



**TARCZA
EDUKACYJNA**

Strukturyzacja przedsiębiorstwa

Usprawnienia pod kątem biznesowo-
-prawnym w zakresie podejmowania
czynności i optymalizacji procesu de-
cyzyjnego.



Natalia Panuś-Domiter
radca prawny

FILIPIAKBABICZ.
EXPERT HOUSE

Czy istnieje recepta na dobrze prosperujący pod kątem procesów biznes? Czy zawsze w tym łańcuchu działań potrzebny jest prawnik? A może w XXI wieku oraz dobie internetu można poradzić sobie samemu?

Są różne podejścia. Są przedsiębiorcy, którzy zaczynając swój pierwszy, a czasami i kolejny biznes, siadają do stołu wspólnie z prawnikiem i układają procesy, dokumentację, analizują ryzyka. Ale też trzeba powiedzieć, że są i tacy, którzy bez tego prawnika świetnie dają sobie radę sami. Mamy oczywiście grupę mieszaną, która prawnika zaprasza do współpracy w toku podejmowanych działań, a może z uwagi na pojawiające się problemy czy np. wartość zawieranych kontraktów.

Czy - i zatem kiedy - zapraszać prawnika do współpracy? Niejeden by powiedział, że to pytanie retoryczne. Ale kiedy jest ten dobry moment? Otóż, opowiadając jak prawnik - to zależy.

Aby stanowić dobre źródło wsparcia, oferować usługi szyte na miarę, prawnik powinien przede wszystkim zrozumieć przedsiębiorcę, jego działania i zamierzenia, aby być w stanie odpowiednio dostosować rozwiązania prawne. Bez zrozumienia i wejścia w przystawione buty przedsiębiorcy, oczywiście jego doradztwo nie będzie niemożliwe, ale zdecydowanie ... utrudnione, a nawet ryzyko niedostrzeżenia pewnych istotnych niuansów może wzrastać.

W jaki sposób zatem wdrożyć prawnika w nasz biznes? Odpowiedź zdaje się prosta - pozwolić mu zrozumieć procesy, być częścią układanki, dać mu możliwość obserwacji. Zapewne, zaczynając działalność skala niezbędnego wsparcia oczywiście zależy od formy prawnej czy wielkości przedsięwzięcia, źródeł finansowania, struktury organizacyjnej. To wszystko to pola dla prawnika, aby mógł działać, podczas gdy właściciel może przejść do planowania i działania strategicznego.

A co jak działamy na rynku już dobrych parę lat i znakomicie - tak nam się może wydawać - prosperujemy? Otóż, tym bardziej jest to pole do nawiązania współpracy, a odpowiedzią jest strukturyzacja. Nie mylić z restrukturyzacją, która choć niczym złym nie jest, ma swoje niestety negatywne konotacje.

Co rozumiem pod pojęciem strukturyzacji? Strukturyzacja to dla mnie układanie procesów, ich weryfikacja w praktyce, znajdowanie rozwiązań na pojawiające się problemy i minimalizacja ryzyk.

Procesy zachodzące w każdym przedsiębiorstwie są jego nieodłącznym elementem. Myślę tutaj między innymi o procesach sprzedaży, kontraktowania, dostaw, reklamacjach, transporcie, planowaniu, zamówieniach, czy nawet przygotowania do ewentualnych sporów sądowych przy dochodzeniu należności.

Właśnie strukturyzacja to nic innego jak weryfikacja, a następnie poukładanie działań klienta pod kątem biznesowo-prawnym, aby uzyskać pewność obrotu w zakresie podejmowanych czynności, pracować zgodnie z wypracowanymi schematami, a nawet skrócić proces decyzyjny. To wszystko ma na celu mityzację ryzyk - tam gdzie można je zminimalizować, a także - wbrew pozorom - zaoszczędzenie czasu i pieniędzy. Owszem działania takie mogą wiązać się na samym początku z wytężoną pracą prawnika, ale też zdecydowanie współpracą z nim przedsiębiorcy, ale bez tego uzyskanie efektów nie będzie możliwe. Jeżeli poświęcimy strukturyzacji odpowiednią ilość czasu, praca ta zdecydowanie zwróci się nam w przyszłości, i to niejednokrotnie.

A jak konkretnie wygląda to usprawnienie? Poniższy wykres obrazuje przykładowe pola działania:



Biorąc w pierwszej kolejności na warsztat choćby aspekt umów. Oczywiście bez wątpienia przedsiębiorca może działać na rynku i zawierać wielomilionowe kontrakty nie posiadając własnego wzoru umowy. Zdecydowanie jednak postąpienie się takim dokumentem skraca czas kontraktowania i negocjacji. Dobrze przygotowany dokument opisuje nie tylko zasady zachodzące w przedsiębiorstwie od złożenia przykładowego zamówienia do jego zapłaty, a niejednokrotnie również proces reklamacji, ale również – czego czasem nie widać – zabezpiecza dany podmiot przed wszelkiego rodzaju ryzykami z tymi procesami związanymi. Warto zatem poświęcić czas i przygotować właściwe wzory zamówień, umów np. sprzedaży, dostaw, transportu, w których krok po kroku opisana zostanie procedura zamawiania, regulowania należności czy też dochodzenia ewentualnych roszczeń zarówno wynikających z braku zapłaty, jak również tych związanych np. z wadliwością produktu czy usługi.

Będąc przedsiębiorcą - producentem należałoby się zastanowić czy nie warto byłoby dokonać rejestracji produktów w celu zabezpieczenia praw własności intelektualnej, czy to poprzez zgłoszenie patentowe czy rejestrację wzoru użytkowego. Jako twórca spotu reklamowego czy kampanii marketingowej, a może jako odbiorca tych usług, warto również dokonać analizy czy zawierając umowy chcielibyśmy udzielić licencji czy może przenieść /uzyskać pełnię praw autorskich – i jakie to ma dla nas konsekwencje.

Dochodzenie należności również nie musi być utrudnione i czasochłonne. Prawnik może pomóc nam przygotować proces tak, aby proces pomiędzy niezapłaconą fakturą a złożeniem pozwu usprawnić, podpowiedzieć jakie dokumenty należy kompletować i co będzie potrzebne.

Warto również dobrze poukładać w firmie strukturę pracowników, aby każdy pracownik czy współpracownik wiedział jaki jest jego zakres uprawnień i obowiązków, jak należy postępować i według jakich schematów działać, a co przekładać się będzie zdecydowanie na dobrze prosperujący organizm.

A może rynek międzynarodowy? Nic bardziej nie cieszy jak dobrze prosperujący biznes, i to na skalę międzynarodową. Zdecydowanie tam potrzebna będzie analiza korzyści oraz ryzyk, jak również analiza rynku, na który chcemy wejść i możliwości inwestycyjnych z nim związanych.

Nie można również mówić o rozwoju bez wspominania choćby o podatkach, które są nieodłącznym elementem planowania, kontraktowania i procesów inwestycyjnych. Nie sztuką jest przecież wymyśleć rozwiązanie prawne dla zaistniałego problemu czy sytuacji, ale sztuką jest natomiast, aby było ono satysfakcjonujące dla klienta.

No dobrze, a co z tymi ryzykami?

Mówiąc o ryzyku, każdy z nas – czy to prawnik czy przedsiębiorca – powinien sobie uzmysłowić, że to twór, którego nie widać, ale nie oznacza, że nie istnieje. Wręcz przeciwnie, to właśnie na tym praca prawnika polega, aby zabezpieczyć klienta przed ryzykiem, którego na pierwszy rzut oka nie widać. Ryzykiem, które może powstać tylko dlatego, że nieopatrznie słowo 'zadek' zostało zamienione na 'zaliczkę', a 'zwłoka' na 'opóźnienie'.

Dzięki identyfikacji ryzyk, wprowadzeniu ustrukturyzowanych procesów, każdy przedsiębiorca może poznać granice w jakich może się poruszać czy to przy negocjacjach, zawieraniu umów, czy uznawaniu roszczeń. Wie, dlaczego pewne elementy choć z pozoru niepotrzebne - bo to przecież ta prawnicza biurokracja - przy dochodzeniu roszczeń jeszcze na etapie przedsądowym, jak również późniejszym, mogą odegrać istotną rolę.

Dlatego tak istotne jest dla każdego uczestnika rynku poukładanie procesów w prowadzonym przedsiębiorstwie, niezależnie od jego rozmiarów. Prawnik zdecydowanie w tym procesie może służyć wsparciem, będzie on przysłowiowym „dobrym i złym policjantem” w jednym. Najpierw pomoże nam usprawnić nasze przedsiębiorstwo, pokazać co można wykonać lepiej, bezpieczniej, ale i też wskaże potencjalne ryzyka. Ważne jest jednak miał on możliwość wejścia w strukturę, poznania jej od wewnątrz, albowiem wtedy zapewni to dobrą symbiozę biznesu.



TARCZA EDUKACYJNA

Organizator



Partner projektu:



Patronat honorowy:

