

«Панели консультантов» поставлены под вопрос

25.10.2018

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



На протяжении ряда последних лет наблюдается сокращение количества внешних консультантов и формирование компаниями панелей консультантов. По мнению *Виктории Арутюнян*, ключевые предпосылки этого тренда: повышение качества услуг (консультант часто работает над проектами клиента, глубоко погружаясь в его бизнес, и поэтому хорошо знает требования, предъявляемые этим клиентом к качеству услуг) и снижение их стоимости (консультант рассчитывает на частое привлечение к проектам клиента и гибко подходит к формированию стоимости услуг). С учетом того что в иностранных компаниях в среднем около 60 % расходов юридического департамента приходится на услуги внешних

консультантов, инхаус-юристы традиционно считали формирование панели консультантов хорошим инструментом для экономии без снижения качества оказываемых услуг. Однако после проведенного в этом году исследований [в Германии](#) и [США](#) целесообразность формирования панелей консультантов поставлена под вопрос. Инхаус-юристы говорят о том, что вошедшие в панель консультанты в некоторой степени расслабляются, отчего теряется сам смысл ее формирования. А что происходит на российском рынке? Около 70% опрошенных нами юридических департаментов имеют «панель консультантов». Довольны ли они консультантами из своих панелей? Мы решили провести [опрос инхаус-юристов «Как компании закупают юридические услуги»](#), итоги которого подведем в ноябрьском Legal Insight.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ