

Тоже бизнес

04.09.2018

СТАТЬИ

МНЕНИЕ

Взяли мы как-то судебное дело. Кейс интересный. Представитель клиента — директор. По разговорам, вдумчивый, знающий молодой человек лет сорока. Предоставил нам все материалы, дал подробные пояснения, привел с собой ватагу сотрудников и прежних консультантов, попросив оставить их в деле, — нелегко выгонять, да и... вдруг на ту сторону переметнутся.

При первой встрече разговор про деньги показался мне легким. Я указал ему на сайт, где есть цены за работу в той или иной инстанции, оценил объем дела, посмотрел статистику по аналогичным спорам и взял вилку чуть ниже средней за рассмотрение дела в соответствующей инстанции. Директор с ходу согласился.

Мы начали работу, не дожидаясь подписания контракта. Времени, как всегда, было немного. В России обращаться к юристу с проблемой сразу, как только она возникла, не принято. Сначала много времени уходит на страдания, сменяемые протестами, потом традиционно наступает период бездействия, и, наконец, начинается организационная неразбериха с криками: «Срочно найдите кого-нибудь, а то мы не успеем!»

В общем, с учетом предстоящих длинных новогодних праздников апелляционная инстанция была буквально на носу, тут уж не до контрактных формальностей. Спустя неделю напряженной работы, примерно 30 декабря, директор попросил о встрече. Потупив взор, он начал рассказывать о том, как много его компания уже потратила на прежних консультантов, да еще эксперты были недешевые, и многочисленные командировки на край света съели уйму денег.

Словом, не мог бы я подвинуться в цене с середины вилки к нижнему порогу? Мне бы в тот момент сказать «нет», но я раскис. Скоро Новый год, если мы сейчас не договоримся, передавать кейс новым консультантам будет бессмысленно, у них просто не останется

времени на его решение. Клиент новый и с большим потенциалом — в друг не удержу?.. Тем более, мы уже по уши в этом деле, потратили на него много времени — н е хотелось фиксировать убыток. Я повздыхал и согласился.

Апелляция перешла к рассмотрению дела по правилам первой инстанции и слушания отложила. Контракт все еще не был подписан. Директор позвонил мне и предложил разбить нашу работу на составляющие: ознакомление с документами, участие во встречах, подготовка документов, присутствие на заседаниях суда. И цену, естественно, тоже предложил разбить, платить по частям — вдруг в итоге меньше получится. Меняя от его предложения и остановил работу по делу. Контракт сразу же подписали.

А дальше мы погрязли в бесконечном количестве совещаний, обсуждений в специально созданном чате, согласований каждого процессуального документа, хотя вовсе не считали все это необходимым. Привыкли все делать сами и нести ответственность за результат. Но директор оказался человеком тревожным. Он все контролировал, никому не доверял и считал коллегиальность залогом принятия эффективных решений. Ведение и без того сложного дела превратилось, по сути, в войну на два фронта: с оппонентами в суде и со «своими» при подготовке.

Естественно, проект очень скоро стал для нас убыточным. По данным внутреннего учета, фактические временные затраты втрое превысили расчетные. Я несколько раз ставил перед директором вопрос о повышении цены. В ответ он разводил руками и говорил: «Но мы же с вами договорились». Тогда я предложил изменить порядок работы: прекратить собирать совещания по любому поводу, отменить внутреннее согласование каждой бумажки, но в ответ услышал: «Вам заплатили за ведение дела, а значит, и за совещания, и за согласование. Разве вы не слышали про ориентированность на нужды клиента?» Когда мы, наконец, выиграли и проект закончился, я вздохнул с облегчением. Никакого желания продолжать работу в судах последующих инстанций по данному делу, да и по другим делам этого клиента, у меня не было. Я отказался вести дело дальше даже после того, как директор удвоил размер будущей оплаты.

Когда клиент и консультант ведут переговоры о твердой цене за услугу, а потом работают на таких условиях, как я описал, стоит смотреть на вопрос чуть шире, чем, собственно, деньги

здесь и сейчас. Консультанту полезно помнить, что выставление цены по принципу «как в последний раз» — не бизнес, а рвачество. У такого подхода нет будущего. Но и клиентам не стоит забывать, что, согласованная фиксированная стоимость услуги не означает, что они приобрели себе «проездной».

В работе консультантов вопросы результативности и качества предлагаемых решений первостепенны. Подход «мы заплатили и теперь делаем, что хотим» выработке таковых не способствует — он раздражает и демотивирует. Добросовестный консультант, стиснув зубы, хорошо выполнит работу ради своей репутации, но больше не станет иметь дел с таким клиентом. Последний же проиграет на перспективу, лишившись ценного ресурса для будущих проектов. Недобросовестный юрист либо откажется в самый неподходящий момент работать без доплаты, либо попросту наплюет на проект, ставший убыточным. В этом случае клиент проиграет и, наверняка, лишится гораздо более крупных денег, нежели те, которые просил доплатить консультант. Клиент, действительно заинтересованный в успешной реализации проекта, должен принимать во внимание разумный интерес консультанта, у которого тоже бизнес.



Алексей

Карпенко

старший партнер Forward Legal

СТАТЬИ

МНЕНИЕ