



25-26 марта

г. Киев, бизнес-центр «Парус»

[О ПРОЕКТЕ](#)[ПРЕСС-ЦЕНТР](#)[БИЗНЕС](#)[ГОСУДАРСТВО](#)[ОБЩЕСТВО](#)[КАРЬЕРА](#)[ФОРУМ](#)[БЛОГИ](#)[Главная](#) / [Пресс-центр](#) / [Публикации](#) / [Социальные публикации](#) / Great partnerships share common goals

ПРЕСС-ЦЕНТР

GREAT PARTNERSHIPS SHARE COMMON GOALS

- [➤ Новости](#)
- [➤ Календарь событий](#)
- [➤ Публикации](#)
 - [Юридические публикации](#)
 - [Социальные публикации](#)
 - [Юридический маркетинг](#)
- [➤ Обзорение рынка](#)
- [➤ Legal Style](#)

Great partnerships share common goals

Дата 02-марта-2010



Общие цели собрали участников VI Ежегодного форума юридических фирм АЮУ

Как сообщалось, в последний рабочий день уходящей зимы Ассоциация юристов Украины провела традиционный уже Форум юридических фирм под названием «Развитие рынка юридических услуг в Украине-2010». Шесть лет, из года в год, этот форум собирает юристов юридических фирм Украины и соседних стран-членов СНГ, представителей предприятий и органов государственной власти. Из года в год на форуме обсуждаются вопросы стратегии и тактики построения юридического бизнеса, взаимодействия с клиентами и персоналом, подчёркивается важность доверительных отношений внутри юридического бизнеса – доверие между партнёрами, доверие между коллегами, доверие между советником и клиентом. Из года в год обсуждаются вопросы бюджета и финансов, но впервые на событии такого уровня внимание публики было приковано к вопросам грамотного пиара деятельности юридической фирмы, и уж никак не ожидали участники Форума, что на самом высоком уровне будут обсуждаться нюансы взаимодействия в юридической фирме с точки зрения соционики, ведь, по мнению многих именитых психологов, это – лженаука! Но нет, **Армен Хачатурян** (ЮФ «Астерс») подтвердил, что к основам этой области психологического знания достаточно часто прибегают американские хэдхантеры, которые утверждают, что лучшие юристы получают из **логико-интуитивных интровертов**. Что же остаётся делать остальным? А это, как говорится, уже «химия человеческих взаимоотношений».



Обсуждались также вопросы оценивания партнёров партнёрами юридической фирмы. **Маргарита Карпенко** (DLA Piper), представитель международной юридической фирмы, количество партнёров в которой превышает 1000 человек, рассказала, что в их фирме основными критериями для оценки партнёров каждый год являются следующие:

- взаимодействие с клиентами;
- корпоративная социальная ответственность;
- привлечение и мотивация сотрудников;
- самооценка партнёра – информация о том, как он прожил этот год.

В многоступенчатой модели партнёрства, которой уже много лет, как это реализовано в DLA Piper, разумеется, подобная система справедлива. Однако имеет ли смысл применять её в компаниях, где партнёров всё же меньше тысячи?



Собственно, соотносящийся с этой проблемой риторический вопрос поставила перед аудиторией **Ирина Палишвили**, президент Украинской юридической группы: поскольку в большинстве юридических фирм фактически путь к партнёрству закрыт – как должна происходить смена поколений партнёров? Революционно – кто-то уходит, кто-то приходит, ушедшие создают собственные фирмы, пришедшие – новые порядки, или эволюционно? И что тогда делать с теми, кто был партнёром с самого начала?

Валентин Загария (Spenser & Kauffmann) проработал и систематизировал информацию по современным инструментам пиара, которые используются в юридическом бизнесе – от традиционных (корпоративный сайт и обзоры законодательства для клиентов) до инновационных – неожиданной рекламы, которая, на первый взгляд, никак не ассоциируется с юристом, тренингов для юристов предприятий и сетей всех работавших в одной компании сотрудников. Конечно, недалёковидно было бы не использовать возможности, которые предоставляет современному бизнесу Web 2.0, в том числе – взаимодействие через социальные медиа! Однако при ведении тех же блогов следует быть осторожными в высказываниях – Валентин Загария специально подчеркнул это, приведя пример неудачного блога, где юрист неадекватно выражался о тех или иных явлениях, что в конечном итоге повредило репутации этого незадачливого юриста.

Тимур Бондарев (Arzinger) привлек внимание аудитории к вопросам демпинга на рынке юридических услуг. По его мнению, предоставление юридических услуг по заниженной стоимости или вообще бесплатно, а также предоставление юридических услуг по иностранному праву без привлечения внешних компетентных иностранных консультантов – это демпинг, и, к сожалению, юридическая общественность ещё не выработала алгоритмов борьбы с ним. Можно ли

Оставьте свой отзыв

сформировать единые принципы ценообразования на рынке юрслуг? Можно ли сформировать единые критерии демпинга? Или, как посоветовал г-ну Бондареву один клиент, следует просто «бить морду» за такое? Да и имеет ли это смысл вообще, ведь на каждую старуху найдётся проруха, как ни крути.

Кстати, о внешних консультантах на форуме высказался **Илья Никифоров** («Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнёры», РФ). Согласно его опыту, если внешний консультант-субподрядчик с самого начала интересуется, сколько ему готовы заплатить – с таким консультантом дела иметь не стоит. Если у него на уме деньги, то работа качественно выполнена не будет, а наоборот, направлена на то, чтобы вытянуть из клиента больше денег. С другой стороны, в наиболее успешных проектах по субподряду внешний консультант сначала выполнял значительный пласт работ, а уж потом речь заходила о гонорарах. Которое, как правило, оказывалось справедливым. Тут же следует отметить, что Илья Никифоров вообще отличается весьма неординарным отношением к вознаграждению – например, на прошлогоднем Форуме юридических фирм, где он также был докладчиком, он поделился ноу-хау, как клиент может сделать приятное своему юристу. По словам российского топ-менеджера, по завершении проекта клиенту нужно сказать точный размер гонорара, но с одним уточнением: «Если Вам понравилось, как мы выполнили работу, Вы также можете это отразить в нашем гонораре». С одной стороны, очень тактично, с другой – комар носа не подточит. Неудивительно, что компания, которую представляет г-н Никифоров – одна из самых успешных национальных юридических фирм на российском рынке, более того, с главным офисом не в Москве, самом большом бизнес-центре России, а в романтично-монументальном Санкт-Петербурге!



Поднимался также вопрос о том, можно ли судиться с клиентом. Западные коллеги, по словам г-на Никифорова, недоумевают: как можно не платить за работу? Ответ – судиться с клиентом можно. И нужно. Но опять же, вспомним прошлогодний форум – на котором один из участников, сегодня уже не имеющий отношения к юридическому бизнесу, рассказал о случае, когда серьезный клиент (родом, кстати, из России) отказался платить юридическому советнику. На вопрос «Как же так?» клиент ещё раз настойчиво подчеркнул необходимость не привлекать внимания кого бы то ни было к создавшейся ситуации, в ином случае это будет чревато. Так и осталась ведущая юридическая фирма СНГ без гонорара, а топ-менеджмент получил не очень приятный урок. Впрочем, это не помешало юридической фирме остаться ведущей, а топ-менеджеру – топ-менеджером.

Многим молодым юристам часто сложно ужиться с мыслью, что юридический персонал юридической фирмы зарабатывает деньги, а административный решает, как и куда их лучше качественно потратить. Однако такая мысль вполне комфортно прижилась на уровне топ-менеджмента и даже была озвучена на нынешнем форуме исполнительным директором ЮФ Magisters **Ириной Никитиной**. В своём докладе, который касался вопросов бюджетирования в юридической фирме, она также подчеркнула, что юридическая фирма – это неповоротливый корабль, и чтобы по принятии какого-либо решения развернуть его в ту или иную сторону, её кораблю необходимо около трёх месяцев.

Учитывая новые тенденции деятельности юридических фирм, докладчики Форума подготовили советы по стратегическому планированию, бюджетированию и выбору инструментов управления юридической фирмой. С презентациями участников, по заверению представителей Ассоциации юристов Украины, в ближайшее время можно будет ознакомиться в [соответствующем разделе сайта Ассоциации](#).

Ксения Забродская, Pravotoday.in.ua

Если Вы заметили ошибку в тексте, пожалуйста, выделите её мышью и нажмите Ctrl+Enter

 **Комментарии - 0** [+ добавить комментарий](#)

О проекте | Пресс-центр | Бизнес | Государство | Общество | Карьера | Форум | Блоги