«Мы всегда стараемся договориться, не доводя дело до суда»

09.02.2021 ИНТЕРВЬЮ СПЕЦПРОЕКТЫ ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВАЯ РАБОТА ЮРИДИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ В КО

Новым героем совместного исследования Legal Insight и адвокатского бюро Forward Legal стал Максим Бобин, глава юридического отдела компании Amway в России и Казахстане. Мы поговорили с Максимом о том, как устроена претензионно-исковая работа в небольшом юридическом подразделение крупной иностранной компании и как им удалось свести претензионно-исковую нагрузку к минимуму.

Forward Legal

Адвокатское бюро Forward Legal образовано в 2014 году в Москве и объединяет более 30

адвокатов и юристов. Партнеры бюро работают на юридическом рынке с 2001 года. Юристы Forward Legal специализируются на разрешение сложных судебных споров, а также проектах, исход которых определяют победы в суде: банкротствах, корпоративных конфликтах, приобретениях и реструктуризации проблемных активов. Клиенты бюро – средний и крупный российский и зарубежный бизнес, предприниматели, состоятельные люди, в том числе Сбербанк, Газпромбанк, UniCredit, A1, Акрон, S7 Airlines, X5 Retail Group, Вымпелком, ПИК, МИЦ, Ингеоком, ОГК-2, Saint Global, Международный олимпийский комитет. Подробнее: https://forwardlegal.com/

– Расскажите, пожалуйста, о том, как устроена юридическая функция в Amway.

– Для начала я дам несколько пояснений по поводу нашего бизнеса, чтобы структура его юридической функции стала вам более понятна. В сфере прямых продаж наша компания – одна из старейших в мире, она была основана в 1959 г. Мы продаем косметические средства, бытовую химию, биологически активные добавки,товары для здоровья и многое другое.

В настоящее время наряду с прямыми продажами компания активно сочетает иные формы реализации продукции Amway, например классический e-commerce. Вы можете зайти на сайт amway.ru, зарегистрироваться и в течение трех минут купить нужный товар, который вам доставят с курьером. Возможно, потом в ваш WhatsApp постучится наш НПА (независимый предприниматель Amway) и поинтересуется, удовлетворены ли вы, но мы стараемся делать это ненавязчиво. Кроме того, у нас есть магазины My Amway Center, куда можно зайти и приобрести заинтересовавшую продукцию.

Официально я возглавляю юридический отдел, в зону ответственности которого входят Россия и Казахстан. При этом напрямую я подчиняюсь вице-президенту компании, находящемуся в США. Он отвечает за работу юристов в Северной Америке, Европе и Индии. Это часть общей политики компании по централизации поддерживающих функций: финансовой, юридической, HR. В возглавляемом непосредственно мною отделе есть три группы: юридическая, комплаенс и GR.

Представители юридической группы – это я и трое ведущих юрисконсультов (двое в Москве и один в Алматы), юрист и координатор отдела. Юрист в Казахстане полностью покрывает юридическую поддержку нашего бизнеса в этой стране, но один из юристов в Москве готов подстраховать его на случай отпуска, болезни и т. д.

На координатора возлагается много административно-технических функций, например составление и учет доверенностей, ознакомление с материалами дел. К тому же он занимается проверкой рекламных материалов маркетинга.

Функционал юристов, в том числе ведущих, формируется на основе принципа бизнес-партнерства и проектной работы. Так, за поддержку финансового департамента отвечает один человек, за digital-развитие наших проектов, приложения и сайт – другой, за развитие предпринимательства Amway среди молодежи – третий (он входит в соответствующую кросс-функциональную команду).

В юридической группе нет специального человека, который занимался бы судебной работой. Это находится в сфере компетенций юриста – бизнес-партнера данного направления / рабочей группы, где возникает необходимость в представлении наших интересов в суде.

– Какова судебная нагрузка на возглавляемый Вами отдел?

– Обычно менее пяти дел в год. Для нас суды – исключительные, единичные случаи. В прошлом году их было два: в связи с возникшим трудовым спором и в связи с возвратом обеспечительного депозита от арендодателя, у которого мы снимали площадь для нашего магазина. Ранее было дело, связанное с интеллектуальной собственностью, – мы были на грани судас правообладателем из-за рекламы, размещённой в интернете несколько лет назад. Дело закончилось мировым соглашением.

– Получается, что у Вас нет судов с потребителями?

– Я уже более четырех лет работаю в компании, и за это время у нас не было ни одного суда с конечным потребителем. Мы всегда стараемся договориться, не доводя дело до суда. Для этого у нас разработана специальная внутренняя процедура.

– Бывают ли у Вас споры с независимыми предпринимателями?

– Судебных споров с НПА у нас пока не случалось благодаря тому, что в юридическом отделе налажена работа подразделения внутреннего комплаенса (Business conduct and rules), численность сотрудников которого вдвое превышает численность юристов. Задача этого подразделения – отслеживать соблюдение НПА «Правил ведения бизнеса Amway» (в том числе и в интернете — Digital Communications Standards).

С НПА мы заключаем договоры возмездного оказания услуг, где указано, что независимый предприниматель Amway оказывает ООО «Амвэй» услуги по распространению информации о продукте. В соответствии с бизнес-моделью компании НПА следует хорошо знать нашу продукцию. Предполагается, что сначала они должны ее опробовать, а затем постоянно использовать понравившиеся им продукты, рассказывая другим, почему они, условно говоря, предпочитают зубную пасту Glister, а не Blendamed. В последние годы мы стараемся сделать так, чтобы НПА не продавали продукцию Amway самостоятельно, а рассказывали о ней потребителям и направляли их на сайт компании, где легко можно сделать заказ, указав реферальный номер приведшего независимого предпринимателя.

Группа Business conduct and rules насчитывает 10 человек: по пятеро в Москве и в регионах. При этом только в России независимых предпринимателей насчитывается около 600 тыс., из них 10 тыс. постоянно активно работают. Сотрудники указанного подразделения следят за тем, чтобы НПА соблюдали установленные правила взаимодействия как с компанией, так и с конечными клиентами (не давили на них, не были навязчивыми, не продавали наши товары в торговых точках, через интернет и соцсетях). Например, на своей странице в Facebook или Instagram независимый предприниматель вполне может подробно рассказывать о том или ином нашем продукте, но «стучаться» кому-то «в личку» и предлагать купить его у него,

запрещается.

Конечно, конфликты порой случаются, но разбирательства почти никогда не доходят до судов. Во-первых, мы можем приостановить сотрудничество с НПА — наложить санкцию за нарушение внутренних правил. Приостановку действия договора независимый предприниматель может оспорить, но для этого ему придется обратиться в головной офис в Америке. Там для рассмотрения этого дела соберётся специальная комиссия, состоящая из сотрудников, не имеющих прямого отношения к рынку России и Казахстана, то есть будет применена процедура внутре-корпоративного арбитража. Применение такой процедуры резко снижает вероятность «классических» судебных разбирательств, так как позволяет многие вопросы решить во внесудебном порядке.

– Когда и как Вы привлекаете к решению тех или иных вопросов внешних юридических консультантов?

– Мы обращаемся к ним в редких случаях по нетипичным или особо важным делам. Например, несколько лет назад мы воспользовались услугами внешних юридических консультантов в связи с возникшим досудебным спором с налоговой службой.

Вообще, понимая, что масштаб правовой претензии может распространиться за пределы российского рынка или имея какое-то сомнение по этому поводу, я, скорее всего, привлеку внешних консультантов. Так будет спокойнее и мне, и нашему американскому руководству.

У нас есть такое понятие как «одобренный поставщик услуг», то есть компания, которая оказывает нам услуги и была выбрана для этого с соблюдением определенной процедуры на глобальном уровне. Заказывая услуги не у этого поставщика, я должен соблюсти более сложную процедуру. Однако в рамках определенного бюджета я волен самостоятельно решать, в каких случаях мне требуется участие такого поставщика.

Эти правила действуют в отношении и юридических, и иных закупок. Возможно, из- за этого не всегда получается дешево приобрести какую-либо услугу, зато нам, как правило, удается

избегать судов и претензий.

ИНТЕРВЬЮ | СПЕЦПРОЕКТЫ | ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВАЯ РАБОТА | ЮРИДИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ В КОМПАНИИ