

## РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В Г. ЕКАТЕРИНБУРГЕ

Юридическая деятельность – деятельность по оказанию правовых услуг – актуальна с древнейших времен по сей день. Социальный мир устроен таким образом, что его существование невозможно без регулирования законами. Знание и подчинение законам – гарант успешности, спокойствия и процветания.

В современном мире законы регламентируют все сферы жизнедеятельности человека. И очень не просто рядовому гражданину ориентироваться в обилии этих законов. Ещё труднее отслеживать все вносимые поправки и дополнения к ним.

Для упрощения взаимоотношений между человеком и законом и существуют специальные организации:

- Юридические фирмы, агентства, центры, консультации, группы;
- Адвокатские конторы, кабинеты, бюро;
- Правовые службы, агентства, компании;
- Центры права;
- Консалтинговые группы и партнерства.

Эти организации берут на себя всю правовую сторону решения того или иного жизненного вопроса. В связи с этим стало интересно, насколько данная сфера услуг развита на сегодняшний день в г. Екатеринбурге.

Юридические услуги относятся к разряду платных. По данным Госкомстата России, за последние годы структура платных услуг в Екатеринбурге претерпела заметные изменения. Если в 90-е годы отмечалась тенденция к сокращению платных услуг, то, начиная с 2000-го года, объем платных услуг населению стал заметно увеличиваться. Так доля услуг правового характера в Свердловской области в общем объеме платных услуг увеличилась с 1,4 до 8,3 %. Услуги правового характера на данный момент стоят на 3-м месте после бытовых услуг и услуг связи. А значит, востребованы и важны для населения.

В рамках маркетингового исследования «Рынок юридических услуг в г. Екатеринбурге» для анализа было выбрано только что начавшее свою деятельность юридическое агентство «Закон», специализирующееся на оказании юридических услуг в сфере недвижимости, расположенное на Уралмаше.

Руководителем организации были поставлены следующие задачи:

1. Определить перечень наиболее распространенных правовых услуг;
2. Определить основные каналы распространения рекламы, используемые другими юридическими организациями.

Для решения поставленных задач с помощью электронной информационной службы ДубльГИС был составлен перечень существующих на сегодняшний день в г. Екатеринбурге организаций, оказывающих юридические услуги. Далее был выбран ряд организаций, имеющих свой веб-сайт, на котором и предоставлена информация об услугах.

Проведенный контент-анализ показал, что в г. Екатеринбурге работает около 300 организаций, оказывающих правовые услуги.

Их деятельность в основном включает в себя следующие направления:

1. Ведение дел в судах;
2. Регистрация / ликвидация предприятий;
3. Операции с недвижимостью;
4. Патентные услуги и услуги по защите авторских прав;
5. Нотариальные услуги;
6. Иммиграционные услуги;
7. Таможенное оформление.

При этом одни организации специализируются на одном – двух направлениях деятельности, как, например, адвокатский кабинет «Акцепт», который делает упор на оказание юридической помощи по гражданским, арбитражным и уголовным делам. Необходимо отметить, что таких организаций меньшинство.

Достаточно большое количество организаций работает комплексно по всем направлениям. Классический перечень услуг в таких организациях выглядит следующим образом:

- |                              |                           |
|------------------------------|---------------------------|
| 1) арбитраж;                 | 4) правовое обслуживание; |
| 2) создание юридических лиц; | 5) ликвидация компаний;   |
| 3) недвижимость;             | 6) продажа бизнеса.       |

Так же на рынке представлен третий вид организаций, которые создают группы компаний, такие как:

- |                   |                            |
|-------------------|----------------------------|
| 1. «Аваль»;       | 4. «Веско»;                |
| 2. «Альм-Групп»;  | 5. «Статус»;               |
| 3. «Биотекс – А»; | 6. «Оргпром – Аудит» и др. |

Эти организации параллельно с юридическими услугами занимаются оказанием бухгалтерских и аудиторских услуг, финансовым, налоговым, кадровым консалтингом. Таких организаций большинство.

Почти все организации, занимающиеся оказанием правовых услуг, сосредоточены в деловом центре города. Лишь единицы (порядка 30) находятся непосредственно в жилых районах.

В городе наиболее представлены следующие виды юридических услуг:

Направление деятельности	Число организаций, оказывающих данный вид деятельности
Ведение дел в судах	157
Юридическое обслуживание предприятий	154
Регистрация/ликвидация предприятий	103
Оформление недвижимости/ земли	92
Оценка собственности	58
Лицензирование /сертификация	48
Защита авторских прав	38

Наименее представлены следующие виды юридических услуг:

Направление деятельности	Число организаций, оказывающих данный вид деятельности
Регистрация акций	25
Таможенное оформление	17
Патентные услуги	14
Нотариальные услуги	12 (47 представительств)
Иммиграционные услуги	5

Таким образом, можно сказать, что на сегодняшний день при населении города в 1 300 000 жителей на каждую компанию приходится в среднем около 4300 потенциальных клиентов.

Некоторые виды услуг недостаточно широко представлены, (например, иммиграционные услуги), хотя возможно в этих услугах нет значительной потребности, так как и в других городах России данный вид услуг также представлен нешироко (Омск – 9 организаций, Тюмень – 1, Новосибирск – 11).

Исходя из полученных данных, можно сказать, что выбранное компанией направление – оказание юридических услуг в сфере недвижимости достаточно перспективно, так как на настоящий момент эта сфера востребована, но не перенасыщена предложением. Как уже говорилось выше, вопросами юридического оформления недвижимости занимается 92 организации из 300. Для сравнения, в г. Новосибирске юридическим оформлением недвижимости занимаются 215 организаций из 300. Ситуация с расположением организации двояка: Уралмаш отдален от центра города и потребуются мощная рекламная компания по созданию имиджа сильной, конкурентоспособной организации, чтобы привлечь клиентов со всего города, как того хочет руководство. С другой стороны, появление на Уралмаше компании такого профиля очень удобно для жителей района. Однако, в силу конкуренции, организации не следует ограничиваться только одним направлением деятельности.

Для решения второй задачи – определения основных каналов распространения рекламы был использован метод наблюдения и анализа

документов. Как оказалось, с рекламой юридических фирм в городе дела обстоят не однозначно. Традиционной наружной рекламы, радиорекламы, рекламы в специализированных СМИ практически нет. Основным носителем информации о правовых услугах является Интернет.

В связи с этим можно сделать следующие выводы:

- либо все традиционные каналы рекламы неэффективны и поэтому существующие правовые организации отказались от них,
- либо реклама в Интернете настолько эффективна, что другие каналы рекламы не используются,
- либо существует какой-то особый скрытый канал рекламы юридической деятельности (например, слухи), на который и ориентируются представители данного вида деятельности,
- либо рекламодатели экономят деньги.

В любом случае, на наш взгляд, для организации, которая только-только выходит на рынок очень важно заявить о себе. И поэтому необходимо использовать все возможные, с учетом бюджета, традиционные каналы рекламы:

#### 1. Наружная реклама:

- оформление входной группы;
- бегущая строка в транспорте (преимущественно на маршрутах Орджоникидзевского района);
- растяжки;
- предподъездные объявления;
- выносные уличные щиты.

2. Периодические издания. Большим спросом в г. Екатеринбурге пользуются следующие издания: «Товарный рынок», «Пульс цен», «Эксперт-Урал», «Потребительский рынок», «Деловой квартал», «Екатеринбург. Европа – Азия».

#### 3. Телевидение

- ОБЛ-ТВ в передаче «Пятый угол»;

- бегущая строка и реклама на каналах «4 канал», «Студия 41».
  - 4. Радиореклама.
  - 5. Размещение буклетов в ресторанах «Эдельвейс», «Кальян», «Товарищ Сухов», «Медвежья падь».
  - 6. Участие в выставках-ярмарках .
  - 7. Создание и продвижение собственного web-сайта.
- Реализация названных мер позволит расширить круг потенциальных клиентов и усилить конкурентоспособность данной фирмы.