

Юридические услуги и юридический аутсорсинг

Менеджмент каждой уважающей себя компании сегмента малого или среднего бизнеса рано или поздно принимает решение об учреждении юридической службы на своем предприятии, будь то один юрист или целый юридический отдел.

Зачастую, штатный юрист требуется в связи с расширением бизнес-процессов: наращиванием объема клиентской базы, круга деловых партнеров, увеличения объема договоров, что, естественно, свидетельствует о развитии компании. Растет также и число обращений предпринимателей за квалифицированной юридической помощью в силу некоего переформатирования отношений контрагентов из делового языка слов, как это было принято ранее до недавнего времени, в деловой язык документов.

Также в нелегких экономических условиях многие контрагенты, которые еще вчера платили по счетам в срок и в полном объеме, сегодня, используя какие-либо неоднозначные положения либо другие юридические «слабости» заключенного договора, пытаются найти лазейки лишь бы только отсрочить или отыскать способ не выполнять взятые обязательства вообще. Ввиду чего, все больше и больше компаний обращаются за профессиональной юридической помощью уже на более ранних этапах установления серьезных правоотношений.

Некоторые предприниматели, обнаруживая проблему юридического характера на своем предприятии (спор с контрагентом, разработка мега-контракта для грандиозного проекта, необходимость получения той или иной справки от или из...), в целях оперативного разрешения возникшей проблемы обращаются за разовой помощью к юристу, которого обычно находят через Интернет, по объявлению в печатных изданиях, а то и вовсе по объявлению на столбе. Однако при сотрудничестве с такими специалистами следует помнить о трех аспектах, с которыми обязательно столкнется предприниматель:

- юрист, выполняющий разовую работу, не будет знаком со спецификой бизнеса Клиента, а значит, не будет владеть правовыми нюансами построения отношений с контрагентами, что потребует большего времени на проработку ситуации и может негативно сказаться на результате выполненных им работ;
- в случае получения Клиентом неудовлетворительного для него результата разово привлеченный юрист абсолютно безболезненно перенесет это, максимум – по настоящему требованию Клиента вернет часть гонорара. Клиент же взамен потеряет время на поиск более квалифицированного специалиста, а что для любого делового человека есть Время?
- у предпринимателя формируется ложное мнение о том, что когда за дело берутся юристы, то любое дело потерпит фиаско, поскольку время и деньги были потрачены, а результат такой траты ресурсов не оправдывает.

Тогда менеджмент компании, наконец-то, понимает: за качество и скорость требуется

должная оплата. А время-то сейчас такое, что затраты только бы сокращать... И как же в такой ситуации обеспечить себе и здоровый сон, и оптимизировать затраты? На самом деле все достаточно прозаично!

Необходимо обратить свой взор в сторону Европы.

Большинство европейских стран уже давно научились экономить на непрофильных функциях предприятия, таких как бухгалтерия, юридическое сопровождение, работа с информационными технологиями, отдавая эти услуги в аутсорсинг специализированным компаниям. Полезность инструмента аутсорсинга постепенно начинают понимать и украинские предприниматели. Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного на сайте компании «**ДЕГА Консалтинг**».

Полученные результаты говорят о том, что весомая часть обеспечения **юридической поддержки**

украинских предприятий приходится на аутсорсинговые компании, а именно - более 20% опрошенных респондентов подтвердили, что используют данную схему юридического обеспечения своего предприятия. И это только начало!

Основными причинами популярности внештатного обслуживания предприятия (аутсорсинга) является возможность значительно снизить уровень затрат компании на содержании штатных единиц (рабочее место, заработная плата, оплата больничных, отпускных налогов и сборов и т.д.).

Значительно увеличиваются при этом качество **юридического обслуживания** за счет того, что за работы, порученные специализированной юридической компании, берется именно тот специалист, квалификация и опыт которого, соответствует поставленной Клиентом задаче. Это позволяет быстро, качественно и относительно недорого получить желаемый для Клиента результат.

Юридический аутсорсинг: механизм работы с аутсорсером

Профессиональный аутсорсер (юридическая компания) ни в коем случае не должен перекладывать на плечи Клиента функционирование и поддержание механизма аутсорсинга (обмена информацией, контролем над выполнением поставленных задач и т.д.). Налаживание организации процесса работы специалистов и обмена информацией с работниками Клиента является одной из основных задач менеджмента компании-аутсорсера. Данный факт снимает с руководителя компании еще одно бремя –

контроль за юрслужбой предприятия, так как система отчетности аутсорсера обеспечит необходимое информирование менеджмента компании клиента в нужной частоте и объеме.

Конфиденциальность

Очень важным моментом в отношениях с аутсорсером является момент конфиденциальности, поскольку работа юриста, как правило, связана с использованием документов с грифом «КОНФИДЕНЦИАЛЬНО». Поэтому профессиональный аутсорсер обязан гарантировать и обеспечивать информационную безопасность своего клиента, предпринимая все необходимые для этого меры, в частности, путем проведения специального инструктажа своих специалистов о строгом соблюдении всех внутренних правил о конфиденциальности и неразглашении информации, которая стала им известна при выполнении своих трудовых обязанностей, а также установлением ответственности за такие нарушения. Помимо этого, следует отметить, что при подписании договора об аутсорсинге подписывается также соглашение о неразглашении, что также повышает уровень информационной надежности.

К кому следует обращаться?

Обращаться, конечно, стоит к компаниям, которые специализируются на подобных услугах и могут предложить собственную, отработанную годами методику сопровождения Клиента. Например, юридическая компания «ДЕГА Консалтинг», специализирующаяся на юридическом аутсорсинге, разработала и внедрила собственную систему предоставления услуг комплексного юридического обслуживания малого и среднего бизнеса. Наши внутренние правила и регуляции разработаны специально для создания максимально комфортных условий обслуживания наших Клиентов с учетом реалий ведения бизнеса в Украине.

При этом мы всячески пытаемся сделать так, чтобы наш Клиент почувствовал европейский уровень обслуживания, сократив при этом моральные и материальные затраты на содержании юридической службы.

Из всего вышесказанного напрашивается интересный вывод: основным принципом работы юридического аутсорсинга является установление и поддержание «юридического здоровья» предприятия, а не лечение его «заболеваний». Поэтому упреждение проблем юридического характера – главная задача профессионального юридического аутсорсера.