

Outsourcing usług prawnych w praktyce

Dochodzenie zaległych należności, sporządzanie dokumentacji pracowniczej, przygotowywanie uchwał organów spółki, reprezentacja przed sądami i organami administracji, uzyskiwanie pozwoleń i licencji, wsparcie w negocjacjach biznesowych i redagowanie umów to czynności, które przedsiębiorcy coraz częściej zlecają zewnętrznym firmom prawniczym. Czy outsourcing usług prawnych jest opłacalny i czy każdy przedsiębiorca powinien z niego korzystać?

Ograniczenie kosztów

Zlecenie stałej obsługi prawnej zewnętrznej kancelarii prawnej, przy odpowiednim dostosowaniu umowy outsourcingowej do potrzeb firmy niemal zawsze powoduje obniżenie kosztów związanych z tą obsługą. Wymierne oszczędności dają przede wszystkim: brak konieczności zatrudniania pracowników zajmujących się w imieniu pracodawcy pomocą prawną (np. działy windykacji), zasada zwrotu kosztów procesu strony reprezentowanej przez profesjonalnego pełnomocnika oraz niższe stawki za pomoc prawną świadczoną stale względem stawek za pojedyncze zlecenia realizowane przez prawnika *ad hoc*. Wartość tych oszczędności jest trudna do określenia i powinna być liczona co najmniej po rocznym okresie współpracy, niemniej dotychczasowe doświadczenia wskazują, że ograniczenie wydatków wynosi szacunkowo 20% do 30%.

Zaletą tego rozwiązania jest także oszczędność czasu, możliwość skupienia się przez przedsiębiorcę na tzw. *core-biznesie* i większa mobilność oraz elastyczność zewnętrznej kancelarii prawnej względem „etatowych” pracowników. Czas wykonania konkretnej czynności przez kancelarię prawną może być nawet czterokrotnie krótszy niż czas poświęcony na to w samej firmie.

Czy stała obsługa prawna jest mi potrzebna?

Nie każda firma potrzebuje stałej obsługi prawnej. Dlatego nawiązanie współpracy tego typu musi zostać poprzedzone oceną potrzeb klienta. Zarówno więc sama zasadność outsourcingu jak i ustalenie jego kosztów, muszą być poprzedzone oceną potrzeb firmy. Ocena taka dokonuje się w oparciu o kryteria ilościowe i jakościowe jej funkcjonowania. Przed nawiąza-

niem współpracy nasza kancelaria bieżąco pod uwagę ilość pracowników zatrudnianych przez przedsiębiorcę w ostatnim roku, szacunkową liczbę rocznie wystawianych faktur, liczbę kontraktów z partnerami biznesowymi i ich ewentualny przyrost w czasie oraz liczbę oddziałów i placówek jakimi firma dysponuje. Pomocne jest także określenie branży w jakiej działa firma, jej pozycji na rynku lokalnym i ponadlokalnym, a także przybliżonej liczby postępowań sądowych i administracyjnych jakich jest stroną. Nie jest przesądzająca forma prawna prowadzenia działalności, albowiem doświadczenie pokazuje, że niejednokrotnie jednoosobowa działalność gospodarcza wymaga zlecenia stałej obsługi prawnej, zaś spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych doskonale radzi sobie bez takiego wsparcia.

Dla powierzenia obsługi prawnej zewnętrznej kancelarii zasadniczo nie stanowi przeszkody duża odległość między siedzibami przedsiębiorcy i firmy prawniczej. Często prowadzona jest stała obsługa przez kancelarie oddalone nawet o kilkaset kilometrów od miejsca prowadzenia działalności gospodarczej.

Wszystkie powyższe wskaźniki pozwolą na ustalenie czy obsługa prawna jest przedsiębiorcy potrzebna czy też może on sobie pozwolić na jej brak. W praktyce często okazuje się, że koszt takiej obsługi jest znacznie mniejszy niż koszt jednego etatu pracowniczego.

Jak ukształtować współpracę z kancelarią?

Zasady współpracy, zarówno te dotyczące kosztów jak i sposobu prowadzenia obsługi prawnej powinny uwzględniać wszelkie czynniki opisane powyżej. Z praktyki obsługi prawnej przedsiębiorstw wynika, że przy prawidłowej organizacji pracy i kontaktów między obu podmiotami częsta obecność prawnika w siedzibie firmy nie jest konieczna. Zlecenia wykonywania konkretnych czynności w przeważającej mierze odbywają się drogą korespondencji elektronicznej. Pozwala to na dalsze ograniczanie kosztów obsługi prawnej. Niezależnie jednak od wyboru sposobu współpracy, przedsiębiorca zawsze winien jest wyznaczyć osoby upoważnione do kontaktu z kancelarią. Taki sam obowiązek ciąży na firmie prawniczej, która nadto winna zapewnić możliwość natychmiastowej reak-

cji, a w sprawach niecierpiących zwłoki także w dni wolne od pracy.

Umowa o świadczenie usług prawnych powinna zawierać sposób określenia wynagrodzenia kancelarii. W praktyce stosuje się trzy modele wynagrodzenia: ryczałtowe, godzinowe i mieszane. Ryczałtowy model wynagrodzenia najmniej koresponduje z faktycznym nakładem pracy poświęconym przez kancelarię na obsługę firmy, aczkolwiek jego zaletą jest pewność co do wysokości ponoszonych przez spółkę wydatków. Określenie wynagrodzenia poprzez stawkę godzinową musi iść w parze z obowiązkiem sprawozdawczym po stronie kancelarii, np. w formie comiesięcznych tabeli podsumowujących ilość czasu spędzonego na pracy nad konkretnymi zadaniami. Model mieszany polega na ustaleniu stawki ryczałtowej i określeniu liczby godzin pracy objętych tą stawką, a także określeniu stawki godzinowej za pracę wykonaną ponad wyżej opisanym limitem czasowym. Istotnymi elementami umowy outsourcingowej są

także określenie czasu w jakim prawnik zobowiązuje się podejmować czynności na bieżąco zlecane przez firmę, warunków obsługi postępowań sądowych. Umowa powinna zawierać zapisy zapewniające przedsiębiorcy obsługę na terenie całego kraju, a nawet poza jego granicami i ustalenie częstotliwości wizyt prawnika w siedzibie firmy. Te ostatnie postanowienia mają szczególne znaczenie gdy siedziba kancelarii znajduje się w innym mieście niż obsługiwana firma.

Wszystkie powyższe wytyczne powinny być w zasadzie kształtowane w oparciu o potrzeby przedsiębiorstwa, do których to potrzeb dostosować się musi kancelaria świadcząca pomoc prawną podmiotom gospodarczym. ●

Daniel Bieszczad

Bieszczad Górecki adwokaci s.c. adwokat, specjalizuje się w obsłudze prawnej przedsiębiorstw i procesach sądowych bieszczad@bgka.pl www.bgka.pl

