел. Сменив жизненные приоритеты, я ушел из профессионального спорта. Учеба стала занимать главное место в моей жизни. После школы я год отработал на заводе, а потом отслужил в морских частях пограничных войск.

За три года службы у меня было достаточно времени, чтобы подумать о том, как построить свое будущее. Хотелось получить высшее образование, что-то изменить, ведь на завод всегда можно было вернуться...

Естественно, у меня появилось желание приехать в Москву и попытаться поступить в лучший институт. Почему я выбрал МГИМО? Потому что имя МГИМО говорило само за себя. Подход к поступлению был простой: я элементарно решил попробовать.

Изначально мне хотелось поступить в МГУ, но экзамены в МГИМО проходили раньше. Я попробовал поступить, и мне это удалось. Так, в 1986 году я стал студентом.

Ходит множество историй о том, что поступить в наши ведущие вузы человеку «со стороны» не реально. Однако факт остается фактом: я был свидетелем тому, как люди, приехавшие из других городов и занимавшиеся на подготовительных курсах, поступали. Главное — поверить в свои собственные силы.

Юридический факультет я выбрал спонтанно. Рассматривая в качестве альтернативных вариантов факультеты журналистики, международных отношений и экономической, я исходил из того, что журналистика и экономика — не мои профессии, а факультет международных отношений не подходил мне по моему складу характера.

Обучение в МГИМО помогло мне приобрести знание английского и шведского языков.

Шведский язык мне удалось изучить благодаря везению. Ведь по учебному плану я должен был учить китайский. Я честно признался декану в том, что китайский был бы мне не по силам — к изучению этого языка я был не готов. Декан пошел мне навстречу.

Закончив институт в 1991 году, я принял решение пройти несколько курсов в Стокгольмском университете. Параллельно с обучением я работал. Моим первым работодателем стала шведская юридическая фирма Mannheimer Swartling, в то время открывавшая свое первое представительство в России. Я проработал там в течение трех лет.

В мае 1995 г. моим новым работодателем стала компания «Тетра-Лаваль», где я отвечал за сделки компании, связанные с приобретениями в бывшем СССР.

В июне 1996 г. я снова вернулся в Mannheimer Swartling, а затем, еще через год, снова сменил работодателя. В юридической фирме “Patterson, Belknap, Webb & Tyler” я проработал два года в должности старшего юриста, специализирующегося на российском праве.

В 2000 году я принял предложение Юрия Монастырского, с которым мы были знакомы со студенческой скамьи, и присоединился к его фирме в качестве равноправного партнера.

Итак, с 2000 года я стал партнером фирмы «Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры».

— *Вы работали как юрист in-house. Сейчас Вы — управляющий партнер юридической фирмы. На Ваш взгляд, где работать легче?*

— У меня был опыт работы в крупной компании. Более того, я отвечал за проведение серьезных проектов. Оглядываясь назад, могу сказать, что для меня работа юристом in-house была проще. У тебя один клиент, ты знаешь свое «место» в компании, ты можешь сам для себя составлять иерархию проектов, ты знаешь содержание собственного трудового договора, знаешь сумму своей зарплаты. Жизнь юриста in-house достаточно предсказуема и стабильна. Ты знаешь, что тебе принесет завтрашний день.

— *В настоящее время Вы остаетесь юристом-практиком, или, прежде всего, Вы менеджер?*

— Сейчас я больше менеджер. Менеджер проектов. Не знаю, хорошо это или плохо. С одной стороны, я приобрел и продолжаю приобретать большой менеджерский опыт, но, с другой стороны, теряю навыки юриста-практика.

— *Сожалаете ли Вы об этом?*

— Конечно, нет. Что ни происходит, все к лучшему.

— *Если бы Вы не стали юристом, то какую профессию хотели бы получить?*

— Не люблю сослагательные наклонения. Я стал тем, кем стал.

— *Какие профессиональные задачи Вы ставите перед собой сегодня?*

— Прежде всего, мне хотелось бы достигнуть стабильности, вывести фирму на международный уровень, добиться в нашей работе следования международным стандартам. С 2000 года мы являемся одной из немногих российских компаний, которые претендуют на то, чтобы составить достойную конкуренцию ведущим западным компаниям. Разумеется, мы понимаем, что по многим параметрам мы никогда не сможем соперничать с ними. И, тем не менее, мы уверены, что в определенных областях мы являемся достойными «противниками». Наши сильные стороны — судебные, арбитражные процессы, работа по сделкам M&A.

Я надеюсь, что со временем наша фирма станет в своем роде «русским юридическим бутиком», который сможет занять достойное место среди ведущих зарубежных и российских юридических компаний.

— *Насколько это удастся Вашей фирме на сегодняшний день?*

— Ответ прост. Если мы не обанкротились, не разошлись и работаем вместе уже столько лет, если к нам приходят клиенты, это значит, что нам что-то удается, что мы движемся вперед. Нашими основными клиентами являются крупнейшие российские предприятия и коммерческие организации, а также иностранные компании и банки. Наше постоянное развитие говорит само за себя.

— *Имеете ли Вы отношение к найму персонала в компании?*

— В принципе, вопросами персонала у нас занимается Юрий Монастырский. Однако подход к решению этих вопросов у нас ступенчатый. Кандидата, прошедшего собеседование с партнером, занимающимся наймом сотрудников, рассматривают затем другие партнеры и юристы фирмы. Решение о найме на работу принимается совместно, с учетом мнений каждого из нас.

— *Какие требования предъявляются к кандидатам?*

— Прежде всего, человек должен быть адекватным. Нам не нужны «звезды» юриспруденции. Часто случается так, что человек великолепен как теоретик, но с людьми общаться не умеет. Бывает и так, что человек контактен, общителен, но у него не хватает элементарных знаний законодательства. С другой стороны, специалист может быть грамотен, уметь работать с людьми, но не способным справляться со стрессовыми ситуациями. Нанимая сотрудника, мы ищем человека, который отвечал бы всем этим трем требованиям: умел работать с людьми, имел необходимые знания и мог работать в стрессовой ситуации.

Еще одним из обязательных требований можно назвать знание английского языка. Мы выводим компанию на международный уровень, обслуживаем иностранных клиентов, и английский язык у нас является таким же «рабочим» языком, как и русский.

Выбирая будущего сотрудника, мы не настаиваем на том, чтобы кандидат был выпускником «тройки» ведущих юридических вузов — МГУ, МГИМО, МГЮА. У нас работают люди, окончившие университеты в Санкт-Петербурге, в Перми. Главное — соответствовать трем основным требованиям.

Конечно, кандидатуры людей, окончивших юридический факультет в очередном коммерческом вузе с неопределенным названием, мы обычно не рассматриваем. Но, тем не менее, исключения бывают всегда. Мы с большим уважением относимся к образованию, которое дается студентам правовых кафедр Екатеринбургского, Саратовского университетов, университета

Нижегородского. Да, у их выпускников нет московской «наглости» (в хорошем смысле этого слова), но такая «наглость», амбиции, приходят быстро.

— *Вы никогда не думали о том, чтобы стать преподавателем?*

— Преподавание стало бы для меня возможным только при условии сокращения объема моей работы, что на сегодняшний день невозможно.

Разумеется, мне есть чему научить студентов. За годы работы у меня накопился огромный практический опыт. А именно практических знаний, на мой взгляд, и не хватает современным студентам.

Не так давно мы общались со студентами МГИМО. Они готовились к участию в международном конкурсе, где должны были провести игровой арбитражный процесс. Мы слушали выступление команды, и нам было очевидно, что у преподавателей не хватает практического опыта, они не передают студентам «чувства сделки», не могут научить их тем навыкам, которые нужны. Было бы хорошо, чтобы кто-то вел практические курсы «выживания» в юридической специальности, объяснял молодым специалистам, как ведется проект, как он структурируется, как проводятся переговоры, как вывести переговоры из тупиковых ситуаций, как научиться работать в коллективе, в стрессовых ситуациях.

— *Обучаете ли Вы сотрудников компании в этом ключе?*

— К сожалению, мы этого не делаем. Мы не устраиваем для сотрудников специальные тренинги, не отправляем их на курсы. И дело не в том, что мы не можем позволить себе это из-за финансовых соображений. У нас нет на это времени. Фирма должна работать.

Штат юристов у нас составляет от 15 до 17 человек. Когда к нам приходит новый сотрудник, за 3 месяца он успевает полностью раскрыть себя, проявиться. И у нас появляется возможность допустить его до непосредственной работы с клиентами. Наши специалисты сразу же втягиваются в рабочий процесс. Мы берем их с собой на переговоры, по ходу работы над проектами передаем какие-то свои функции. Так обучение и происходит.

В международной юридической фирме период времени, который проходит до того момента, как сотрудника допускают к самостоятельной работе с клиентами, может занимать до 3 лет. С какой-то стороны, это может быть хорошо, с какой-то — плохо.

— *Есть ли в компании возможности для карьерного роста ее сотрудников?*

— Конечно же! Сделать карьеру у нас можно очень быстро. Если человек хочет расти, мы даем ему эту возможность. У нас нет проблем стать партнером или продвигаться до уровня senior associate. Наш бизнес —



коллективный. Если нет хорошей команды, работать почти невозможно. Если есть команда — бизнес будет жить и развиваться. Каждый член нашей команды должен знать — у него есть перспективы.

— Хотели бы Вы, чтобы Ваши дети стали юристами?

— Нет. Ни в коем случае. Этого я не пожелаю никому.

Если подумать о соотношении таких факторов, как зарплата, пребывание в стрессовой ситуации, количество проведенного на работе времени, то можно с уверенностью назвать юридическую специальность одной из наиболее сложных на сегодняшний день.

Не все знают, как работают в юридических фирмах. Те, кто знают, всегда говорят, что приятного в этом мало. Ты становишься заложником своей профессии, трудоголиком. Забываешь, что такое нормальный образ жизни, попадаешь в замкнутый круг, вырваться из которого невозможно.

Наш бизнес невозможно капитализировать. Он личный. Ты работаешь, дни летят. Ты как будто

мчишься куда-то на поезде. Сойдешь — и тебя очень быстро забудут.

Клиенты живут своей жизнью, и им каждый день надо решать свои проблемы. Если не ты их решишь, то их решит кто-то другой. Через полгода о тебе уже никто не вспомнит.

Большая проблема юридического бизнеса в том, что его почти невозможно продать, вывести на IPO.

Поэтому своим детям я предоставлю самим выбирать себе дорогу. Я объясню им плюсы и минусы моей профессии, но рекомендовать им стать юристами я не буду.

— Остается ли у Вас свободное время?

— Иметь больше времени на отдых — мое давнее желание. Я мечтаю находить больше времени для семьи, спорта, но пока ситуация не меняется, как бы мне ни хотелось ее изменить. Сейчас для меня идеальный отдых — побыть одному, уехать подальше от города, оставив компьютер и телефон. ■