

ACC支招平安度过经济危机

Susan Hackett建议公司的总法律顾问们应避免要求费率折扣或费用冻结。

Katheryn Hayes Tucker 2009年1月8日



全球企业法律顾问协会总法律顾问和高级副总裁Susan Hackett女士认为，经历过大萧条时期的那代人，现今在公司法律部预算管理—或与之相关的其它方面——会显现出优势。

Hackett女士在顾问协会网站上发表的一篇文章中写道，“我所到之处，经济衰退的情况都在进一步恶化。”由此带来的影响我们每个人都可以观察和感受到：倒闭的企业、失业的员工、盈余的减少、消费的疲弱以及对家庭时间的越发注重。”最近一段时间的困难时期让她想起了她母亲的节俭，出生并成长于大萧条时代人的美德。

Hackett女士写道，“在过去的几个月里，我们这些在富足中长大，一直过着优越生活的人现在都可以微微地体会到我们父辈、母辈骨子里的东西：恰如其分地节俭，不过度铺张的生活方式。”“由于我们担忧将来的境况，我们不再铺张，而是更小心翼翼地看守着我们的资源。我们中那些在工作、家庭和日常生活方面相对安稳的幸运人士也摆脱不了与身边的某些遭受沉重打击的邻居和同事境况的不幸对比。”

Hackett女士说道，“在对公司法务所做的任何预算审核中，外部律师顾问的费用总是排在第一位的。经验告诉我们，超过一半的公司法务部，其用于外部律师顾问的费用经常超过其预算的一半。尽管许多外部律师顾问确实应该得到支付给他们的那份报酬，但我们也都知道有更多的外部律师顾问，就其所提供的服务的价值而言，通过有效的管理，是可以在他们履行的工作上少支出一些的。除非我们可以提高支出的功效，否则我们将被迫花费宝贵的时间在没有价值的对账单的争论中。

Hackett女士提供了一些可供参考的节省妙招：

不要要求费用支付上的折扣或冻结费率。 要求百分之十或百分之二十的优惠或费率冻结通常会徒劳无功。Hackett女士说道，“我认为把重点放在降低外部

律师的费率的做法是错误的。”她指出律所的费率“在过去几年间成倍地增长，但服务的价值却并没有相应的增加或改变”，因此她建议说降低费率只会导致收费总小时数的增加或更多的律师为同一案件服务，费用到头来还是一样。

根据项目的价值设定预算。她建议询问律所是否愿意以标明的价格接受项目，并建议要坚守价位，不做出让步。她同时还建议说，为鼓励提高效率，可以承诺如果工作提前完成了，也不会要求费用折扣或要求退回部分费用。使用这种方法，可能成本更低。如果没有降低，这种方法也能提高对最终费用的预见性。

项目预算不该由你的外部律师顾问编制。项目预算必须由你来决定。总法律顾问应该根据工作对于公司的价值来设定预算。“如果对客户而言某项目价值只有5万美元，律所若要收取10万美元，我们便可对此根本不加考虑。你可再找另一家律所或者当下就做出4万美元的庭外和解，然后把你的时间和精力放在有更高价值的其他事情上。”

应该把花费在外部律所的时间和精力重点放在对它们提供的服务的评价和审查上。Hackett女士评论说，“然而，我们中的许多人，很少告诉我们聘请的律所哪些地方他们做得让我们满意，哪些地方又跟我们的预期不一样。我们顶多也就是直接支付账单或者为价钱争论一下。”“谨记：律所费用的超额常常是公司法务缺乏良好的管理所致。”

可以考虑采用对公司法务和外部律所都适用的评价/审查标准。“如果你要求内部律师必须按照设定的指标聘请律所、完成工作并符合费用规定，你就不得不允许他们可以按照指标的规定选择律所，这可能意味着要终止与费用昂贵且缺乏灵活性的律所的合作关系，而这些律所很可能与公司已经合作了很多年。”

当你负担不起聘请外部专家或临时帮手费用的时候，你可以试着找朋友帮忙。Hackett女士建议可以使用全球企业法律顾问协会的网络资源、委员会、分会和网上搜索。“与资深法务同行交流所带来的内在价值会超出外部律所提供的就某一法律问题的分析价值。”

她同时提醒那些失业的公司法务——如果他们已经是全球企业法律顾问协会的成员——在他们找到新的工作前，都不需要缴纳会费。

Hackett女士的文章刊载于Acc.com网站上。