

Какова стоимость юридических услуг?



Поговорим о стоимости юридических услуг.

Самый главный момент – откуда берется стоимость юридических услуг, и вообще перед обращением к юристам поинтересуйтесь, откуда берется стоимость их услуг, потому что источники бывают совершенно разные:

- Вариант первый – это от потребности из головы. Выглядит следующим образом: «Хочу 100 000, поэтому дело стоит 100 000»;
- Второй вариант – это ориентируются на конкурентов. То есть, как у всех, так и у нас. Стараются держать среднюю планку. Часто бывает у тех, кто сами не знают, что они будут делать в рамках определенного дела. Поскольку они не знают, сколько им придется действий проделать, и какая сложность, какой объем потенциальных услуг;
- Третий вариант – это в зависимости от выгоды или дохода клиента. К примеру, клиент получит миллион в результате того, что юристы выиграют ему дело, либо у клиента часы за миллион (он много зарабатывает), так пусть делится. Это выглядит, как какие-то налоги. Тем более что за 100 000 рублей приходится побороться гораздо больше, чем за миллион.

В основе же правильного ценообразования лежит два фактора:

- Первый фактор – это рынок труда юристов;
- Второй фактор – это сложность и объем услуг.

По поводу первого фактора (рынок труда), правильные юридические компании стараются нанимать действительно хороших юристов. Они стараются их нанимать на зарплату. Действительно

хорошие юристы способны решать сложные проблемы для клиентов и представляют в целом обществе определенную ценность, поэтому у них всегда много предложений по работе, и выбирают они эту работу по правилам аукциона. То есть, кто больше предложит – у того и работают. Соответственно, юридическая компания, желая заполучить юриста, должна победить в этом аукционе. Собственно говоря, все.

Далее компания делит предложенную месячную заработную плату на 120 часов (поскольку 120 часов они работают в месяц) и определяют стоимость нормы-часа работы одного юриста.

Далее, второй фактор – это сложность и объем услуг. Здесь все достаточно просто. Стоимость услуг зависит от количества часов работы юристы, которые он проведет в рамках определенного отдела. Чтобы не прожигать ценные часы работы юриста (чтобы он не стоял в очередях, не проезжал все свое ценное рабочее время) в добросовестных юридических компаниях работают курьеры. Таким образом, юристы по полной программе используют свое рабочее время, действительно делают максимум, чего они умеют – максимум полезного.

Откуда берется стоимость услуг, стало понятно. Теперь о порядке оплаты. Здесь постоянно возникает конфликт восприятия труда юриста самим юристом и клиентом. Поскольку для клиента показатель работа юриста – это решение его проблемы. Юрист решил проблему – значит, юрист хороший и хорошо поработал.

Юрист не решил проблему – плохой юрист, не работал. Для юриста же его труд – это исключительно количество потраченного времени и сил. Исходя из этого конфликта и возникают различные порядки оплаты, учитывающие различные интересы. Расскажем о них подробнее.

Первое – это увеличивающаяся стоимость в процессе ведения дела. То есть выглядит таким образом: сейчас 1000 рублей, а потом посмотрим. И зачастую потом очень много. Чаще всего это используется теми, кто «доит» клиента, обманывает своего

клиента.

Клиент находится в полном неведении и не знает, во сколько ему обойдется ведение того или иного дела. У добросовестных юридических компаний это встречается крайне редко и только тогда, когда они вообще не могут предсказать, сколько придется работать над тем или иным проектом. Это действительно уникальный проект, но об этом предупреждают заранее.

Второй вариант оплаты – это полная предоплата, то есть выглядит следующим образом. К примеру, 100 000 сейчас, и поехали. Иногда используются теми, кто не уверен в результате. Поскольку клиенту никаких гарантий результата, поэтому используются только когда гарантии в принципе не нужны. То есть это процедуры либо моментальные услуги, такие как консультации, составление документов и др. Там нет риска.

Третий вариант – это предоплата и премия за результат. То есть сейчас, допустим, 50 000, после результата и только в случае достижения результата еще 50 000. Используются на самом деле теми, кто уверен в результате, то есть у клиента есть гарантии, у юриста есть мотивация. Поэтому в добросовестных юридических компаниях по умолчанию большинство дел ведутся именно так.

Четвертый вариант – это только премия за результат. К примеру, после результата – миллион. Ну, обычно цифры примерно так и выглядят, поскольку это используется зачастую теми, кто уверен в результате, но существенно завышает стоимость услуг.

Действительно на порядок. Либо это иногда используется начинающими юристами. У добросовестных компаний это бывает крайне редко и только с постоянными клиентами, потому что им (компаниям) нужно платить зарплату. Исключительно это является причиной. В итоге, как происходит расчет. Первое – изучается ситуация и определяется перспектива решения проблемы. Если перспектив абсолютно нет – на этом дело завершается.

Перспектива есть – идет дальнейший расчет. Второе –

определяется стратегия решения проблемы и перечень необходимых услуг. То есть определяется цель и четкий список того, что юристам необходимо сделать. После этого можно приступать к следующему этапу.

Следующий этап – анализ перечня услуг и определение среднего количества часов, которое потратит и юрист, и курьер. То есть переводится список действий с учетом сложности и объемов в нормо-часы. Последняя – это перевод часов в рубли и определение стоимости решения проблемы. Это конкретная фиксированная сумма, которая никогда не увеличится в процессе. И последнее – это делится сумма на предоплату и премию за результат. На этом все.