



СОБЫТИЯ

НОВАЯ ВЕХА В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЧАСТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Уже почти четверть века вопросы организации и государственного регулирования частной юридической деятельности в России вызывают массу споров и разногласий. Пожалуй, никакая другая сфера профессиональной деятельности в нашей стране не обсуждалась столь долгое время и столь эмоционально.

Можно, конечно, вспомнить проблемы регулирования нотариальной деятельности в России, которые в последние двадцать с лишним лет решались, в основном, за счёт сужения сферы нотариальной практики и сокращения количества нотариусов, а не за счёт повышения эффективности и доступности данной деятельности. При этом эмоции нотариальная деятельность вызывает, как правило, у клиентов российских нотариусов и у государственного регулятора, энтузиазм которого в последние пять лет, похоже, в очередной раз иссяк. Само же нотариальное сообщество со стороны выглядит непоколебимым в своём нежелании сделать хоть шаг на встречу запросам российских потребителей нотариальных услуг.

Но вернёмся к тому, что возможно трансформировать.

За последние четверть века юристам, работающим, так сказать, на свой страх и риск и зарабатывающим себе на хлеб платными юридическими консультациями и представительством интересов граждан и организаций в суде, так и не удалось договориться, как их деятельность называется. Поэтому эта сфера юридической профессии достаточно условно именуется «частной юридической деятельностью», «профессиональной юридической практикой», «адвокатской практикой», деятельностью «свободных юристов» и т.д. и т.п.

Тем не менее, десятилетия проходят, а основные дискуссионные вопросы остаются прежними. На каких принципах должна быть организована деятельность лиц, осуществляющих частную юридическую практику и самостоятельно обеспечивающих себя работой? Приравниваются ли к таким лицам юристы, объединяющиеся со своими коллегами в коммерческие или некоммерческие организации с целью оказания профессиональных юридических услуг (юридической помощи) широкому кругу физических лиц и организаций? Может ли «помощь», даже юридическая, быть оплачиваемой или она по своему определению и сущностному значению всегда должна быть безвозмездной? Каким образом должно осуществляться государственное регулирование профессиональной юридической практики? Какова роль профессионального сообщества в регулировании данной деятельности? Кто и как должен следить за тем, чтобы профессиональная юридическая практика была высококвалифицированной, доходной для консультантов, доступной и безопасной для потребителей?

Несмотря на наличие Закона об адвокатской деятельности и адвокатуре, продолжает быть актуальным вопрос о подготовке проекта закона о профессиональной юридической деятельности.

В 2014г. в деловую программу IV Петербургского международного юридического форума были включены сессии – «Рынок юридических услуг. Закрытые и открытые рынки: за и против» и «20 лет российскому юридическому бизнесу». Выступления на этих сессиях, на наш взгляд, имели достаточно знаковый характер, обозначив определённую веху в регулировании профессиональной юридической практики в России.

Чтобы оценить масштаб происшедших трансформаций, следует вспомнить, как велась дискуссия о путях развития частной юридической практики на протяжении последних 25 лет.

ОТ ПРАВООЩИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К РЫНКУ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Напомним для начала основные, на наш взгляд, события, связанные с регулированием частной юридической практики в Российской Федерации:

20 ноября 1980г. — утверждено Положение об адвокатуре РСФСР.

В период «перестройки» Правительством России была принята специальная программа, целью которой было развитие платных юридических услуг в нашей стране. Вследствие реализации в том числе и этой программы получили развитие новые формы деятельности адвокатов: домашний адвокат, бизнес-адвокат (адвокат, практикующий на хозяйственных предприятиях) и т.д. Принеся некоторый вклад в развитие инфраструктуры юридических услуг, указанная программа достаточно быстро прекратила своё существование.

После 1987г. в России стали образовываться юридические кооперативы, участниками которых во многих случаях были адвокаты, которые покидали свои коллегии по различным причинам.

Примерно в начале 90-х годов появились юридические фирмы и юристы, практикующие самостоятельно, вне каких-либо структур. Были попытки образовать ассоциации частнопрактикующих юристов и юридических фирм. Однако за прошедшие двадцать с лишним лет юридическим фирмам и частнопрактикующим юристам так и не удалось по-настоящему объединиться.

15 апреля 1995г. утверждено Положение о лицензировании деятельности по оказанию платных юридических услуг.

3 октября 1998г. вступил в силу Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», который исключил из перечня видов деятельности, подлежащих лицензированию, платные юридические услуги.

В середине 90-х, как мы помним, шла активная борьба за тотальное сокращение перечня видов предпринимательской дея-

тельности, подлежащих лицензированию. Сторонники той позиции, что лицензирование должно осуществляться в исключительных случаях и по упрощённой форме, а основной упор государство и профессиональные сообщества должны сделать на контрольную деятельность уже в процессе ведения бизнеса, — были активны и многочисленны. Поэтому разработчики нового закона о лицензировании искренне недоумевали, какое отношение частная юридическая практика может иметь к процедуре лицензирования: «Юристы-то тут причём?! Эта история вообще не про них».

При обсуждении проекта Закона о лицензировании отдельных видов деятельности в разных комитетах Государственной Думы РФ в качестве основной причины исключения юридических услуг из сферы лицензирования выдвигалась идея о том, что вопросы регулирования юридических услуг необходимо решать иными методами, но не в рамках Закона о лицензировании. Депутаты говорили о том, что это специфический вид профессиональной деятельности, совершенно особая область, которая должна регулироваться специальным законом. Многие депутаты были искренне уверены в том, что в сфере частной юридической деятельности (включая и адвокатскую практику) к середине 90-х годов уже существовала единая система аттестации юристов, система контроля за данной деятельностью как со стороны органов юстиции, так и со стороны самоуправляемых юридических объединений и т.д.

Так юристы, не имеющие статуса адвокатов, остались без какого-либо государственного регулирования. Напомним, что с 1995 по 1998 г. было выдано 30 тысяч лицензий на оказание платных юридических услуг. Большинство юристов, успевших получить лицензию, искренне сожалели об отмене лицензирования платных юридических услуг. Лицензия придавала консультанту дополнительный вес в глазах клиентов, говорили они.

Таким образом, с 3 октября 1998г. и по настоящее время любой гражданин Российской Федерации, имеющий или не имеющий высшего юридического образования, имеющий или не имеющий стаж работы по юридической профессии, может оказывать любые юридические услуги. Без каких-либо

ограничений в нашей стране могут действовать иностранные юристы.

Все эти события подстегнули активность и традиционных адвокатов, и частнопрактикующих юристов в целях разработки и принятия единого законодательного акта, регламентирующего порядок доступа юристов к частной практике.

Были надежды, что Закон об адвокатуре даст ответы на все запросы и урегулирует, наконец, частную юридическую практику.

1 июля 2002г. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» вступил в силу.

Формально, вроде бы, правильный законодательный акт, который мог бы стать первой ступенью к единому регулированию профессиональной юридической практики, совершенствуясь в процессе своего применения. Однако этого не произошло. Несмотря на прошедшие десятилетия, несмотря на значительные изменения, происшедшие в нашем обществе, в российском законодательстве, вопросы организации частной юридической деятельности продолжают оставаться актуальными и вызывать споры и разногласия в юридической среде, а также жалобы и нарекания со стороны граждан, обратившихся за юридической помощью. В юридическом сообществе продолжается «раскол» на тех, кто оказывает «юридическую помощь», и тех, кто предоставляет «юридические услуги».

В связи с этим вспоминается анекдот из советских времён о том, что советский тракторостроительный завод как ни старается собрать трактор, в результате получается только танк...

Журнал «Юридический консультант» не в первый раз обращается к проблемам частной юридической практики. В 1998г. журнал выступил организатором двух конференций, которые прошли в Москве и Нижнем Новгороде, а в 2008г. в Москве по инициативе журнала был проведён «круглый стол» по той же тематике. На этих мероприятиях достаточно широко и, на наш взгляд, профессионально были обсуждены вопросы организации деятельности юристов, ведущих частную практику, к которым, естественно, мы относим и адвокатов. Участие в дискуссиях приняли как адвокаты, включая и адвокатов, работающих в российских регионах, так и частнопрактикующие юристы.

В конце 90-х гг. прошлого века большинство юристов (включая и адвокатов) сходилось во мнении, что недопустимо предоставлять право на ведение частной юридической практики только одной какой-либо структуре или организации. Юрист, желающий заниматься частной практикой, должен получить соответствующее разрешение на данную профессиональную деятельность (допуск к практике), а затем решать вопрос об объединении с другими профессиональными юристами в союз, гильдию, фирму и т.д.

Большинство юристов считало, что доступ к профессии адвоката должен осуществляться после сдачи экзамена независимой комиссии, в которую должны входить адвокаты, учёные-юристы, возможно, и иные специалисты юридического профиля, представители органов юстиции. Допуск к адвокатской деятельности должен выдаваться государственным органом, но это должно быть лишь регистрирующим, формальным актом.

Не было возражений и против объединения юристов, получивших право осуществления частной практики, в некое профессиональное сообщество.

Некоторые юристы считали, что значительное влияние в процессе контроля за добросовестным и профессиональным исполнением адвокатами (частнопрактикующими юристами) своих обязанностей окажут профессиональная конкуренция и требования рынка.

И двадцать, и десять лет назад многие российские юристы говорили о том, что в вопросах обеспечения контроля за качеством юридической помощи необходимо соблюдение паритета интересов граждан, государства и самих юристов. При этом не стоит отдавать решение всех вопросов, связанных с нарушением адвокатами (юристами) своих профессиональных обязанностей, на откуп как самим адвокатским корпорациям, так и каким-либо государственным структурам, что может привести к нарушению баланса интересов.

Говорят об этом и сегодня.

На конференциях, проведённых журналом «Юридический консультант» в 1998г., адвокаты из ряда региональных адвокатских коллегий обращали внимание на то, что любое профессиональное сообщество может

быть гораздо более нетерпимым к инакомыслию в своей среде, нежели государственные структуры, обладающие контрольно-надзорными функциями. При этом государственные структуры руководствуются идейными соображениями, интересами своей службы, а в профессиональной корпорации, помимо идейных соображений, существенное (а иногда и главное) значение могут иметь финансовые интересы.

В любом случае клиент должен быть защищён от недобросовестных или неквалифицированных адвокатов. С этим тезисом на протяжении последних 25 лет никто не спорил. Как и с тем, что гражданин или юридическое лицо должны иметь возможность свободного выбора юриста, который окажет им юридическую помощь.

При всём многообразии мнений о принципах организации частной юридической деятельности практически все юристы согласились с тем, что несанкционированная юридическая практика должна быть исключена.

Многие юристы подчёркивали, что попытки силового объединения всех юристов, занимающихся частной практикой, в некое единое объединение, попытки поставить одну группу частнопрактикующих юристов вне закона и закрыть им доступ к практике не решат проблему, а лишь усугубят её.

Говоря об уровне профессионализма и квалификации как адвокатов, так и частнопрактикующих юристов, не имеющих статуса адвоката, многие юристы отмечали, что добиться высокого профессионального уровня юристов можно только поставив на солидную основу юридическое образование.

А что же происходит сегодня? Немало юристов, работающих в юридических фирмах, получили статус адвоката и... продолжают работать в юридических фирмах. Немало адвокатов самоорганизовались в юридические фирмы. В течение нескольких десятилетий в нашей стране в одной профессиональной сфере работают юристы, обладающие различным правовым статусом.

В настоящее время в России насчитывается около 65 тыс. практикующих юристов, имеющих статус адвоката. А частнопрактикующих юристов, не имеющих статуса адвоката, в 2008г. (по данным, приведённым в ходе работы «круглого стола» 3

декабря 2008г.) было около 300 тыс. человек. Точное количество, естественно, подсчитать невозможно.

И вот, наступил 2014г. Чем же так примечательны современные дискуссии об организации частной юридической практики?

Во-первых, нельзя не заметить, что изменился стиль обсуждения проблем российской частной юридической практики. В дискуссиях об организации профессиональной юридической практики в России, состоявшихся в июне 2014г. в рамках IV Петербургского международного юридического форума, адвокаты уже не смущаясь употребляли такие термины как «рынок юридических услуг», «закрытый рынок консалтингового уголовного права России», «вытеснение с юридического рынка», «дью-дилидженс» (должная добросовестность), «интересанты». Активно используют такие термины и государственные чиновники. Российским юристам старше 40 лет есть чему удивляться. Перефразируя древних китайцев можно сказать, что, если в России жить достаточно долго, то можно стать свидетелем того, как российские адвокаты согласятся приравнять термин «юридическая помощь» к термину «юридические услуги», признают, что «адвокатская монополия» — это скорее утопия и призовут к «сегментированию юридического рынка».

Во-вторых, изменились и приоритеты.

В середине 90-х годов главенствующими были две точки зрения на законодательное регулирование частной юридической деятельности. Сторонники одной позиции доказывали необходимость жёсткого разделения правового положения адвокатов и юристов-лицензиатов с предоставлением больших полномочий адвокатам. Другие, наоборот, выступали за слияние, унификацию деятельности представителей одной юридической профессии, не видя никаких существенных различий между двумя категориями юристов, в принципе занимающихся одинаковой деятельностью.

Похожие споры велись и в 2000-х, но уже с акцентом на то, на каких условиях должно происходить объединение адвокатов и частнопрактикующих юристов, юридических фирм, кто к кому должен присоединяться (учитывая численные соотношения), кто у кого должен принимать «вступительные экзамены» и т.д.

Теперь на первый план вышла тема «защиты национального юридического рынка» от нашествия иностранных юристов и юридических фирм. В этой борьбе адвокаты готовы объединиться с российскими (по гражданству) частнопрактикующими юристами, не имеющими статуса адвоката.

Тема «адвокатской монополии» (монополии ну хоть в чём-то) с повестки дня не снята, но отложена. Вопрос о «вступительных экзаменах в адвокатуру» также пока не снят с повестки дня, но отложен до окончания битвы за независимость российского юридического рынка. Возможно «участники» и «ветераны» будут иметь льготы при сдаче адвокатам вступительных экзаменов...

КОПЕЙКИ, БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ, РЫНОК

Как уже говорилось, дискуссия о степени открытости (закрытости) российского рынка юридических услуг и о перспективах регулирования частной юридической практики в России велась в рамках IV Петербургского международного юридического форума, в основном, на двух сессиях: «Рынок юридических услуг. Закрытые и открытые рынки: за и против» и «20 лет российскому юридическому бизнесу».

Ниже представлены основные тезисы выступлений на указанных сессиях IV Петербургского международного юридического форума.

Ю.С.Пилипенко, первый Вице-президент *Федеральной палаты адвокатов РФ*, отметил, что тема степени открытости рынка, в том числе юридических услуг — сложная и многогранная, и, возможно, одна из самых важных тем, хотя бы потому, что касается миллиардов людей. Есть страны, живущие в условиях максимальной закрытости своих, в частности, юридических рынков — Бразилия, Китай, Индия... Большинство экономически развитых стран предпочитают высоко конкурентный рынок юридических услуг. России предстоит выбрать, какой вариант в наибольшей степени отвечает её национальным интересам.

Как рассказал Ю.С.Пилипенко, он часто встречает своих российских коллег, которых раздражает присутствие на российском рынке большого количества крупных

иностраных юридических компаний. Первый вице-президент *Федеральной палаты адвокатов РФ* признался, что тоже испытывает раздражение, когда, например, интересы московских органов власти в российском суде представляют иностранные юридические компании; когда собственник дорогостоящей московской недвижимости обращается за помощью к российскому адвокату с просьбой сконструировать сделку купли-продажи своей собственности по английскому праву, а российский адвокат сделать это не может.

«Казалось бы, — пояснил Ю.С.Пилипенко, — как это меня должно беспокоить, и как меня это может интересовать. Но почему-то это задевает. Как юриста не очень, а как гражданина задевает...». Континентальное право ничем не хуже англо-саксонского.

Об этом раздражении, адвокаты иногда говорят открыто, а иногда только между собой. Созревает ощущение, заметил Ю.С.-Пилипенко, что здесь есть над чем подумать и поработать.

Многие специалисты говорят о том, что рынки нужно открывать постепенно, проведя подготовительную работу. В начале 90-х годов Россия открылась миру достаточно спонтанно, можно быть немного неожиданно даже для самой себя, сказал Ю.С.Пилипенко, поэтому российские юристы не могли постепенно подготовиться к этому.

Е.В.Семеняко, президент *Федеральной палаты адвокатов РФ*, согласился поставить знак равенства между понятием «профессиональная работа по предоставлению юридической помощи» и термином «юридические услуги» и «аккуратно» назвал группу юристов, которая в России занимается оказанием юридических услуг (юридической помощи) на постоянной и профессиональной основе, «профессиональным сообществом юристов».

Отметив, что указанное профессиональное сообщество юристов в нашей стране «зажато как ледокол» «между льдов и торосов» в виде так называемого свободного юридического рынка, Е.В.Семеняко призвал в кратчайшие сроки изменить эту ситуацию, установив соответствующие правила регулирования доступа, в том числе и иностранных адвокатов, к оказанию юридической помощи в России.

В Министерстве юстиции РФ зарегистрировано около 80 иностранных адвокатов. Но в реальности в нашей стране оказывают юридические услуги значительно большее количество иностранных юристов, иначе, по словам Е.В.Семеняко, эта тема не обсуждалась бы столь широко и не приобрела бы столь большую актуальность.

Сегодня, считает президент Федеральной палаты адвокатов РФ, российскому адвокату значительно сложнее получить доступ к некоторым видам юридической помощи, чем конкурентам адвоката, которые выступают в непонятном статусе. Необходимо, по мнению Е.В.Семеняко, совмещать разумную открытость российского юридического рынка с российскими национальными интересами, и соответствующим образом регулировать доступ иностранных юристов к оказанию юридических услуг на территории своей страны.

В качестве удачного примера чередования открытости и закрытости юридического рынка президент Федеральной палаты адвокатов РФ привёл Китайскую народную республику.

Как пояснил Е.В.Семеняко, в течение примерно семи-восьми лет китайский юридический рынок был абсолютно открытым для иностранных юристов. При этом в иностранных юридических фирмах, открытых на территории Китая, работали, в основном, китайские юристы. Примерно четыре года назад в Китае был принят закон, запрещающий китайским юристам работать по найму в иностранных компаниях, а сотрудникам иностранным компаниям было запрещено представлять интересы доверителей при рассмотрении дел в судах. В судах могут действовать только китайские адвокаты. Это, как сказал Е.В.Семеняко, в значительной степени «приуменьшило интерес иностранных компаний к тому, чтобы и дальше работать в плане вытеснения национальной юридической службы и национальных юристов» с китайского юридического рынка. С другой стороны, по мнению Е.В.Семеняко, это обеспечило на определённом уровне защиту китайских адвокатов, дало им возможность развиваться. Получается, как заметил Е.В.Семеняко, что в начале, «благодаря наличию иностранных юристов, китайские юристы получили соответствующую подготовку, встали на ноги,

а потом сказали (или не сказали) — спасибо, дальше мы сами».

Е.В.Семеняко сказал, что не призывает использовать подобные приёмы, но назвал этот пример эффективным регулирования юридического рынка «вдохновляющим».

Сегодня в России существует двуединая задача, считает президент Федеральной палаты адвокатов РФ. С одной стороны, нужно принять законодательные меры к тому, чтобы российский рынок юридических услуг «был ограждён от неквалифицированных субъектов, тем более от лиц, не имеющих юридического образования». «Эти горе-представители, горе-защитники должны быть удалены с этой исключительно нашей с вами законной площадки, законной территории», — сказал Е.В.Семеняко. «Если всё это обозначить одним термином — я не вижу смысла прятаться за какими-то другими дефинициями — речь идёт о создании единого адвокатского профессионального сообщества в России».

К единому адвокатскому профессиональному сообществу, считает президент Федеральной палаты адвокатов РФ, должны в кратчайшие сроки присоединиться в том числе и коллеги адвокатов, работающие в юридических фирмах.

С другой стороны, считает президент Федеральной палаты адвокатов РФ, необходимо определить пропорции, сферы и условия допуска иностранных юристов к работе в российских судах, «к работе с нашими российскими доверителями».

Е.В.Семеняко призвал в кратчайший срок выработать и реализовать концепцию поэтапного формирования единой профессиональной корпорации, которая одновременно должна получить и право на монополию адвокатуры на судебное представительство. Это одновременно должно стать «замечательным способом защиты национальных интересов в сфере правосудия».

Н.С.Шатихина, адвокат, преподаватель Санкт-Петербургского университета, рассказала, что несколько лет назад российский юридический рынок был оценён примерно в 3,5 млрд. долларов, из которых российские компании «выбирают» примерно 500 млн. долларов; при этом 150–170 млн. долларов «выбирают» пять крупнейших юридических компаний России, которые расположены в Санкт-Петербурге и Москве.

По словам адвоката Н.С.Шатихиной, в 70 субъектах Российской Федерации из 84 рынок юридических услуг формируется за счёт представительства по уголовным делам по назначению. «Мы понимаем, какие это копейки, — сказала Н.С.Шатихина. — Иными словами в этих регионах юридического рынка нет». К этому адвокат добавила, что всё имущество, находящиеся на «периферии Российской Федерации», принадлежит собственникам, которые живут в Москве и Санкт-Петербурге или вообще не в Российской Федерации. «У нас несимметричный экономический рынок». К этому следует добавить обращения, «по неизвестным причинам», государственных органов за консультациями по законодательству России к зарубежным юридическим фирмам.

«При этом мы должны понимать, что это представительство в суде, за которое сейчас бьётся адвокатская палата, не даёт даже 10 процентов от доходов юридического рынка», — подчеркнула адвокат Н.С.Шатихина. Основные деньги — в консалтинге. А если юридический рынок и его основные доходы состоят из консалтинга, то «сколько бы мы не добивались в данном случае монополии на судебное представительство, денег это не принесёт». «Почему юридическая практика не приносит денег? Потому что мы все прекрасно понимаем, что основные деньги зарабатываются до выхода дела в суд, — сказала адвокат Н.С.Шатихина. — Шестидесят процентов уголовных дел заканчиваются рассмотрением дела судом в особом порядке по согласию обвиняемого с предъявленным обвинением. Какая там юридическая практика может быть? Ну там есть какие-то копейки, которые за это могут быть получены».

При этом, добавила адвокат Н.С.Шатихина, сейчас значительно дороже держать адвокатский бизнес, чем коммерческое предприятие, которое может иметь упрощённую систему налогообложения и уплачивать 6% с дохода, «и которых можно 20 штук создать». «Статус адвоката не даёт никаких преимуществ, только некий стандарт качества должен или не должен соблюдаться».

Возможно, предположила адвокат Н.С.Шатихина, было бы значительно более эффективно, «если бы адвокатская палата потратила больше усилий не на фор-

мирование адвокатской монополии, что на мой взгляд утопично, а на то, чтобы отследить ситуацию с реальным рынком юридических услуг и с тем, кто и как их оказывает».

Российские юристы готовы оказывать квалифицированные юридические услуги. Кто работает в западных юридических фирмах? Это наши мальчики и девочки, которые заканчивают юридические факультеты, которыми руководят партнёры юридической фирмы — иностранцы, которые и делят прибыль между собой. «Мне абсолютно точно кажется, — сказала адвокат Н.С.Шатихина, — что если бы мы сосредоточились на том, чтобы вытеснить с рынка [иностранцев], (...) может быть, мы получили бы рынок, вычищенный от всего того мусора, о котором Евгений Васильевич Семеняко говорил».

А.М.Городисский, управляющий партнёр адвокатского бюро «Андрей Городисский и партнёры», уверен, что российский юридический рынок за последние 20 лет состоялся и имеет очень серьёзные перспективы. «Этот рынок является питательной средой для огромной армии высококвалифицированных профессионалов». На этом рынке сегодня работает огромное количество профессионалов, как штатных юристов компаний, так и свободных юристов, работающих самостоятельно или в юридических фирмах, как в российских, так и иностранных. Российские юристы работают сегодня по всем направлениям, существующим в юридической профессии, где применяется российское право, и работают по самым высоким мировым стандартам.

Во всём этом, наверное, есть заслуга российских юристов, но мы должны быть благодарны и нашим иностранным коллегам, считает А.М.Городисский, которые в первое десятилетие из 20 прошедших лет, приложили большие усилия, чтобы нас научить кооперации, работая совместно с нами по делам наших клиентов. «Им спасибо за это». Они для нас одновременно и конкуренты, и друзья, и учителя. Многие из тех юристов, кто в своё время отработал в иностранных юридических фирмах, теперь с успехом работают в юридических департаментах крупных российских компаний. И эти департаменты, «внутренние юридические фирмы», как назвал их А.М.Городисский,

состоят из очень хороших специалистов и являются великолепно отменеджированными структурами, благодаря, в том числе и опыту, полученному от иностранных юридических фирм.

Юридический бизнес в России состоялся в том числе и в условиях, когда наше государство не только его не поддерживало, но часто даже мешало его развитию, сказал А.М.Городисский. «Мне, как ветерану этого рынка, будет очень приятно увидеть, что государство озаботится таким направлением как юридическая профессия и юридический бизнес». Во всех развитых странах и юридическая профессия, и юридический бизнес привлекают к себе очень серьёзное и пристальное внимание государства и большую помощь с его стороны. Остаётся надеяться, что хотя бы теперь государство обратит внимание на важную публичную функцию, которую выполняют юристы, и мы в ближайшее время всё-таки получим современное регулирование юридического рынка.

А.М.Городисский напомнил, что он ещё в 1994г. предлагал закрыть российский юридический рынок и дать возможность российскому юридическому бизнесу, национальному бизнесу, развиваться. Однако с тех пор ничего не изменилось.

Национальная юридическая фирма должна иметь преференции на профессиональном рынке, считает А.М.Городисский. Да, действительно, российские юристы, работающие в иностранных юридических фирмах, или в адвокатских бюро, или в российских юридических фирмах, ничем друг от друга не отличаются. Да, сами по себе юристы друг от друга ничем не отличаются. Но принципиальное значение, по мнению А.М.Городисского, имеет место работы российских юристов. Иностранная юридическая фирма фундаментально отличается от национальной юридической фирмы. И именно поэтому в Бразилии, в Китае, других странах БРИКС национальный юридический бизнес имеет приоритетное положение. Он имеет особое значение для государства.

Я сильно сомневаюсь, сказал А.М.Городисский, что юридический бизнес США, или Великобритании, или Германии играет хоть сколько-нибудь существенную роль в ВВП этих стран. Наверное руководители

этих государств видят в юридическом бизнесе что-то иное кроме монетарного эффекта. Да, юридический бизнес — это и бизнес, и сфера услуг. Но это очень особые услуги, которые имеют серьёзную публичную значимость.

В.В.Зинченко, *специалист по уголовному праву, старший партнёр Санкт-Петербургской коллегии адвокатов «Pen&Paper»*, высказал своё смущение тем, что в последнее время некоторые даже именитые российские юристы достаточно серьёзно и открыто высказываются за то, чтобы каким-то образом закрыть рынок юридических услуг в России.

Справедливости ради надо сказать, заметил В.В.Зинченко, что и некоторые наши иностранные коллеги, выступая на крупных международных площадках, призывают ограничивать контакты с юридическими консультантами из России, или, по крайней мере, быть предельно аккуратными во взаимоотношениях с ними, всерьёз ассоциируя большинство российских юристов с небезызвестной советской спецслужбой.

В.В.Зинченко счёл обе эти крайние точки зрения достаточно нелепыми и выразил надежду, что большинство участников дискуссий в рамках IV Петербургского международного юридического форума вкладывают в понятия открытости и закрытости рынка более цивилизованное содержание.

Следует также иметь в виду, что, если юридический рынок России внезапно — случайно или намеренно — окажется закрытым, то мы будем вариться в собственном котле, нам не на кого будет равняться и мы вряд ли сможем повысить свою эффективность и качество наших услуг.

Как пояснил В.В.Зинченко, он представляет компанию, которая специализируется на уголовном праве и уже сегодня работает в условиях совершенно закрытого рынка, не ощущая никакой конкуренции со стороны иностранных коллег. В настоящее время представлять интересы доверителей в российском уголовном процессе вправе только российские юристы, имеющие статус адвоката. Но это совершенно не означает, считает В.В.Зинченко, что мы не должны использовать опыт наших зарубежных коллег, работая над повышением качества и стандартов наших услуг, над введением в свою работу новых практик.

В России уже есть юридические компании, которые более или менее успешно и достаточно активно пытаются развивать уголовно-правовые практики. При этом они, и без конкуренции с иностранцами, сталкиваются с огромным количеством сложностей, которые в ряде случаев можно назвать «трудностями переходного периода».

Существенной проблемой является современная история развития уголовного процесса в России. В.В.Зинченко напомнил, что в конце 20-го в начале 21-го века российские предприниматели применяли, зачастую, «брутальный» способ разрешения экономических споров.

С годами росло понимание всё большей опасности такого способа разрешения разногласий, который делает бизнесменов либо субъектами либо объектами преступлений. Но вместо того, чтобы выйти на некий цивилистический путь решения экономических проблем российские предприниматели пошли на уголовно-правовое поле. И в этом им, конечно, активно помогали как недобросовестные сотрудники правоохранительных органов, так и, к сожалению, некоторые российские юристы, специализирующиеся на уголовном праве. Сидя либо в кафе либо в роскошных барах, недобросовестные «правоохранители» и адвокаты способствовали созданию некоего негативного фона в отношении российского уголовного права как такового. И в последние несколько лет, когда юридические компании стали задумываться над развитием уголовно-правовых практик, они столкнулись с риском достаточно серьёзных репутационных потерь, потому что до сих пор к уголовному праву в России особенно к экономическим составам, отметил В.В.Зинченко, есть отношение как к вещи нечистоплотной, а ряд практикующих адвокатов и бывших сотрудников правоохранительных органов сформировали по отношению к себе принцип нерукопожатности.

В этой ситуации, как пояснил В.В.Зинченко, неким положительным примером для успешного развития уголовно-правовой адвокатской практики в России является зарубежный опыт. «Мы стараемся развиваться, — сказал В.В.Зинченко, — и смотрим на то, как работают международные юридические компании, как хорошо и красиво могут

работать международные специалисты по уголовному праву».

Следующей значимой проблемой для российских юридических фирм, специализирующихся на уголовном праве, является кадровая проблема.

За редким исключением кадровый состав уголовно-правовой практики в российской юридической фирме формируется либо за счёт бывших адвокатов-одиночек, либо за счёт бывших сотрудников правоохранительных органов. Несмотря на то, что они были, как бы, по разную сторону баррикад, проблемы с их интеграцией в современную юридическую компанию практически одинаковые. Как рассказал В.В.Зинченко, со многими из них приходится работать, чтобы избавить их от командно-приказного тона. Многим из них приходится объяснять, что внешний вид адвоката — достаточно важная вещь, и что клиент юридической фирмы уже не является для юристов этой фирмы обвиняемым, а является тем человеком, который, во-первых, платит им деньги, а, во-вторых, тем человеком, на которого они в итоге работают. Поэтому вопрос интеграции таких юристов в современную российскую юридическую практику требует очень большого вовлечения в процесс руководителя юридической фирмы с тем, чтобы в ручном режиме настраивать таких сотрудников и придавать им некий цивилизованный вид, пояснил В.В.Зинченко.

Ещё одна трудность российской уголовно-правовой практики, которую В.В.Зинченко отметил особо, — неверие многих российских юристов в то, что уголовно-правовая практика может приносить правильный экономический эффект.

Да, если вы работаете в группе адвокатов по уголовным делам, не имея поддержки в виде корпоративной, процессуальной либо арбитражной практики, то, наверное, коммерческая эффективность такой деятельности будет не очень высокой, сказал В.В.Зинченко. Но если вы работаете, используя так называемые перекрёстные продажи, если вы помогаете уголовно-правовым специалистам вашей фирмы интегрироваться в некий гражданско-правовой вопрос вашего клиента и предоставляете клиенту возможность посмотреть на планируемую им сделку немного под другим углом (с точки зрения российского следователя,

например), то всё это в комплексе может дать очень сильный экономический эффект.

Не нужно также забывать, сказал В.В.Зинченко, что помимо коммерческого эффекта юристы (адвокаты) должны оказывать квалифицированную юридическую помощь. Поэтому юристы (адвокаты) должны повышать стандарты качества юридических услуг, внедрять в свою работу новые практики. Только в этом случае уголовно-правовая практика может стать серьёзным подспорьем для российских юридических компаний.

По мнению В.В.Зинченко, требования ряда российских юристов (адвокатов) закрыть либо ограничить российский рынок юридических услуг, основаны на неуверенности этих юристов в своих силах и способностях, неуверенности в том, что они могут предоставить достойный уровень заработной платы своим сотрудникам, неуверенности в качестве оказываемых услуг.

Действительно важными и актуальными вопросами для российских юристов, адвокатов, юридических компаний В.В.Зинченко считает вопросы о том, как поднять свой профессиональный и организационный уровень, как найти свою правильную нишу.

В.В.Зинченко высказался за открытый рынок юридических услуг и сообщил, что его не пугает наличие именитых и серьёзных западных коллег, и что он только приветствует их присутствие на российском рынке.

М.Н.Акуев, партнёр международной юридической фирмы «*Cleary Gottlieb Streen & Hamilton LLP*», считает, что за последние 20 лет в России смог сформироваться рынок юридических услуг, которого до этого не было. И это стало результатом появления в России спроса на внешние юридические услуги, на услуги очень высокого качества. Этого спроса в нашей стране 20–25 лет назад ещё не было.

За последние 20 лет Россия сделала огромный шаг вперёд в своём развитии. И независимая юридическая профессия в нашей стране очень успешно развивалась, не отставая от темпов развития бизнеса и общества.

М.Н.Акуев отметил, что за прошедшие 25 лет кардинально поменялось сознание российских юристов. Если в 90-х года в российской юридической практике форма пре-

валировала над содержанием, то сегодня наши юристы делают упор на содержании.

В результате прошедших 20 лет мы имеем в России очень раздробленный, но очень конкурентный рынок юридических услуг, сказал М.Н.Акуев. Это – один из самых конкурентных секторов российской экономики. И это обстоятельство нашими клиентами воспринимается прекрасно. Конечно, признал М.Н.Акуев, сложно работать на таком рынке, но, с другой стороны, мы постоянно находимся в боевой готовности.

Другим положительным итогом 20-летнего развития российского юридического рынка стало отсутствие каких-либо различий между юристами, работающими в России в иностранных юридических фирмах, и юристами из российских юридических компаний.

В течение последних 20–25 лет, начиная свою профессиональную деятельность или продолжая её, российские юристы могут выбирать – пойти ли им работать в иностранную юридическую фирму или пойти работать в российскую юридическую фирму. При этом за время своей карьеры многие российские юристы уже неоднократно сменили место работы, поработав как в различных иностранных и международных юридических компаниях, так и в российских юридических фирмах. И как теперь этих юристов различать? По каким признакам? М.Н.Акуев, убеждён, что никаких отличий нет.

90 процентов юридических консультантов на российском юридическом рынке – это граждане России. В юридической компании, имеющей иностранный брэнд, зачастую есть партнёры – граждане России, и наоборот. И юридические фирмы с российскими названиями, и юридические компании с иностранными названиями работают над проектами, которые регулируются как российским, так и иностранным правом. «В понятие «наш юрист» я вкладываю всех юристов, работающих на российском юридическом рынке», – сказал М.Н.Акуев.

«Я долго думал и пришёл к выводу, что право – вещь условная. В том смысле, что есть технологии, – сказал М.Н.Акуев. – Чем юрист хуже банкира или программиста? Любой из этих специалистов может поехать работать, например в Калифорнию. А почему юрист этого не может сде-

лать?» Правовые системы мира, с которыми юристам из разных стран приходится иметь дело, основаны на общих принципах, исходят из общей «религии». Поэтому английское право, российское право — это всего лишь инструментарий. Любой юрист должен для начала освоить технологию своей профессии, технологию организации своей работы.

В современном мире невозможно быть полностью независимым, уверен М.Н.Акуев. Советская марксистская экономика также нам это доказала, так и не став полностью независимой от остального мира. На своём 70-летнем опыте мы, к сожалению, смогли в этом убедиться и знаем, к чему это привело. Все друг от друга абсолютно зависимы. А санкции — это аномалия, это все понимают.

Юридическая профессия в России, юристы, работающие в России, независимо от того, кто это — иностранные юристы в российских юридических фирмах, либо российские юристы в международных юридических фирмах, призваны обеспечить интеграцию России в мировое сообщество. «Сила России не в какой-то обособленности от мира, а наоборот — в вовлечённости в этот мир», — сказал М.Н.Акуев.

Д.О.Афанасьев, *председатель комитета партнёров адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнёры»*, рассказал, что на протяжении последних 20 лет адвокатское бюро, в котором он работает и сегодня, существовало в разных организационно-правовых формах.

Став свидетелем эволюции российского юридического рынка, Д.О.Афанасьев помнит, как в самом начале на этом рынке было две крайности. На одном конце спектра были иностранные юридические фирмы, которые на английском языке писали своим клиентам 20-страничные меморандумы о том, что в России невозможно работать. А на другом конце спектра были специалисты «по решению вопросов», которые говорили клиентам — мол, дай сто штук, я отдам их судье, и дело будет решено. А сами эти деньги оставляли себе. В тех случаях, когда клиенты были русскими, они иногда таких консультантов отстреливали, рассказал Д.О.Афанасьев, что было своеобразным страхованием профессиональной ответственности юристов в российском варианте.

Приход в 90-х годах на российский юридический рынок международных юридических фирм поднял планку профессиональных стандартов, считает Д.О.Афанасьев. Целые поколения молодых российских юристов получили блестящее практическое обучение благодаря присутствию на юридическом рынке России международных юридических фирм.

И сегодня, сказал Д.О.Афанасьев, когда наше адвокатское бюро нанимает юристов на должности, требующие высокой квалификации, мы во многом пользуемся тем, что многие наши работники после получения российского юридического образования прошли и практическую школу в международных юридических фирмах. «И за это поклон и спасибо этим фирмам». «Второй поклон им за то, что на стадии когда формировался российский рынок товаров и услуг, российская экономика, они обеспечили наш российский бизнес высококачественными юридическими услугами, которые на тот момент времени мы, российские адвокаты, не могли предоставить, потому что мы либо вообще не умели это делать, либо мы сами в это время работали в западных юридических фирмах», — сказал Д.О.Афанасьев.

Но сегодня, добавил Д.О.Афанасьев, «мы уже выросли из коротких штанишек», национальный юридический бизнес сегодня уже не тот, каким он был 20 лет назад. Нужно высоко ценить тот вклад, которые международные юридические фирмы сделали в развитие юридического рынка России, но будущее этого рынка в наших руках, а не в их.

Кроме того, предоставление преференций национальному юридическому бизнесу необходимо и вследствие ситуации, которая сложилась в связи с применением к России международных санкций. Теперь ряд иностранных юридических фирм вынуждены отказываться от сотрудничества с российскими гражданами и юридическими лицами, попавшими в «санкционные» списки.

Россия должна быть независима во всех аспектах — в энергетике, в экономике и т.д. Должен быть и сильный национальный юридический бизнес. В авангарде этого процесса должны идти национальные юридические фирмы, считает Д.О.Афанасьев, на них лежит огромная ответственность. «К

сожалению, 20 лет нас государство не слышало». В Китае, например, который Д.О.Афанасьев недавно посетил, национальный юридический рынок является закрытым для иностранцев. Теперь китайские юристы работают в 40-этажных небоскрёбах, ведущие юридические фирмы занимают там по 15 этажей. Китайские юристы, работающие в этих фирмах, внешне ничем не отличаются от юристов, работающих в ведущих американских юридических фирмах, но говорят на китайском, а не на английском языке. То же самое происходит в Бразилии и в Индии.

«Россия пошла другим путём. Почему? Я думаю, что никто об этом сильно не думал, — сказал Д.О.Афанасьев. — Просто на право всегда было наплевать государству нашему. Да и на юристов тоже, и тем более на адвокатов. В результате мы свой рынок полностью отдали».

По мнению Д.О.Афанасьева, между российскими и иностранными юридическими фирмами есть три основных различия.

Во-первых, российские юридические фирмы, как и российский бизнес в целом, сейчас в России находятся в сложной ситуации.

Как пояснил Д.О.Афанасьев, российский бизнес никогда особо не доверял государству: не доверял российским судам, не доверял «деревянному» материальному праву, в котором слишком много императивов. В результате российские бизнесмены убегали на Запад. Не из-за высоких налогов в России, а ради английского права, ради оффшорного структурирования. «А теперь у бедного нашего российского бизнеса ещё и с Запада угроза появилась. И вообще непонятно куда бежать», — сказал Д.О.Афанасьев. Так как бежать некуда, нужно дома всё обустроить, как бы это сложно ни казалось. «Очень важно развивать национальное право, иначе мы всё время будем бегать по миру и искать, куда прийтись». У национальных российских фирм другого выхода нет, поэтому они «бьются» с большим упорством, считает Д.О.Афанасьев. И этим отличаются от иностранных юридических фирм.

Во-вторых, как пояснил Д.О.Афанасьев, в России государственное регулирование частной юридической деятельности распространяется только на адвокатов. Иностран-

ные юристы и юристы, не имеющие статуса адвокатов, в России не подлежат никакому регулированию.

Д.О.Афанасьев согласился с тем, что юридическая профессия в США и в Европе национальными государствами регулируется. Английские, американские и европейские юристы в своих странах следуют принципам профессиональной этики, страхуют свою ответственность и т.д. Но в России у них таких обязательств нет.

И в-третьих, национальные юридические фирмы и зарубежные юридические компании по-разному реагируют на санкции, введённые в отношении ряда российских компаний и граждан. Есть существенный риск того, что иностранные юридические фирмы вынужденно прекратят обслуживание российских юридических лиц и граждан, входящих в соответствующие «санкционные» списки, а национальные юридические фирмы такого не сделают. Соответственно, по мнению Д.О.Афанасьева, клиенты будут понимать новые риски и реагировать на них повышением уровня доверия к национальным игрокам российского юридического рынка, которые заметно повысили свою квалификацию и определились в специализации. Значимость и квалификация национальных юридических фирм будет повышаться.

При этом российские клиенты — предприниматели и частные лица, перенесшие центр своих жизненных интересов за границу, также не останутся без юридической помощи. У иностранных юристов, специализирующихся на русских клиентах, будет много работы и за пределами России. Поэтому, считает Д.О.Афанасьев, международным юридическим фирмам беспокоиться о будущем не стоит.

Глен Коллини, партнёр международной юридической фирмы «Dentons», рассказал, что многие из его партнёров по юридической компании работали в России ещё в 80-е годы прошлого века, задолго до того, как офис фирмы «Dentons» появился в России. А было это в 1991г.

Глен Коллини наиболее важным достижением последних двадцати лет считает то, что профессия юриста в России эволюционировала, обрела вес и силу. Сегодня в России работают прекрасные специалисты во всех областях юридической практики,

даже в таких экзотических как международное право.

Способность иметь рынок, где реально работают конкуренты, это очень важное достижение, считает Глен Коллини и это очень сильно помогло российскому юридическому рынку отстоять свои позиции. Он выразил надежду на то, что и в дальнейшем рост и развитие этого рынка также будет происходить в условиях свободной конкуренции, которая лишь упрочит позиции юридической профессии в России и привлечёт молодые таланты.

По мнению Глена Коллини, одна из причин успешного развития российского юридического рынка в прошедшие годы — самое слабое в мире государственное регулирование этого рынка. Возможно, сейчас настало время изменить эту ситуацию.

Глен Коллини убежден, что в России российские юридические фирмы практически ничем не отличаются от иностранных юридических фирм. Как мы определим, где какая? Например, возьмём адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнёры» и международную фирму «Dentons».

Московский офис фирмы «Dentons» создан в соответствии с российским законодательством в форме ЗАО, он платит налоги в России. Фирма «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнёры» также создана в соответствии с российским законодательством. Как и у международной фирмы «Dentons», у юридической фирмы «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнёры» есть офисы в США.

И в первой, и во второй фирме в штате есть иностранные работники. При этом в фирме «Dentons» работают 23 партнёра, имеющих российское гражданство, более 100 ассоциированных партнёров — граждан России и только 2 партнёра являются гражданами США. Консультанты фирмы «Dentons» имеют как российское юридическое образование, подтверждаемое соответствующим дипломом, так и зарубежное юридическое образование. В прошлом году я получил удостоверение российского адвоката, сказал Глен Коллини. «Я считаю, что все мы являемся международными юристами».

Основные принципы права существуют уже сотни лет. В современном мире при заключении той или иной крупной сделки мо-

гут быть задействованы несколько систем права. Юристы могут выбирать, когда применять зарубежное право, а когда нужно следовать российскому праву. Это и есть суть вопроса, считает Глен Коллини.

По мнению Глена Коллини, через пять—десять лет в России можно будет увидеть ещё более окрепшие российские юридические фирмы, которые будут развиваться также и на международном поприще. При этом и российские «иностранцы» юридические фирмы и международные компании, которые уже сегодня работают в России, также будут расширять свою деятельность на российском рынке, откроют свои новые офисы в разных городах России. Региональные юридические фирмы в России будут укреплять свои позиции, работая не только в области судебных разбирательств, но и в области транзакций, сотрудничая также со своими коллегами из Москвы и других стран мира.

По мнению Глена Коллини, в будущем будет более активно развиваться интернационализация юридического бизнеса в России и юридического бизнеса в российских регионах.

С.Г.Пепеляев, управляющий партнёр «Пепеляев Групп», считает, что, несмотря на все неблагоприятные факторы, российский юридический рынок ещё жив. И это — главный итог последнего десятилетия. Понятие «юридический бизнес» в России перестало быть ругательным. А ведь ещё каких-то пять лет назад было принято говорить о том, что адвокаты, юристы — это особая профессия, это не бизнес, это — служение. «Мы божьей росой питаемся, а не деньги зарабатываем, обеспечивая себя и свои семьи. А сейчас я смотрю, что здесь появилась сессия — юридический рынок. Вот такие уже слова, — сказал С.Г.Пепеляев. — Это очень здорово и это значит, что внедряются рыночные инструменты в организацию юридической профессии на всех уровнях».

По мнению С.Г.Пепеляева, в настоящее время российский юридический бизнес вступил в период осознанного развития. Мы вступили в период, когда юридический бизнес в России стал рассматриваться с точки зрения национальных интересов, сказал он. Он перестал быть пасынком государства. Уже признаётся, что юридический бизнес — очень важная сфера.

Немало говорят о том, что Россия постепенно превращается в юридическую англосаксонскую колонию, и что нам надо из этого состояния выходить как можно решительнее. Эти вопросы находятся в спектре внимания в том числе и государства — два года назад в своём послании Федеральному собранию Президент России обратил на это внимание.

Конечно, экономический спад оказывает очень негативное воздействие на юридический рынок. Но существенные трудности российским юристам создают абсолютная открытость российского юридического рынка и неограниченное присутствие на нём иностранных юридических фирм, это не приносит денег.

Как отметил С.Г.Пепеляев, если Россия претендует на статус великой державы, то этот статус должен базироваться не на оружии, хотя и это немаловажно, а на экспорте институтов. Ведь все великие державы создавались, прежде всего, через экспорт своей культуры, своих институтов, правовых в том числе. Американское правительство, содействуя развитию своего юридического бизнеса за рубежом, экспортирует, в том числе, национальную правовую систему.

В своё время на юридических факультетах советских вузов учились дети элиты разных стран мира. А теперь в российских вузах студентов — иностранцев практически не осталось, заметил С.Г.Пепеляев. И те процессы, которые сейчас происходят на Украине, имеют место в том числе и потому, что мы потеряли национальную юридическую элиту Украины, которая обучалась в каких угодно юридических вузах и школах, кроме российских.

Перед нами должна стоять задача экспорта российского права, считает С.Г.Пепеляев. А выполнять её способны российские юридические фирмы, потому что иностранные фирмы заинтересованы в импорте своего права в Россию, а не в экспорте российского права из России. С.Г.Пепеляев призвал не забывать о национальном интересе в юридическом бизнесе.

Степень открытости российского юридического рынка необходимо регулировать, считает С.Г.Пепеляев, но нельзя совсем закрывать этот рынок. Способствовать такому регулированию, по его мнению, будет по-

этапное реформирование профессии юриста в России, которое предусмотрено в государственной программе «Юстиция».

Важной государственной задачей также является развитие юридического бизнеса в российских регионах. «Это скрепляет страну», — сказал С.Г.Пепеляев. Крупным игрокам российского юридического рынка нужно подумать о своей миссии в этом деле.

С.Г.Пепеляев не видит никаких оснований для какого-либо противостояния между юридическим бизнесом и профессией адвоката. Невозможно делать юридический бизнес, не будучи этичным и т.д. Но безусловно работа юристов, в том числе и традиционных адвокатов, будет, по его мнению, развиваться в направлении внедрения в их деятельность бизнес-моделей. Кодекс профессиональной этики адвокатов, подобно тому, как это сделали англичане пару лет назад, помимо традиционных ценностей, таких как независимость, верховенство закона, должен содержать ещё и такие принципы: организуй должное управление в адвокатском образовании или в компании; организуй систему предотвращения рисков; организуй должную защиту денежных средств и имущества клиентов и др.

Д.В.Никиенко, *руководитель юридического департамента компании «Сибур»*, призвал своих коллег не заливать дискуссионный зал, где обсуждаются проблемы российского юридического бизнеса, сладкой патокой.

Он согласился с коллегами, что юридический рынок в России есть. Но по национальности этот рынок является англо-американским, считает Д.В.Никиенко. Можно сказать, что это рынок «иностранных услуг по английскому праву или по ещё какому-то праву». Есть ли у этого рынка конкуренты в лице российских юридических фирм? По мнению Д.В.Никиенко, если не считать налоговой практики, в которой «было бы странно видеть иностранцев в качестве доминирующих консультантов», во всех остальных сферах юридической практики в России о реальной конкуренции между иностранными и российскими юристами можно говорить «очень скрепя сердцем». «Можно, конечно, сколько угодно себе льстить и говорить, что русские фирмы делают те же сделки, что и иностранные и т.д. Но это лукавство, на мой взгляд. Кого мы пытаемся обмануть?» — сказал Д.В.Никиенко.

Как отметил Д.В.Никиенко, ярким показателем отсутствия в России развитого рынка юридических услуг является рост числа штатных юристов различных российских компаний и организаций.

Д.В.Никиенко рассказал, что, возглавляя юридический департамент крупной российской компании, не может найти российских юристов (да и никаких юристов вообще) для работы в российских регионах, например, в связи с транспортными спорами. Многие российские юристы в крупнейших мегалполисах России начинают интересоваться работой, если чек за неё составляет сумму от нескольких сотен тысяч долларов, сказал Д.В.Никиенко. А нам нужны юристы, которые будут выполнять работу по претензиям в отношении конкретных региональных транспортных компаний на 1–1,5 миллиона рублей или около того, и мы никого не можем там найти. Мы готовы отдать эту работу российским юристам, но за нормальные деньги с понимаем того, что компания - подрядчик справится с порученной работой. И мы не можем найти юристов. В российских регионах о рынке юридических услуг и говорить не приходится.

«Какой российский рынок юридических услуг? Что за московский подход такой? — сказал Д.В.Никиенко. — Сидите в Москве на самых центральных улицах, и на какой этаж здания не зайдёшь, вас там юристов грозди. И мы видим рынок юридических услуг. А дальше Садового кольца мы ничего не видим». Именно из-за этого юридические отделы и департаменты российских компаний вынуждены увеличивать штаты — им некому отдать часть своей работы.

В российском ресторанном или банковском бизнесе, например, есть конкуренция. Вы можете выбрать нужный вам уровень услуги по приемлемой для вас цене — дорогой ресторан или дешёвый общепит, рискованный депозит или консервативный вклад и т.д. И это доступно и в российских регионах. В этих видах российского бизнеса есть конкуренция. Но можем ли мы говорить о российском юридическом бизнесе как о бизнесе, если и конкуренция, и, зачастую, сами юридические услуги отсутствуют за пределами крупных мегаполисов. «Не надо витать в облаках!» — сказал Д.В.Никиенко.

По мнению руководителя юридического департаментa компании «Сибур» Д.В.Ники-

енко, доминирование английского права на российском юридическом рынке — это неизбежное следствие того, что российский бизнес и российские граждане последние 20 лет «уходили» в английское право, в офшоры, структурировали сделки соответствующим образом. И понятно, почему они это делали — ну нет в России системы правосудия, сказал Д.В.Никиенко. Эта проблема не решена и сегодня. Так, например, российский арбитражный суд первой инстанции может позволить себе «пересмотреть» решение кассационной инстанции, указав в своём решении, что, мол, вышестоящая инстанция «ошиблась»... Именно вследствие этого в различных договорах и делаются соответствующие арбитражные оговорки. Как говорится, базис и надстройка.

Как отметил Д.В.Никиенко, в силу ряда объективных и субъективных причин юридический рынок в России всё в большей степени будет вынужден применять российское право. Государство принудительно хочет сделать так, что все мы будем вести бизнес в России, и сделки будем структурировать по российскому праву. Нам придётся, видимо, создавать российский юридический рынок с нуля, предположил Д.В.Никиенко. «Ребятам, которые сейчас работают в международных юридических компаниях, и которые изучали только англосаксонскую модель права, и вообще в российских университетах не учились, можно будет посочувствовать».

Оптимизма я не испытываю, сказал руководитель юридического департаментa компании «Сибур». Все мы знаем про фальшивые университеты и институты, фальшивых преподавателей и фальшивых студентов. В ближайшие годы мы будем пожинать плоды того, что россияне учились непонятно где и непонятно чему. «И из-за этого российский юридический рынок будет возрождаться через пот и кровь».

Российский рынок юридических услуг безусловно будет расти и развиваться. Будет расти и количество юристов, адвокатов. Это признак цивилизованности — отношения выясняются не кулаками, не с помощью пуль, а в рамках квалифицированной дискуссии, проводимой специально обученными людьми, сказал Д.В.Никиенко.

По мнению Д.В.Никиенко, есть две предпосылки для роста рынка юридических ус-

луг. Первая — это повышение качества правосудия, поскольку нет никакой необходимости обращаться к юристу, если «понятным» образом всё решается в известном институте. И вторая предпосылка — уважение к гражданско-правовым институтам, и в первую очередь — к частной собственности. Именно поэтому, говоря о росте российского юридического рынка в России, я в первую очередь имею в виду увеличение числа так называемых стряпчих в простых российских городах, а не крупный бизнес, пояснил Д.В.Никиенко. Когда мы путешествуем, например, по Европе, мы видим практически в каждом городке множество дверей с табличками с именами местных адвокатов. В каком-нибудь Торжке такого нет. Если в Торжке вообще есть адвокаты.

Когда эти два института, считает Д.В.Никиенко, — уважение к частной собственности и способность и возможность её защитить, в России появятся, то это станет новым драйвером развития российского юридического рынка.

И В ДВУХ СЛОВАХ ОБ ИНТЕРЕСАХ КЛИЕНТОВ

По мнению *М.Н.Акуева*, в дискуссиях юристов о российском юридическом рынке редко можно услышать такие важные слова как «клиент», «потребитель».

Юристы работают в сфере оказания услуг. «Я понимаю, что юрист — это «великая профессия». Но это сфера оказания услуг. А самое главное в этой сфере — потребитель услуги, — сказал М.Н.Акуев. — Мы все можем очень хорошо думать о себе и нашей профессии, но нужно не забывать, что мы — всего лишь надстройка, мы всего лишь масло, которое смазывает механизм. А цель этого механизма — увеличение национального богатства».

Д.В.Никиенко отметил, что штатным юридическим службам российских компаний никак не обойтись без так называемой внешней экспертизы. Постоянно возникает необходимость обратиться к внешним консультантам и получить второе мнение. Поэтому и российским юридическим лицам, и российским гражданам нужен развитый и конкурентный юридический рынок в России.

Сегодня на российском юридическом рынке есть уже состоявшиеся российские

юридические фирмы, заключение которых может быть использовано в квалифицированной дискуссии и с государственными органами. Но это, скорее, уникальная ситуация, полагает Д.В.Никиенко. Менее уникальная ситуация — обращение к международным юридическим фирмам, так как правовым департаментам российских компаний нет необходимости содержать юристов, специализирующихся только на иностранном праве, проще обратиться за консультацией по английскому праву в английскую или в американскую юридическую фирму, или при необходимости совершить сделку с их помощью. В таких ситуациях, когда применяется иностранное право, пояснил Д.В.Никиенко, есть объективная необходимость вести разговор с партнёрами на одном и том же языке, и нужно, чтобы за твоими плечами стоял специалист, соответствующий уровню партнёров.

Д.О.Афанасьев полностью согласился с тезисом о том, что во главу угла должен ставиться потребитель юридических услуг. И не только конкретный потребитель услуг, но и страна в целом как сообщество потребителей. Без этого дискуссия юристов о дележе российского юридического рынка будет выглядеть шкурничеством — адвокаты делят деньги и клиентов, забыв при этом спросить мнение самих клиентов.

Ещё 20 лет назад, рассказал Д.О.Афанасьев, поняв расклад на российском рынке, мы с моими коллегами решили, как стать лидерами юридического рынка. Во-первых, не обворовывать своего клиента. А во-вторых, писать краткие справки для клиента по его делу, сформулировав тезисно, что можно сделать. При этом эти справки нужно писать на том языке, на котором удобно читать клиенту — на английском, немецком, французском или русском.

Конечно, рекомендации клиенту по решению поставленных им вопросов не заменяют практических действий юристов. «Мы пошли очень простым путём, — пояснил Д.О.Афанасьев. — Мы помогаем государству в тех случаях, когда мы с ним согласны, в том числе и бесплатно. И если ты это делаешь, то у тебя есть кредит доверия. Ты можешь придти и сказать — я ваш адвокат. Вы нам доверяете? Да? Значит мы не идиоты? Послушайте, почему неправильно для России делать то-то и то-то». Это, конечно, не

гарантия, что решение будет принято в пользу вашего клиента, признал Д.О.Афанасьев. «Но если ты хорошо поработал на государство, у тебя есть шанс придти и быть выслушанным. А это означает, что твой клиент получает шанс, а юридический консультант — конкурентное преимущество».

И у всех высококвалифицированных юристов может быть такое конкурентное преимущество, считает Д.О.Афанасьев. Надо находиться в постоянном диалоге с регулятором — с ФАС, ФНС и т.д. «И это та модель, которая сегодня должна нас объединять».

В.В.Зинченко отметил, что клиенты российских юридических фирм до сих пор не верят в то, что уголовно-правовые проблемы могут решаться «по-белому» — в рамках уголовного процесса и в рамках действующего российского законодательства. Это связано, в том числе, и с тем, что россияне, клиенты адвокатов по уголовным делам, привыкли к тому, что услуга уголовного адвоката заключается лишь в сопровождении клиента на некоторых процессуальных этапах либо в подготовке некоторой процессуальной позиции. Однако если мы хотим развиваться, если для этого стараемся имплементировать в российские практики стандарты иностранных компаний, если хотим быть конкурентоспособными даже на открытом рынке, то речь должна идти не только о простом представительстве, но о продукте, о современном продукте, считает В.В.Зинченко.

Если вы делаете для клиента уголовно-правовой «дью-дилидженс» (т.е. «должная добросовестность» — представление объективного, независимого анализа об объекте или ситуации, включая возможные риски), если вы предоставляете для вашего клиента паспорт экономических преступлений, если предоставляете другие сопутствующие услуги, то это очень существенно повышает качество вашей услуги и вашу конкурентоспособность.

Вы можете очень удивить своего клиента, если представите ему его гражданско-правовые сделки, например, по слиянию или поглощению, увиденные глазами сотрудника правоохранительных органов. Это будет для вашего клиента сюрпризом, правда не всегда приятным. И такой «свежий» взгляд на гражданско-правовые отношения

позволит вашему клиенту и вам самим посмотреть совершенно по-другому на вашу уголовно-правовую услугу.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

О.В.Сарайкина, в 1998г. — заместитель руководителя Департамента правовой помощи Министерства юстиции РФ, на конференции 1998г. отмечала, что после отмены лицензирования частной юридической практики деятельность значительного числа частнопрактикующих юристов осталась вне законодательного регулирования. Однако государство не может исключить из сферы правового регулирования юридические услуги. «Это означало бы оставить граждан беззащитными перед непрофессионализмом, недобросовестностью и откровенным мошенничеством». Если человек приходит к юристу, который действует совершенно легально, то, наверное, он справедливо может полагать, что эта деятельность государством разрешена, и, следовательно, государство несёт ответственность за эту деятельность. Человеку, приходящему за помощью к юристу, все равно, называется ли это юридической помощью или услугой. Главное, чтобы была решена его проблема, говорила представитель Министерства юстиции РФ.

По мнению О.В.Сарайкиной, деятельность по оказанию любых видов юридической помощи юристами, не состоящими ни с кем в трудовых отношениях, в принципе вполне могла бы называться адвокатской. А закон, регламентирующий адвокатскую деятельность, должен быть прежде всего законом о механизме реализации предусмотренного ст. 48 Конституции РФ права каждого на получение квалифицированной юридической помощи.

Гарантом данного права является государство, поэтому оно не может быть отстранено от регулирования адвокатской деятельности и контроля за её осуществлением. Это один из основополагающих законов, и насколько там будут учтены позиции и интересы государства, общества и адвокатуры, конечно, министерству юстиции не может быть безразлично. Граждане должны быть уверены, что при обращении за юридической помощью их права и законные интересы не будут нарушены.

О.В.Сарайкина обратила также внимание на то, что доступ к адвокатской деятельности в настоящее время (1998г.) осуществляется коллегиями адвокатов без какого-либо контроля со стороны государственных или общественных организаций. Такой порядок является несовершенным. К сожалению, сегодняшняя реальность такова, что далеко не каждая коллегия адвокатов предъявляет достаточно высокие требования к профессиональным и морально-этическим качествам своих членов. Происходит заметное снижение уровня профессиональной квалификации адвокатов. В некоторых случаях адвокаты позволяют себе неэтичное поведение, а иногда и преступают закон. Вместе с тем, у той корпорации, которая приняла таких адвокатов в свои ряды, такой же негативной реакции зачастую не наблюдается. Поэтому доступ к профессии адвоката должен осуществляться на основании независимой оценки моральных и профессиональных качеств претендента.

Допуск к адвокатской деятельности должен осуществляться на основании единых требований, действующих на всей территории Российской Федерации. Эти требования можно было бы разделить на две группы: соответствие формальным признакам, установленным законом, и подтверждение необходимой квалификации.

Для подтверждения соответствия профессионального уровня претендентов О.В.-Сарайкина предложила проводить квалификационные экзамены, принимаемые специальной комиссией, в состав которой могут входить адвокаты, представители органов юстиции, судьи, учёные-юристы. При этом имеется в виду, что не начальник управления юстиции назначает в эту комиссию нужного ему судью, а судейское сообщество выбирает своего представителя в эту квалификационную комиссию.

О.В.Сарайкина также считала, что адвокат должен иметь достаточно широкие права и серьёзные гарантии профессиональной независимости. Однако у адвокатов должны быть и обязательства перед обществом.

По мнению Министерства юстиции РФ, которое О.В.Сарайкина высказала в 1998г., нельзя ограничиться только мерами дисциплинарной ответственности, налагаемыми на адвоката коллегией. Поскольку ад-

вокаты осуществляют также и функцию, имеющую публичное значение, они не могут находиться вне государственного контроля за их деятельностью. «Никто не может быть освобождён от соблюдения законов», — подчеркнула О.В.Сарайкина. Можно обсуждать вопрос о том, какие именно государственные структуры будут этот контроль осуществлять — прокуратура, суд, органы юстиции...

Не менее существенным моментом, по мнению О.В.Сарайкиной, является вопрос об ответственности адвоката перед клиентом. Представитель Минюста России высказала мнение, что адвокат должен нести личную имущественную ответственность перед клиентом за уклонение или ненадлежащее выполнение своих профессиональных обязанностей, пренебрежение ими. Ущерб, причинённый клиенту такими неправомерными действиями адвоката, должен подлежать возмещению за счёт денежных средств и иного имущества адвоката, на которые, в соответствии с законодательством, может быть обращено взыскание.

О.В.Сарайкина на конференции 1998г. обратила особое внимание на то, что от добросовестного отношения адвоката к выполнению поручений клиента очень часто зависят имущество, свобода, а порой и жизнь клиента. Поэтому чёткое закрепление в законодательстве именно личной имущественной ответственности адвоката за результаты своего труда явится важной гарантией соблюдения прав и законных интересов граждан. Вопрос об имущественной ответственности адвоката должен решать суд.

В 1998г. Минюст России считал, что объединение адвокатов в профессиональную корпорацию является целесообразным, поскольку существует потребность в реализации таких функций, как защита прав адвокатов, представление их интересов в отношениях с различными органами и учреждениями, организация процесса повышения квалификации адвокатов, выработка норм и правил профессиональной этики.

При решении вопроса, как организовать свой труд, у адвоката должна быть свобода выбора. Если он хочет работать индивидуально, то он должен иметь такое право. Если хочет объединиться с коллегами, он должен иметь возможность это сделать. Однако, при этом обязательно нужно учитывать

принцип личной имущественной ответственности адвоката.

*

Теперь вернёмся в наши дни — в 2014 год.

Дискуссионная сессия по проблемам государственного регулирования частной юридической практики в рамках IV Петербургского международного юридического форума была организована по инициативе Министерства юстиции РФ и называлась «Рынок юридических услуг. Закрытые и открытые рынки: за и против». В дискуссии приняли участие и адвокаты, включая руководителей Федеральной адвокатской палаты Российской Федерации.

Заместитель министра юстиции РФ Е.А.Борисенко, заявила, что реформа регулирования юридической профессии в России, совершенствование этого регулирования безусловно необходимы, но это должно происходить таким образом, чтобы не разрушить существующий юридический бизнес, существующие экономические отношения. Реформа должна также обеспечить очень правильный и высокий уровень организации юридического сообщества.

Объясняя позицию Минюста России в отношении задач регулирования юридической профессии в России, Е.А.Борисенко, на наш взгляд, не смогла не ответить на явный запрос участников дискуссии об определении степени открытости российского юридического рынка. Видимо в связи с этим большая часть её выступления касалась вопросов экономической эффективности той или иной модели организации профессиональной юридической деятельности. И, возможно, поэтому девизом заместителя министра юстиции РФ Е.А.Борисенко стала яркая фраза, которая всем запомнилась, но при этом, прозвучав в устах государственного чиновника, была воспринята юристами неоднозначно: «Любые крайности опасны и не приносят денег».

Похоже, что в своём стремлении к экономической эффективности и рыночному росту российские адвокаты и частнопрактикующие юристы смогут объединиться быстрее, чем в процессе рутинной работы по разработке единых этических норм и профессиональных стандартов.

Итак, что же российским юридическим консультантам может дать закрытый, а что открытый рынок? Заместитель министра

юстиции РФ Е.А.Борисенко смогла всё очень чётко и доходчиво, в стиле PowerPoint, объяснить.

Е.А.Борисенко сообщила, что Министерство юстиции РФ достаточно тщательно изучило опыт разных стран мира по организации национального юридического рынка. Анализ показывает, что обе крайности — и самый закрытый рынок, и самый открытый рынок — имеют очень высокие как возможности, так и риски.

Рынок Индии, являющийся примером одного из самых закрытых юридических рынков в мире, весьма показателен. В Индии консультационные услуги и представительство интересов клиентов в суде вправе осуществлять только индийские юристы.

Сразу после установления указанных ограничений, оборот юридического рынка Индии показал значительный рост. Но с каждым годом эти показатели неуклонно снижаются. Как пояснила Е.А.Борисенко, снижение экономических показателей индийского рынка происходит, в том числе, и из-за своеобразного «бегства» юридических услуг и консультантов из страны, а также из-за умелого обхода установленных ограничений. Сингапур, например, заполнен транснациональными юридическими консультантами и фирмами, сказала Е.А.Борисенко, которые могут предоставить все востребованные юридические услуги, сконструировать сделки в соответствии с тем правом, которое удобно клиенту.

Что происходит с квалификацией индийских юристов в условиях закрытого рынка? К сожалению она не растёт, признала Е.А.Борисенко, все это признают, и опросы это также показывают. Абсолютно закрытый рынок не даёт возможностей для роста в том числе и молодым юристам. Отсутствует какой-либо иной стандарт кроме внутреннего стандарта индийской компании. Всё это, как пояснила Е.А.Борисенко, негативно сказывается на качестве юридических услуг, ущемляя тем самым интересы клиентов юристов.

Цель юридической профессии — служить интересам общества. «На самом деле, — сказала заместитель министра юстиции РФ, — самый главный интересант качественных юридических услуг — это бизнес в целом, это в целом общество, это граждане, которые являются получателями этих услуг».

«Клиент адвоката не всегда может оценить качество оказанной ему помощи в момент её оказания и даже некоторое время спустя». Он может заподозрить, что ему была оказана неквалифицированная юридическая помощь, когда он сталкивается с неблагоприятными последствиями оказания таких юридических услуг в виде судебных исков или «отказного» судебного решения, которое было вынесено с учётом его неточной правовой позиции, которую на основании консультаций неквалифицированного адвоката клиент считал правильной и законной, и т.д. «Это действительно очень тонкая материя», — считает Е.А.Борисенко.

В противовес юридическому рынку Индии Е.А.Борисенко предложила рассмотреть пример одного из самых, наверное, открытых рынков юридических услуг — рынок Российской Федерации. Этот рынок, по мнению Е.А.Борисенко, открыт не только во вне, но и внутри страны. На этом примере можно наглядно увидеть, когда абсолютная конкуренция хороша, а когда она идёт во вред. Немаловажно и то, считает Е.А.Борисенко, за счёт чего осуществляется конкуренция.

Открытый рынок хорош тем, что все его участники имеют потенциально безграничные возможности. Любой талантливый, умный, способный юрист сам ставит себе планку, определяет свои задачи и теоретически имеет неограниченные возможности для самореализации, сказала Е.А.Борисенко.

Открытый рынок плох тем, что точно такие же потенциально безграничные возможности имеются и у того, кто ставит своей целью не развитие своей профессиональной деятельности, а исключительно сиюминутное извлечение прибыли всеми доступными ему способами. Такому участнику рынка не важно качество услуги, которое он предоставляет, ему не важна его репутация, ему не нужны правила и стандарты. Только заработок здесь и сейчас. Опасность такого поведения на рынке конечно в том, что пользователь получает некачественную услугу. Но есть и более глобальные негативные последствия в виде недоверия граждан к профессии юриста вообще, нигилистического отношения к закону. Получив негативный опыт от сотрудничества с недобросовестными юристами, граждане стараются реже прибегать к услугам юридических кон-

сультантов. Утрачивается как культура предоставления юридических услуг, так и культура обращения за юридической помощью. Соответственно, юристы не считают необходимым развивать и совершенствовать свою профессиональную деятельность, повышать свою квалификацию.

Чем это опасно? Тем, что право перестаёт играть в обществе и государстве присущую ему регуляторную функцию, перестаёт обеспечивать бесконфликтное существование общества. Рынок юридических услуг, никак не регулируемый и не имеющий правил и стандартов, опасен глобально, сказала Е.А.Борисенко. «Он опасен для юридической профессии и права, он в итоге подрывает стабильность отношений».

Каковы решения? Учитывая те особенности, которые присущи юридической профессиональной деятельности, «ту тонкую материя», решения не бывают простыми — слишком много разнообразных взаимных связей и пересечений. Ведь юридическая профессия не существует сама по себе, вне социально-экономических отношений в государстве.

Е.А.Борисенко напомнила, что в рамках различных дискуссий на тему регулирования юридического рынка в России звучали и экстремистские предложения — давайте сделаем рынок закрытым. Это просто сделать, заметила Е.А.Борисенко. Надо просто принять соответствующий закон. Но к чему это приведёт?

Уже существует немалое количество граждан и организаций, которые привыкли обращаться за юридической помощью и консультациями к юристам, не имеющим статуса адвоката. Такие клиенты, как пояснила Е.А.Борисенко, имеют на это определённую мотивацию, связанную, в том числе, и с определённым уровнем сервиса, который им предоставляют юристы в процессе оказания юридической услуги, и к которому такие клиенты уже успели привыкнуть. В отношениях между клиентом и его консультантом (представителем) должно быть доверие, без чего юристу невозможно эффективно выполнять свои профессиональные обязанности. Клиенту может быть всё равно, сколько стоит юридическая услуга, сказала Е.А.Борисенко. Мотивом обращения к юридическому консультанту (адвокату) является внутреннее ощущение доверия к

данному специалисту, к его профессионализму, порядочности, к его деловым качествам. Возможно клиент и неправ в своём таком отношении к конкретному консультанту (адвокату), отметила Е.А.Борисенко. Но если мы «перекроем» возможность обратиться к выбранному им советнику, то такой клиент может вообще отказаться от получения юридической услуги, во всяком случае в нашей стране.

Поэтому реформа регулирования юридической профессии в России, изменение и совершенствование такого регулирования, безусловно, необходимо, считает заместитель министра юстиции РФ. Но реформирование должно происходить таким образом, чтобы не разрушить существующий бизнес, существующие экономические отношения. Реформа должна быть обеспечена и высоким уровнем самоорганизации юридического сообщества.

Почему Минюст России до сих пор не внёс никакого законопроекта по этому поводу? «Мы глубоко убеждены, и в этом смысле абсолютно солидарны с Федеральной палатой адвокатов РФ, что изменение регулирования юридической профессии — наше общее, совместное дело», — сказала Е.А.Борисенко. И это реформирование не должно насаждаться сверху, со стороны государства. Решение этого вопроса должна предложить сама профессия и её квалифицированная часть. Интересантом такой реформы является общество и государство. Но не меньше в этом заинтересовано и юридическое сообщество.

Как считает Е.А.Борисенко, предстоит многое изменить. В первую очередь — собственные ощущения адвокатов и юридических консультантов, их понимание направлений развития юридической профессии, направлений развития адвокатуры. Многие адвокаты сегодня признаются, что не видят преимуществ своего статуса. Чтобы изменить это мнение, достаточно, по мнению Е.А.Борисенко, обратиться к тексту Закона об адвокатской деятельности и адвокатуре, в котором чётко прописаны конфиденциальность информации, полученной адвокатом от своего клиента, адвокатская тайна. Частнопрактикующие юристы всего этого лишены. Их могут допросить следственные органы в отношении сделок, в которых этот консультант участвовал в качестве советни-

ка. И консультант будет обязан ответить на все вопросы и раскрыть информацию, полученную от своего клиента. И это самое главное преимущество статуса адвоката, которое необходимо разъяснять клиентам, считает Е.А.Борисенко.

«Правильная организация адвокатуры сама по себе является мотивацией для вступления в неё», — сказала Е.А.Борисенко. Для того, чтобы адвокатуру организовать правильно, нужно развивать рынок юридических услуг в российских регионах. «Страна большая, разные части существуют в разных временных эпохах. Соответственно всё разное — разные адвокатуры, разная юридическая практика».

Заместитель министра юстиции РФ Е.А.Борисенко считает, что крайне важным и полезным было бы не радикальное, а эволюционное развитие этапов юридической профессии, усиление роли Федеральной палаты адвокатов. Должны сформироваться единый взгляд, единые стандарты и подходы к регулированию юридической профессии. И для начала, это единство должно сформироваться хотя бы в адвокатуре. Сегодня его нет. Каждая адвокатская палата выстраивает свою практику и по приёму в адвокатуру, и по исключению из своих рядов, и по всем дисциплинарным практикам, и по защите своих членов. Соответственно, считает Е.А.Борисенко, усиление роли Федеральной палаты адвокатов будет тем важным шагом, шагом, который при этом «ничего не рушит», а наоборот способствует оздоровлению ситуации.

Если бы такое изменение случилось, было бы крайне важно, на мой взгляд, если бы Федеральная палата адвокатов озаботилась едиными стандартами, с одной стороны, и подходами к повышению квалификации, с другой стороны, сказала Е.А.Борисенко. Открытие рынка и изменение ситуации в 90-х годах, а также «изменения, происшедшие по понятным причинам в начале 2000-х» привели к тому, что звание адвоката перестало быть знаком профессионального качества, сказала Е.А.Борисенко. В России, к сожалению, элитарность этой профессии ушла. Её нужно возвращать. Сначала повышением репутации, этических качеств адвокатов, повышением их квалификации. Уже потом должны быть предприняты жёсткие меры по допуску в те или

иные сферы адвокатской деятельности. Для того, чтобы национальные юристы могли на равных конкурировать со своими иностранными коллегами в условиях открытого рынка, нужно иметь в стране очень сильную юридическую профессию, и она должна быть хорошо организована. «Следует констатировать, что мы не были готовы 20 лет назад и не готовы сейчас к открытому рынку, — сказала Е.А.Борисенко. — Ни на тот момент, ни сегодня этой организованной сплочённой юридической профессии в России не существует. И это мешает изменению регулирования рынка юридических услуг».

Е.А.Борисенко признала, что у Минюста России нет законопроекта, который мог бы всё изменить «в одну секунду». Если бы такие изменения в сфере регулирования профессиональной юридической деятельности и в самом деле произошли, то это стало бы свидетельством плохой работы Министерства юстиции РФ, считает заместитель министра. Хорошим эффектом усилий Минюста России и профессионального сообщества можно считать уже то, что дискуссии по проблемам регулирования частной юридической практики проходят на всё более профессиональном уровне. У Минюста России уже есть чёткое понимание плюсов и минусов соответствующего регулирования в различных странах.

«Я искренне верю, что до конца этого года нам Федеральная палата адвокатов предложит концепцию изменений, — сказала Е.А.Борисенко. — И я ещё раз хотела бы подчеркнуть, что мы ждём не революционных изменений, которые за три дня всё поменяют, всем будет указано переродиться, поменять квалификацию и стать совсем другими. Мы ждём некую программу тех изменений, которые можно будет принимать поэтапно, может быть раз в полгода, одно за другим».

Идеология этих изменений Минюсту России кажется очевидной. С одной стороны, усиление самой юридической профессии, современной адвокатуры и полномочий Федеральной палаты адвокатов. С другой стороны, выработка подходов к повышению квалификации адвокатов, установление единого стандарта деятельности в этой сфере. И только потом, шаг за шагом, должны предлагаться решения о том, как

будет изменяться регулирование юридической практики, в том числе, и с учётом обязательств России в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию.

Заместитель министра юстиции РФ Е.А.Борисенко призвала всех, кто заинтересован в совершенствовании российской юридической профессии помочь Федеральной палате адвокатов подготовить внятные предложения. «Я считаю, что именно Федеральная палата адвокатов должна стать неким лидером этого движения», — отметила Е.А.Борисенко.

«Я соглашусь с мнением о том, что адвокатская монополия — это вопрос 125-й, потому что есть меры, которые можно реализовать прямо уже сейчас, без скандала, и они уже приведут к результату. Монополия это некая возможная цель, которая может случиться, но в результате тех преобразований, которые должны при этом произойти. И потом, монополия кого? Монополия исключительно российских юристов или монополия лиц квалифицированных, этически, репутационно чистых, готовых к оказанию юридических услуг? К этой монополии мы точно должны стремиться», — сказала Е.А.Борисенко.

В дальнейшем может осуществляться сегментирование рынка юридических услуг с учётом, в том числе и роли иностранных юридических компаний, которые также должны иметь доступ к оказанию юридических услуг в России, возможность работать на российском рынке. Сотрудники этих компаний обладают высокой квалификацией, особенно в тех вопросах, по которым российские юристы никогда не смогут быть также хороши — иностранное право, например, и его применение.

Если говорить, что целью является монополия, то обозначать её надо не как монополию адвокатуры, считает Е.А.Борисенко, а как монополию «внутри адвокатуры», внутри единой юридической профессии. Как монополию юристов, способных квалифицированно оказывать юридические услуги, подчиняться единому стандарту, выполнять регуляторные требования, предъявляемые к этой профессии в целом.

«Регулирование юридической профессии «сверху» — это самое худшее, что может случиться в принципе, — сказала Е.А.Борисенко. — Вследствие этого утрачивается неза-

висимость профессии, утрачивается смысл самой профессии».

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Акира Кавамура, президент Ассоциации арбитров Японии, бывший президент Международной ассоциации юристов, рассказал, что до 1986г. рынок юридических услуг Японии был не доступен для иностранных юристов. В 1986г., после принятия соответствующего закона иностранные юристы стали поэтапно допускаться к юридической практике в Японии.

Акира Кавамура напомнил, что взаимоотношения Японии и США в 80-е годы прошлого века были омрачены «торговой войной», что было крупнейшей дипломатической проблемой тех лет. Америка страдала от огромного дефицита в торговом обороте между двумя странами — Япония поставляла большое количество экспортных товаров в США, но импортировала значительно меньше американской продукции. Рынок юридических услуг был одним из самых важных аспектов взаимных торговых переговоров между двумя странами, пояснил Акира Кавамура. И была даже шутка, что США хотели сократить торговый дефицит, экспортируя американских юристов в Японию. Так что вопрос об открытости рынка юридических услуг Японии касался больше торговли, чем юридической системы страны.

Как известно, в 1947г. было заключено международное соглашение — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), основная цель которого — снижение барьеров в международной торговле. В 1995г. была создана Всемирная торговая организация (ВТО), целью которой была либерализация международной торговли и регулирование торгово-политических отношений государств-членов. Когда соглашение ГАТТ было подписано уже 77 странами, которые также вступили в ВТО, на глобальную повестку дня встал вопрос об открытости рынков. Теперь это уже был не вопрос двусторонних отношений между странами — членами ВТО, а вопрос глобальной торговли. Двусторонние переговоры были заменены глобальным форумом. Япония также должна была ослабить ограничения в отношении зарубежных юристов, внося соответствующие изменения в правила их регистрации на своей терри-

тории в соответствии с обязательствами Японии перед ВТО и ОЭСР.

ВТО отчиталось, что в первые 10 лет нынешнего столетия крупнейшие экспортирующие страны, такие как США и Великобритания, экспортировали в другие страны мира огромные объёмы юридических услуг. Акира Кавамура рассказал, что кто-то даже пошутил однажды, что создаётся впечатление, что юридический империализм заменил собой колониализм. За годы роста финансовых рынков и режима ВТО возникло некое новое явление, и это произошло непосредственно перед тем, как разразился финансовый кризис первого десятилетия 21 века.

В период роста международных рынков финансовых услуг обороты юридических услуг, предоставляемых юридическими фирмами, также росли очень высокими темпами. Деятельность таких фирм стала международной, они открыли зарубежные представительства во многих странах мира и стали глобальными мега компаниями во время глобального финансового кризиса, и в период финансового кризиса международные юридические услуги также продолжали развиваться.

До того как иностранцы получили право вести юридическую деятельность в Японии, количество японских юристов было незначительно — их было не более 1.300 человек на всю страну. Эта была очень консервативная профессия, сказал Акира Кавамура, в которой в основном доминировали юристы, представляющие интересы доверителей в суде.

Обязательства перед ВТО и ОЭСР радикально изменили японский рынок юридических услуг и саму юридическую профессию в Японии, сказал Акира Кавамура. Чтобы иметь возможность конкурировать с крупными американскими, британскими юридическими компаниями, японские юристы и в целом отрасль юридических услуг Японии должны были стать очень инновационными. И я считаю, сказал Акира Кавамура, что японские юристы смогли с этим справиться.

После того как японский рынок юридических услуг стал доступен для иностранцев, количество японских юристов увеличилось, юридические фирмы окрепли и укрупнились, серьёзно укрупнился и японс-

кий рынок юридических услуг в целом. С учётом ограниченных профессиональных и человеческих ресурсов численность крупных юридических фирм Японии, тем не менее, в период с 1993 по 2013г. выросла в среднем с 15 до 461 человека. Количество иностранных юристов в Японии за тот же самый период увеличилось с 800 до 2.030 человек. Теперь японские юристы могут успешно конкурировать с зарубежными коллегами даже на глобальном рынке.

Акира Кавамура убеждён, что в результате допуска на национальный рынок иностранных юристов индустрия юридических услуг Японии выиграла больше, чем сами иностранцы.

Акира Кавамура также напомнил, что в большинстве европейских стран открытые юридические рынки появились в других контекстах. Была другая ситуация, соответственно, были и другие результаты.

В Европе юридический рынок был открыт вследствие заключения соглашения о создании Европейского союза (ЕС). Директивами этого объединения было признано равенство дипломов об образовании всех стран — членов ЕС. Если члены ЕС не соглашались применять принципы, установленные в этих директивах, то Европейская комиссия начинала предпринимать дисциплинарные меры в отношении этих стран. Такие дела рассматривались в Европейском суде. Например, французская и немецкие ассоциации юристов были привлечены к ответственности. Таким образом, европейским странам также пришлось, в конце концов, открыть свои юридические рынки.

После того как юридические рынки крупнейших стран Европы были открыты для юристов из других стран, то оказалось, что доминирующая роль на этих рынках принадлежит глобальными юридическими фирмами из США и Великобритании. Например, 9 из 10 крупнейших юридических фирм Германии аффилированы с юридическими компаниями либо из Великобритании, либо из США, либо они открыли на территории Германии представительства совместно с компаниями из этих стран. Но, как пояснил Акира Кавамура, это характерно не только для юридических фирм. Открытыми являются и все иные европейские рынки. Поэтому точно такая же ситуация сложилась, например, на рынке аудиторских и

бухгалтерских услуг. Юридические фирмы аффилируются не только со своими коллегами-юристами, юристы охотно объединяются с бухгалтерскими и аудиторскими фирмами. Такая же ситуация была и в Японии. Доминирование англо-американских компаний было ещё более заметно на юридических рынках таких европейских странах, как Италия и Бельгия.

Свободный юридический рынок, считает Акира Кавамура, — это, безусловно, благо. Но эту свободу нужно вводить, принимая меры предосторожности. Нужно некоторое время, чтобы юристы на местном уровне смогли должным образом подготовиться к сотрудничеству с глобальными мега фирмами. Но делается это отнюдь не ради эгоистических интересов ассоциаций юристов, сказал бывший президент Международной ассоциации юристов. Юридическая профессия в ответственной за то, чтобы помогать людям и бизнесу. А люди и бизнес путешествуют по миру, развивают экономические связи с партнёрами из-за рубежа. Процесс глобализации неизбежен. И юристы должны своевременно отвечать на эти запросы, на эти вызовы.

Когда я возглавлял Международную ассоциацию юристов, сказал Акира Кавамура, мы считали важным и настойчиво продвигали идею о возможно более широком распространении современных юридических технологий, эффективных навыков по управлению юридической фирмой. С рынков западного развитого капитала данные технологии и навыки должны распространяться на менее развитые рынки через систему международной торговли юридическими услугами. Однако это не должно происходить без предварительной подготовки местных рынков. Ведь может случиться, что доминирующими станут правила высокоразвитых стран, и они начнут доминировать на менее развитых рынках, таких как рынки Исландии, Греции, Португалии, азиатские рынки и др. Проблема вполне очевидна.

Таким образом, плюсы открытых рынков очевидны — создание рабочих мест, новые возможности для национальных юристов для трудоустройства, приобретение местными юристами современного международного опыта. Местные юристы имеют возможность научиться работать в международном контексте. А ведь именно так работа-

ют международные рынки, и это они в первую очередь приносят на местные рынки. «Я бы хотел призвать молодёжь, в особенности японских молодых юристов выбирать международную карьеру и идти в эти крупные юридические фирмы», — сказал Акира Кавамура.

Акира Кавамура также заметил, что экспорт правовой культуры, глобализация правовой сферы при доминировании правовой законности — вещь, конечно, хорошая. Но монополия правовой культуры со стороны одной или нескольких стран — вещь не очень хорошая. Возможно, глобальный финансовый кризис распространился так широко по миру и так надолго поразил страны из-за монополизации правовой культуры там, где рынок юридических услуг был не очень развит.

Франк Энгельманн, президент адвокатской палаты земли Бранденбург (Германия), рассказал, что трансграничная деятельность юристов в странах Евросоюза в целом регулируется тремя директивами: об облегчении предоставления юридических услуг (1977г.), о признании вузовских дипломов (1988г.) и об открытии юридической практики (1998г.).

Директива ЕС 1998г. об открытии практики многое изменила в юридической практике в Европе, прежде всего в больших городах и прилегающих к ним регионах. Установлено, что почти каждый адвокат стран - членов ЕС имеет право, имея свидетельство о юридическом образовании и допуске к юридической практике, работать в другом государстве Евросоюза и делать ту же работу, что делает местный, национальный юрист. Таким образом, иностранный юрист вправе предоставлять юридические консультации по праву страны, в которой *он работает*, а также осуществлять представительство в суде.

Спустя три года осуществления профессиональной юридической практики в той или иной стране Европейского союза по праву данного государства, иностранный адвокат имеет право получить соответствующий титул и называться так, как называется практикующий юрист в данной стране. Например, в Великобритании такой юрист вправе именоваться солиситором, во Франции или Италии — адвокатом и т.д.

Эта директива Европейского союза облегчает как импорт юридических услуг, так и экспорт таких услуг. В Германии, например, показатели экспорта и импорта таких услуг примерно равны.

Как пояснил Франк Энгельманн, все вышеуказанные директивы сейчас также внедрены в германский закон о деятельности европейских адвокатов в Германии от 9 марта 2000г.

На практике это выглядит следующим образом. Например, если юрист из Польши хочет временно работать в Германии, представляя интересы некоего польского клиента, имеющего дела в Германии, либо если он хочет представлять германского клиента, то он может работать в Германии, действуя при этом также как и немецкий адвокат. У польского юриста в этом случае будет точно такой же статус на территории Германии, как и у его германского коллеги. Польский коллега должен будет сообщить Германской адвокатской палате о том, что он допущен к юридической практике у себя в стране, предоставив соответствующие документы.

Есть только одно ограничение. Если речь идёт о представлении интересов клиента в суде по уголовным делам, то в этом случае юрист из Польши может работать только совместно с немецким юристом, который и будет представлять или защищать клиента, а также следить за тем, чтобы соблюдались все процессуальные мелочи согласно германскому праву.

Польский коллега может также решить открыть своё бюро или офис в Германии, т.е. оказывать юридические услуги в Германии не только временно, но и на постоянной основе. Для этого ему понадобится вступить в соответствующую региональную адвокатскую палату. Например, палата земли Бранденбург «отвечает» за польских коллег, палата земли Саксония занимается с чешскими и словацкими коллегами, а в палате, которой подведомственны земли вдоль реки Рейн, больше французских юристов.

При вступлении в региональную адвокатскую палату необходимо подтвердить наличие договора страхования профессиональной ответственности юриста. Если сумма страхового покрытия будет меньше, чем это установлено в Германии, то её нужно будет увеличить. Когда все формальности

будут выполнены, польский (французский или иной) адвокат сможет получить точно такой же профессиональный статус в Германии, как и немецкий юрист, осуществляющий частную практику в Германии, и также будет называться «rechtsanwalt».

Как рассказал Франк Энгельманн, ещё с середины 80-х годов прошлого века, согласно соглашению ГАТТ, которое распространило принцип либерализации торговли также и на рынок юридических услуг, юридический рынок европейских стран стал доступным как для всех европейских юристов, так и для юристов из неевропейских стран. С середины 90-х годов, когда была создана Всемирная торговая организация, этот процесс активизировался.

Согласно закону Германии об адвокатской деятельности все адвокаты из стран – членов ВТО могут открывать практику и оказывать юридические консультации в Германии, но только в соответствии и в связи с применением законодательства своего государства или по международному праву.

Для большинства немецких юристов либерализация рынка в 80-е годы стала шоком, признался Франк Энгельманн. Сейчас, однако, эта открытость воспринимается уже как нечто само собой разумеющееся.

На конец 2013г. в Германии числилось 160.000 германских адвокатов и 785 адвокатов из стран Европейского союза и из стран – участниц ВТО. Иностранцев адвокатов в Германии работает очень мало, считает Франк Энгельманн. «В то же время германская адвокатура в Европе пользуется успехом. Многие из наших коллег работают для клиентов из других европейских стран, а также консультируют в других странах и германских клиентов, и иностранных клиентов», – сказал Франк Энгельманн. «Если вы окажетесь во Франкфуртском аэропорту, то вы наверняка встретите там огромное количество адвокатов. Утром они летят в Париж, Лондон или Варшаву, а вечером возвращаются обратно во Франкфурт», – рассказал Франк Энгельманн. Но там также можно встретить много английских адвокатов, которые приезжают во Франкфурт для того, чтобы вместе с немецкими коллегами работать над какими-то проектами. Несколько тысяч телефонных конференций проводятся между европейскими адвокатами, находящимися в разных странах, каждый день.

Увеличивающаяся интернационализация международной торговой деятельности неизбежно отражается и на адвокатской практике. При этом речь идёт не только о крупных компаниях. Это не только финансовые рынки и услуги, но и небольшие, например, ремесленные предприятия, они тоже заключают международные соглашения – покупают, например, комплектующие, осуществляют поставки и т.д. Или частные клиенты получают наследство за границей, выходят замуж или женятся на иностранцах, у них появляются дети... Интернационализация нашей жизни в Европе приводит к интернационализации европейского рынка юридических услуг.

Как рассказал Франк Энгельманн, сотрудничество с иностранными коллегами уже приводит к устоявшимся профессиональным связям. Большое количество немецких адвокатов уже сейчас имеют свою практику в других европейских странах. Десятки немецких юридических фирм уже слились с другими европейскими адвокатскими фирмами. «Для нас, немцев, Европа является, безусловно, шансом. И, как мне кажется, немцы использовали этот шанс в полной мере». Конечно, признал Франк Энгельманн, эти слова могут и не являться единой правдой для всех юристов. «Но, тем не менее, Европу уже невозможно исключить даже из повседневной немецкой практики, потому что даже сама правовая система уже становится европейской, не только в плане адвокатской деятельности, – сказал Франк Энгельманн. – И нам необходимо готовиться к этому и смириться с этим».

По мнению главы адвокатской палаты земли Бранденбург, германские адвокаты не чувствуют какой-то сильной конкуренции со стороны европейских коллег. Польский или французский юрист, оказывающий юридические услуги в своём офисе в Германии по немецкому праву – очень большая редкость, сказал Франк Энгельманн. Похоже, что такие услуги в Германии не пользуются большой популярностью. «Доверители понимают, что если обращаться к польскому адвокату за помощью в связи с применением немецкого права, то можно предположить, что польский юрист недостаточно знаком с практикой немецкого права. Если я хочу получить консультацию по немецкому праву, то нужно идти к немецкому юри-

сту. Если я хочу получить консультацию по российскому праву, то я, даже находясь в Германии, буду искать российского юриста». Либерализация, открытый рынок — это одно, но качество оказания юридических услуг можно обеспечить только при хорошем знании применяемого права. Решающим моментом, уверен Франк Энгельманн, является не открытый рынок, а способность и умение работать на нём.

Ландшафт юридического рынка Германии действительно изменился. Есть, конечно, влияние крупных юридических фирм из Англии и США, обычно в крупных городах, где сам рынок услуг большой. Но на территории земли Бранденбург, например, нет юридических бюро из США. Число немецких юристов, работающих сейчас в крупных юридических компаниях, конторах, не превышает 5–8 процентов от общего числа частнопрактикующих юристов. Из 160.000 германских юристов, практикующих на открытом рынке в Германии, 90 процентов работают исключительно в рамках немецкого права и работают как немецкие адвокаты.

По мнению Франка Энгельманна, отправной точкой являются интересы доверителя, а не юридические услуги. Какое право клиент хочет применить в своей сделке, каким образом он хотел бы выстроить сделку и т.д. — это является первичным.

В Германии, например, если два международных банка хотят осуществить финансовую операцию, то, как правило, они не

выбирают для этого немецкое право, так как в Германии сейчас не самая подходящая ситуация для этого. Это — та же проблема, что есть и в России — международные участники сделок чаще всего выбирают англосаксонское право. И в русле именно этого права всё и ведётся, и соответствующие адвокаты задействуются. Но в Германии для юристов это не является проблемой, потому что рынок Германии даёт работу и иностранным адвокатам, и немецким адвокатам, большая часть из которых с международными сделками в своей практике и не сталкиваются. Я думаю, сказал Франк Энгельманн, что и в России и сегодня, и лет через двадцать будет множество юристов, которым хватить работы и без международных сделок.

Мы должны постоянно думать о том, что является мерилем регуляторной деятельности в сфере оказания юридических услуг. Является ли таковым мерилем рынок? Вряд ли. Основным мерилем эффективности регулирования профессиональной юридической практики является качество оказываемых юридических услуг. Однако доверители не могут сами оценить это качество. Поэтому регулятор должен следить за тем, чтобы у юриста имелось достаточное образование и профессиональная выучка, а также имелся соответствующий профессиональный допуск к частной юридической практике, к работе в интересах своего доверителя. Если всё это будет надлежащим образом выполнено, тогда всё будет в порядке.

