

Cena rzadzi w usługach prawnych. A gdzie jakość?

Wybierając kancelarię zakładamy, że wszystkie jakie bierzemy pod uwagę reprezentują podobny poziom. Dlatego coraz częściej na nasze decyzje wpływa element kosztowy, a także forma rozliczeń – twierdzi radca prawny Grzegorz Kaniecki.



fot. Thinkstock

Opinię tę dyrektor działu prawnego w Unilever Polska SA wyraził podczas konferencji „Jak wybierać i jak rozliczać kancelarię zewnętrzną?”, zorganizowanej w czwartek przez Polskie Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw i Polski Związek Pracodawców Prawniczych. Jej uczestnicy szukali odpowiedzi na pytania o to, jakie kryteria decydują o wyborze kancelarii obsługującej nasze przedsiębiorstwo, czy rzeczywiście koniec ery stawek godzinowych i wreszcie, jakie są alternatywne, wobec stawek godzinowych, modele rozliczania pracy kancelarii. Zastanawiano się także nad tym, jakie metody są warte promocji, a jakie budzą opór?

Jak podkreślali uczestnicy dyskusji, poszukiwanie na rynku usług prawnych ofert możliwie najtańszych, a także najkorzystniejszych dla zlecających form rozliczeń, jest znakiem czasów. Po prostu kryzys ekonomiczny zmusza firmy do poszukiwania oszczędności, które muszą dotyczyć także tej sfery. – Jak mówił Waldemar Koper, dyrektor działu prawnego w Kompanii Piwowarskiej i prezes Polskie Stowarzyszenia Prawników Przedsiębiorstw, dążenie do poprawiania efektywności jest w firmach sprawą naturalną i akceptowaną przez wszystkich, także przez menedżerów odpowiedzialnych za zawieranie umów na obsługę prawną. – Od poczynionych oszczędności zależy kondycja przedsiębiorstwa, jego możliwości rozwojowe, ale także szanse na podwyżki płac pracowników. A więc jest to w interesie nas wszystkich w firmie – mówił Waldemar Koper.

Zastrzegając jednak, że w tej dziedzinie kryteria nie mogą być sprowadzone tylko do czynnika cenowego, a procedura wylaniania kancelarii prawnej nie może być prowadzona na takiej samej zasadzie jak np. zakup ołówków do biura. Zdaniem prawników reprezentujących kancelarie, niestety tak często jest. – Mam nie raz wrażenie, że oferta naszej kancelarii jest oceniana wyłącznie przez specjalistów od marketingu i finansów, dla których najważniejsze jest by zapłacić za nią jak najmniej – oceniał Witold Daniłowicz, partner zarządzający w kancelarii Daniłowicz Jurcewicz i Wspólnicy, a także prezes Polskiego Związku Pracodawców Prawniczych.

Jego opinię potwierdzał częściowo mec. Kaniecki z Unilever. – Niestety ten element związany z zaangażowaniem działów zakupów jest dość często widoczny w procesie wyboru kancelarii przez przedsiębiorstwa. Ale zastrzegając, że on nie wyobraża sobie, by Unilever miało to decydujący wpływ na decyzje w tym zakresie. – Tu zawsze dział prawny, który jest odbiorcą tych usług, będzie miał głos decydujący – mówił. Ale dodał też, że ta „kosztowa” tendencja ma tym większe znaczenie im o mniej skomplikowane usługi prawne chodzi. Podkreślał też, że jeśli znane firmie kancelarie reprezentują podobny poziom profesjonalny, to ten czynnik ekonomiczny przy wyborze spośród nich będzie miał coraz większe znaczenie.

Polemizowali z tym, a raczej zgłaszali wątpliwości co do sensowności takiej polityki, prawnicy reprezentujący kancelarie. – No bo gdzie dorobek kancelarii, jej specjalizacja, dorobek prawników, czy unikatowe umiejętności? – pytali.

– W procesie negocjacji z kancelarią firmy często koncentrują się na wtórnych z punktu widzenia stawianych zadań zagadnieniach, jak np. to, czy prawnik będzie jeździł pociągiem drugiej klasy, pomijając kluczowe elementy, takie jak doświadczenie w określonych obszarach, czy instrumenty służące zapewnieniu jakości tej zamawianej obsługi prawnej. Z rozmów z kolegami ze świata wynika, że procedury zakupowe są w innych krajach także rozbudowywane, ale jednak nacisk kładzie się tam na kwestie mające wpływ na jakość obsługi prawnej - mówił adwokat Marcin Radwan-Rohrenscheff.

Przedstawiciele firm przyznawali, że też spotykają się z takimi sytuacjami, wskazując jednocześnie, że starają się w

jak największym stopniu te merytoryczne czynniki uwzględniać i przekonywać swoje zarządy do koncentrowania się jednak na tych najistotniejszych sprawach. – Gdyby w przypadku jakiegoś dużego problemu prawnego, dotyczącego kluczowych procesów, czy ważnych negocjacji, firma wybierała kancelarię tylko na podstawie kryterium cenowego, to świadczyłoby to słabości organizacji – mówi Grzegorz Kaniecki.

Opinię tę potwierdza Waldemar Koper, ale dodaje od razu, że od paru lat wszystkie przedsiębiorstwa żyją pod ciągłą presją kosztową. – To przenosi się także na budżety działów prawnych. A jeżeli my mamy presję budżetową, to naturalne jest, że musimy ją przenosić na kancelarie zewnętrzne – mówił. O dodawał, że to przekłada się na ten nacisk na kryterium kosztowe przy wyborze kancelarii, ale także na oczekiwanie, że kancelarie będą akceptować inne niż tylko godzinowe zasady rozliczania pracy.

Wszyscy uczestnicy konferencji przyznawali, że proces przemian w tej dziedzinie cały czas trwa. Chociaż zdaniem niektórych z dyskutantów jest on w Polsce mniej zaawansowany niż w innych krajach. Ale w każdym razie przedstawiciele biznesu deklarowali, że już z tej drogi nie zejda i sugerowali kancelariom wychodzenie im naprzeciw w poszukiwaniu form rozliczeń akceptowalnych przez obie strony.

Przedstawiciele kancelarii twierdzą, że rozumieją zmiany zachodzące w tej dziedzinie i nie zamierzają przeciwstawiać się naturalnym procesom, szczególnie jeśli mają one ogólnoświatowy wymiar. Ale apelowali do swoich partnerów z przedsiębiorstw by pamiętali, że nie wszystkie usługi dla się dobrze finansować według zasady sukces fee. – No i żeby to nie było tak, że gdy słyszę ze strony zleceniodawcy propozycję zastosowania alternatywnych rozliczeń, to w tle jest oczekiwanie, że zrobimy to samo za znacznie niższe honorarium – mówił mec. Witold Daniłowicz.