



**ТАЙ
ЮЛИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ**

управляющий партнер
адвокатского бюро
«Бартолиус», кандидат
юридических наук

РЕФОРМА РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ. ПРИНЯТЬ НЕИЗБЕЖНОЕ

В настоящей статье рассмотрены направления реформирования рынка юридических услуг в вопросах адвокатской монополии на представление интересов доверителя в судах, введения стандартизации и улучшения качества оказываемых услуг. Проанализировав объемы и иные характеристики рынка правовых услуг Российской Федерации, автором выявлена и аргументирована необходимость мероприятий, комплексная реализация которых позволит достичь поставленных целей и значительно улучшить качество оказания юридических услуг. Автором предлагается создание механизма гарантий сохранения тайны клиента, повышение доступности юридической помощи гражданам, улучшение качества правовой помощи посредством повышения профессионального уровня, создание нормативно определенных профессиональных стандартов, регламентирующих деятельность участников рынка.

Ключевые слова: адвокатская монополия, реформирование рынка юридических услуг, адвокатская тайна, система правовой помощи

Прими собрание пестрых глав,
Полусмешных, полупечальных,
Простонародных, идеальных,
Небрежный плод моих забав,
Бессонниц, легких вдохновений,
Незрелых и увядших лет,
Ума холодных наблюдений
И сердца горестных замет.

А.С. Пушкин. Евгений Онегин



YULIY V. TAY

Managing Partner of the
Bartolius Law Firm, PhD
in Law

ACCEPTING THE INEVITABLE: LEGAL SERVICES MARKET REFORM

This paper looks at reform directions for the legal services sector focusing on advocacy monopoly over representing clients in courts, practice standardisation and quality improvement. The author analyses the size and other characteristics of the Russian legal services market to demonstrate the need for a comprehensive set of measures in order to achieve the goals and significantly improve the quality of legal services. One specific mechanism is being proposed to secure litigation privilege, improve access to legal advice and ensure its high quality by raising professional standards and introducing professional regulations for legal service providers.

Keywords: advocacy monopoly, legal services market reform, litigation privilege, legal aid system

Уже много лет внутри юридического сообщества существует дискуссия о необходимости реформирования рынка юридических услуг — как в части адвокатской монополии на представление интересов доверителей в судах, так и в вопросах стандартизации качества, повышения уровня внутреннего (негосударственного) контроля за деятельностью юристов, улучшения такого важного гарантированного Конституцией права, как получение квалифицированной юридической помощи.

Согласно результатам исследований экспертов Института проблем правоприменения¹ за последнее

десятилетие объем рынка правовых услуг в России вырос почти в два раза: с 114 млрд руб. в 2003 г. до 222 млрд руб. в 2015 г.² Количество лиц, которым требуется юридическая помощь, тоже продолжает расти в связи с увеличением количества судебных споров. В 2000 г. российскими судами было рассмотрено 4,8 млн гражданских дел и 1,6 млн лиц было привлечено к административной ответственности; в 2008 г. эти показатели увеличились до 10,6 млн дел и 5,5 млн чело-

http://www.enforce.spb.ru/images/lawfirms_report_e_version.pdf (дата обращения: 15.11.2017).

² В соответствии с оценками Минюста объем российского рынка правовых услуг в 2016 г. составил 96 млрд 49 млн руб. По нашим оценкам, реальный размер рынка в несколько раз больше.

¹ См.: *Моисеева Е., Скугаревский Д.* Рынок юридических услуг в России: что говорит статистика. СПб., 2016. URL:

век соответственно, а в 2015 г. — до 16 млн дел и 6 млн человек. Таким образом, число гражданских дел и дел об административных правонарушениях за 15 лет выросло в три раза. Количество юристов также растет: каждый год российские вузы выдают 150 тыс. дипломов с квалификацией «юрист». Юристов упрекают в недостаточной квалификации, недобросовестных методах конкуренции, намеренном завышении цен. Низкая квалификация отдельных рыночных игроков бросает тень на все юридическое сообщество.

Государство также не осталось в стороне и приняло государственную программу «Юстиция» на 2013–2020 гг.³, в которой, в частности, постулировало задачу создания единого рынка услуг по оказанию юридической помощи, доступной различным группам населения. А 25 октября этого года на сайте Минюста России была опубликован проект Концепции регулирования рынка профессиональной юридической помощи (далее — проект Концепции)⁴. Указанная Концепция представляется достаточно подробной и аргументированной и, в отличие от предыдущих документов, является не только содержательной, но и мотивированной. Минюст основывает свои суждения и выводы на статистических данных, зарубежном опыте, консультации со всеми заинтересованными лицами и, что немаловажно, не просто определяет общий вектор реформы, но и достаточно точно указывает на этапы ее реализации, а также отдельно отмечает, что при прохождении всех этапов и при решении вопроса о переходе к следующему будут осуществляться контроль за регулирующим воздействием ранее сделанного и оценка фактической готовности для перехода к следующей фазе. Такой подход бесспорно является правильным, но в условиях российской действительности крайне редким способом реализации законодательных планов.

Сама по себе идея реформирования, а следовательно, воздействия на всех участников этого рынка ожидаемо далеко не у всех вызывает восторг, причем по совершенно разным причинам: у одних — из-за кос-

ности и консерватизма («Зачем что-то делать, если и у меня и так все хорошо?»); у других — из-за лени («Теперь с печи слезать, что-то переделывать, как-то реагировать...»), у третьих — по причине опасения, что их неблагоприятные (иногда на грани и за гранью Уголовного кодекса РФ) поступки будут ограничены или заблокированы; у четвертых — из-за опасения лишиться сладкой и большой части пирога; у кого-то из принципа «Баба-яга против»; очевидно, существуют и те, кто знает или предполагает, что вообще лишится возможности практиковать (на рынке существует огромное количество юристов без юридического образования). Указанный перечень хотя и велик, но явно не носит исчерпывающего характера. Мало ли у людей комплексов, тревог, опасений, фобий? Кроме того, нельзя не заметить, что многочисленные реформы как вообще, так и на современном этапе истории нашей страны в особенности никакого воодушевления и оптимизма не внушают. В качестве демонстрации очевидного когнитивного диссонанса можно назвать целый ряд выступлений противников реформ, которые приводят значительное количество доводов, подтверждающих недостатки нынешнего положения дел, недопустимость сохранения нынешнего положения, но в итоге констатируют нежелательность или недопустимость изменений, поскольку «будет еще хуже», как бы не замечая парадоксальность подобных рассуждений.

Реформа в такой тонкой сфере, как юридическая помощь гражданам, должна быть осуществлена с чувством, с толком, с расстановкой, а не в ставшем уже привычным режиме капма-нейщины.

Но, как известно, дьявол кроется в деталях, поэтому важна не сама по себе реформа, а такое ее проведение, которое концептуально улучшит сложившуюся ситуацию. Есть обоснованное опасение, что в ходе изменений мы можем потерять или лишиться чего-то более важного, чем все те недостатки, о которых справедливо говорят авторы реформы.

При этом в пылу дискуссий и словесных дебатов, часто переходящих в перепалки, нельзя забывать истинного бенефициара реформы — население страны, потому что ознакомление со многими обсуждениями и статьями на указанную тему позволяет утверждать, что далеко не все с этим согласны и, говоря о возможных изменениях, обсуждают все что угодно и озвучивают какие

³ См.: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 312 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации „Юстиция“» // СПС «КонсультантПлюс».

⁴ Проект Концепции регулирования рынка профессиональной юридической помощи. URL: <http://minjust.ru/ru/deyatelnost-v-sfere-advokatury/proekt-koncepcii-regulirovaniya-rynka-professionalnoy-yuridicheskoy> (дата обращения: 15.11.2017).



угодно аргументы и опасения, кроме того главного, что лежит в основе. Все мы понимаем, что своя рубашка ближе к телу, но все же в основание рассуждений должна быть положена указанная базовая ценность.

Минюст России в проекте Концепции формулирует задачи реформы следующим образом:

- повышение уровня правовой защиты получателей юридических услуг;
- совершенствование института адвокатуры, в том числе путем устранения ограничений, затрудняющих организацию эффективной адвокатской деятельности;
- создание условий для недопущения низкоквалифицированных юристов к оказанию юридических услуг, условий исключения из профессии недобросовестных консультантов;
- создание системы профессиональной правовой помощи, отвечающей общепризнанным международным стандартам, и формирование условий для интеграции институциональной среды адвокатуры в мировое правовое пространство.

Отрадно сознавать, что Минюст разделяет точку зрения автора настоящей публикации об истинных целях и интересах реформы. Однако поскольку основная часть работы над этим текстом была проведена до появления проекта Концепции, то было бы неправильным превращать его в некий отзыв на документ уважаемого министерства. И хотя большинство приведенных там доводов и аргументов заслуживают поддержки, мы изложим мысли о реформе рынка юридических услуг в собственной версии, обращаясь, где это уместно, к тексту проекта.

Являясь участником данного рынка услуг, обозначим сначала основные составляющие реформы, комплексная реализация которых поможет достичь поставленной цели, попутно улучшив и упорядочив деятельность его участников:

- создание механизма гарантий сохранения тайны клиента;
- повышение доступности, в том числе территориальной, юридической помощи гражданам;

— улучшение качества предоставляемой правовой помощи посредством повышения профессионального уровня;

— повышение гарантий качественной правовой помощи при оказании ее на бесплатной основе;

— установление равенства и единообразия в работе всех участников данного рынка;

— создание нормативно определенных профессиональных стандартов, регламентирующих деятельность его участников;

— введение механизма саморегулирования с институтами, осуществляющими контроль и привлечение к ответственности нерадивых членов сообщества;

— введение определенной специализации юристов как неизбежной составляющей профессионализма;

— повышение уровня защищенности и независимости юристов от всех внешних воздействий, прежде всего давления со стороны государственных органов.

Рынок юридических услуг

Чтобы всерьез рассуждать о рынке юридических услуг, необходимо определиться с тем, что мы понимаем под этим термином, и с кругом субъектов, которых мы в него включаем.

Рынок юридических услуг определим как сферу профессиональной деятельности, в которой реализуемым благом является систематическое оказание квалифицированной юридической помощи⁵. Объектом оказания юридической помощи могут выступать как частные лица, так и организации. Помощь может заключаться в (а) предоставлении правовых консультаций (как письменных, так и устных), (б) подготовке документов юридического характера, (в) юридическом представительстве (от участия в переговорах до выступления в судах). В настоящее время юридические услуги оказывают разного рода субъекты: коммерческие и некоммерческие организации; лица, ведущие частную практику и работающие в коллективе; люди

⁵ См.: Моисеева Е., Скугаревский Д. Указ. соч. С. 6–7.

с высшим юридическим образованием или без такового; имеющие опыт и студенты вузов и т.д. Адвокатские образования и юридические фирмы (также именуемые юридическим бизнесом) являются основными игроками на рынке. Обыватели часто не знают, чем отличаются адвокатские образования от юридических фирм и в чем различие участвующих в двух указанных стратах юристов. Более того, за короткий срок адвокат может приостановить или прекратить свой статус, а юрист, наоборот, стать членом адвокатской корпорации. Адвокаты представляют собой профессиональное сообщество, имеющее органы самоуправления (адвокатские палаты) и квалификационные стандарты. Адвокаты не могут заниматься предпринимательской деятельностью и должны работать только в рамках адвокатских образований, являющихся некоммерческими организациями. Адвокатура имеет исключительные полномочия: только люди со статусом адвоката могут представлять интересы подозреваемых, обвиняемых и подсудимых в уголовных делах, причем часть адвокатов считают их привилегией и благом, а другие — хомутом и обременением. Адвокатами могут быть только люди с высшим юридическим образованием, сдавшие квалификационный экзамен и давшие присягу. Деятельность адвокатов регулируется Федеральным законом от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (далее — Закон об адвокатуре). Также для адвокатов установлены обязанности: адвокаты должны участвовать в системе назначения — каждому обвиняемому или подсудимому государство предоставляет бесплатного адвоката, — при этом работа адвоката оплачивается из государственной казны по фиксированным тарифам (которые намного ниже среднерыночных).

Для работы по гражданским и арбитражным делам статус адвоката не требуется, и даже наличие высшего юридического образования не является обязательным. Именно в этих сферах конкурируют адвокатские образования и юридический бизнес — коммерческие организации, занимающиеся предоставлением юридических услуг. По сути, практики работы адвокатов и юристов без адвокатского статуса не различаются. Однако представители адвокатского сообщества часто негативно отзываются о «нелицензированных» юристах, говоря, что те привлекают клиентов рекламой, вводят их в заблуждение и извлекают из этого прибыль. Главной повесткой дня адвокатского сообщества является распространение монополии на

гражданский и арбитражный процесс. Юристы, не специализирующиеся на уголовных делах, не стремятся вступать в адвокатуру, так как не видят в этом больших преимуществ. Это связано с экономическими, организационными и социальными издержками. Так, адвокатские образования не могут прибегать к упрощенному налогообложению (так как относятся к некоммерческому сектору); клиенты не могут заключать договор напрямую с адвокатским образованием как юридическим лицом (только с конкретным адвокатом); в адвокатских образованиях отсутствует иерархическая структура и система партнерства, что не позволяет выстраивать работу на принципах подчиненности и карьерного продвижения. Таким образом, юридическая фирма является более функциональной организационной формой с точки зрения рынка.

Адвокатские палаты воспринимаются как косные и архаические организации, которые не способны идти в ногу со временем. Юристы опасаются, что присоединение к адвокатскому сообществу снизит степень их независимости и обернется контролем со стороны палат. Адвокаты, в свою очередь, высказывают предположение, что принятие в адвокатуру всех подряд снизит этические стандарты профессиональной группы.

После указанного выше описания рынка юридических услуг рассмотрим подробнее каждую из составляющих реформы.

Сохранение тайны клиента

Безусловно, при оказании правовой помощи как гражданам, так и юридическим лицам юристы получают доступ к конфиденциальной и порой очень интимной информации о жизни и деятельности своего доверителя. Совершенно очевидно, что при отсутствии гарантий сохранности и защиты всех видов тайн клиента может появляться так называемый замораживающий эффект, когда лицо, обращающееся за помощью, не сможет быть в полной мере откровенным и раскрывать все сведения и информацию, что в итоге может привести к отрицательным результатам оказания правовой помощи, так как юрист, не обладающий всем объемом информации, не сможет дать правильного совета, не имея возможности учесть все обстоятельства и детали дела. Разумеется, указанная проблема не является частной сложностью отдельных лиц, а оказывает пря-



мое негативное воздействие как на исполнение гарантий квалифицированной правовой помощи, так и на право судебной защиты.

В настоящий момент адвокаты имеют как право (законом установленную привилегию), так и обязанность (нарушение которой повлечет за собой наказание) по сохранению тайны своего доверителя. В соответствии со ст. 8 Закона об адвокатуре адвокатской тайной являются любые сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи своему доверителю. Адвокат не может быть вызван и допрошен в качестве свидетеля об обстоятельствах, ставших ему известными в связи с обращением к нему за юридической помощью или в связи с ее оказанием. Проведение оперативно-разыскных мероприятий и следственных действий в отношении адвоката (в том числе в жилых и служебных помещениях, используемых им для осуществления адвокатской деятельности) допускается только на основании судебного решения. Указанные нормы Закона, само собой, имеют и уголовно-процессуальное подтверждение и регламентацию⁶.

Полученные в ходе оперативно-разыскных мероприятий или следственных действий (в том числе после приостановления или прекращения статуса адвоката) сведения, предметы и документы могут быть использованы в качестве доказательств обвинения только в тех случаях, когда они не входят в производство адвоката по делам его доверителей.

У иных юристов таких механизмов нет. Важно обратить внимание, что в вопросе сохранения конфиденциальных сведений существуют две составляющие: субъективная — добросовестность юриста, который заботится о защите информации, и объективная — внешнее воздействие как государственных органов, так и иных лиц, направленное на получение закрытых сведений. И если первая часть зависит от юриста и находится под его контролем, то вторая, увы, нет.

Конечно, невозможно утверждать, что все адвокаты России отвечают высочайшим стандартам защиты информации и неприступность их офисов подобна Форт-Ноксу или швейцарскому банку, а юристы-неадвокаты, наоборот, постоянно вольно и невольно раскрывают

тайны своих клиентов, но ведь население не должно верить в подвиги и самоотверженность юристов, людям нужны институциональные гарантии защиты их информации. Попутно заметим, что институт адвокатской тайны дарован им не за красивые глаза и не в качестве личной привилегии, а исключительно в интересах их доверителей, т.е. всего населения страны. При этом совершенно понятно, что предоставление любой установленной законом гарантии в отношении субъектов, которые никак не определены, не выделены, не индивидуализированы, просто фактически невозможно. Ведь в настоящий момент понятие «практикующий юрист» не имеет абсолютно никаких, даже приблизительных границ (не только качественных, но даже и количественных). Сейчас экспертные оценки количества практикующих юристов без адвокатского статуса сильно разнятся: от 100 тыс. до 1 млн человек (т.е. в 10 раз!)⁷. Реальное количество практикующих юристов неизвестно даже государству. Так, Росстат учитывает численность специалистов правовых служб в государственных органах и, чтобы получить количество частнопрактикующих юристов, увеличивает этот показатель вдвое.

Доступность юридической помощи

От цифр, отражающих предполагаемое количество практикующих юристов и точное количество адвокатов, перейдем естественным образом к вопросу о доступности юридической помощи для населения страны.

Специалисты не раз выражали обеспокоенность данным вопросом. Указывая на явный количественный недостаток юристов, они утверждают, что «при удалении от крупных городов возможность получения юридической помощи путем представительства в суде достаточно резко падает. Мы связываем это обстоятельство с невысоким уровнем дохода местных жителей, а также малочисленностью и удаленностью районов. По этой причине часть представительских услуг оказывают лица на постоянной основе — юрисконсульты местных организаций, пенсионеры правоохранительных органов, родственники участников процесса»⁸. По

⁶ Новая редакция ст. 450.1 УПК РФ еще более надежно защитила адвокатскую тайну.

⁷ При этом количество адвокатов составляет 73 127 человек (на октябрь 2017 г.).

⁸ Халатов С.А. Достаточность адвокатов для оказания квалифицированной юридической помощи на примере населения Свердловской области // Вестник гражданского процесса. 2017. № 1. С. 255.

итогах этого статистического исследования делается следующий вывод: необходимо «учитывать не средне-статистический показатель отношения количества адвокатов к численности населения страны, а показатель количества адвокатов, помощью которых граждан в месте своего проживания сможет воспользоваться исходя из материальных возможностей, уровня цен на услуги адвокатов и территориальной отдаленностью доверителей и адвокатов»⁹.

Полностью разделяя тревогу коллеги, не можем не заметить, что указанное статистическое исследование и его описательная часть не содержат каких-либо предложений и рецептов излечения. Не хочет же автор сказать, что с доступностью квалифицированной помощи в отдаленных районах Свердловской области в настоящий момент полный порядок и все потребности страждущих удовлетворены? Следовательно, возмущенным бездействием тут не поможешь, надо хорошо продумать план по улучшению ситуации.

Попытаемся найти ответ на этот сложный вопрос. Итак, проблема доступности юридических услуг базируется на двух составляющих: территориальная доступность и цены на такие услуги (вопрос качества услуг мы оставляем в стороне, поскольку он носит общий характер и не имеет прямой связи с доступностью). Попутно отметим, что, конечно, обе составляющие связаны между собой, поскольку в случае ничем не ограниченных финансовых возможностей клиентов ни один регион не будет для юристов отдаленным или труднодоступным. Совершенно очевидно существует, хотя и не линейная и не работающая во всех случаях, зависимость: чем удаленнее от крупных городов район, тем он беднее и, следовательно, тем меньше покупательная способность населения и число юристов, желающих работать за такие деньги (а в итоге их может и совсем не быть, поскольку они мигрируют в те города и районы, где их доход будет выше). Это общая проблема для всех крупных и малонаселенных стран, но ее, безусловно, можно и нужно решить. Когда все практикующие юристы страны будут входить в единую адвокатскую корпорацию, то можно, исходя из публично-правовой обязанности адвокатуры, реализовать совместный с государством проект улучшения доступности правовой помощи в отдаленных регионах. В соответствии с ним адвокатура соответствующего региона обеспечит

направление своих членов в отдаленные регионы (вахтовым методом или посредством дежурств), а государство, со своей стороны, возьмет на себя транспортные расходы и компенсационные выплаты участвующим в этой программе адвокатам. Это повлечет дополнительные бюджетные расходы, но реальная доступность квалифицированной правовой помощи является обязанностью государства, а при правильной организации процесса размер дополнительных трат не будет непосильным. Высказанная идея о правовой помощи силами родственников и пенсионеров, на наш взгляд, является абсолютно тупиковой и, по сути, представляет собой фикцию (государство делает вид, что эта помощь и является той, которая гарантирована Конституцией, прекрасно зная, что это не так), не говоря уже о том, что при таком уровне представительства в процессе судья вынужденно становится квазиадвокатом, причем иногда обеих сторон процесса¹⁰, что абсолютно искажает и даже разрушает принципы диспозитивности, состязательности и равноправия.

Что касается стоимости услуг на правовую помощь в обычных (неотдаленных) территориях, то тут вмешательство государства не требуется, поскольку в соответствии с мнением ФАС России и исследованием Института проблем правоприменения¹¹ уровень конкуренции на данном рынке носит беспрецедентно высокий уровень. По естественным причинам (род деятельности) на рынке юридических услуг (как в России, так и других странах) концентрации рыночной власти в руках мегакомпаний или картелей не происходит. В России в организации юридической направленности в среднем работает 6–7 человек, однако среднее арифметическое значение в данном случае мало о чем говорит, так как разброс значений очень велик (от 1 до 725 сотрудников). Самый распространенный численный состав организации, представляющей юридические услуги, — 2 человека (более 60% компаний). Крупный юридический бизнес (более 100 сотрудников) составляет 0,2% всех организаций.

Указанные результаты исследования позволяют утверждать, что определение цены услуг носит сугубо рыночный характер, и при таком количестве акторов

⁹ Там же. С. ...

¹⁰ Судья в таких ситуациях един в трех лицах: суд, представитель истца, представитель ответчика, или, как говорится, «я и лошадь, я и бык, я и баба и мужик».

¹¹ См.: Моисеева Е., Скугаревский Д. Указ. соч. С. 20.



рассуждать о каком-либо сговоре невозможно даже теоретически. Если кто-то из юристов будет необоснованно завышать свои расценки, он просто лишится работы и будет вынужден умерить свои аппетиты. Введение же каких-либо тарифов и прејскурантов в области оказания правовой помощи недопустимо, поскольку носит очень индивидуальный характер и всегда связано с личностью, причем как клиента, так и его представителя.

Также необходимо отметить, что и наши эмпирические наблюдения, и результаты исследования Института проблем правоприменения показывают¹², что доступность юристов в количественном смысле¹³ не вызывает никаких опасений, поскольку средняя плотность юристов по стране находится на уровне приблизительно одного практикующего юриста на 1000 жителей, что соответствует показателям других стран Центральной и Восточной Европы¹⁴. Соответственно, говорить о дефиците юристов не представляется возможным. Что же касается равномерности их распределения в зависимости от субъекта Федерации, то, разумеется, она не является одинаковой, как и во всех других странах мира, но и не имеет принципиальных или необъяснимых расхождений.

Подводя промежуточные итоги, необходимо констатировать, что количество практикующих юристов является если не оптимальным, то минимально достаточным, а значит, Россия уже достигла того уровня, когда пора задуматься и предпринимать усилия для совершения перехода от количества к качеству.

Качество правовой помощи

Разумеется, данный вопрос носит самый комплексный, долгосрочный, труднопреодолимый характер,

поскольку связан с огромным количеством различных смежных областей, начиная от качества высшего юридического образования до таких почти личных проблем, как внутренняя мотивация, самоуважение и амбиции практикующих юристов. Однако такая сложность вовсе не делает его неразрешимым, а только требует определенной сегментации и возложения тех или иных элементов его решения на различных акторов. Например, уровень преподавания в юридических вузах — это зона совместной деятельности государства и профессорско-преподавательского состава, а вопрос мотивации и постоянного повышения квалификации — область совместной деятельности самих юристов, наставников-менторов, а также организованного институализированного профсообщества в лице адвокатских палат субъектов Федерации.

Представляется, что только в случае появления закрытого сообщества адвокатов, которые будут руководствоваться едиными стандартами, правилами, этическими нормами и принципами, иметь общие органы управления, контроля и привлечения к ответственности виновных лиц, но не в государственном административном смысле и форме, а в режиме *primus inter pares*, можно будет навести порядок и ожидать системного и неуклонного повышения качества оказанных услуг. Разумеется, такое улучшение не может произойти в одночасье, этот процесс растянется на годы, а скорее, десятилетия, но естественный отбор, а также воспроизводство хорошими юристами себе подобных путем обучения и наставничества сделает его неизбежным.

Исключительно в закрытом сообществе можно требовать и ожидать от коллег законного и добросовестного поведения, поскольку иное будет наказываться не только дисциплинарно, но и общественным ostracism. Как известно, не рукопожатность в закрытых профсообществах является самым строгим видом наказания.

В настоящий момент любое поведение представителя как в суде, так и в других органах и организациях не влечет для нарушителя никаких отрицательных последствий: можно бессовестно врать, хамить, язвить, допускать нарушение других этических писанных и неписанных норм и правил, обманывать и предавать клиента, раскрывать охраняемую тайну, нарушать этические нормы в общественных обсуждениях (как очных, так и в Интернете). Если все практикующие юристы

¹² Там же. С. 21.

¹³ По самым консервативным (минимальным) оценкам, в России, помимо 73 тыс. адвокатов, практикуют не менее 150 тыс. юристов без статуса адвокатов.

¹⁴ Для сравнения: в Италии примерно 250 жителей на одного юриста, в Испании — около 300 жителей, Португалии — 350, Греции — 500. Плотность юристов ниже в Болгарии (примерно 550), Польше (800), Румынии (800), Хорватии (900), Чехии (950), выше — во Франции (1050), Германии (1250), Литве (1350), Словакии (1400), Австрии (1450), Швеции (1750), Финляндии (2650).

будут членами единого сообщества, то всем этим безобразиям можно будет положить конец, причем не столько санкциями, сколько самой возможностью наступления отрицательных последствий, так называемым сдерживающим превентивным эффектом.

Это, в свою очередь, позволит пострадавшим клиентам призвать к ответу нерадивых, непрофессиональных, безответственных, неэтичных адвокатов при помощи механизма привлечения к дисциплинарной ответственности. Статистика подтверждает¹⁵, что дисциплинарные комиссии адвокатских палат достаточно строги к адвокатам, если те действительно нарушают нормы закона или этического кодекса. Важно, что процедура привлечения к ответственности позволяет при этом защитить адвокатов от необоснованных нападков и агрессии со стороны государственных, в том числе правоохранительных органов. Но этот механизм в настоящий момент эффективен только в отношении адвокатов, специализирующихся на уголовном процессе, а для других адвокатов даже лишение статуса не приводит к фатальным последствиям: они продолжают заниматься тем же самым, только в статусе «просто юриста», хотя невидимое тавро на их лбу уже стоит. В подразделе 2.2 проекта Концепции справедливо отмечается, что «отсутствие единого правового регулирования рынка приводит к тому, что адвокаты, статус которых прекращен за нарушения Кодекса или неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих профессиональных обязанностей перед доверителем, могут продолжить оказывать юридические услуги низкого качества (в том числе осуществлять судебное представительство) в нерегулируемом сегменте рынка». Следовательно, пока не будет создана единая корпорация, невозможно говорить об установлении каких-то единых этических, профессиональных и любых иных правил, регламентов, стандартов, поскольку невозможно ввести в некие рамки нечто аморфное и

безграничное. Тем более невозможно отследить нарушения правил и наказать за них.

Здесь необходимо объяснить, почему производить реформу необходимо именно на основе существующей адвокатуры. Хотя ответ, на мой взгляд, лежит на поверхности.

Во-первых, как нас учит принцип «бритвы Оккама», «не следует множить сущее без необходимости». Применительно к нашему случаю вряд ли стоит создавать с нуля какой-то механизм саморегулирования, когда уже есть другой, давно существующий, отработанный и действующий, хотя и не идеально (но об этом ниже). Кроме того, многолетняя история применения Федерального закона от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» выявила много подводных камней: неэффективное выполнение функции по выработке отраслевых стандартов деятельности, низкую эффективность и формальность контроля за соблюдением членами саморегулируемых организаций установленных требований, неэффективность механизмов привлечения к ответственности (в том числе имущественной) субъектов саморегулирования перед потребителями, не говоря уже о том, что роспуск адвокатуры вряд ли возможен, а наличие двух сортов (каст) юристов не только приведет к путанице, созданию разных профессиональных и этических стандартов, но и к возможности постоянной миграции нерадивых юристов из одного лагеря в другой.

Эмпирический опыт других стран (в частности, Польши) продемонстрировал ущербность сосуществования двух параллельных юридических сообществ.

Во-вторых, адвокатура за долгие годы ее функционирования, в том числе за последние 15 лет, доказала эффективность ее членов, умение и готовность адвокатов противостоять вызовам и угрозам со стороны как уголовных элементов, так и силовых и специальных служб государства; утверждено много профессиональных и этических стандартов и регламентов; наработана огромная дисциплинарная практика; осуществляется бесплатная защита граждан и организаций (в порядке ст. 51 УПК и ст. 50 ГПК РФ); адвокаты эффективно защищают и отстаивают адвокатскую тайну и развивают применение института адвокатского запроса; успешно функционируют системы внутрикорпоративного управ-

¹⁵ В 2013 г. квалификационными комиссиями адвокатских палат субъектов Российской Федерации было рассмотрено 4638 дисциплинарных производств, по результатам которых вынесено 2719 решений о наличии в действиях (бездействии) адвокатов нарушений норм законодательства об адвокатской деятельности и Кодекса профессиональной этики адвоката; в 2014 г. указанное соотношение составило 4738/2798, в 2015 г. — 4894/2942, в 2016 г. — 5236/3245, в первом полугодии 2017 г. — 2433/1428. При этом за 2013–2014 гг. к ответственности в форме прекращения статуса адвоката были привлечены 722 человека (т.е. около 1% от общего количества).



ления и регулирования как на уровне субъектов, так и на федеральном уровне; адвокатура имеет постоянные рабочие отношения и международные контакты с представителями адвокатуры огромного количества развитых стран. Более того, в рамках адвокатуры происходит постоянная ротация лиц, входящих в органы управления, роль и представительство так называемых бизнес-адвокатов планомерно растут.

В-третьих, и это самое главное, институт адвокатуры хочет и может улучшаться путем реформирования. Утверждение о заскорузлости, ригидности и архаичности как адвокатуры в целом, так и ее членов в частности, скажем мягко, недостоверно и уж точно гипертрофировано. Адвокатура не только готова к улучшениям: она сама иницирует эти изменения и находится в постоянной дискуссии с государством и юридическим сообществом.

В соответствии с проектом Концепции выделены следующие аспекты, требующие изменения нормативно-го регулирования:

— ограниченность определенных Законом об адвокатуре организационно-правовых форм адвокатских образований, что выражается в невозможности заключения соглашения об оказании юридической помощи между адвокатским образованием и доверителем, распределения прибыли между партнерами и свободного распоряжения трудовыми ресурсами, оптимизации налоговой нагрузки адвокатской деятельности;

— невозможность осуществления адвокатской деятельности по трудовому договору, в том числе найма адвоката адвокатом;

— отсутствие утвержденных профессиональных и этических стандартов предоставления юридических услуг, которые должны соблюдаться всеми участниками рынка;

— отсутствие возможности для использования адвокатами средств индивидуализации;

— невозможность участия адвокатских образований в государственных и муниципальных закупках.

Все эти аспекты безусловно актуальны и обоснованы, хотя очень сильно различаются по своей роли и

значимости, а также по трудоемкости исправления существующего положения. Но прежде чем перейти к комментариям и замечаниям по поводу инициатив и механизмов Минюста, необходимо сделать важное отступление, касающееся в первую очередь достаточно множественных и обширных ссылок на опыт других стран, особенно с учетом того, что перечень стран не представляется нам логичным и последовательным (как можно сравнивать через запятую Германию и Белоруссию, Великобританию и Армению, Казахстан и Японию?), а само сравнение носит абсолютно бессистемный характер (что-то сравниваем с одной страной, что-то — с другой, абсолютно не поясняя, почему именно так, а не иначе). Вторая часть отступления затрагивает чрезвычайно важный, принципиальный, но, к сожалению, самый дискуссионный даже среди адвокатов вопрос о непредпринимательском характере деятельности адвокатов. В настоящий момент господствуют идея о том, что, дескать, все понимают, что она предпринимательская, но в угоду адвокатам-аксакалам и для соблюдения политеса и сохранения некой традиции, скрестив в кармане пальцы, принимают правила игры.

Национальные особенности

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

В качестве иллюстрации разберем случай, свидетелями которого были несколько десятков адвокатов на одной из практических конференций в Швейцарии. Один из российских адвокатов попросил швейцарского коллегу показать, 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 поинтересовались, как же тогда они подтверждают свой статус. Подобная постановка вопроса еще больше удивила местных адвокатов: они не поняли, кому и зачем надо 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 на сайте адвокатской палаты». Занавес. А теперь представьте, как вы будете объяснять в СИЗО *N*-ской губернии, что они могут посмотреть сведения о вас на сайте адвокатской палаты, и что услышите в ответ.

Почему прибыль не может быть основной целью адвокатской деятельности

Сначала скажем несколько слов, развенчивающих мифы и сказки неадвокатов. В последнее время в работах некоторых приверженцев коммерциализации адвокатской деятельности, когда речь заходит о сопоставлении 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 и отправляет свой очередной шедевр с модного айпада клиенту в Гонконг. Но жизнь показывает, что адвокаты и юристы бывают очень разные. И многие адвокаты, которые не ставят перед собой максимальное извлечение дохода как главную цель, процветают, а многие юристы, которые не платят взносов и 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 чей-то исключительной прерогативой (адвокатов или неадвокатов). Это первое.

Второе. Никто из адвокатов не утверждает, что они считают свою деятельность благотворительной. Высокоинтеллектуальный труд, который выполняется эксклюзивно и приводит к положительному для клиента результату, не может стоить дешево, на какой бы от-

расли права ни специализировался адвокат. Общеэкономическое правило о том, что редкое всегда ценится особенно высоко, 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 митьков. В результате складывается ситуация, когда тот, кто наиболее преуспевает в деле защиты прав и законных интересов клиента, имеет и наиболее высокий гонорар, но его размер объективирован и понятен для потребителя услуги, поскольку существует прямая связь между образованием, навыком, опытом, знаниями, изобретательностью, харизматичностью адвоката и получаемым результатом.

Третье. Как представляется, должна существовать дифференциация юридических услуг: есть нотариат, регистрация юридических лиц, вид консалтинга, который не только допускает, а возможно, даже требует некоторого конвейерного подхода, а есть правовая помощь, оказываемая в рамках уголовного дела или цивилистической судебной процедуры. Первый вид услуг может иметь большую схожесть с любыми иными видами услуг и, соответственно, большую предпринимательскую составляющую, а вот второй имеет разительное принципиальное отличие и должен оказываться людьми с иной целевой установкой. В связи с этим нельзя здесь не процитировать слова великого ученого и адвоката Е.В. Васильковского:

«Ни один вид деятельности не ставит перед выполняющими ее лицами столько искушений, сколько профессия адвоката. Это складывается из множества причин. Прежде всего адвокат, с учетом характера своей деятельности, вращается в сфере, изобилующей подводными камнями, абсолютно неизвестными представителям других свободных профессий. Как защитник интересов сторон процесса он находится в пучине борьбы права с бесправием, разрешенного с запрещенным, добродетели с пороком. Причем он принимает действенное участие в этой борьбе, способствуя своими знаниями и красноречием победе одной или другой стороны, и в любой момент может стать союзником бесправия, соучастником порока, укрывателем преступления, врагом справедливости. Это ему легко сделать, поскольку, будучи экспертом в праве, он умеет придать законную форму любой уловке, любой хитрости, украшая их цветами красноречия,



и порой может достигнуть законным путем порочной цели.

Но этого недостаточно. Если бы опасности адвокатуры ограничивались этим, если бы они заключались всего лишь в возможности обхода закона и нарушении требований этики, это было бы еще полбеды. Ведь судьи и прокуроры находятся в том же самом положении. Но адвокатура не только открывает широкое поле для разного рода злоупотреблений, но вместе с тем дает достаточно сильный стимул прибегнуть к этим злоупотреблениям. Этого не испытывают ни судьи, ни представители других свободных профессий. В самом деле, если сравнить положение судей и прокуроров с положением адвокатов, то окажется, что первые, получая постоянную зарплату от государства, не заинтересованы ни в количестве, ни в результате дел, адвокаты же имеют прямую выгоду от того, чтобы вести как можно больше дел и чтобы каждое из них заканчивалось выигрышем. С другой стороны, адвокатура, в отличие от других свободных профессий, содействует развитию недобросовестности тех, кто ею занимается. В других профессиях политика честности является наиболее выгодной. Врач, известный тем, что преднамеренно затягивает лечение, архитектор, проявивший небрежность и недобросовестность, ленивый учитель, продажный литератор — все они рискуют стать жертвами общественного мнения и в конце концов остаться без работы. Для любого из них несравненно более выгодно исполнять обязанности добросовестно. Зато адвокат, известный как опытный сутяга, использующий любые средства для победы своего клиента, не только не останется без практики, но и найдет многочисленную клиентуру, поскольку начинающий процесс хочет его выиграть и в большинстве случаев не рассуждает о том, как выглядит дело с точки зрения морали и какие средства необходимо использовать, чтобы взять верх над противником. Очевидно, что, выбирая среди одинаково способных и опытных адвокатов, он отдаст предпочтение тому, кто лучше будет защищать его интересы, т.е. будет менее щепетил и разборчив в способах ведения дела. Таким образом, непорядочность играет в пользу адвоката, и сочетание высшей степени таланта с высшей степенью непорядочности всегда способствует успеху адвоката»¹⁶.

¹⁶ Васьковский Е.В. Задачи адвокатуры и принципы адвокатской этики // Вестник гражданского процесса. 2015. № 4. С. 167.

Прошло почти сто лет с момента, когда он это написал, но актуальность этого утверждения сохранилась.

Предпринимательская специфика

Когда извлечение прибыли становится главной, 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 угла ставится девиз «Любой ценой за прибылью!»¹⁷. Предпринимательство не может себе позволить иного, поскольку само его существование происходит в режиме жесткой конкуренции: «кто успел, тот и съел»¹⁸. 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 таком предпринимательском постулате. Это врачи, педагоги, общественные деятели, ученые, политики, государственные служащие и еще очень многие¹⁹. Адвокаты, по нашему мнению, также входят в названную группу лиц, которые не случайно, а принципиально не должны являться предпринимателями. Далее приведем некоторые (далеко не все) возможные доводы в подтверждение своей позиции.

¹⁷ «Обеспечьте 10% прибыли, и капитал согласен на всякое применение; 20% — становится оживленным; 50% — готов сломить голову; 100% — попирает ногами все законы; 300% — нет такого преступления, на которое он не рискнул бы хотя бы под страхом виселицы» (Маркс К. Капитал. Цит. по: Политическое измерение мировых финансовых кризисов / под ред. С.С. Сулакшина. М., 2012).

¹⁸ «„Денис всегда был хищником. И как у любого хищника, у него отсутствовало чувство сытости. Он не может работать за гонорар. Вот вы, например, просите его уладить проблему с налоговой инспекцией, а через неделю на вас возбуждают уголовное дело, и вы уже умоляете его за любые деньги спасти вас от тюрьмы. Вход рубль — выход два. Вот в этом весь Денис. На самом деле он видел в человеке не клиента, а жертву“, — рассказывает один из бывших подчиненных „решалы“» (У зарезанного в туалете СИЗО менеджера «Роскосмоса» вымогали 80 млн рублей, выяснила «Новая газета» // NEWSru.com. Новости России. 2017. 26 окт. URL: <http://classic.newsru.com/russia/26oct2017/reshal.html>; дата обращения: 15.11.2017). — Приведенное описание психологического портрета «юриста» является утрированным, но тем не менее реальным.

¹⁹ Отдаем себе отчет, что в этом месте многие из читателей громко смеются, чтобы не заплакать.

Предприниматель по определению всегда более гибок и податлив давлению со стороны государственной машины, бизнесмен — по определению конформист. Он, конечно, думающий, активный, прогрессивный человек, 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 можно назвать разницу в поведении транснациональных предпринимателей-аудиторов и некоторых адвокатов в процессе по делу «ЮКОСа». Мы не даем никаких оценок и никого не критикуем, просто напоминаем, что практика — критерий истины.

Если адвокатское бюро станет акционерным обществом, а акционерами будут, 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 приносящих существенного дохода делах? Кто будет править бал?

Соотношение «цена/качество»

Пока юридические услуги оказывает адвокат-ремесленник, то их качество может быть прогнозируемым, гарантируемым им, в том числе потому, что он, пусть даже с помощью своих стажеров, но все-таки сам участвует в оказании услуги. Как только этот процесс 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 страдает.

Тут возникает еще один экономический парадокс. Если уж использовать сравнение с промышленностью, то развитие научно-технического прогресса непременно подскажет, 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 выставляют 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, в связи с чем эта «гонка зарплат»²⁰ требует повышения доходов юридической фирмы, которые, разумеется, выжимаются из клиентов. Большая компания также требует значительного количества обслуживающего персонала, деятельность которого упрощает жизнь юристам, но абсолютно нелинейно повышает затраты для клиентов.

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

Поскольку юридический бизнес требует постоянного и по возможности равномерного поступления дохода, то появилось целое направление квазизаконной деятельности. Искусственное создание информационных поводов для сообщений о своей деятельности, о новых партнерах, о новых (?) видах услуг и т.д. 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 англосаксонских странах обсуждается вопрос о непомерных аппетитах юристов, а также, и

²⁰ Количество перемещений из одной юридической фирмы в другую различных сотрудников, включая даже партнеров, является нормальным явлением, в то время как переманивание адвокатов случается значительно реже. Стабильность состава юристов является одной из гарантий качества, сохранения конфиденциальности, лояльности, создания и культивирования корпоративного стиля в работе, преемственности поколений, обмена опытом и наличия «чувства локтя», что достаточно важно с учетом специфики юридической профессии.

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 заградительной дороговизны. Вряд ли мы хотим этого добиться, тем более что с предпринимательской культурой и умеренностью аппетитов у нас пока все плохо. Эпоха первоначального накопления капитала еще не завершена, и попытка извлечь максимальную, в том числе неразумную, прибыль в предпринимательском сообществе не осуждается и даже является мейнстримом.

По-настоящему хорошие юрист и адвокат все-таки должны чувствовать себя людьми почти творческой профессии, круг их интересов и жизненных увлечений не должен быть ограничен 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 жизненной возможностью в большинстве случаев видеть и ощущать результат своей деятельности, и это одно из самых приятных отличий от многих других профессий.

Очевидно, что превращение адвокатов в предпринимателей сделает невозможным сохранение особых адвокатских привилегий.

Необходимо отдельно отметить, что эти привилегии нужны нам не для ощущения своей значимости в обществе, а для надлежащего исполнения правозащитной функции, особенно в спорах между частными лицами и государством.

Специализация юристов

Разумеется, специализация в любом виде профессиональной деятельности является абсолютно естественным процессом, поскольку в современном обществе функционировать в стиле «и швец, и жнец, и на дуде игрец» не только невозможно, но и контрпродуктивно. Вместе с тем степень узости (акцентированности) познаний и умений находится и должна находиться в руках самого специалиста. Кто-то решает быть гражданским юристом, кто-то — уголовным, а кто-то полагает, что можно вести дела только по одному виду договора (например, страхование). Вряд

ли будет правильным и целесообразным заставлять специалистов выбирать какую-то точно заданную область применения своих сил. Другое дело, что каждый юрист должен постоянно повышать уровень своей квалификации в той области познаний, которой он занимается; в идеале потребители юридических услуг должны быть уверены, что лицо, выдающее себя за специалиста в области банкротства, рынка ценных бумаг, наследственного или любого иного права, таковым действительно является. И вот тут само профессиональное сообщество заинтересовано в том, чтобы урегулировать этот вопрос, точнее, установить механизм того, как, если угодно, маркировать юристов. Это можно достигать как самоидентификацией с сообщением в открытом реестре (например, в реестре адвокатов), так и путем введения более бюрократизированного механизма сертификации, экзаменации или каким-либо иным. Совершенно очевидно, что пока все юристы не будут принадлежать к одному единому сообществу, ни один из способов не может быть применен.

В проекте Концепции выражена следующая идея: «... адвокату, получившему звание специализированного, адвокатская палата выдавала бы соответствующий сертификат, и при этом такой адвокат сохранял бы в полном объеме право практиковать в качестве адвоката общего профиля. Начать внедрение специализации целесообразно с ограниченного числа направлений (например, в сфере недвижимости, корпоративного, налогового, семейного и наследственного права, трудового права и права социального обеспечения), а затем, по мере накопления опыта и заявок адвокатов, число сфер специализации можно было бы расширять.

Адвокат, желающий получить сертификат специализированного адвоката в соответствующей сфере, должен подтвердить уровень знаний в этой сфере доказательствами повышения квалификации на специализированных курсах, наличием практического опыта в выбранной области права, а также успешно сдать экзамен специальной комиссии».

С указанной идеей можно согласиться, но при этом важно отметить, что важнейшими принципами специализации должны быть добровольность и сохранение возможности общего профиля. В противном случае изначально благая идея переродится в монстра ну-

трицеховых монополий на определенную специализацию.

Общие замечания по проекту Концепции

В завершение следует отдельно остановиться на двух проблемных аспектах Концепции и выразить не столько несогласие с ее идеями, сколько сомнение в том, что поставленных авторами целей можно достичь теми способами, которые предложены в проекте.

Во-первых, реализация Концепции предполагает расширение организационно-правовых форм адвокатских образований. Совершенствование законодательства будет направлено на разработку комплекса правовых норм, которые обеспечат возникновение коммерческих корпоративных форм ведения адвокатской деятельности.

По замыслу Минюста, адвокатская деятельность сохранит непредпринимательский характер, при этом адвокатам разрешается для целей коллективного осуществления деятельности создавать не только адвокатские образования, являющиеся некоммерческими организациями, но и адвокатские образования в организационно-правовых формах коммерческих корпоративных организаций, предусмотренных Гражданским кодексом (ГК) РФ, таких как общество с ограниченной ответственностью (ООО), непубличное акционерное общество (АО), полное товарищество, производственный кооператив. Во втором случае необходимо установить специальный статус таких организаций путем включения ограничительных положений в Закон об адвокатуре (по использованию наименований, составу учредителей, предмету деятельности), что допускается п. 4 ст. 49 ГК РФ.

При разработке нормативных правовых актов должен быть обеспечен комфортный транзит коммерческих организаций, оказывающих юридические услуги, в соответствующие формы адвокатских образований. При этом переход в статус адвокатского образования не повлияет на текущую деятельность таких компаний и не создаст препятствий для получения юридической помощи их клиентами.

Данный замысел сам по себе неплох, но, как представляется, не совсем реализуем по некоторым причинам.

Коммерческие юридические общества очень слабо приспособлены для осуществления такого вида деятельности, как адвокатская, поскольку предполагают личное участие, личную публично-правовую и дисциплинарную ответственность, личную вовлеченность хотя и не во все, но в значительное количество видов адвокатской деятельности. Кроме того, акционерное или долевое участие с правом оставаться или голосовать ногами очень плохо соотносится с сутью фидуциарных отношений между партнерами адвокатских структур.

Представим себе ситуацию, когда мажоритарный акционер АО «Адвокат и партнеры», который 30 лет назад создал эту структуру, но ныне потерял всякий интерес к адвокатуре и правовой помощи в целом, пожелает выйти из бизнеса. Как оценить его акции? Как продавать их внутренним партнерам или внешним инвесторам? Чего стоят его акции, если он их передаст, например, членам своей семьи, которые к праву не имеют отношения? И возникает еще очень много риторических и не только вопросов, которые не имеют ответов. Разумеется, есть реальные обычные активы, имущество, интеллектуальные права, но все остальное — очень специфические ценности, и прямой переход к правовому режиму коммерческих юридических лиц жизнь адвокатов не упростит.

Во-вторых, вызывают много вопросов инициативы Минюста в области налогообложения, которые финализированы фразой «корректировка налогового законодательства ориентирована на максимально допустимое сближение налоговой нагрузки для всех адвокатов и адвокатских образований». Но как писал А.С. Пушкин, «в одну телегу впрячь не можно коня и трепетную лань».

Предложенные в Концепции решения по оптимизации налогообложения прибыли учреждаемых адвокатами коммерческих корпоративных организаций посягают на основополагающий принцип распределения прибыли в корпорациях посредством выплаты участникам дивидендов.

Хозяйственные общества выплачивают дивиденды исключительно из чистой прибыли, остающейся в

распоряжении корпорации после налогообложения. Такое правило является следствием юридической автономии корпорации, ее фондов, резервов и оборотных активов. Маловероятно, что государственный орган, отвечающий за налоговую политику, вопреки существующим правилам налогообложения корпораций одобрит исключительный режим освобождения от уплаты налога на прибыль от основной деятельности для корпоративных образований с участием адвокатов.

Содержащееся в Концепции решение вычитать распределяемое адвокатам вознаграждение из налогооблагаемой прибыли юридического лица фактически возвращает новаторскую идею о праве адвокатов вести бизнес через корпоративные структуры к существующему сейчас режиму налогообложения адвокатских бюро и коллегий адвокатов. В настоящее время адвокатские бюро и коллегии адвокатов не уплачивают корпоративный налог на вознаграждение, которое распределяют между адвокатами, и платят налог на доходы от деятельности, не являющейся для них основной, например от сдачи имущества адвокатского образования в аренду, или на проценты по депозитам. Единственным положительным для адвокатов следствием новых правил ведения бизнеса в таком случае может быть только право распределять между собой любую полученную корпорацией прибыль, не только вознаграждение за оказываемую юридическую помощь. Но это неизбежно подорвет непредпринимательский статус адвокатской деятельности, за сохранение которого выступает Концепция.

Как положительное следует расценивать концептуальное предложение освободить от обложения НДС услуги предполагаемых к созданию корпораций адвокатов, оказываемые ими физическим лицам. Проблема искусственного разрыва в цепочке уплаты НДС, взимаемого в России по инвойсному принципу, сейчас стоит довольно остро. Если юридическую помощь создаваемого адвокатами хозяйственного общества будет получать юридическое лицо, ему как плательщику НДС выгодно приобретать услугу с включенным в цену налогом, чтобы иметь право на вычет. Физическому лицу как конечному потребителю, напротив, невыгодно оплачивать НДС дополнительно к стоимости услуги.

Дифференцированный подход к налогообложению услуг НДС позволит сохранять целостной цепочку взимания налога, что соответствует его экономическому смыслу, и сделает услуги адвокатских корпоративных образований более привлекательными для коммерческих организаций.

В свою очередь, корпорации будут вправе рассчитывать на вычет налога, что не повлечет удорожания оказываемых ими услуг.

Заключение

Безусловно, автор не претендует на истинность всего вышеизложенного и всегда ратует за конструктивный диалог и плюрализм мнений. Как бы то ни было, процесс реформы не может далее забалтываться и отодвигаться по надуманным и объективным причинам. Реформа не просто назрела, она требует скорейшей реализации и претворения в жизнь. Вместе с тем нельзя не отметить, что такие базовые краеугольные гарантии, как адвокатская тайна, адвокатский запрос, независимость адвокатуры, особый уголовно-процессуальный статус адвокатов, не должны пострадать в результате преобразований. В противном случае адвокатура из-за внешних функциональных удобств лишится самой сути, сердцевины своей правозаступнической миссии, а следовательно, утратит самое основное и ценное. Следует прислушаться к одному из величайших реформаторов, который упреждительно замечал, что не стоит выплескивать из ванны с грязной водой и самого ребенка.

References

Khalatov, S.A. "Sufficiency of Lawyers for Rendering of Competent Legal Assistance on the Example of Population of the Sverdlovsk Region" [*Dostatochnost' advokatov dlya okazaniya kvalifitsirovannoy yuridicheskoy pomoshchi na primere naseleniya Sverdlovskoy oblasti*]. Herald of Civil Procedure [*Vestnik grazhdanskogo protsesssa*]. 2017. No. 1. P. 249–260.

Moiseeva, E. and Skugarevskiy D. The Legal Services Market in Russia [*Rynok yuridicheskikh uslug v Rossii*],

available at: http://www.enforce.spb.ru/images/lawfirms_report_e_version.pdf (accessed 14 November 2017).

Vaskovskiy, E.V. “Objectives of the Legal Profession and Principles of Lawyer Ethics” [*Zadachi advokatury i printsipy advokatskoy etiki*]. Herald of Civil Procedure [*Vestnik grazhdanskogo protsessa*]. 2015. No. 4. P. 156–185.

Information about the author

Yuliy V. Tay

Managing Partner of the *Bartolius* Law Firm, PhD in Law (115054, Russia, Moscow, Stremyanniy Lane, 38; e-mail: tay@bartolius.com).