

# НБП: «За» и «Против»

Алексей Дидковский,  
31 марта 2017 г.

Asters

достигаем звезд для наших клиентов

**1. Коммуникативность**

**2. Развитие бизнеса**

**Юридический  
бизнес**

**3. Доверие**

**4. Профессионализм**

# Когда?

- Ваш юридический бизнес **состоялся и уверенно стоит на ногах** (т.е. ему не менее **4-5 лет**)
- В ином случае создается впечатление, что Вы колеблетесь, не уверены в успешности своего юрбизнеса и бросаетесь в разные стороны
- В этой связи это очень плохо для юрбизнеса – в него могут из-за этого не поверить
- Конечно, важно иметь **мощный тыл команды юрбизнеса**, которая подсобит при Вашем отвлечении на непрофильный бизнес



# Зачем?

---



- «Свечной заводик не помешает»  
(пассивные доходы)
- Диверсификация (пришли юридические роботы и выставили всех людей-юристов на улицу)
- Вы не молодеете и, наверняка, снимитесь в свое время с забега

# С кем?

## С партнерами из юрбизнеса или нет?

- **Скорее нет**, мы такие разные и вряд ли успешно найдемся вместе еще в одном бизнесе
- Крайне велика **вероятность не разделить с ними ценности** этого непрофильного бизнеса
- При этом также **не рекомендую брать в такой бизнес партнерами юристов других фирм** – Ваши партнёры в фирме Вам этого не простят



# К чему нужно быть готовым?

- Не бросать и **не забрасывать юрбизнес** (Вы ценны и о Вас помнят, пока Вы в сделках)
- В этой связи представляется, что в непрофильном бизнесе Вы должны **быть скорее пассивным партнером**, ну уж точно не операционным
- **Конфликты интересов** (конкуренты Вашего непрофильного бизнеса не придут обслуживаться в Вашу фирму)
- **Атаки** юрбизнеса из-за Вашей вовлеченности и специфики непрофильного бизнеса (госорганы, конкуренты)
- Безусловно, готовьте **тратить** на непрофильный бизнес **свое время** (нельзя будет пропускать советы директоров и вообще не знать в какой части города расположен офис)
- **«Дерганье»**: примите, что Вас будут дергать родственники, друзья, те же партнеры - кого-то трудоустроить, дать скидку, помочь решить проблему

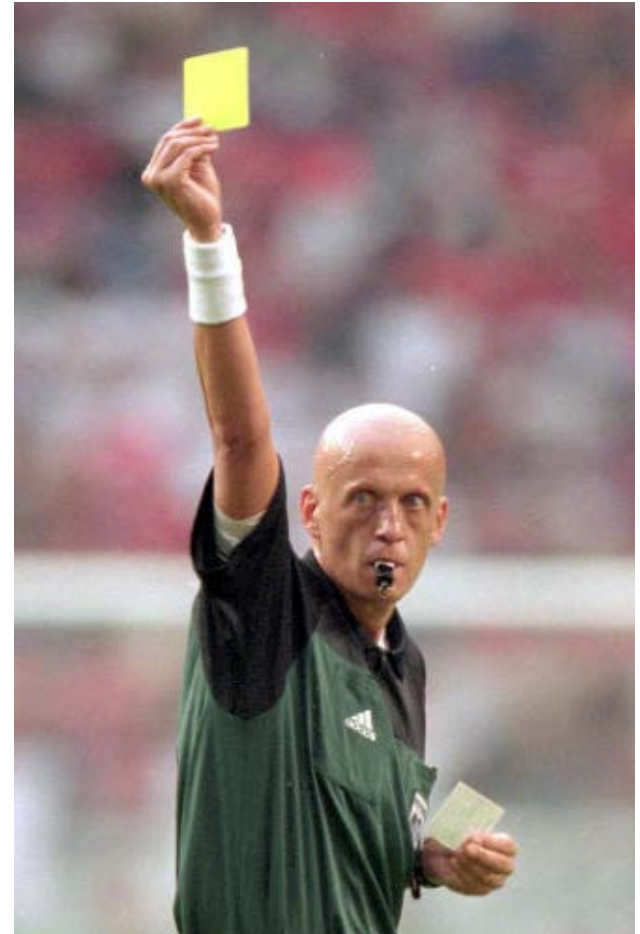


# Регуляторные вопросы

---

## Согласовывать ли с партнерами?

- Будьте готовы, что совсем **не всем** Вашим партнерам **будет по душе** Ваш непрофильный бизнес
- Поэтому если в партнёрском договоре ничего об этом, **не советую ставить этот вопрос на голосование**, велики шансы clearance таки не получить





# Итого

## Да, делать!

- Но **вовремя** и таки **соблюдая процедуры**, которые мы так любим советовать нашим клиентам
- Ни в коем случае **не забрасывать юрбизнес** и продолжать быть opinion leaders и trendsetters





# Спасибо за внимание!



**Алексей Дидковский,**  
управляющий партнер Asters

Бизнес-центр "Леонардо", 14 этаж.  
ул. Богдана Хмельницкого, 19-21  
Киев 01030, Украина  
Тел. +380 44 230 6000

Email: [oleksiy.didkovskiy@asterslaw.com](mailto:oleksiy.didkovskiy@asterslaw.com)

Asters