



Опрос среди тысячи корпоративных юристов, проведенный британскими аналитиками, показал, что дела в отрасли юридических услуг, в целом, идут лучше, чем в прошлом году — пусть контрактов, заключенных при непосредственном участии «правовых консультантов», расторгается больше, чем раньше, но число новых юридически оформленных соглашений растет еще быстрее.

Российскому рынку «юридических услуг» до европейского аналога еще "потеть, да потеть", но кое-какие общие тенденции в силу общности возлагаемой на корпоративный цех проблематики и "у них" и "у нас" все же имеются. Поэтому обзор причин для увольнения европейских коллег будет полезен и местным юристам. Для общего кругозора. Кому-то, может, будет не обидно, что, лишившись работы и клиентов, попали в общую канву «мировых тенденций», а кто-то воспримет информацию как руководство к действию. В профилактических и упреждающих событиях, так сказать, в целях...

Тенденция 1

Даже крупнейшим компаниям не хватает их собственных юридических департаментов, и они вынуждены прибегать к услугам сторонних фирм — для обслуживания отдельного проекта или сопровождения в узкоспециализированной отрасли права. Британская компания [Acritas](#) опросила старших менеджеров из 968 корпораций, принимающих решения о заключении или расторжении контрактов с юрфирмами. Выяснилось, что в 2012 году 33% компаний так или иначе прекратили отношения с внешней юридической фирмой (в 2011 году — 30%, см. [обзор прошлогоднего отчета](#)); многие, однако, выразили готовность вновь нанять ее, если возникнет надобность.

Тенденция 2

Самыми раздражающими факторами, приводившими к окончанию партнерства, были завышенные цены и низкое качество обслуживания, то есть та часть услуг, которая выходит за пределы непосредственно юридической помощи. У ценового фактора есть и зеркальный вариант — иногда проблема не в высоких ценах фирмы, а в сокращении бюджета клиента.



Комментарии клиентов по этому поводу находились в диапазоне от "нам не понравилось" до "выставив счет, они ограбили нас до нитки и сожгли наш дом", с вариациями вроде "мы теперь их презираем" и "нас очень разочаровало отношение фирмы к своим клиентам". Контрагенты жаловались, например, на то, что фирмы не считают нужным информировать их о ходе дел, или же отказываются рекомендовать клиентам своих коллег, даже если не могут помочь сами.

При этом высокий статус фирмы не давал иммунитета от расторжения контракта. Мало того, три из четырех фирм, потерявших наибольшее число контрактов, — лидеры мирового рынка. Тенденция отказываться от дорогостоящих услуг глобальных монстров была замечена еще три года назад; из-за необходимости урезать расходы теперь компании обычно обращаются к ним либо в заведомо выигрышных делах (т.е. не подразумевающих большого количества оплачиваемого времени работы юристов), либо в делах, требующих специфического опыта и знаний.

Тенденция 3

В интервью для последнего отчета впервые были заданы вопросы о найме фирм (первый контракт или существенное увеличение объема услуг). Интересно, что здесь фактор цены занимает всего лишь четвертое место после компетентности, присутствия в нужных для нанимателя регионах и положительного опыта в прошлом.

Автор: Administrator
03.11.2013 16:32



Опрос показал, что большую часть работы получали быстро развивающиеся международные фирмы, претендующие на место в элите, благодаря классическому сочетанию преимуществ — высокий уровень сервиса, конкурентоспособные цены и широкое международное присутствие.

В исследовании называются четыре основные причины, побуждающие выбрать ту или иную юридическую фирму.

Во-первых, нужда в фирме с высокой компетенцией в нужной области. Это самая распространенная причина заключения первого контракта с юрфирмой, чьими услугами ранее компания не пользовалась. Во-вторых, известность имени — в первую очередь, хорошая репутация в среде коллег и частота упоминаний в СМИ (в позитивном контексте, конечно).

Пять самых популярных причин увольнения внештатных юристов там, «за бугром»...

Автор: Administrator
03.11.2013 16:32

В-третьих, знакомство юрфирмы с бизнесом компании. "Им не нужно объяснять, чем мы занимаемся, поэтому мы считаем, что услуги стоят своих денег", — говорит штатный юрист одного из банков, объясняя, почему его банк расширяет сотрудничество со сторонней фирмой. Наконец, в-четвертых, опыт работы компании и юрфирмы или ее менеджеров: "У меня отличные отношения с одним из партнеров [юридической фирмы], которые со временем привели и к работе за пределами контракта", — объясняет представитель одной из корпораций.

Владимир Седов,

работал с первоисточником:

<http://pravo.ru/review/view/88514/>