



Насколько идеи Сасскинда актуальны для российского юридического бизнеса и применимы к нему — об этом мы спросили Андрея Городисского, который более 20 лет управляет успешной национальной юридической фирмой — АБ «Андрей Городисский и партнеры».

Я с большим интересом прочел интервью с профессором Ричардом Сасскиндом и полностью согласен с основными его тезисами и выводами.

Совершенно очевидно, что многие успешно применявшиеся вчера и применяемые сегодня инструменты бизнеса и управления завтра могут стать неактуальными, а в некоторых случаях и контрпродуктивными. Не исключено, что рассвет этого «завтрашнего дня» уже наступил и времени на обдумывание и принятие соответствующих решений (не говоря уже об их претворении в жизнь) осталось немного. Это серьезный вызов для всех нас. Мы должны будем решить двуединую задачу: во-первых, отказаться от старых и хорошо зарекомендовавших себя в прошлом методов и способов работы (победить столь свойственный юристам консерватизм), а во-вторых, найти новые и эффективные в современных условиях формы оказания услуг и инструментов управления практикой.

Интересные и поучительные рассуждения профессора Сасскинда о либерализации и дерегулировании рынка юридических услуг, бесспорно, должны быть приняты во внимание. Однако сегодня они вряд ли имеют для нас какое-либо практическое значение, так как наш рынок уже 26-й год подряд находится в самом «либеральном» состоянии дерегулированности (в соответствии с терминологией профессора Сасскинда). Нам бы, наконец, пройти первоначальную стадию урегулированности, а уж потом подумать о либерализации...

В этой связи обращает на себя внимание трепетное отношение, которое британский законодатель проявляет к развитию национального рынка юридических услуг. Всего за три года проведен глубочайший анализ его состояния — и вот вам альтернативные бизнес-структуры, возможность внешнего заимствования и участия в партнерстве стратегических партнеров, не являющихся юристами, возможность получения прибыли от юридического бизнеса неюридическими организациями, легализация referral fees... В этом контексте особенно печальной кажется та динамика, с которой осуществляется давно назревшее и провозглашенное Правительством реформирование рынка юридических услуг в России.

Хотелось бы обратить внимание и на еще один поднятый в интервью вопрос распределения ресурсов. Профессор Сасскинд подразумевает под этим, в частности, что рутинная юридико-техническая работа может выполняться лицами, не являющимися юристами, а определенные функциональные подразделения юридической фирмы могут находиться в иных местах, нежели основной офис, с меньшими затратами на их содержание. Это абсолютно верное предложение, которое может и должно реализовываться юридическими фирмами уже сейчас.

Совершенно очевидно, что клиенты не хотят платить за юридико-техническую работу те деньги, которых она стоит, если ее выполняет квалифицированный юрист. При правильной организации управленческой работы, направленной на обучение сотрудников, не являющихся юристами, и создании незатратной, но эффективной системы контроля над качеством их работы (в чем серьезным подспорьем являются современные технологии) такой подход к предоставлению клиентам услуг юридико-технического толка может дать ощутимый экономический эффект, а в некоторых случаях стать и частью бизнес-модели.

В то же время новые коммуникационные технологии позволяют постоянно поддерживать онлайн-взаимодействие между сотрудниками и юристами, как будто они находятся в одном офисе, при их фактическом пребывании в разных частях города. В этой связи возникает вопрос: есть ли необходимость бухгалтерии и административному отделу располагаться в одном офисе со старшими партнерами? Этот вопрос релевантен и в отношении некоторых категорий младших юристов, ассистентов и паралигалов.

Более того, сейчас на повестке дня стоит вопрос о необходимости юридическим фирмам иметь несколько, в том числе весьма больших по площади, переговорных комнат, за которые приходится платить ту же арендную плату, что и за помещения для работы юристов. За последние годы частота персональных встреч с клиентами значительно снизилась, и основное общение сейчас осуществляется с помощью различных возможностей Всемирной паутины. Для проведения переговоров с большим числом участников можно на разовой основе пользоваться услугами бизнес-центров, а лучше перенести офис фирмы в офисный центр, оказывающий подобные услуги.

Такие и многие другие менеджерские решения, направленные на снижение себестоимости предоставляемых услуг и, как следствие, снижение стоимости таковых, позволяют юридической фирме ответить на первый из отмеченных профессором Сасскиндом глобальных вызовов — давление цен.