

There are no translations available.

Термин аутсорсинг уже довольно прочно вошел в лексикон современного молдавского делового сообщества. Однако далеко не все правильно понимают его значение, да и вообще не знают, что это такое на самом деле.

Давайте попробуем разобраться. Аутсорсинг – (англ. outsourcing - out – «вне» + source – «источник») – оказание неких услуг сторонней компанией, специализирующейся в этой сфере деятельности. Проще говоря, аутсорсинг – весьма эффективная бизнес стратегия, когда вашей фирме по договору оказываются разного рода услуги (юридические, консультативные, финансово-экономические и др.) компанией, для которой данный вид деятельности является приоритетным и основным.

Аутсорсинг очень хорошо себя зарекомендовал в юридической сфере. Ведь в этом случае вы поручаете решение практически любых проблем в области юридического обслуживания специалистам, имеющим не только высокую квалификацию, но и большой опыт работы.

Плюсы очевидны:

- Вам нет необходимости подбирать квалифицированный персонал, что достаточно непросто и требует немалых затрат;
- Вы экономите на организации и оборудовании рабочих мест для новых сотрудников;
- Вы платите только за фактически оказанные услуги, а не расходуете фонд оплаты труда на финансирование большого штата юридической службы.

Дело в том, что обычная схема по использованию единственного юриста на предприятии, объективно проигрывает в качестве большой команде специалистов. Собрать такую команду самостоятельно очень трудно, т.к. придется: отвлечь соответствующий управленческий ресурс на непрофильное направление; найти помещения, оснастить рабочие места; преодолеть имеющийся на рынке кадровый коллапс, ведь реальных специалистов еще нужно найти, оценить и заинтересовать; побороть экономическую нецелесообразность.

Сегодня все больше руководителей склоняются к тому, чтобы отдать всю или часть юридической работы на аутсорсинг, т.е. привлечь адвокатов со стороны. Обладая

большим опытом, адвокатский кабинет «Aronov Roman» обеспечивает идеальное и оперативное взаимодействие с каждым абонентом и за короткое время становится для них «своим» юридическим отделом. В качестве одного из примеров эффективности и экономической выгоды данного вида услуг можно привести тот факт, что при ведении дел по взысканию дебиторской задолженности, наш адвокатский кабинет добился того, что показатели по взысканным и выплаченным суммам составили более 100 000, 00 леев в квартал.

Не важно, когда возникла и начала развиваться ваша компания. Не важно, в какой сфере деятельности она работает. Для данной статьи важно то, что в определенный момент у нее уже возникли юридические вопросы, требующие срочного и профессионального решения (заключение первого договора, предъявление или получение первой претензии, прием на работу первого сотрудника и т.д. и т.п.).

Вариантов такого решения может быть несколько:

1. В штате компании нет юриста, поэтому выработка решения проблемы осуществляется на общем собрании всего имеющегося коллектива, с привлечением накопленного опыта, воспоминаниями («где-то я читал...», «что-то такое слышал...»), с телефонными звонками друзьям и знакомым, уже пережившим такую ситуацию. Возможно, принятое решение окажется правильным (или нет?).
2. В штате компании есть юрист. Один. В таких случаях весь коллектив компании почему-то добросовестно стремится согласовать с ним каждую бумагу, а в особо удачных случаях обсудить и личные проблемы (наследство от бабушки, доверенность на машину от дедушки). Ничего удивительного в таком случае нет в том, что юрист компании старается резко ограничить круг своего общения, не в силах охватить весь возложенный на него ворох вопросов.
3. В компании создан юридический отдел (управление, департамент). Как кажется, это самый приемлемый вариант: нет излишней загруженности каждого работника, решения вырабатываются совместно, круг решаемых вопросов намного расширяется. Но...насколько выросли затраты на содержание аппарата!!! И как сложно теперь найти ответственного за решение проблемы!!!
4. Юридические вопросы есть, их не очень много, но они требуют решения. Выработать правильное решение на «собрании коллектива» уже не получается, однако и привлекать в штат юриста не рационально. Хороший адвокат – это не маленькие расходы! Вот в этом случае и обращаются в адвокатские структуры.

Подобные обращения также могут быть разные:

1. Можно обращаться разово, уже за решением возникшей проблемы и в авральном порядке искать пути ее решения. В таких случаях слишком поздно станет понятно, какие ошибки были совершены, в результате которых и возникла эта проблема. Кроме

того, выработка решений в авральных ситуациях стоит всегда дорого.

2. Можно обращаться предварительно, наметив какую-либо операцию и желая обезопасить себя от возможных рисков. В таких случаях, фактическая реализация выработанного решения будет проводиться только под вашу ответственность.

3. Можно избрать постоянный юридический аутсорсинг (заказ услуг на стороне) либо абонентское юридическое обслуживание, что и является основной темой данной статьи. Этот вид юридических услуг, наряду с бухгалтерскими и аудиторскими, наиболее успешно развивается в малом и среднем бизнесе.

Предлагаю вам оценить достоинства и недостатки этой услуги, чтобы сделать объективный вывод.

Основными доводами противников покупки абонентских юридических услуг на стороне являются:

1. Конфиденциальные сведения будут известны неограниченному кругу лиц.

Возражение:

- в ситуации со штатным юристом существует такая же вероятность этой ситуации;
- если в результате разглашения конфиденциальной информации привлеченным юристом вашей компании будет причинен вред, вы сможете взыскать его в судебном порядке с адвоката, а вот взыскать такую сумму с юриста - штатного работника - вряд ли удастся;
- психологический аспект: приходящему со стороны адвокату внутренние проблемы вашей компании интересны только с профессиональной точки зрения. Обсуждать их с кем-либо за стенами вашего офиса он не станет.

2. Привлеченный юрист не является работником компании, поэтому к решению вопросов не будет относиться достаточно тщательно.

Возражение:

- именно такой специалист и будет более детально изучать проблему, искать оптимальные пути ее решения, потому что материально (т.е. финансово) заинтересован в этом;
- от специалиста, обладающего более широкой юридической практикой, следует ожидать и более оригинальных путей решения вопросов. Поверьте, вы не первые, кто

столкнулся с этими проблемами, пути их решения уже выработаны.

3. Услуги юридического аутсорсинга стоят недешево и подобные затраты себя не окупают (ведь вы не каждый день обращаетесь за консультацией).

Возражение:

- то обстоятельство, что адвокат в определенный момент не консультирует вас или не готовит документы для вашей компании, не означает, что он бездельничает.

Совершенствование специалиста – процесс постоянный.

- профессиональные услуги не могут стоить дешево, юридическое обеспечение вашей компании – это не тот случай, когда уместна излишняя экономия.

4. Привлекаемый работник территориально не находится на одной с вами территории, его нельзя вызвать в любой момент.

Возражение:

- порядок и режим работы адвоката, устраивающие обе стороны, оговариваются в договоре, поэтому вы всегда можете высказать свои пожелания по этому вопросу;

- компания экономит на содержании рабочего места для дополнительного работника.

Примерное ценовое соотношение:

- затраты на содержание штатного юриста составляют не менее 500, 00 долларов в месяц (зарплата, рабочее место, оргтехника, пр.);

- стоимость вознаграждения за юридическое обслуживание сторонней юридической компанией колеблется от 200 долларов в месяц до бесконечности (в зависимости от ваших желаний и возможностей).

Прочитав все изложенное, вы можете уже сами сделать вывод, какой вариант для вас наиболее оптимален. В том случае, если приведенные доводы оказались убедительными и вы решили заключить договор на абонентское юридическое обслуживание, то позвольте вам дать несколько советов:

1. Все ваши взаимоотношения с адвокатом должны быть оформлены документально, т.е. заключением договора, с прописыванием прав и обязанностей для каждой из

сторон, полного перечня оказываемых вам услуг и времени их оказания, порядка и размера выплаты вознаграждения, ответственности. Если адвокатская структура добровольно берет на себя материальную ответственность за выполнение ваших обращений, это является признаком ее стабильного положения;

2. Не выбирайте слишком крупную, известную адвокатскую структуру (услуги таких адвокатов слишком дороги), но и не останавливайте выбор на только что созданной фирме. Ваш юридический партнер как никто другой должен иметь сложившуюся, стабильную репутацию на рынке;

3. Один из показателей стабильности адвокатской структуры – наличие профессионально созданного сайта в Интернете, постоянно обновляемого;

4. При заключении договора с адвокатом именно он будет в курсе всех ваших проблем и он же будет ответственным за выполнение ваших заявок;

5. В слаженно работающих адвокатских образованиях ведется учет обращений клиентов, осуществляется постоянный мониторинг осуществляемых для клиента проектов, а также, что следует отметить особо, клиент имеет возможность контролировать выполнение своего обращения в любой разумный момент.

**Аронов Роман Геннадьевич,
адвокат, магистр права.**