

6 ДИСКУССИЯ

ЗА ДЕНЬГИ, НО НЕ ИЗ-ЗА ДЕНЕГ

Как российской адвокатуре не потерять себя

Ознакомившись с содержанием статей уважаемых и известных коллег Ю.С. Пилипенко и В.Н. Буробина, я не мог остаться в стороне от актуальной и активно обсуждаемой в профессиональном сообществе темы будущего юридической профессии в Российской Федерации.

Кулуарно обсудив тезисы названных авторов с целым рядом адвокатов, я пришел к мысли, что все убеждены в том, что нынешнее положение вещей совершенно ненормально и требует пересмотра, реформирования. Но, как известно, «бес кроется в деталях», поэтому важна не сама по себе реформа, а такое ее проведение, которое существенно улучшит ситуацию. Есть обоснованное опасение, что во время изменений мы можем лишиться чего-то важного, что значительно, чем все те недостатки, о которых справедливо напоминают нам наши коллеги, а именно — независимости, особого статуса адвоката и той социальной и публично-правовой функции, которая возложена на адвокатуру.

Национальные особенности

Первое, на что хотелось бы обратить внимание — что любые сравнения с другими странами надо делать с учетом социальных, ментальных, исторических, экономических, культурных и прочих особенностей. Также нельзя не замечать громадное различие в уровне развития, например, английского и российского рынка правовых услуг. Они бесконечно далеки друг от друга. Ведь врач никогда не назначит грудному ребенку тот же препарат и в той же дозировке, что и взрослому, так и в нормативном регулировании нельзя не учитывать степень развития общества, общественных отношений, готовность населения и практикующих юристов к переменам.

■ Юлий ТАЙ,
управляющий партнер АБ «Бартолиус»,
доцент кафедры гражданского и
арбитражного процесса Российской
академии правосудия, к.ю.н.

В качестве иллюстрации приведу пример, свидетелями которого были несколько десятков адвокатов на одной из практических конференций в Швейцарии. Один из российских адвокатов попросил швейцарского коллегу продемонстрировать, как выглядит их адвокатское удостоверение. Швейцарский адвокат сообщил, что никаких удостоверений у адвокатов нет в связи с отсутствием практической необходимости. Это очень удивило нас, и мы заинтересовались, как же тогда они подтверждают свой статус. Подобная постановка вопроса еще больше удивила местных адвокатов. Они не понимают, кому и зачем надо было бы представляться адвокатом, если в действительности он им не является. Хозяева пояснили, что при необходимости адвокат просто устно сообщает полицейскому и любому другому заинтересованному лицу о своем статусе. «В крайнем случае, хотя такого мы не припомним, особо недоверчивые могут удостовериться в этом на сайте адвокатской палаты». Занавес. А теперь представьте, как Вы будете объяснять в СИЗО Н-ской губернии, что можно посмотреть сведения о Вас на сайте адвокатской палаты, и какой услышите ответ. Как говорится: «что русскому хорошо, то немцу — смерть!».

Почему прибыль не может быть основной целью адвокатской деятельности

Что касается «тезисов Буробина», то я поддерживаю их все, за исключением одного, но очень важного и концептуального, о том, что адвокатская деятельность должна признаваться предпринимательской.

Сначала несколько слов, развенчивающих мифы и сказки неадвокатов. В последнее время в работах некоторых приверженцев коммерциализации адвокатской деятельности, когда речь заходит о сопостав-



лении адвокатуры с юридическим бизнесом, рисуется следующая картина. Адвокат в пыльном подвале пишет искивые заявления на печатной машинке и подсчитывает размер исковых требований на дедовских счетах, а представитель юридической фирмы сидит в бизнес-зале аэропорта Хитроу отправляет свой очередной шедевр с модного Айпэда клиенту в Гонконг. Но жизнь показывает, что адвокаты и юристы бывают очень разные. И многие адвокаты, которые не ставят перед собой цель извлечь максимальный доход, процпевают, а многие юристы, которые не платят взносов, не подчиняются никаким требованиям, нормам, регламентам, стандартам и кодексам, тем не менее прозябают и раздают около метро свои рекламные листовки. Иначе говоря, квалификация, широкие познания в праве, экономике и в целом ряде других смежных наук не являются чьей-то исключительной прерогативой (адвокатов или неадвокатов).

Второе. Никто из адвокатов не утверждает, что считает свою деятельность благотворительной. Высокоинтеллектуальный труд, который выполняется эксклюзивно и приводит к положительному для клиента результату, на какой бы отрасли права ни специализировался адвокат, не может стоить дешево. Общеэкономическое правило о том, что редкое всегда особенно высоко ценится, никто не отменял. Но правда заключается и в том, что специфика работы юриста предполагает, что, как и в искусстве, гонорар должен четко соотноситься с субъектом, оказывающим услугу. Пикассо дороже Репина, Уорхол дороже митфков. В результате складывается ситуация, когда специалист, наиболее преуспевающий в деле защиты прав и законных интересов клиента, имеет наиболее высокий гонорар, но его размер объективирован и понятен потребителю услуги, поскольку существует прямая связь между образованием, навыком, опытом, знаниями, изобретательностью, харизматичностью адвоката и получаемым результатом.

Предпринимательская специфика

Когда извлечение прибыли становится главной, даже если не единственной мотивацией для осуществления правовой помощи, тогда качество услуг неизменно падает. Это связано с тем, что основным и единственным нервом предпринимательства является понятный и объяснимый принцип борьбы за выживание или, иначе говоря, естественного отбора. Это означает, что во главу ставится девиз: «Любой ценой за прибылью». Предпринимательство не может себе позволить иного, поскольку само его существование происходит в режиме жесткой конкуренции. И это абсолютно нормально для данного вида деятельности, но есть другие профессии и виды общественной деятельности, которые не могут, не должны и даже не вправе базировать свою работу на данном предпринимательском постулате. Это врачи, педагоги, общественные деятели,



ученые, политики, государственные служащие и еще очень многие. Так вот, адвокаты, по моему мнению, также входят в названную группу лиц, которые не случайно, а принципиально предпринимателями являться не должны. Ниже приведу некоторые (далеко не все) возможные доводы в подтверждение своей позиции.

Предприниматель всегда более гибок и податлив давлению государственной машины, бизнесмен — по определению конформист. Он, конечно, думающий, активный, прогрессивный, но ему есть что терять, от его судьбы зависят судьбы очень многих людей, он редко может позволить себе занимать принципиальную позицию. В качестве красноречивой иллюстрации приведем разницу поведения транснациональных предпринимателей-аудиторов и некоторых адвокатов в процессе ЮКОСа. Я не даю никаких оценок и никого не критикую, просто «практика — критерий истины».

Если адвокатское бюро станет акционерным обществом, а акционерами станут, например, инвестиционные банки, то кто будет вести громкие политические дела, кто будет бороться с влиятельными коррумпированными чиновниками, кто будет вести дела пенсионеров, малоимущих, а также представлять интересы доверителей в интересных, но не приносящий существенного дохода делах?!

Соотношение цена – качество

Пока юридические услуги оказывает адвокат-ремесленник, качество может быть прогнозируемым, гарантируемым, в том числе потому, что он пусть с помощью своих стажеров, но все-таки сам участвует в ее оказании. Как только процесс оказания услуг становится на промышленные конвейерные рельсы, о качестве можно забыть, не говоря уже об оригинальности, креативности, индивидуальности и тем более о личном заинтересованном подходе. Потребитель услуг пострадает.

Но тут возникает еще один экономический парадокс. Ведь если сравнивать с промышленностью, то развитие НТП подсказывает, что после запуска серийного производства цена услуги должна принципиально снизиться по сравнению со стоимостью ручной работы. Но на рынке юридических услуг мы видим обратную картину — компании с тысячами юристов требуют огромные деньги за свою работу порой весьма усредненного качества.

В компании с тысячами юристов качество оказываемых услуг не может быть одинаково высоким, поскольку по объективным причинам высококвалифицированных юристов ограниченное количество. Это означает, что для повышения качества услуг необходимо постоянно переманивать к себе лучших представителей, эта «гонка зарплат» требует повышения доходов юридической фирмы, которые, разумеется, выжимают

ся из клиентов. Большая компания также требует значительного количества обслуживающего персонала, деятельность которого упрощает жизнь юристам, но абсолютно нелинейно повышает затраты клиентов.

Также в большой компании все юристы не могут обеспечиваться сложными, интересными делами, которые обучают и повышают профессиональный уровень. Значительная часть сотрудников занимается чрезвычайно рутинной и однообразной работой, причем это продолжается порой десятилетиями. Единственным утешением является необоснованно высокий уровень заработной платы. Но давайте зададим себе вопрос: «Откуда же берутся деньги для подобной релаксации сотрудников юридических компаний?!»

Именно гиганты юридического бизнеса изобрели различные способы ухода от точного и однозначного ответа на поставленный клиентом вопрос в правовых заключениях.

Правовое заключение юридических фирм содержит невероятное количество различных оговорок, которые в свою очередь подразделяются на стандартные и сформулированные (специальные) оговорки. При этом, помимо «пирамиды заключений», т.е. мини-заключений, которые включаются в основное заключение, применяются параллельные заключения, подготавливаемые другими юристами, например, юрисконсультантами клиента, а также «зонтичные заключения», когда юрист, дающий заключение, привлекает другого специалиста для подготовки заключения по узкому специальному вопросу права и в итоговом заключении лишь ссылается на последнего. Огромное значение придается формулировкам, так например, при любом высказывании относительно фактов применяется фраза «насколько мне известно», причем она употребляется даже в тех случаях, когда юрист самостоятельно проверил наличие указанного факта или события, но и этого американским юристам недостаточно, поскольку в определенных случаях они добавляют оговорку о том, что определенные факты указываются «без анализа фактических данных». Еще хуже обстоит дело с негативными утверждениями, когда применяются формулировки «нам не известно» или «ничто не привлекло нашего внимания». Очевидно, что такие обтекаемые формулировки мало что дают конечному адресату правового заключения.

Поскольку юридический бизнес требует постоянно и по возможности равномерного поступления дохода, то появилось целое направление квази-юридической деятельности. Искусственное создание информационных поводов для сообщений о своей деятельности, о новых партнерах, о новых (?) видах услуг и т.д. и т.п. Юридические услуги приходится продавать как шоколадные батончики или шампунь от перхоти. Гении пиара и маркетинга за клиентские деньги придумывают

все новые приемы, методы, технологии позиционирования на рынке и продажи юридических услуг.

Уже давно в англо-саксонских странах обсуждается вопрос о непомерных аппетитах юристов, а также, и это самое главное, о появлении так называемого «замораживающего» эффекта, когда пострадавшее лицо не может себе позволить право на защиту, в том числе судебную, по причине запредельной дороговизны. Вряд ли мы хотим этого добиться, тем более что с предпринимательской культурой и умеренностью appetitov у нас еще все плохо. Эпоха первоначального накопления капитала еще не завершена и попытка извлечь максимальную, в том числе неразумную, прибыль не осуждается в предпринимательском сообществе и даже является мейнстримом.

По-настоящему хороший юрист и адвокат все-таки должны чувствовать себя людьми почти творческой профессии, круг их интересов и жизненных увлечений не должен быть заужен мыслями о прибыли. А младшие и молодые юристы должны себя ощущать подмастерьями, а не муравьями или винтиками огромного механизма, который порождает нечто бесконечно от них далекое. Юрист обладает уникальной возможностью в большинстве случаев видеть и ощущать результат своей деятельности, и это одно из самых приятных отличий от многих других профессий.

Нельзя не согласиться с Ю.С. Пилипенко, вполне справедливо отмечающим, что превращение адвокатов в предпринимателей сделает невозможным сохранение особых адвокатских привилегий. Необходимо особенно отметить, что они нужны нам не для ощущения своей значимости в обществе, а для надлежащего исполнения правозащитной функции, особенно в спорах между частными лицами и государством.

Вместо выводов

Я целиком и полностью поддерживаю любое развитие новых способов организации адвокатских образований, повышение профессионального уровня. Знаю достоверно, что российской адвокатуре надо много и интенсивно перенимать опыт Ильфов (от ILF — International Law Firm, юридический сленг. — Прим. ред.), учиться всему, что они веками нарабатывали: ведение документооборота, юридическая техника и визуальное оформление всех исходящих от юристов документов, прогрессивные (высокотехнологичные) методы учета времени, различные технологии и программное обеспечение, которое упрощает работу юриста и повышает скорость и качество оказываемой доверителю услуги. Но заимствовать надо вдумчиво, отделяя зерна от плевел. Улучшаясь и реформируясь, никак нельзя потерять основные фундаментальные устои, стандарты и правила, лучшие традиции адвокатуры, саму суть этого уникального общественного института гражданского общества. **АГ**