

# Правовая культура и бизнес-этика как инструменты управления юридическими рисками


*Как встроить правовую культуру в ДНК-компании*

# НАТАЛИЯ СЕМИНА

Директор Юридического департамента ООО «РГ-Девелопмент»

- Юрист, закончила Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова
- профессиональный медиатор, член НАПМ «ПАРИТЕТ»
- С 2005 года возглавляла юридические службы крупнейших девелоперских компаний (ПАО ГК ПИК, Главстрой-Девелопмент)
- В качестве медиатора работаю с конфликтами в семейных и трудовых спорах
- Ведущая игры-тренинга по отработке переговорных навыков «Судиться-Рядиться»





# Правовая культура = ДНК компании

НЕ НАБОР ПРАВИЛ, А СПОСОБ  
ДУМАТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА — ЭТО КАК АНТИВИРУС: НЕЗАМЕТЕН, ПОКА ВСЁ РАБОТАЕТ

# Почему бизнес сопротивляется

Путают «право» и «правильно»

Думают, что закон ограничивает, а не защищает.

Не видят разницы

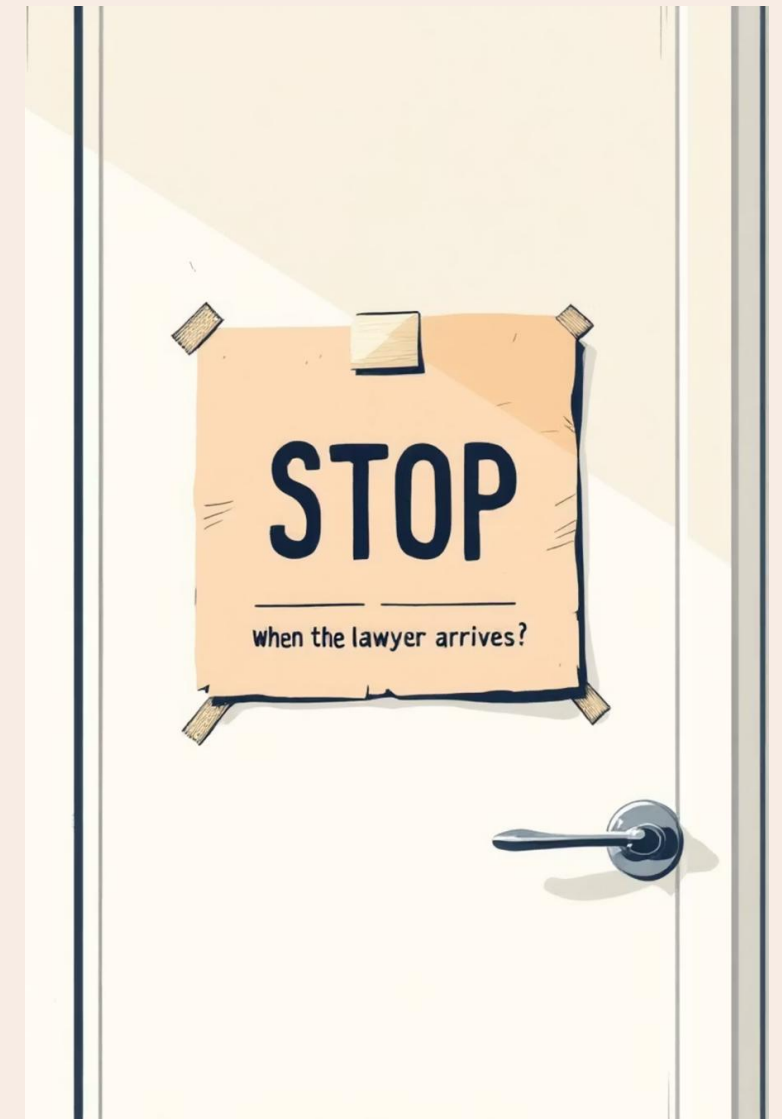
Между договорённостью «на словах» и документом, который защищает обе стороны.

Нет системы коммуникации

В реальном времени между юристами и бизнесом.

Культура запретов

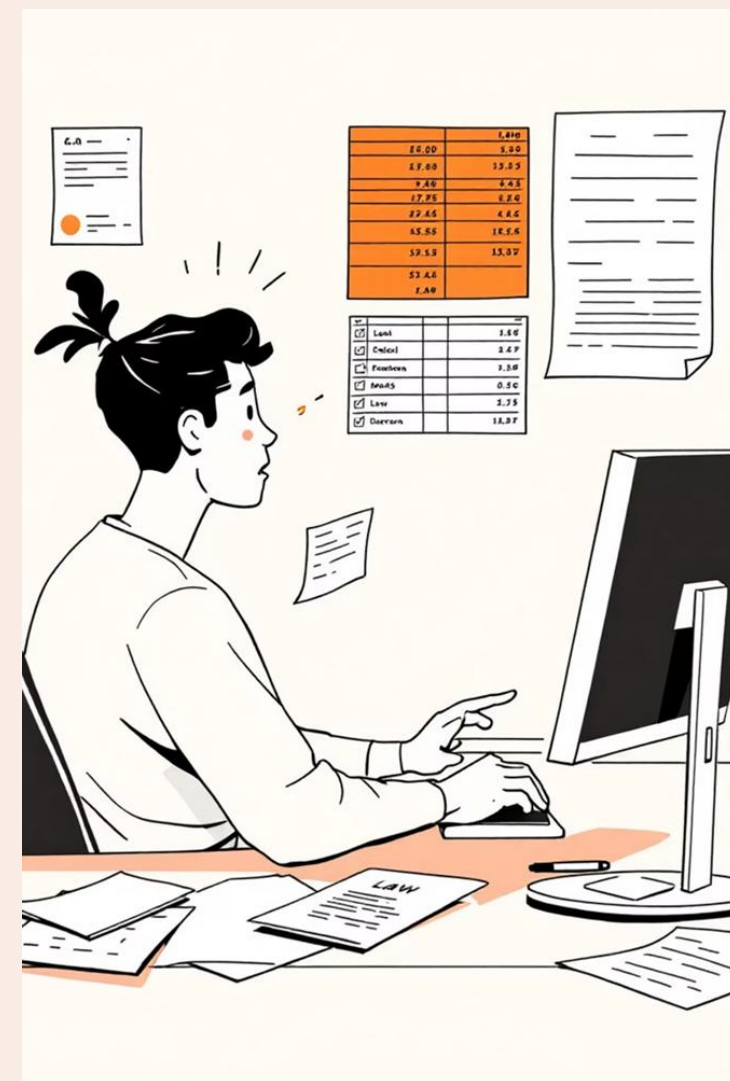
Правовая культура кажется «культурой запретов», хотя на деле — это инструмент свободы и предсказуемости.



# Как встроить правовую культуру в ДНК компании

Что юристы могут сделать, чтобы бизнес не сопротивлялся:

- Упрощать и визуализировать документы  
Меньше текста, больше смысла
- Объяснять просто  
Кейсы, примеры, разборы, «контрольные закупки».
- Встраивать юрпрактики  
В повседневные бизнес-процессы
- Быть партнёрами, а не «надзирателями»  
Давать стратегию, а не запреты. Главный принцип: **юрист не тормозит процесс, а помогает пройти по тонкому льду безопасно.**





# Быть партнёром бизнеса — значит задавать правильные вопросы

Yes, I check all the clauses!

## Правильные вопросы помогают:

- Определить реальные приоритеты
- Сформировать переговорную позицию — цели «минимум» и «максимум»
- Создать баланс рисков
- Проверить сделку на наличие «серых» или «нерегулируемых» зон

*Юрист, который умеет **спрашивать**, часто защищает компанию лучше, чем тот, кто просто цитирует закон.*

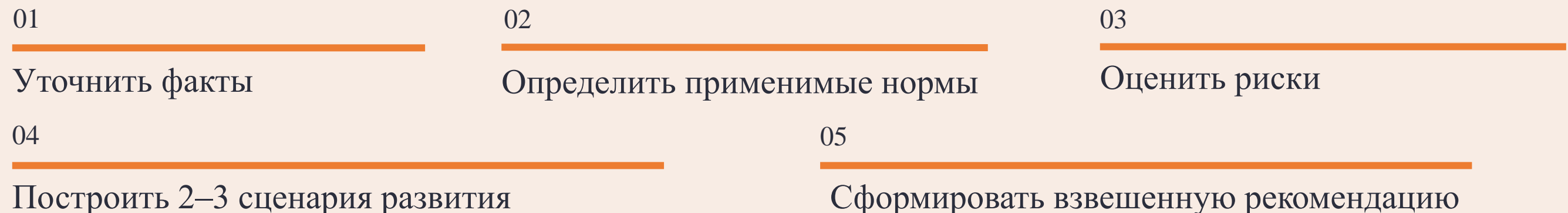
# «Серые зоны»: между законом и практикой

«Что не запрещено, то разрешено?» — не всегда. Серые зоны требуют не догмы, а **прозрачности мышления**.

Почему они опасны:

- Правила меняются прямо «на ходу»
- Решения часто зависят от позиций регуляторов или судебной практики
- Для юриста велик риск, что практика «развернётся» через полгода

Как работать в серой зоне:



# Добросовестность как новая валюта

Добросовестность — это не абстрактное понятие, а **капитал доверия**

Она повышает:

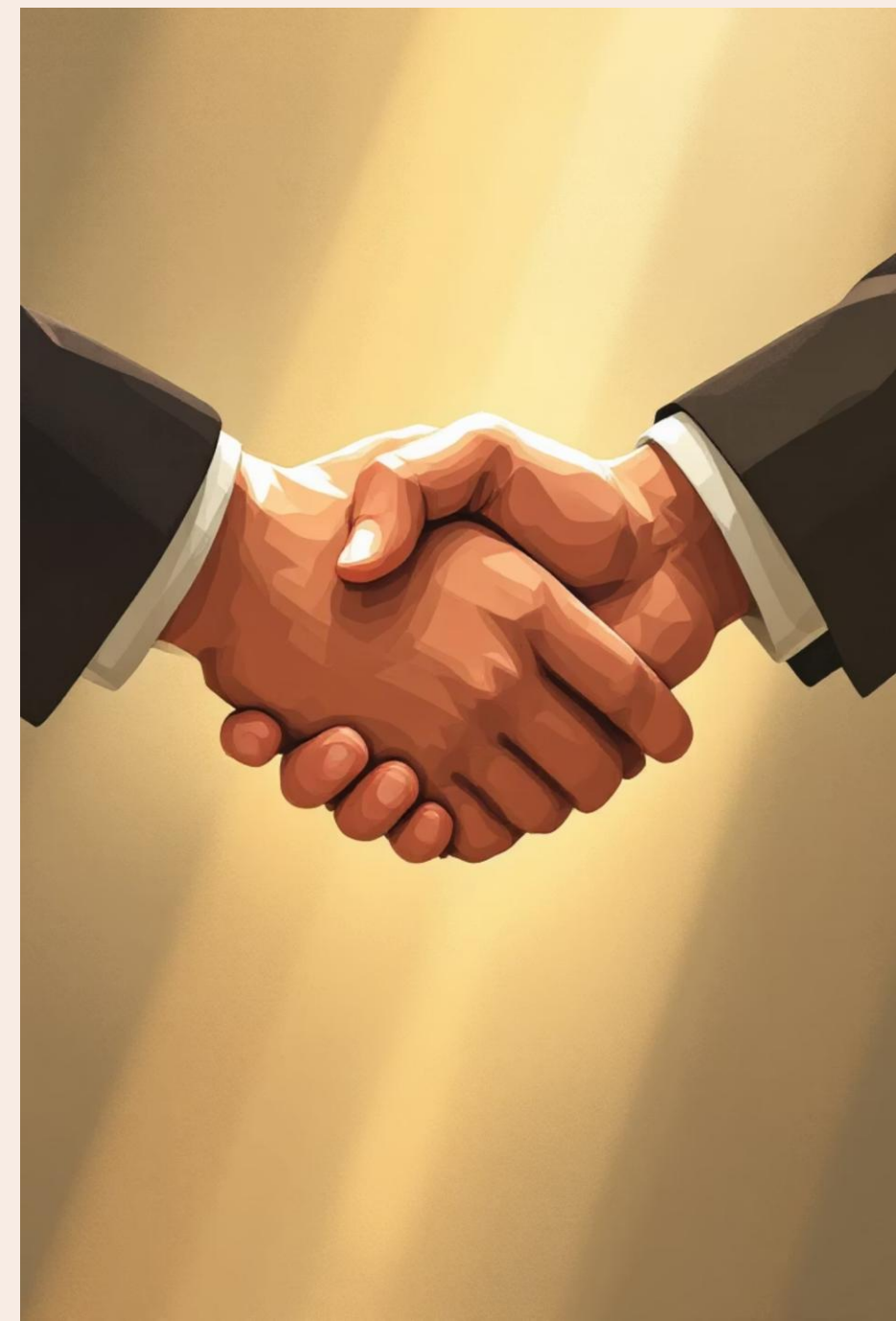
Привлекательность компании

Доверие и лояльность партнеров и клиентов

Уровень защиты от судебных споров

Репутацию в глазах государства и инвесторов

*ДОВЕРИЕ НЕ ПРОПИСАНО В ДОГОВОРЕ — НО БЕЗ НЕГО ОН НЕ РАБОТАЕТ*





# Бизнес-этика: правила поведения взрослого бизнеса

ЭТИКА — НЕ ПРО “ХОРОШО” И “ПЛОХО”. ЭТИКА — ПРО “ЧЕСТНО И ВЫГОДНО”.

## ИНСТРУМЕНТЫ ЭТИКИ

ТЕКСТЫ: КОДЕКС, ПОЛИТИКА, ЧЕК-ЛИСТЫ

КОММУНИКАЦИИ: ОБЪЯСНЯТЬ, А НЕ ПРИКАЗЫВАТЬ

ПОСТУПКИ: КАК МЫ ВЕДЁМ СЕБЯ НА СОВЕЩАНИЯХ, ПЕРЕГОВОРАХ

*НАСТОЯЩАЯ ЭТИКА — КОГДА ДАЖЕ БЕЗ КАМЕРЫ ВСЕ ВЕДУТ СЕБЯ ПРИЛИЧНО*



# Этика + правовая культура = устойчивость

*Правовая культура живёт не в юрдепартаменте, а в людях*

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА И ЭТИКА — НЕ ТОРМОЗ

ЭТО СИСТЕМА КООРДИНАТ, ГДЕ БИЗНЕС УВЕРЕН  
В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

*Благодарю за внимание*

