



GRATA
INTERNATIONAL

Local Knowledge
for Global Business

www.gratanet.com

Как построить региональную сеть консультационной фирмы или самую большую сеть юристов и адвокатов по разрешению споров в Казахстане?

Каждая фирма может и должна сделать для себя выбор на определённом этапе развития, мы сделали и решили, что пойдём в регионы, вот уже прошло почти 3,5 года, как мы покрыли весь Казахстан, но столкнулись с рядом проблем, которые хотелось бы описать и поделиться этим опытом с другими консалтинговыми компаниями, деятельность которых может быть и не связана с юридическими вопросами. Этой небольшой статьёй ещё раз попытаюсь стимулировать всех развивать наши регионы.

В прошлом году наша фирма отметила 25-летие, а в этом году мы отмечаем 20 лет с момента открытия нашего офиса в Астане. Это был важный и исторический момент для нас, особенно учитывая, что далее наш столичный офис продолжил региональное развитие и стал центром для всех офисов в Казахстане. Пользуясь случаем, хочу ещё раз поблагодарить наших клиентов, за оказанное нам доверие и работу с нами!



Первое, когда мы начали открываться в регионах, нас просили о предоставлении широкого диапазона юридических услуг, на что мы ответили, что в действительности нас нужно привлекать только в одной или нескольких областях наших специализаций, например, по разрешению споров. Регионы здесь также не стали исключением, за эти годы, мы поняли, что запросов много по данной специализации. В этом есть своя логика, так как у нас самая большая сеть юристов и адвокатов по судебным спорам, и важно отметить, что по гражданским (коммерческим, корпоративным) спорам.

В нашей фирме есть чёткая дифференциация, в условиях которой наша команда специалистов, состоящая из бывших судей, юристов ведущих международных юридических фирм, каждый день занимается только вопросами в рамках своей узкой специализации, из чего складывается соответствующий уникальный опыт.

Мы уверенно и осознанно отвечаем, что не сможем сделать все, что пожелает клиент, так как мы не сделали своим

стратегическим приоритетом получение всех заказов и погоню за деньгами, что ценят наши постоянные клиенты и работают с нами уже несколько лет. Как правило, мы даже стараемся найти нашим клиентам других консультантов по соответствующим специализациям, где наша фирма не работает, и дать правильные направления. Для нас интересы клиента стоят выше собственной краткосрочной выгоды. Конечно, многие могут сказать, что все это очевидно, но воплотить эти выводы на практике вовсе не просто, очень трудно отказаться от возможностей получить доход. Поэтому на наших внутренних ежегодных собраниях мы активно обсуждаем эти моменты, спорим и приходим к выводу, что выбрали правильную стратегию развития. С некоторыми представителями мы попрощались, для большинства профессионалов самое трудное - отказаться от работы, особенно, когда у тебя первое время нет моментальных заказов в регионе. В итоге мы нашли тех, кто верит в системный подход и разделяет наши принципы.

Таким образом, всегда старайтесь найти свои конкурентные преимущества через узкую специализацию в своих продуктах (услугах), включая правильную сегментацию рынка для вас и вашего региона, не пытайтесь заниматься всем подряд, таких компаний очень много.

Второе, мы работаем только с крупным и средним бизнесом, к нам в первые годы начали звонить мелкие компании, индивидуальные предприниматели и физические лица. Здесь есть простая логика указанная выше, то есть ещё раз чёткая специализация в услугах и применение этого принципа в конкретных секторах.

Третье, высокие бюджеты. Хотелось бы отметить, что с этой проблемой мы работаем и по сей день, так как многие даже крупные компании просят дать очень низкий бюджет за большие и сложные споры, затем мы начинаем пояснять затраты на количество человеко-часов, постоянные мозговые штурмы по выбору правильной стратегии определённого кейса и участие на судебных процессах, которое как правило может затянуться по ряду причин. Например, назначение судебной экспертизы, при которой мы начинаем работать с экспертами, формировать и строить линию защиты, задавать правильные вопросы. Ещё один из хороших примеров, хорошо подготовленная сторона оппонентов по процессуальным моментам, которые специально пытаются затянуть процесс, чтобы не выплачивать деньги, блокируют аресты, сливают активы и ждут очередной девальвации, чтобы выплатить свои долги с недобросовестной выгодой.

При этом региональное развитие и наличие сети по всему Казахстану помимо оперативности, даёт мощное преимущество в оптимизации расходов на командирование и транспортные расходы. Век новых технологий хорошо помогает, но пока в судах онлайн представительство не особо развито, но надеемся, это появится в скором времени, особенно учитывая последнее ежегодное Послание Президента РК по внедрению инновационных технологий и массовую цифровизацию.

Нам часто говорят, что у конкурентов бюджеты ниже, особенно в регионах у адвокатов, но мы не переживаем за справедливую конкуренцию и знаем свои конкурентные преимущества, например, с адвокатами есть очень простой пример, что за фирмой есть целая команда специалистов и моментальная взаимозаменяемость. А если ещё отметить тот факт, что практически во всех юридических фирмах в Казахстане есть наши экс-коллеги («бывших гратовских не бывает!»), мы рады этому ещё больше!

Пример из собственного опыта в Астане, когда мы в очередной раз открывали наш столичный филиал (во второй раз или осуществляли так называемое «второе дыхание» в 2009 году), мы начали работать с национальными компаниями, и поняли, что на тот момент, там практически не было конкуренции среди юридических консультантов и были очень «заточенные» индивидуальные требования, поэтому там как правило были завышенные бюджеты, и мы начали в справедливой конкуренции бороться с этим, далее начали замечать присоединение к этому процессу других международных юридических фирм, и конечно очень помогло усиление контрольных функций в системе закупок и их открытость. В совокупности указанное помогло с годами сформировать правильную ценовую политику, профессиональные критерии к юридическому консультанту по соответствующим проектам и улучшить качество предоставляемых услуг.

Далее, не нужно сравнивать рынки регионов и крупных городов, включая западные города, так как даже у последних есть свои особенности по бизнесу и экономике.

Во время общих собраний, которые я упоминал выше, кто-то из наших представителей спросил: «Как нам быстро добиться бюджетов Алматы или даже Астаны?».

Так ответ был очень простой, нужна планомерная стратегия, быстро не будет, нужно понимать разницу рынков, не ждите возврата быстрой окупаемости и извлекайте выгоду из воплощения региональной стратегии постепенно. Здесь важно отметить первопроходцев, так как шансы на максимально эффективную долю рынка намного выше.

Следующий важный пункт, региональное развитие должно осуществляться местными кадрами даже в одной стране, потому как региональную специфику ведения бизнеса никто не отменял.

Многие здесь начинают спорить о квалификации сотрудников, но наш опыт показал, что всегда можно найти хороших специалистов, возможно без знания иностранного языка, но с предоставлением ему возможности получения практического опыта через систематические внутренние тренинги. Необходимые изменения вы почувствуете сразу, а остальное можно компенсировать командной работой, с линейными алгоритмами внутри фирмы, другой вопрос, что нужно постоянно следить за этим, но об этом в следующий раз.

Завершающий момент, который нужно отметить, роль местной исполнительной власти в регионах намного больше, чем в Алматы и Астане, поэтому необходимо сотрудничать с акиматами областей и городов, к примеру, практически все проекты в регионах проходят через них и только с их согласования. Также отдельно нужно отметить активную работу национальной палаты предпринимателей (НПП) в регионах, но активность необходимо проявлять самим. Как минимум через такие ассоциации, предпринимателям можно почувствовать, что они не одни в регионах и есть возможность объединиться и встретиться с другими, для обсуждения насущных проблем. Это важный момент в регионах, так как компаниям нужно понимать, что рынок небольшой и совместная координация, интеграция обязательно даст свои преимущества.

Сейчас клиенты очень разборчивы и особенно в регионах, когда больших компаний, которые могут себе позволить консультантов, не так много, поэтому не нужно гоняться за каждой возможностью заработать. Не поддавайтесь панике, используйте свои конкурентные преимущества, прислушайтесь к советам выше, и если вы ещё там не работаете, смело двигайтесь работать в регионах!

[Скачать статью](#)

Регионы


КАЗАХСТАН

Ключевые контакты



Самат Даумов

Партнер, Директор офиса GRATA International в г. Астана

 Астана, Казахстан

 +7 7172 919 555

 +7 701761 0882

✉ sdaumov@gratanet.com

