

LegalStudies.RU

ИЗБРАННОЕ

О РАБОТЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

Сколько стоит Ваша фирма?

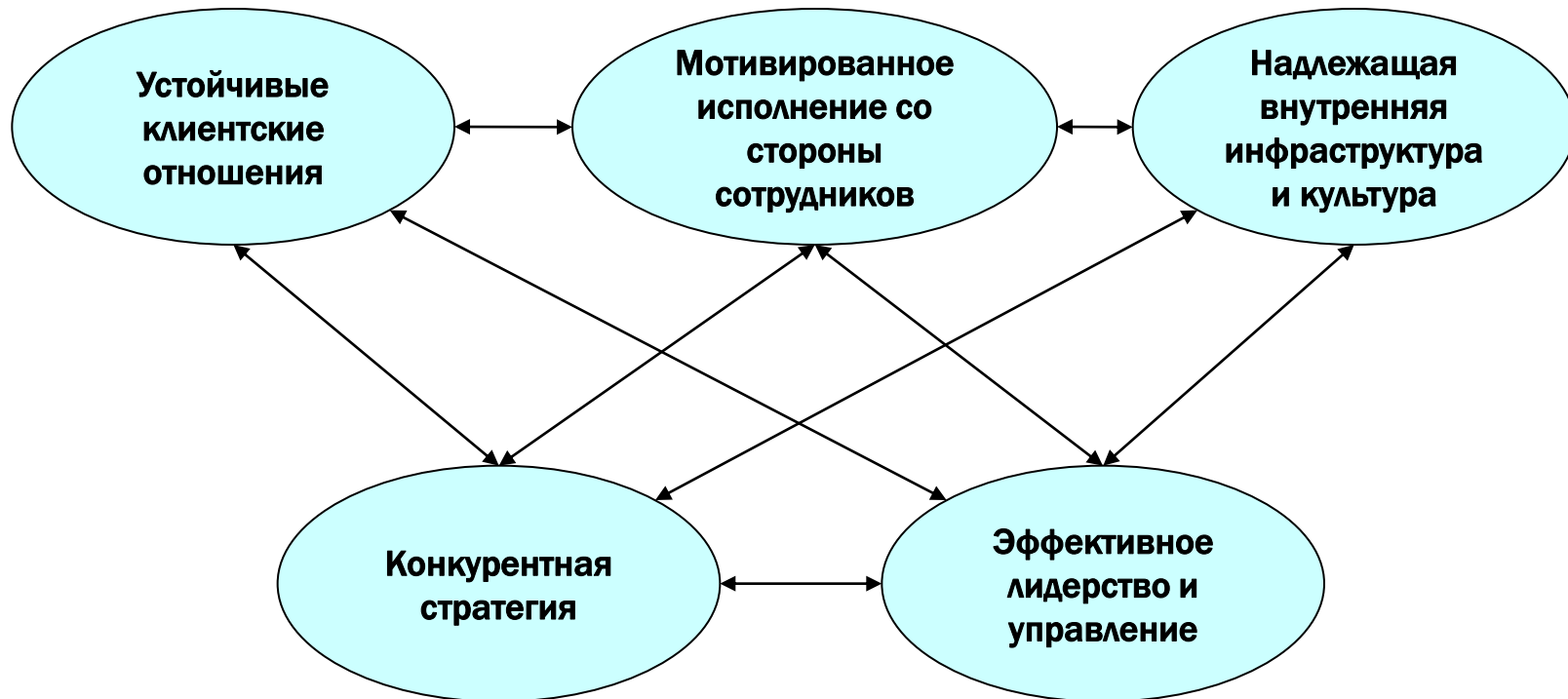
Как будут оценивать:

- 1) Основной актив фирмы
 - а. люди (как производственные ресурсы)
 - б. репутация, т.е. качество отношений с клиентами (как гарантия сбыта)
- 2) Способность генерировать свободный денежный поток, т.е. финансовая эффективность

Дисконтирование:

- 1) Сильная зависимость от клиентов. (3 или менее клиентов дают 50% дохода)
- 2) Зависимость от юристов/партнеров (2-3 человека)
- 3) Закрытость компании

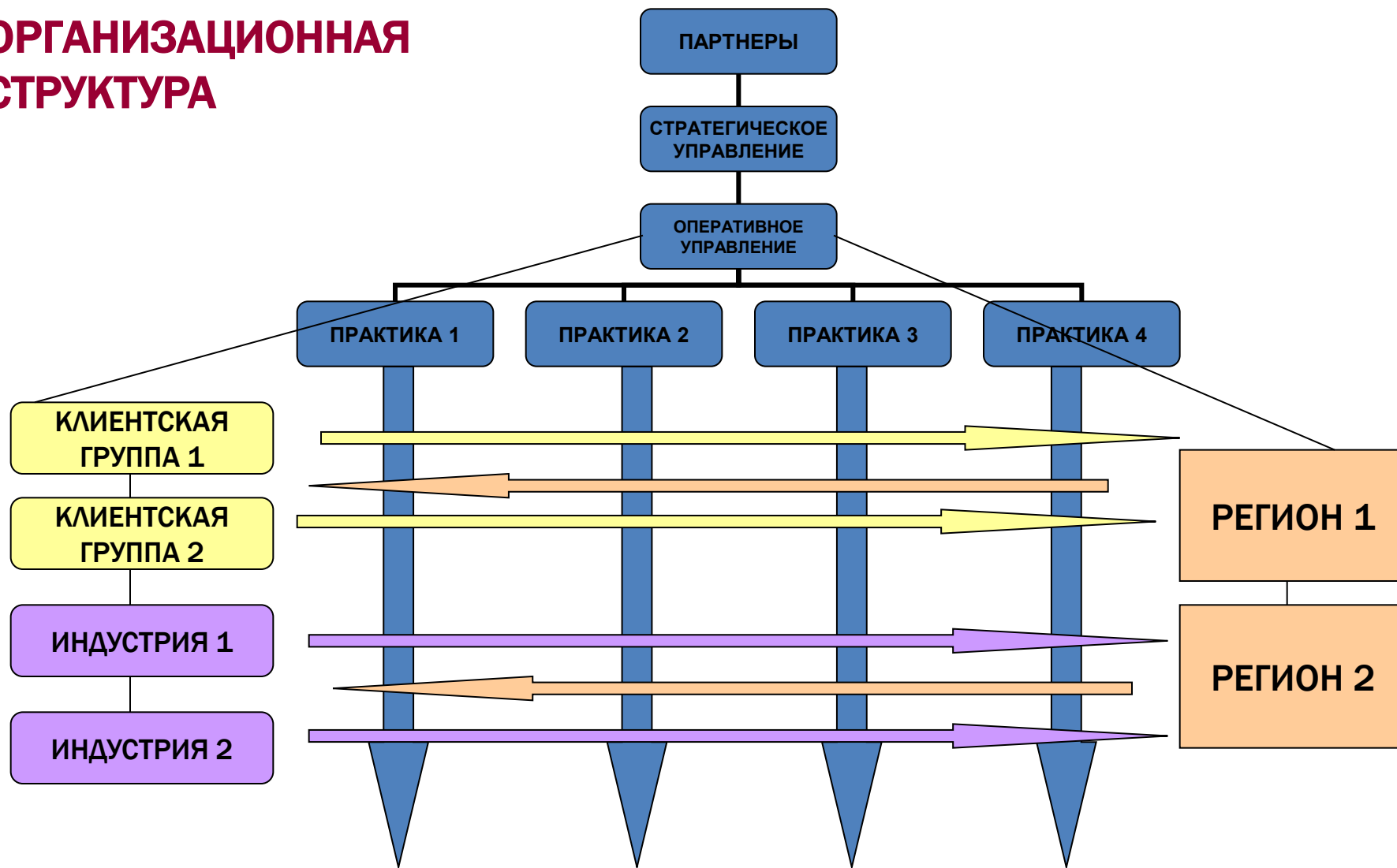
ПЯТЬ ПАРАМЕТРОВ УСПЕХА



* На основе Ruben Giles, Law firm mergers: taking a strategic approach. 2005. P.12.

* На основе Susan Raridon Lamberth. The Practice Group Leaders's Handbook for Success, P. 2-10.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



Роли и обязанности

Партнер - лидер

Роль- лидер:

- Коммерческая эффективность
- «Носитель» культуры фирмы
- Качества: стратегич.ориентированность, межличностность, влияние, глобальность

Новый лидер

Развитие навыков лидерства:

- Стратегии работы с клиентами и построения взаимоотношений
- Стратегии развития юридической фирмы

Руководитель группы

Развитие управленческих навыков:

- Управление поручениями
- Управление другими

Индивидуальный вклад

Развитие технич. навыков:

- Самоорганизация
- Основы навыков юридической работы

Продолжающееся развитие технич. навыков + Начало приобретения навыков управления

Рост в развитии навыков взаимоотношений с клиентами и осознания своей роли и своих сил

Рост в бизнес-развитии

Младший юрист

Юрист

Старший юрист

Партнер

Развитие профессиональных навыков и компетенций

* На основе Hildebrandt Handbook of Law Firm Management, 2005, P. 4-19.



МОДЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ УСЛУГИ глазами клиента



Интенсивность использования инструментов продвижения

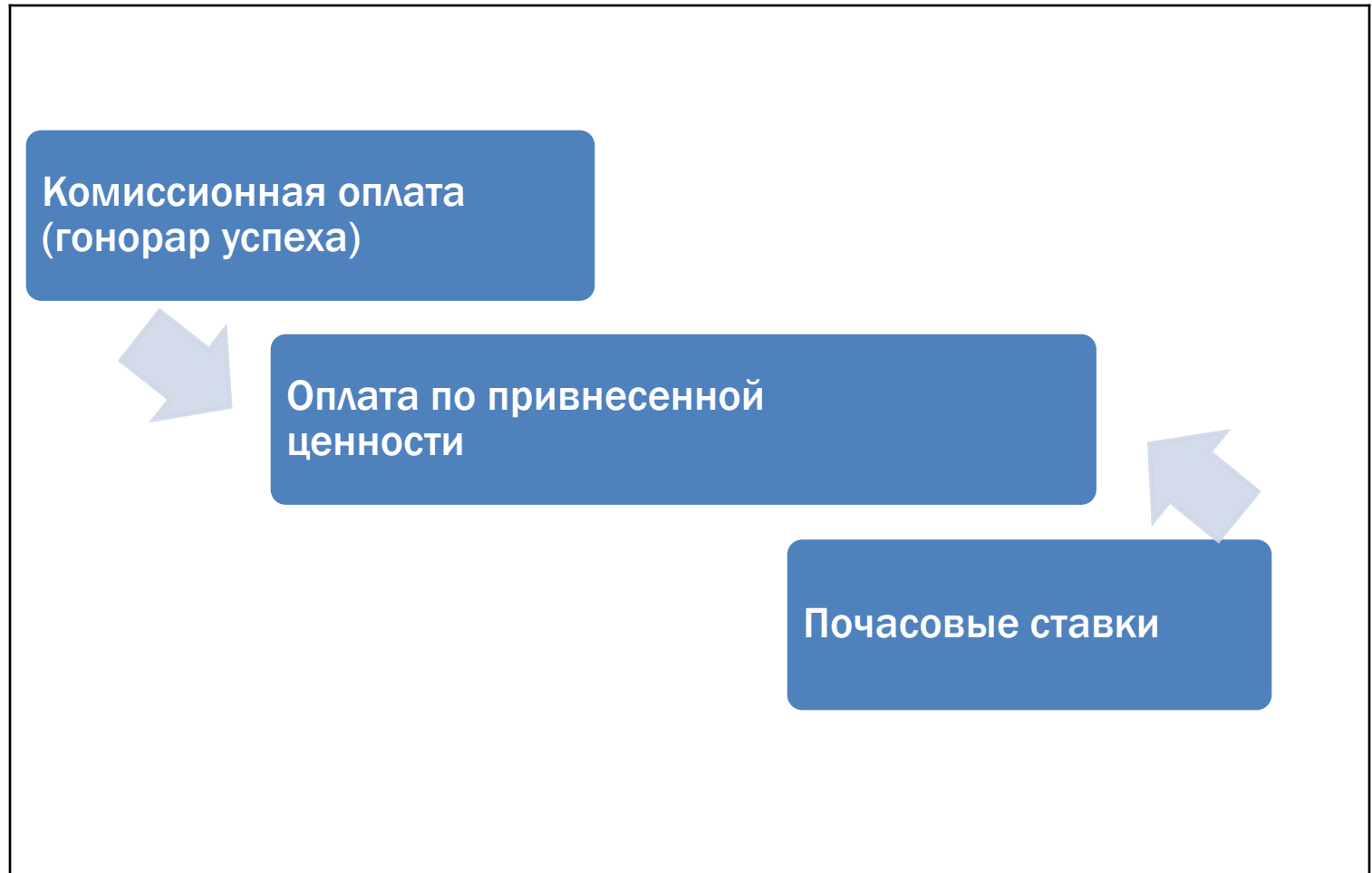


Формы гонораров: степень доверия и распределение рисков

	почасовая ставка (1)	фиксированный гонорар (2)	условный гонорар (3)
риск превышения расходов	исключительно на клиенте	на юристе (фирме)	распределен между обеими сторонами
риск нежелательных результатов	исключительно на клиенте	на клиенте	распределен между обеими сторонами
необходимая степень доверия	низкая	средняя	высокая
общие интересы клиента и юриста	низкий уровень	средний уровень	высокий уровень

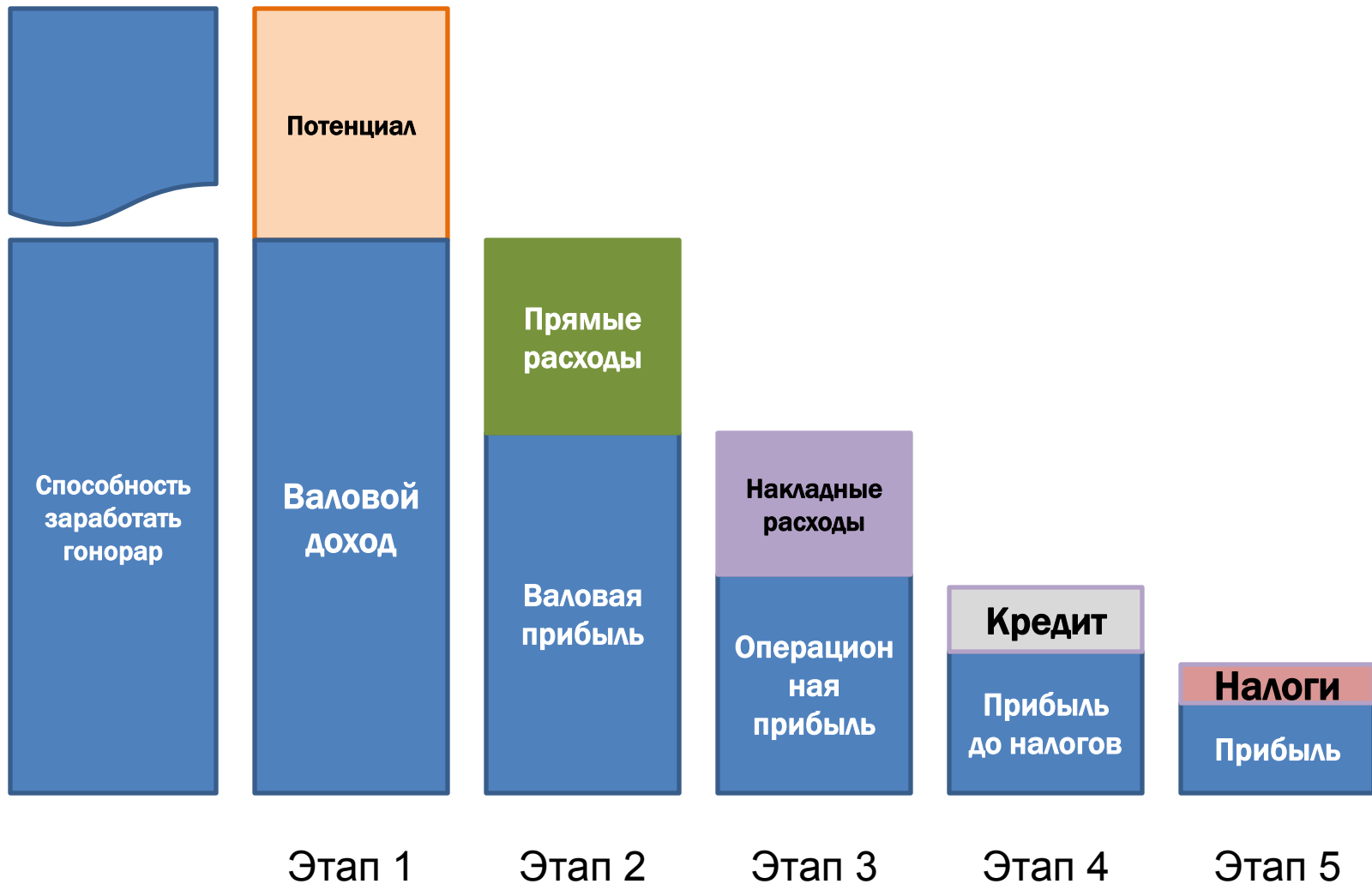
Формы гонораров: поиск компромисса

Высокий
↑
Риск
юрфирмы
↓
Низкий

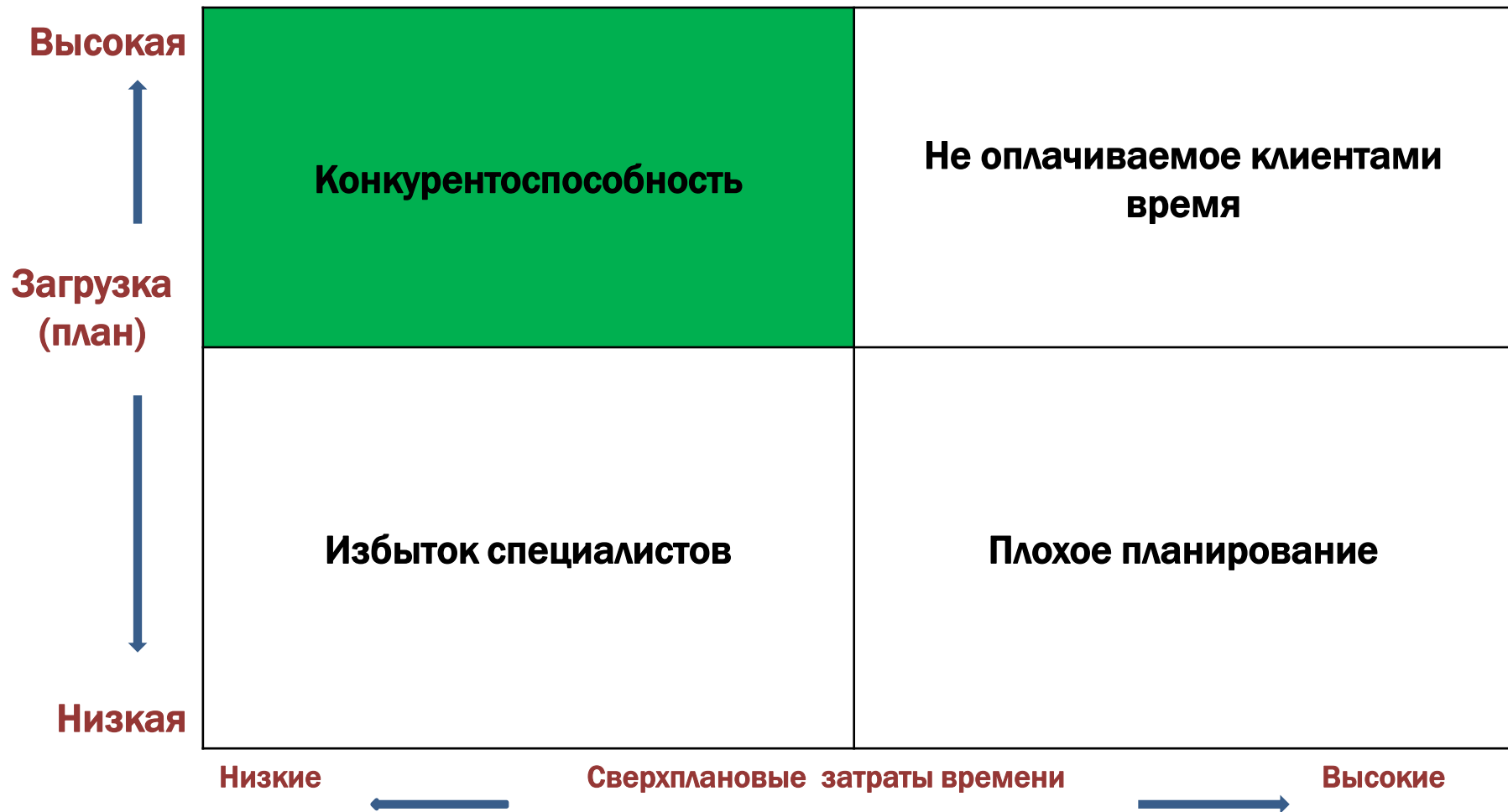


Низкий ← **Риск клиента** → **Высокий**

Воплощение гонорара в прибыль



**Утраченный потенциал:
распределение ресурсов**



Утраченный потенциал: реализация

СУММА, ПОЛУЧЕННАЯ ПО СЧЕТАМ

Реализация
в целом
(*Overall realization*)

=

ОТРАБОТАННОЕ ВРЕМЯ X СТАНДАРТНАЯ СТАВКА

НИЗКАЯ: 85%

ВЫСОКАЯ: 90%

Контроль над издержками и расходами

Поступления

Расходы: выплаты от имени клиента
Прямые издержки: оплата труда юристов (включая партнеров)
Накладные расходы: аренда, вспомогательный персонал, материалы и т.п.
Кредиты
Налоги
Прибыль партнеров

Должны быть предоплачены

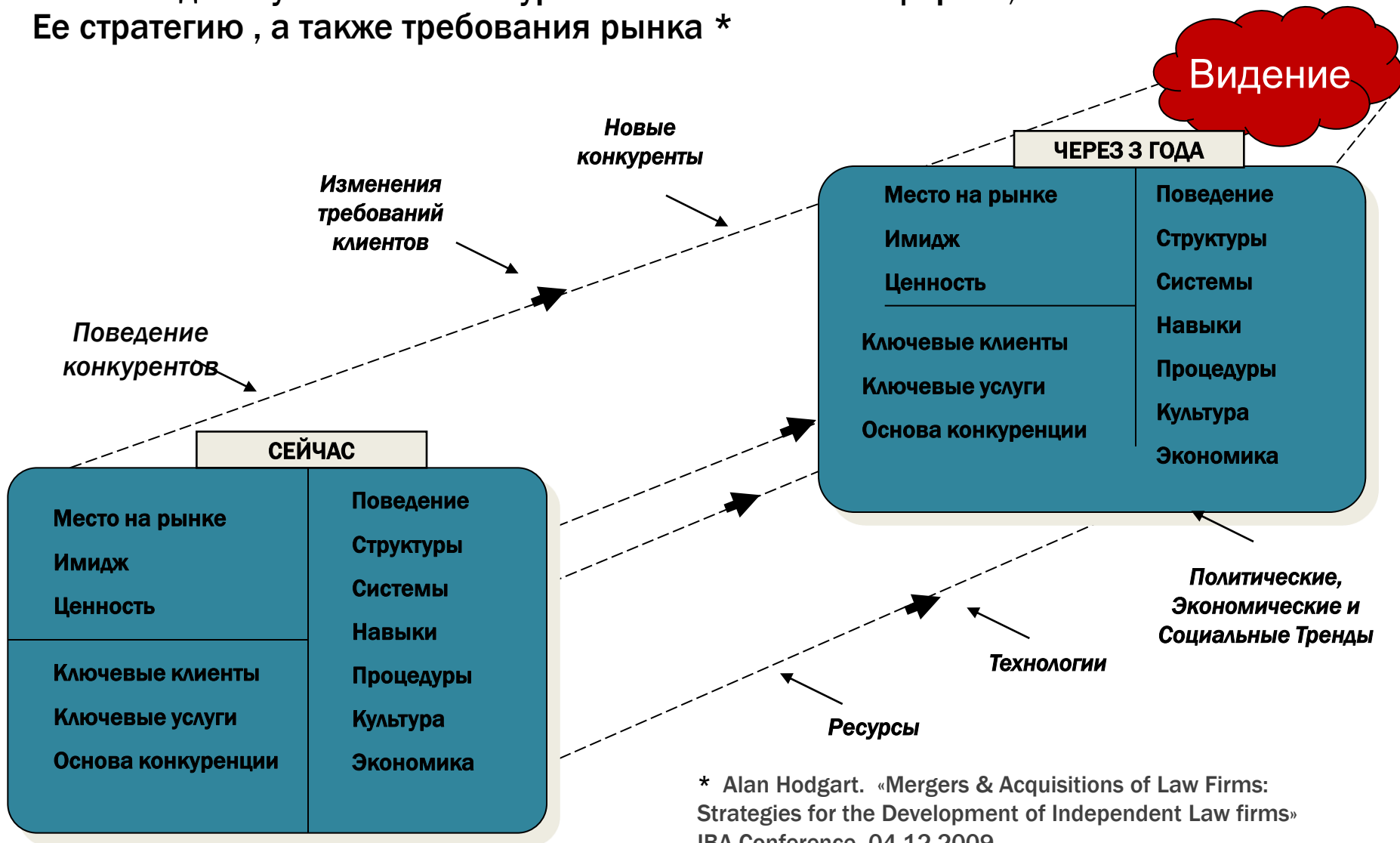
Могут достигать до 45-55% дохода

Аренда – не более 10-15% дохода

Операционные издержки

Валовой Доход

... необходимо учитывать конкурентные способности фирмы,
Ее стратегию , а также требования рынка *



* Alan Hodgart. «Mergers & Acquisitions of Law Firms: Strategies for the Development of Independent Law firms»
IBA Conference 04.12.2009

Специализация юридической фирмы

