

oceniając umowę czy kontrakt, musi pamiętać, że trzeba ją będzie wykonać. Musi wziąć pod uwagę ryzyka biznesowe, podatkowe i wiele innych aspektów. Tylko doświadczenie i praktyka sprawiają, że w odpowiednim momencie zapalą mu się czerwone światełka. Prawnikowi kancelaryjnemu, którego interesuje tu i teraz, nie zapalą się – tłumaczy mec. Krawczyk-Nasiłowska.

Agnieszka Moczulo, obecnie szefująca działowi prawnemu w koncernie farmaceutycznym Sanofi-Aventis, przyznaje, że ona po odejściu z kancelarii musiała nauczyć się trudnej sztuki delegowania obowiązków na innych (przy jednoczesnym ponoszeniu odpowiedzialności za zespół i jego pracę), a także elastyczności w doborze rozwiązań. – Kiedyś w przypadku pewnej umowy prawnik drugiej strony zakwestionował darowiznę będącą istotnym elementem tej umowy. Rozwiązaniem problemu okazała się zmiana słowa „darowizna” na „bezpłatne przekazanie”, a nie zmiana konceptu transakcji, choć mnie zęby bolały przy takich negocjacjach – mówi mec. Moczulo.

– Trochę też trwało, zanim przestałam zwracać uwagę na wygląd (formatowanie) dokumentów, nie wspominając o przyzwyczajeniu się do swobodniejszych zasad w kwestii doboru stroju. Mówiąc wprost, dowiedziałam się, że chyba powinnam zmienić styl, bo wyglądam jak człowiek z kancelarii – dodaje Agnieszka Moczulo, zaznaczając, że od początku czepiała wielką satysfakcję z wykonywania zawodu, będąc częścią firmy, blisko jej problemów i sukcesów.

Miękkie kompetencje

Prawnicy in-house jednym głosem mówią o miękkich kompetencjach, które są niezbędne na ich stanowiskach. W korporacji trzeba umieć zarządzać czasem, ludźmi i zadaniami, wykazywać się kreatywnością, mieć intuicję, a przede wszystkim umieć się komunikować. Zwłaszcza to ostatnie bywa nie lada problemem w sytuacjach, gdy księgowi, handlowcy, pracownicy działu finansowego czy Bóg wie jeszcze kto przychodzi, pytając: „Ale co to znaczy?”.

– In-house musi nauczyć się mówić innym językiem, zrozumiałym dla nieprawika. Ma być krótko, zwięźle i na temat. Najlepiej w punktach – zaznacza Joanna Krawczyk-Nasiłowska z Ghelamco.

– Forma jest bardzo ważna. Gdy opowiem w prezentacji, jak wygląda ustawa i co z tego wynika, to delikatnie mówiąc, rezultat nie będzie dobry. Biznes nie lubi roztrząsania abstrakcyjnych problemów, trzeba poruszać się w obrębie jego podwórka, podając przykłady. Najlepiej w postaci kolorowych slajdów – uzupełnia, z lekkim uśmiechem, Agnieszka Dziegielewska-Jończyk z HP.

Blisko zarządu

Prawnicy wewnętrzni, jak sami zaznaczają, pracują na żywym organizmie, dlatego wciąż muszą zgłębiać tajniki branży, w której działa ich pracodawca. Magazyn „The Lawyer” opublikował niedawno raport pokazujący, że od in-housów wymaga się coraz bardziej rozbudowanej wiedzy biznesowej. Towarzyszy temu zjawisku coraz powszechniejsze włączanie osób odpowiedzialnych za kwestie prawne do ścisłego kierownictwa firm. – To zrozumiałe. Prawnik to też menedżer, który buduje wartość projektów – tłumaczy Krystian Stanek, który jako chief legal officer w GDF Suez Energia Polska wchodzi w skład odpowiednich komitetów projektowych.

Niezbędne kompetencje pozyskiwał w ramach wewnątrzfirmowych programów rozwoju, które były ukierunkowane na odpowiednio rozumienie przez prawników określonych procesów biznesowych zachodzących w firmie. Ukończył też dwuletnie studia menedżerskie. – Jako członkowie odpowiednich komitetów i zespołów projektowych prawnicy wewnętrzni są zaangażowani na każdym etapie realizacji projektu oraz procesu decyzyjnego, dlatego też odpowiadają przed kolegami za to, do czego ich przekonują – wyjaśnia mec. Stanek.

– Członkiem zarządu zostałam dwa lata temu. Sądzę, że w przypadku dużych firm ten trend będzie się umacniał, bo kwestie prawne mają ogromny wpływ na decyzje biznesowe – diagnozuje Joanna Krawczyk-Nasiłowska z Ghelamco.

Kancelarie zwalniają, firmy przyjmują

Jeśli ktoś się sprawdza w danej organizacji, zazwyczaj zostaje w niej na dłużej

Podobno mnóstwo prawników marzy o tym, by pracować jako prawnik przedsiębiorstwa?

– To prawda, mam całą bazę kandydatów, którzy zaznaczają, że nie interesuje ich żadna kancelaria, szukają posady w korporacji.

Dlaczego?

– Pokutuje mit, że prawnik przedsiębiorstwa pracuje od godz. 9 do 17, jest mniej obciążony obowiązkami i ma ogólnie stabilniejszą pozycję zawodową.

Rozumiem, że rzeczywistość wygląda inaczej?

– W dzisiejszych czasach żadna praca nie jest stabilna. Ale faktem jest, że kancelarie ostatnio zwalniają, a przedsiębiorstwa coraz chętniej budują wewnętrzne działy prawne. W kryzysie bardziej ekonomicznym rozwiązaniem jest ograniczenie wydatków na zewnętrzną obsługę i rozbudowa własnego działu prawnego.

A co z tym wychodzeniem do domu o godz. 17?

– Wiele zależy od specyfiki danej organizacji. Znam dyrektorów działów prawnych, którzy pracują po 20 godzin na dobę, bo w ramach oszczędności obcięto im budżety na zlecenia dla kancelarii i teraz sami muszą zająć się niemal wszystkim. Spotykam się jednak także z prawnikami przedsiębiorstw, którzy mówią: „Mam wolną środę” lub „We wtorki pracuję w domu”. Odnoszę wrażenie, że większa elastyczność, jeśli chodzi o czas pracy, jest bardziej zauważalna właśnie w korporacjach. W kancelariach w Polsce jak dotąd się nie przyjęła.

Przychodzi do pani prawnik z kancelarii, który myśli o przejściu do przedsiębiorstwa. I co dalej?

– Pytam o jego mocne strony, o wiedzę biznesową, o to, jaka branża go interesuje i czy ją zna, przy czym nie chodzi tylko o obowiązujące regulacje, ale o rynek. Pytam, czy wie, jak funkcjonuje dział prawny i jaką ma strukturę.

Ważne, by taka osoba świadomie podejmowała decyzję. Łatwiej znaleźć mi pozycję dla kandydata, który deklaruje: „specjalizuję się w prawie konkurencji i chciałbym pracować w spółce działającej w branży przemysłu tytoniowego”, niż takiego, który mówi, że może pracować gdziekolwiek, byle jako prawnik in-house.

Czy przedsiębiorcy zwracają uwagę na to, jaką aplikację skończył kandydat na prawnika wewnętrznego? Może wolą radców prawnych?

– Aplikacja nie ma znaczenia, zwłaszcza że na żadnej nie uczy się biznesowego podejścia do prawa i w efekcie prawnicy muszą taką praktyczną wiedzę zdobywać sami. Czasem problem może wynikać z tego, że przedsiębiorstwo wyklucza inne formy współpracy niż umowa o pracę, a kandydat, adwokat nie chce się wpisać na listę radców, zatem nie może zostać zatrudniony z powodów formalnych.

A kto ma większe szanse w walce o posadę: prawnik z renomowanej kancelarii czy ktoś, kto już pracował jako in-house?

– Zdecydowanie ta druga osoba. Często nawet sami przedstawiciele przedsiębiorstw zastrzegają, że chcą kogoś, kto



FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Joanna Sztandur, ekspert doradzająca kancelariom i departamentom prawnym przedsiębiorstw m.in. w dziedzinie zarządzania ludźmi

zna się na biznesie i będzie potrafił być jednocześnie menedżerem.

Czy jest duża rotacja wśród prawników in-house?

– Raczej nie, jeśli ktoś się sprawdza w danej organizacji, zazwyczaj zostaje w niej na dłużej.

Rozmawiała Ewa Szadkowska

konkurs językowy

Niuanse napisów na wizytówkach

Główny prawnik przedsiębiorstwa

– to sformułowanie najlepiej oddaje sens przyjętego w Polsce, ale różnie rozumianego terminu „general counsel”

Takie tłumaczenie zaproponowała Ewa Miżejewska, zwyciężając tym samym w konkursie zorganizowanym przez Polskie Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw i Polski Związek Pracodawców Prawniczych. Kapituła doceniła też kreatywność i pomysłowość Krzysztofa Madery, który nie szablonowo podszedł do tematu i odpowiedział w formie wierszowanej.

General counsel bądź główny radca Kim jest ten generalny doradca? Co robi tenże generał prawa? Otóż nie taka prosta to sprawa

Nie taka jednak skomplikowana Jest to osoba z wielu wybrana Najwyższym radcą w danym biznesie W firmie lub w rządzie. Teraz już wiecie

General counsel to radca główny Najwyższy z wszystkich chociaż im równy Szef wszystkich szefów pośród prawników Który pilnuje dobrych wyników

Madera za swój dowcipny utwór uhonorowany został ostatecznie wyróżnieniem. Uroczystości wręczenia nagród odbyła się w zeszłym tygodniu w Warszawie. Patronem medialnym konkursu był tygodnik „Prawnik”.

Jury w sumie poddało ocenie 344 zgłoszenia z 469 propozycjami tłumaczeń. Czym dokładnie zajmuje się general counsel, który nazwę swej funkcji zaczerpnął z anglosaskiej kultury biznesowej, a jego rola jest tak różnie przez Polaków rozumiana?

– To zaufany doradca zarządu i kierownictwa danego podmiotu, osoba zaangażowana w najbardziej poufne, strategiczne decyzje, prawnik odpowiedzialny za zarządzanie różnymi, nie tylko prawnymi, ryzykami biznesowymi, członek projektów interdyscyplinarnych – wyjaśnia Waldemar Koper, dyrektor ds. prawnych Kompanii Piwowarskiej i zarazem prezes Polskiego Stowarzyszenia Prawników Przedsiębiorstw. – Kluczowe jest to, że GC obejmuje swoim horyzontem wszelkie kluczowe elementy decyzji gospodarczych (reputacyjne, finansowe, produkcyjne, etyczne itp.). Aby być prawdziwym GC, trzeba być najpierw równorzędnym menedżerem wobec innych liderów w poszczególnych zakresach, a dopiero na drugim miejscu pełnić rolę typowego prawnika eksperta. Więcej trzeba interesować się realizacją aktualnych celów biznesowych, niż szczegółami jakiegoś procesu sądowego – dodaje.

Mecenas Koper przyznaje, że termin „general counsel” bywa w Polsce nadużywana i często pojawia się na wizytówkach osób, które faktycznie takiej funkcji nie pełnią.

Ewa Szadkowska

Książki dla prawników

www.ksiazki.gazetaprawna.pl