Алексей Алексеевич Заварзин

GRATA International, Санкт-Петербург

alexzavarzin.spbu@gmail.com

**Особенности построения коммуникаций в процессе формирования международной юридической фирмы**

В докладе рассмотрены особенности и проблемы построения внутренних коммуникаций при формировании международной ассоциации юридических фирм.

Ключевые слова: юридический рынок, коммуникации.

Последние десятилетия рынок предоставления юридических услуг демонстрирует уверенный рост. Такие сектора, как права на интеллектуальную собственность, реорганизация компаний, сделки по слиянию и поглощению, способствуют все большему спросу на качественные юридические услуги [2]. Помимо этого, рынок юридических услуг, следует за мировыми тенденциями. Одной из них является формирование крупных транснациональных объединений, что свойственно консалтингу в принципе. И хотя во многом процессы схожи, формирование международных юридических фирм имеет свои особенности [3].

1. По мере того как крупные игроки начинают выходить на новые рынки, локальные юридические фирмы, даже имея преимущество в знаниях местной юрисдикции, вынуждены объединяться в группы, не в состоянии тягаться с гигантами в одиночку. Обладая высокой тягой к независимости, такие фирмы предпочитают выбирать формат ассоциации, который позволяет усиливаться глобально, при этом сохраняя свой бренд [3].

2. Во многих странах состав юридических фирм становится все более интернациональным, что, в первую очередь, связано с запросом со стороны клиентов и попытками расширить предлагаемые услуги в разных юрисдикциях и специализациях. Если какая-либо услуга недоступна внутри страны, большинство юридической работы в рамках любого транснационального проекта может осуществляться за ее пределами.

Формирование подобных ассоциаций совершенно естественно поднимает вопрос о построении коммуникаций между офисами. Основываясь на материалах исследований самих юристов, можно выделить четыре группы проблем в формировании юридического альянса:

– неравномерные данные входа и темпы роста фирм-участниц;

– разница в восприятии стратегии развития;

– несоответствие представлений и ожиданий потенциальных фирм участников от альянса;

– нередко возникающий дефицит финансирования [1].

Отличительной особенностью и одновременно проблемой являются социокультурные различия в правовой деятельности.

Перечисленные выше проблемы являются достаточно серьезными, но вместе с тем и решаемыми. Практика показала, что руководство компании, которое решило расширяться путем создания собственного альянса, должно четко понимать, что, даже обладая мощным административным аппаратом, включающем маркетологов, ивент-менеджеров и т.д., для успешного функционирования будет необходимо создавать отдельные группы, нацеленные на решение задач конкретных стран и регионов, с учетом местной специфики ведения бизнеса и пожеланий фирм, изъявивших желание присоединятся к альянсу.

Учитывая особенности развития рынка и его проблемы, можно выработать стратегию нивелирования коммуникационных рисков для стабильного процесса интеграции путем разработки дорожной карты, адаптируемой под особенности национальных юрисдикций. Помимо технических деталей данная карта обязательно должна включать:

– назначение ответственного за интеграционный процесс лица от каждого офиса;

– проработку лицензионного соглашения на предмет соответствия местному законодательству и возможность внесения локальных корректировок;

– формирование из представителей офисов группы, отвечающей за стратегию развития отдельно взятого региона.

Это поможет значительно упростить процесс построения коммуникаций между интегрируемым и интегрирующим офисами и позволит быстрее перейти к тесному и успешному сотрудничеству, отладив все рабочие процессы.

Литература

1. Баязитова Г. Участие Российских компаний в международных ассоциациях юридических фирм // URL: http://www.legal-business.ru/panorama/biznes/1034-uchastie-rossijskikh-kompanij-v-mezhdunarodnykh-assotsiatsiyakh-yuridicheskikh-firm.

2. Муранов А. Глобальный рынок юридических услуг: некоторые тенденции и цифры // URL: https://zakon.ru/blog/2013/4/4/globalnyj\_rynok\_yuridicheskix\_uslug\_nekotorye\_tendencii\_i\_cifry.

3. Смирнова Ю. Международные ассоциации юридических фирм // URL: http://www.lidings.com/ru/articles2?id=58.