

УДК 34.096

Ю. Попова

Y. Popova

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ:
РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ****MODERN TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF LEGAL SERVICES MARKET
IN UKRAINE: REGIONAL ASPECT**

Досліджено сучасні тенденції розвитку регіонального ринку юридичних послуг в Україні. Окремлено основні проблеми його розвитку та характерні риси в умовах нестабільності економічної та політичної ситуації в країні.

Ключові слова: ринок юридичних послуг, тенденції розвитку ринку юридичних послуг, стан економічного розвитку регіону, регіональні особливості ринку.

Исследованы современные тенденции развития регионального рынка юридических услуг в Украине. Определены основные проблемы его развития и характерные черты в условиях нестабильности экономической и политической ситуации в стране.

Ключевые слова: рынок юридических услуг, тенденции развития рынка юридических услуг, состояние экономического развития региона, региональные особенности рынка.

Current trends of the development of regional legal services market in Ukraine are investigated. The basic problems of its development and characteristics in the conditions of unstable economic and political situation in the country are determined.

Keywords: legal services market, trends of development of legal services market, state of regional economic development, regional market peculiarities.

Поточний рік ознаменувався новими труднощами, які викликані політичною нестабільністю та непроголошеною війною. Ситуація, що склалася, тією чи іншою мірою відбивається на усіх сферах життєдіяльності, в тому числі й на ринку юридичних послуг. У зв'язку з цим актуалізується необхідність дослідження основних тенденцій розвитку регіонального ринку юридичних послуг.

Зазначеній проблематиці присвячено роботи таких дослідників і юристів-практиків, як І. Гребень, К. Венгрияк, І. Ковальчук, Є. Підлісний та ін. Проте потребує більш ґрунтовної характеристики процес розвитку юридичних послуг у регіональному розрізі в умовах складної економічної та політичної ситуації в країні.

Мета дослідження – розкрити сучасні тенденції розвитку регіонального ринку юридичних послуг в Україні.

Узагальнення напрацювань вітчизняних дослідників [1–4] дало можливість виділити деякі тенденції розвитку ринку юридичних послуг. Останнім часом, незважаючи на складну геополітичну ситуацію в країні, загальний обсяг ринку юридичних послуг в Україні в грошовому вираженні в національній валюті залишився на рівні попереднього року. При цьому збереглася тенденція 2013 р. щодо затребуваності юридичних практик: найбільш значущими для ринку є практики вирішення спорів, а також корпоративного права/злиттів і поглинань [1].

Представники вітчизняних та іноземних компаній в Україні зіткнулися з низкою проблем, в першу чергу з необхідністю забезпечити стійкість бізнесу в умовах політичної та економічної кризи, девальвації гривні, обмеженості джерел фінансування і браку ліквідності, анексії Криму, АТО. Крім того, складністю на шляху розвитку юридичного бізнесу в регіонах є те, що немає клієнтів, які готові платити юристам; відсутній бізнес, якому потрібні юридичні послуги.

На шляху розвитку юридичного бізнесу в регіонах перед столичними юридичними фірмами постає низка проблем. Зокрема, це стосується ціноутворення та системи оплати послуг. Звична для Києва погодинна оплата часто не відповідає можливостям клієнтів з більш віддалених регіонів. Тут споживачі юридичних послуг надають перевагу щомісячній абонентській платні чи фіксованій сумі, наприклад за ведення судового процесу чи проекту. Крім того, жорстку конкуренцію становлять місцеві адвокати та юристи, які пропонують клієнтам послуги в обмін на «гонорар успіху». Такий дем-

пінг дуже ускладнює чи навіть робить економічно не вигідним просування в регіонах для рейтингових юрфірм, незважаючи на бренд компанії та високу кваліфікацію фахівців.

Важливою перешкодою для розвитку юридичного бізнесу в регіонах є відсутність так званої культури аутсорсингу – більшість компаній та власників бізнесу звикли вирішувати юридичні питання із залученням своїх корпоративних юристів, зовнішніх консультантів зазвичай розглядають винятково як лобістів та не довіряють їм суто юридичну роботу. У випадку виникнення необхідності в отриманні складних юридичних консультацій, пов'язаних з виходом на міжнародні ринки капіталу, щодо угод злиття та поглинання, структурування із застосуванням міжнародних юрисдикцій, регіональні компанії зазвичай, так чи інакше, змушені звертатися до київських юридичних фірм. Таким чином, у більшості випадків локальні компанії навіть не мають доступу до цікавих проектів. Останнім часом ця тенденція змінюється, що обумовлено, не в останню чергу, зростанням регіональних бізнесів. У той же час необхідно зазначити, що в більшості випадків регіональні бізнеси, які досягли певного рівня розвитку, переїждять до Києва та користуються послугами саме київських, у тому числі міжнародних, юридичних фірм [2].

Незважаючи на перелічені проблеми, за оцінками експертів, місткість ринку юридичних послуг у поточному році залишилася на рівні 2013 р. [1]. Однією з основних ринкових тенденцій 2014 р. є посилення конкуренції на регіональних ринках юридичних послуг, що змушує юридичні фірми переосмислювати підходи, переглядати бізнес-процеси, активізувати маркетингову діяльність, відмовлятися від неперспективних напрямів і освоювати нові практики. В умовах інтенсивної конкуренції на перший план виходить довгостроковість взаємовигідних відносин з клієнтами.

Пріоритетними напрямками у просуванні юридичних послуг у регіональному розрізі стають програми лояльності та крос-селлінг, а також нестандартні рішення і ходи, які допоможуть в умовах кризи знайти нові можливості. Ціна є одним із ключових чинників при виборі юридичного радника при порівнянні якості послуг. При цьому вимоги до юридичного радника підвищуються – він має бути професіоналом з досвідом, який не просто може дати формальну юридичну пораду, а й виступити як бізнес-радика при вирішенні складних і нестандартних проблем. У поточному році почалося певне переформатування регіонального ринку юридичних послуг, яке свідчить про те, що він адаптується до нових реалій. Сьогодні навіть професійним командам з уже напрацьованою клієнтською базою важливо бути більш гнучкими і відповідати мінливим запитам ринку, а це вимагає структурних змін в юридичних фірмах [1; 3].

Основними тенденціями розвитку регіонального ринку юридичних послуг в сучасних умовах є такі [2; 4]:

- юридичні компанії займають відповідні ніші та спеціалізуються на конкретних завданнях;
- здійснюється репрофілювання компаній;
- зменшується залучення зовнішніх спеціалістів для виконання завдань;
- зростає правова культура клієнтів і усвідомлення важливості юриспруденції;
- відбувається зміна способів оплати праці юристів;
- активізуються процеси злиття і поглинання на ринку;
- збільшується довіра клієнтів до професіоналів, а не бренду;
- організація роботи офісів та представництв у різних регіонах країни.

Щодо останнього пункту, необхідно відзначити, що основними, найбільш поширеними стратегіями регіональної експансії юридичної фірми є такі: відкриття власного офісу; кооперація із локальними юридичними компаніями; поглинання (часткове чи повне) локальної компанії. На практиці ці стратегії можуть поєднуватися в тій чи іншій комбінації – часто київська компанія починає працювати з регіональною компанією стосовно тих чи інших питань і з часом поглинає її або групу юристів.

Основна причина, з якої юридичні фірми поширюють свій вплив в інших регіонах, – попит на юридичні послуги. Причому це стосується як столичних компаній, що намагаються потрапити до інших областей, так і регіональних фірм, які хочуть укорінитися в Києві. Для останніх це є перспективою розвитку – наявність власного офісу в Києві надає юрфірмам з регіонів додаткові важелі для надання більш широкого кола послуг клієнтам. Іноді київський офіс стає успішнішим та потужнішим за регіональний, з якого все й починалося. Наприклад, в ЮК «Правовий Альянс», яка почала діяльність у Криму (м. Сімферополь) і спеціалізується на обслуговуванні фармацевтичної індустрії, інтелектуальній власності, судовій практиці, наразі найактивнішим та найприбутковішим є київський офіс.

Загалом присутність київських юридичних фірм у тих чи інших регіонах обумовлена не тільки активністю ділового життя в них, а й інтересами головних клієнтів та їхніми потребами на обслуго-

вування у певних локаціях, оскільки часто для надання оперативної та кваліфікованої допомоги юрфірмі важливо мати доступ до клієнта на ранніх стадіях.

Столичні юрфірми також мають офіси та представництва в кількох регіонах – переважно у тих містах, де є потужна юридична школа (м. Харків), де є велика потреба в юридичних послугах з морського права та міжнародної торгівлі (м. Одеса), в індустріальних центрах (міста Донецьк і Дніпропетровськ).

Нині найперспективнішими областями у розрізі залучення клієнтів є Дніпропетровська та Запорізька області (Придніпровський економічний район), в яких сконцентровані великі підприємства металургійної, хімічної промисловості та машинобудування, а також підприємства паливно-енергетичного комплексу. Великий потенціал є у східного регіону. Крім того, на думку деяких практиків [2], західний та південний регіони мають дуже великий, поки що не зовсім реалізований, потенціал, зокрема щодо інфраструктурних проєктів, які є дуже цікавими з точки зору транзакційного юридичного консалтингу.

Таким чином, незважаючи на стагнацію на ринку, юридичні компанії продовжують надавати послуги клієнтам як у своїх регіонах, так і в нових офісах та регіональних представництвах інших міст і регіонів. При цьому враховуються такі фактори, як стан економічного розвитку відповідного регіону, регіональні особливості ринку та стан конкуренції на ньому, спеціалізація юридичної компанії, необхідність супроводження наявних клієнтів у регіонах, можливість суттєвого зменшення витрат на утримання офісу, відповідно, збільшення рентабельності проєктів і підвищення конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Гребень И. Обзор рынка юридических услуг Украины [Электронный ресурс] / И. Гребень. – Режим доступа : <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=4416>
2. Підлісний Є. Регіон : національна підтримка [Електронний ресурс] / Є. Підлісний // Український юрист. – Режим доступу : <http://www.ukrjurist.com/?article/522>
3. Венгрияк К. Как за последнее десятилетие изменилась профессия юриста в Украине? [Электронный ресурс] / К. Венгрияк // Юрист и Закон. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/1232061/>
4. Ковальчук И. Продвижение юридических услуг в условиях нестабильной экономической ситуации [Электронный ресурс] / И. Ковальчук. – Режим доступа : <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/9/4/116553.htm>

References

1. Greben', I. The review of legal services market in Ukraine [Internet]. Available from: <<http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=4416>>
2. Pidlisnyy, Ye. A region: national support [Internet]. *Ukrayins'kyi yuryst*. Available from: <<http://www.ukrjurist.com/?article/522>>
3. Vengrinyak, K. How has changed legal profession in Ukraine during last decade? [Internet]. *Yurist I zakon*. Available from: <<http://www.twirpx.com/file/1232061/>>
4. Koval'chuk, I. Legal services promotion in the conditions of unstable economic situation [Internet]. Available from: <<http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/9/4/116553.htm>>

Стаття надійшла до редакції 15.09.2014.

Рецензенти: О. В. Коломицева, д.е.н., професор, зав. кафедри економічної кібернетики і маркетингу ЧДТУ; О. А. Карлова, д.е.н., професор, Харківська національна академія.