

Алексей Дидковский: «Рынок все отрегулирует и расставит на свои места»



Управляющий партнер юридической фирмы «Астерс» Алексей Дидковский в эксклюзивном интервью ЮРЛИГЕ рассказал о своих ожиданиях от 2012 года и о текущем состоянии дел на рынке юридических услуг.

Персоны
14.02.2012 [комментариев](#)

Алексей, новый год обычно приносит с собой новые ожидания для бизнеса. Чего ждут в «Астерс» от 2012-го года?

- На мой взгляд, стоит ожидать больших перемен, как в бизнесе, так и в стране в целом. Переформатирование всего рынка - вот что, наверно, самое реальное в этом году. То, что не произошло во время первой волны кризиса последних лет, точно и неизбежно произойдет сейчас. Мы в «Астерс» хотим быть во всеоружии, а это означает ни в коем случае не расслабляться ни на секунду, продолжать укреплять нашу команду и практики, как существующие, так и новые, что самое главное.

Какие основные тенденции сегодня Вы видите на рынке юридических услуг страны?

- Главная тенденция этого года плавно «перекочевала» с 2011-го - это постоянный рост и даже обострение конкуренции. Причем не только между юридическими фирмами, что, по сути, естественно, но и конкуренция с аудиторскими фирмами, которые также стараются предоставлять юридические услуги. А процент аудиторских компаний, которые в список предоставляемых услуг включают юридические, стремительно растет.

Еще одна отличительная особенность рынка этого года - доминирование фиксированной или ограниченной по сумме платы за юридическую работу. Клиенты становятся более требовательными относительно финансовых предложений, а юристы, ради победы в отборе, готовы на очень существенные уступки. Также, мы отмечаем заметный рост так называемого «профессионального универсализма» частных юристов и юридических фирм в целом, так как клиент все больше ожидает от юриста комплексного совета, а не узкоспециализированной консультации касательно только одного вопроса или группы вопросов из одной практики.

«Главная тенденция этого года плавно «перекочевала» с 2011-го - это постоянный рост и даже обострение конкуренции. Причем не только между юридическими фирмами, что, по сути, естественно, но и конкуренция с аудиторскими фирмами»

Вы являетесь управляющим партнером «Астерс». Сколько времени Вам удастся выделить на практику помимо управленческих функций?

- Думаю, мне довольно успешно удастся сочетать клиентскую и управленческую функции. Конечно, можно было бы 100% времени отдавать клиентской работе, но поскольку есть еще административные функции, приходится «жертвовать» некоторыми проектами, передавая их в другие группы. С другой стороны, такая комбинаторика дает возможность четко видеть, чем живут практикующие юристы, с какими трудностями им приходится ежедневно сталкиваться. Этого я не смог бы делать, если бы выполнял только административную работу. Из-за этого у нас наверняка возникал бы конфликт интересов, потому что перед управляющим и практикующим партнером зачастую стоят разные задачи. К счастью, у нас этого не происходит. В любом случае, не хочу полностью выполнять только административные функции, потому что мне нравится заниматься юриспруденцией, я получаю от этого удовольствие.

Сегодня многие юрфирмы говорят, что работают в основном над небольшими проектами и жалуются на нехватку больших проектов. Что Вы можете сказать по этому поводу?

- Склонен согласиться. Сказываются макроэкономические факторы, которые вне нашего контроля. С другой стороны, прошли те времена, когда большой проект обязательно результировал в большие заработки юристов. На средних или даже относительно маленьких проектах, во-первых, сейчас можно заработать ничуть не хуже, чем на больших, а, во-вторых, они зачастую более интересны, чем отдельные глобальные.

Многие говорят о кризисе. Вы как-то готовитесь к тому, что могут наступить неблагоприятные времена для бизнеса?

- Диверсификация - вот что главное. Дел должно быть много и они должны быть разными. Если юридическая фирма будет руководствоваться этим правилом, то шансы оказаться в сложной ситуации минимальны. Сегодня нужна одна услуга, завтра - другая. Необходимо уметь делать на отлично и то и другое. Надо быть заранее готовым предоставить клиенту нужную услугу, а не учиться, когда определенная услуга вдруг стала крайне востребованной.



Управляющий партнер «Астерс»

Алексей Дидковский

И еще: не бывает «плохих» клиентов. Они просто могут быть еще не готовы к вам обратиться. Тогда нужно ждать своего времени, либо образовать клиента путем выведения его на тот уровень потребности, который вам необходим. Приведу один пример. У меня есть клиент, который появился довольно случайно и по всем формальным характеристикам явно не попадал в категорию перспективных. Было желание с ним попрощаться, но все как-то не «поднималась рука». Сейчас это один из самых прибыльных клиентов, хотя, не скрою, в этом большая доля случайности. Как видим, выигрывает терпеливый.

Некоторые юристы жалуются на демпинг на рынке юридических услуг. Речь идет о том, что многие в борьбе за клиента сильно понижают цены и таким образом формируется определенная ценовая политика на рынке. Ваша юрфирма почувствовала влияние демпинга?

- Безусловно, демпинг имеет место быть. Но это явление существовало практически всегда. Во все времена в силу разных причин те или иные фирмы демпинговали, поэтому я бы не назвал это текущим трендом. Демпингуют молодые юрфирмы, демпингуют завсегда, когда хотят вывести на новый уровень или подтянуть существующую практику. Не стоит обращать на это внимание. Рынок все отрегулирует и расставит на свои места. Например, там где юные, не жди высокого качества. Клиенты это, к сожалению, понимают или узнают, когда случается сбой, и возвращаются туда, где подороже, но выше качество. Демпинг же солидных фирм не может длиться долго. Это лишь временная мера. Так что рынок и клиента не обманешь.

«Думаю, мне довольно успешно удастся сочетать клиентскую и управленческую функции. Конечно, можно было бы 100% времени отдавать клиентской работе, но поскольку есть еще административные функции, приходится «жертвовать» некоторыми проектами, передавая их в другие группы»

По каким критериям, по Вашему мнению, клиент должен выбирать себе юридического советника?

- Думаю, главный критерий - это насколько клиенту комфортно с юрфирмой. Конечно, важны рекомендации, но все же главное, складывается ли при первичном общении человеческая «химия».

Многие говорят о возросшей конкуренции на рынке юр услуг. Какие Ваши основные инструменты в борьбе за клиента? Как Вы получаете клиента?

- Тут универсального рецепта нет. Все способы хороши, но главное - это передовое качество услуг и осведомленность широкой клиентской аудитории об исключительном качестве услуг фирмы (тут важен симбиоз усилий и партнеров, и маркетинга). Что мы не приемлем априори и осуждаем - так это «топить» конкурентов с целью любым способом заполучить клиента.

Как Вы решаете споры, которые возникают по оплате счетов клиентами?

- В основном, переговорным процессом. У нас в штате есть коллекшн специалист, который ведет эту работу на ежедневной основе. В исключительно наглых случаях - идем в суд, но очень не любим этого делать.

Какая на рынке ситуация со ставками юристов?

- Вы знаете, стабильная. Разные эшелоны юрфирм оперируют примерно однообразными ставками. Я бы сказал, что тут все спокойно.

На сегодня Вы считаете, что достигли всех своих профессиональных целей в жизни?

- Никак не могу так считать, иначе нужно было бы уходить из этого бизнеса. Пару целевых наработок еще имею.

Как Вы относитесь к решению некоторых Ваших коллег уйти в общественно-политическую деятельность?

- Замечательно, что есть свобода выбора, и они ею воспользовались. С точки зрения нашего цеха, конечно, жалко, что потеряли некоторых гигантов мысли.

Если бы Вам сделали предложение работать в политике или уйти на госслужбу, Вы бы согласились?

- Со временем да. Для того чтобы реализовать некоторые цели, которые еще в работе. А уйти служить людям более широкого круга, чем клиентский, было бы здорово.

*Беседовала **Кристина Венгрияк**, выпускающий редактор портала ЮРЛИГА, компания «ЛИГА:ЗАКОН»*