

KANCELARIE PRAWNICZE  
OBŚŁUGA SEKTORA PUBLICZNEGO  
**PRACA DLA RZĄDU I SAMORZĄDÓW DAJE PRESTIŻ +C3**

17-07-2008, Rzeczpospolita C

# Obsługa prawna państwa nobilituje

**KANCELARIE** | Największe firmy prawnicze pracują dla rządu i samorządu, bo daje to prestiż. Doradzanie instytucjom publicznym, choć niekoniecznie najlepiej płatne, może być ciekawym wyzwaniem

## IRENEUSZ WALENCIK

Instytucje sektora publicznego: ministerstwa, spółki Skarbu Państwa, samorządy miast mogą być atrakcyjnymi klientami dużych kancelarii prawnych. Ostatnio kilka z nich utworzyło konsorcja z firmami konsultingowymi i wystartowało w przetargu na doradzanie władzom Warszawy w sprawach partnerstwa publiczno-prywatnego. W przetargu brały udział m.in. spółki DLA Piper Wiatery, Wardynski i Wspólnicy oraz Wierzbowski Eversheds.

### Nie tylko pieniądze

Nie wszystkie jednak kancelarie zainteresowane są współpracą z klientem „publicznym”. Spora część międzynarodowych firm sieciowych woli obsługiwać klientów komercyjnych, którzy akceptują ich wysokie stawki. Praca dla urzędów (samorządowych) z reguły bywa mniej opłacalna.

- Te transakcje nie są szczególnie dochodowe w porówna-

niu z tymi z sektora prywatnego - przyznaje Piotr Lesiński z kancelarii Allen & Overy, która od lat pomaga Ministerstwu Finansów przy emisjach obligacji Skarbu Państwa.

Obowiązkowe w sektorze publicznym przetargi na usługi prawne wygrywa przeważnie ten, kto podaje niższą cenę. Także obsługa spółek Skarbu Państwa nie musi być znakomitym interesem. - **Trudno tu o zgodę na poziom wynagrodzenia, który jest akceptowany przez klientów prywatnych za doradztwo wysokiej jakości.** Dlatego tylko największe transakcje pozwalają kancelarii uniknąć strat - mówi Roman Rewald, partner w Weil, Gotshal & Manges. To biuro uczestniczyło w większości dużych prywatyzacji.

Nieco inaczej patrzą na to prawnicy z polskich kancelarii, które konkurują cenami z zagranicznymi gigantami. Dominik Gałkowski z firmy Kubas Kos Gaertner w Krakowie, która incydentalnie pracuje ze spółkami państwowymi lub samorządowymi, podkreśla, że jego biu-

ro obsługuje je na takich samych warunkach jak przedsiębiorstwa prywatne.

### W imieniu RP

- Doradzanie Ministerstwu Finansów to coś więcej niż tylko pieniądze, to prestiż i poczucie, że chroni się interes Rzeczypospolitej - uważa Lesiński. Rewald deklaruje natomiast, że jego kancelaria jest zainteresowana wszelkimi dużymi transakcjami, niezależnie od tego, czy prowadzą je klienci prywatni czy państwowi. - Bardziej interesuje nas istota i wielkość projektu. To właśnie spółki Skarbu Państwa przeprowadzają największe transakcje w Polsce - argumentuje.

Zdaniem prawników z Grynhoff Woźny Maliński współpraca z sektorem publicznym to dobry poligon zdobywania nowych, unikatowych doświadczeń.

Te nowe doświadczenia wynikają też ze specyfiki pracy z klientem „publicznym”. Według Rewalda **najczęściej zarządy spółek Skarbu Państwa, tak**

## Doradztwo dla sektora publicznego w 2008 r.

### Wybrane przykłady

■ **Allen & Overy** doradzała Skarbowi Państwa przy emisjach euroobligacji; jest też doradcą miasta Warszawy w programie emisji euroobligacji.  
 ■ **Domański Zakrzewski Palinka** opracowała dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego projekt wytycznych w sprawie zasad finansowania z programów operacyjnych projektów w sektorze transportu lokalnego, a dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej - analizę przepisów prawnych wymagających zmiany w związku z dyrektywą usługową. Reprezentowała władze Warszawy i Wrocławia w procesach sądowych. Doradzała Kielcom przy założeniu spółki z chińskim inwestorem realizującej projekty PPP w budownictwie mieszkaniowym oraz Koszalinowi przy projekcie budowy hali widowiskowo-sportowej z pieniędzy

regionalnego programu operacyjnego. Doradzała też spółkom PKP, PLL LOT.

■ **Weil Gotshal & Manges** obsługiwała spółki Skarbu Państwa. Jest doradcą spółki energetycznej ENEA SA przy planowanej prywatyzacji w drodze oferty publicznej akcji na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Pracuje też dla PKP SA przy projekcie zabudowy nieruchomości w Gdańsku i reprezentuje tę spółkę w kilku sporach, m.in. dotyczącym leasingu lokomotyw.  
 ■ **Grynhoff Woźny Maliński** współpracuje z Wrocławiem przy projekcie informatyzacji dolnośląskich urzędów samorządowych, wygrała przetargi na analizę konkurencji na rynku telekomunikacyjnym dla Urzędu Komunikacji Elektronicznej oraz na obsługę prawną programu operacyjnego „Rozwój Polski wschodniej” zorganizowany przez MRR.

**jak prywatnych, kierują się rachunkiem ekonomicznym, ale czasem daje o sobie znać polityka.** - Zdarza się, że kompetentny zarząd wymieniany jest z powodów pozamerytorycznych, co ma zwykle negatywny wpływ na przeprowadzane akurat transakcje - wyjaśnia.

Podobnie uważa Gałkowski: - Oczekiwania klientów z obu grup są podobne i dotyczą najwyższej jakości usługi, terminowości i dyspozycyjności. Pod-

stawową różnicą jest mniejsza swoboda menedżerów spółek publicznych, którzy obok kwestii czysto biznesowych muszą brać pod uwagę również społeczno-polityczne.

Dla firm prawnych obsługa sektora publicznego to tylko mała część działalności. - Ministerstwa czy samorządy mają swoich prawników i wynajmują kancelarie tylko do większych spraw. Dlatego takich zleceń nie ma zbyt wiele - mówi Lesiński.

Jednak Piotr Woźny z biura Grynhoff Woźny Maliński wskazuje, że administracja publiczna to rynek o ogromnych potrzebach w dziedzinie profesjonalnych usług prawnych. - Należałoby rozbudzić w niej świadomość czy wręcz popyt na nie. Godna naśladowania jest niedawna praktyka Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, które zorganizowało przetarg na bieżącą obsługę prawną - konkluduje. ■