

Построение юридической
службы компании – основные
принципы

Содержание

- Миссия корпоративного юриста
- Факторы, оказывающие влияние на построение юридической службы компании
- Способы юридической специализации в крупной компании, производственная эффективность
- Стандарт деятельности корпоративного юриста
- Развитие корпоративного юриста
- Привлечение компанией внешних консультантов

Миссия корпоративного
юриста –

ПОМОГАЯ РАЗВИТИЮ,

ЗАЩИЩАЯ БИЗНЕС

Факторы, оказывающие влияние на построение юридической службы компании

■ ВНЕШНЯЯ СРЕДА

(возможности и угрозы)

 бизнес среда
(позиционирование компании на рынке)

 правовая среда

■ ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА

(сильные и слабые стороны)



Стратегия развития компании



Видение компании относительно потребности в юридическом обслуживании (миссии ЮС)



Организационная структура



Отлаженность и технологичность бизнес-процессов



Качество персонала, тип корпоративной культуры, наличие определенных ключевых компетенций



Организация документооборота

Построение юридической службы компании с учетом факторов

- В зависимости от вида компании:

1 юрист в небольшой компании

- Юридическая служба в крупной компании

 Юрист в холдинге

- Место ЮС в организационной структуре:
(вертикальные и горизонтальные связи)

- Определение функционала:

 Закрепление обязанностей за внутренними юристами

 Привлечение внешних консультантов

Способы построения юридической службы в крупной компании (трехуровневая модель)

Юридическое подразделение
центрального офиса

Юридическая служба
региональных подразделений
(филиал, дирекция)

Юрисконсульт в точках продаж

Способы юридической специализации в крупной компании

■ Генерализм и взаимозаменяемость

- Специализация:
- По отраслям права:
 -  Налоговое
 -  Валютное регулирование
 -  Таможенное законодательство
- Обслуживание бизнес-направлений, бизнес-функций:
 - Цель – обеспечение всего цикла обслуживания (от получения заключения по любому текущему вопросу и заканчивая специальными вопросами)
- Бизнес-функции:
 -  Финансы
 -  Слияния и поглощения
 -  Кадровый менеджмент
 -  Планирование и управление экономической деятельностью
 -  Взаимоотношения с государственными органами

Стандарт деятельности

Цели внедрения стандарта

1. Обеспечение эффективного использования правовых средств для бизнес-процессов (развитие и защита)
2. Постоянное управление правовым риском, начиная от определения направлений деятельности и постановкой задач и заканчивая сопровождением текущей деятельности (важно не столько выиграть судебный процесс, разрешить конфликтную ситуацию, сколько стараться избежать его или вовсе не допустить)

Стандарт деятельности (направления работы юриста любой компании)

- Создание юридических оснований, обеспечивающих законность правового статуса компании, ведение вопросов корпоративного права
 - Работа со статусными документами (соответствие устава, уставного капитала, состава и структуре активов требованиям законодательства)
 - Своевременное информирование компетентных органов об изменениях в уставе, в составе руководителей, об открытии/закрытии филиалов и др.
 - Работа с органами управления (собрание акционеров, совет директоров, коллегиальным исполнительным органом – подготовка и проведение собраний; разработка необходимых локальных актов, предусмотренных законодательством или уставом компании)
- Участие в разработке продуктов компании и иных внутренних документов,
- Организация договорной работы
 - Разработка типовых форм договоров для основной деятельности (где компания – исполнитель)
 - Создание системы прохождения договоров (где компания – потребитель работ/услуг)
 - Визирование договоров
 - Документооборот договоров
 - Фигура ответственного лица/подразделения, исполнение договора
- Делегирование полномочий, доверенности
 - Разработка форм, «матрицы» полномочий
 - Своевременная выдача и отзыв
- Претензионная, судебная работа
- Взаимоотношения с надзорными, правоохранительными органами
- Трудовые отношения

Стандарт деятельности (направления работы юриста любой компании)

УПРАВЛЕНИЕ ПРАВОВЫМ РИСКОМ (риск возникновения убытков для компании связанный с причинами правового характера)

■ ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ:

- Состояние законодательства на наличие пробелов, противоречий
- Состояние судебной системы и практики, подверженность изменениям
- Нарушение законодательства и договоров со стороны контрагентов

■ МЕРЫ ПО МИНИМИЗАЦИИ:

- Принцип: знай своего клиента
- Мониторинг законодательства, законопроектов, судебной практики: цель:
 - Оперативная реализация законодательных новаций, реакция на изменение судебной практики
 - Сохранение юридической неуязвимости компании
 - Постоянное соответствие требованиям надзорных и контролирующих органов
 - Постоянная привлекательность для потенциальных клиентов

■ ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ:

- Юридические ошибки при составлении документов
- Операционные риски, заложенные в бизнес-процессах
- Факты мошенничества

■ МЕРЫ ПО МИНИМИЗАЦИИ:

- Принцип: знай своего сотрудника
- Урегулированность бизнес-процессов
- Повышение правового уровня:
 - Руководящего состава
 - Рядовых сотрудников

Профессиональное развитие юриста

- Система повышения квалификации (поощрение желания сотрудников учиться)
- У человека должно быть стремление расти
- Готовность к изменениям и перениманию чужого опыта (при реорганизации, слиянии компаний)
- Стремление исповедовать не только формально-юридический подход, но и понимание духа закона, настроение законодателя
- Ротация кадров (смена направлений)
- Направленность на поиск работы внутри компании

Производственная эффективность

Разделение сотрудников по специализациям с учетом субъективных качеств:

- На сопровождение отдельных проектов:



Креативность



Генерация идей для развития компании вовне

- На текущую работу:



Готовность к рутинной работе



Педантичность

Внедрение системы оценки

- Постановка задач на период времени (неделя, месяц, год)
- Отслеживание исполнения (отчеты, подведение итогов)
- Объективная система оценки кадров (ежегодная)

Внешние консультанты

- Зарубежный опыт (США, Великобритания): корпоративный юрист не занимается судебными спорами, он координирует судебные дела
- Направления аутсорсинга:
 -  Однократное обслуживание бизнес-проекта (получение товарного знака, регистрация юридического лица)
 -  Разрешение особо сложных судебных споров
 -  Разрешение типовых судебных споров (например, массовое взыскание просрочки по кредитам)
 -  Взыскание задолженности на стадии исполнительного производства
 -  Продажа просроченной задолженности коллекторским агентствам

Плюсы и минусы привлечения внешних консультантов

ПЛЮСЫ:

- Дисциплинирование внутренней юридической службы
- Получение качественной помощи от профессионала (например, необходимость применения права конкретной страны)
- Экономия расходов компании (на командировки внутренних юристов в регионах где компания не присутствует)

МИНУСЫ:

- стороннего специалиста не интересует ни бизнес, ни акционеры
- Незнание стороннего консультанта специфики в оценке и принятии рисков
- Увеличение расходов компании (многое могут сделать внутренние консультанты и гораздо дешевле)

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**