

Правовые аспекты развития национальных брендов юридических услуг (/temy/theme-biznes/2467-pravovye-aspekty-razvitiya-natsionalnykh-brendov-yuridicheskikh-uslug)

Бизнес (/temy/theme-biznes) 05 мая 2020 Просмотров: 1069

Автор: Юрий Монастырский, партнер юридической фирмы «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»

По материалам V ежегодной конференции "Юридический бизнес в России"

Я остановлюсь на регулировании и правоприменительных подходах, затрудняющих либо способствующих развитию профессиональной практики национальных юридических фирм и адвокатских образований, обслуживающих капиталоемкие операции.



СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПРАВОВОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ

Характеристикой этой части рынка юридических услуг выступает целенаправленное и массированное присутствие иностранных участников. До кризиса в обеих наших столицах было открыто свыше 50 их офисов. В самой вовлеченности зарубежных консультантов в правовое обеспечение экономической деятельности компаний нет ничего аномального. Мы знаем, что для описания нашей с вами профессиональной деятельности представляется значимым деление специализаций не по областям деятельности, где предполагаются и потребляются сходные по содержанию юридические продукты, или секторам практики. В наиболее сильной экономике Европы – в Германии – на рынке юридических услуг среди фирм первого и второго уровня в секторе разрешения споров иностранных юридических фирм – 6 из 18, банков – 4 из 7. Во Франции в динамичном секторе приобретения бизнесов («Mergers and Acquisitions»), который у нас в силу неточного перевода известен как «слияния и поглощения») нефранцузских организаций – 7 из 8. Среди крупных фирм в этих странах иностранных – 9 из 24, 15 из 25 соответственно. В Эстонии работает 1 иностранный консультант, в Хорватии – 2.

Такая картина наблюдается по всему миру. Заграничные юридические фирмы неизменно присутствуют в странах, где реализуются масштабные экономические проекты. Однако в Российской Федерации они доминируют не только в сфере обслуживания финансов, но и в таких секторах практики, в которых в силу территориального регулирования (т. е. регулирования местным правом) традиционно сильны позиции национальных юридических фирм (налоги, судебные споры, интеллектуальная собственность). Международные рейтинги выделяют от 1 до 2 российских консультантов в 6 областях профессиональной специализации из 11, среди 8-10 фирм первого и второго уровня по доходности и количеству сделок.

Можно поискать и легко найти положительные стороны иностранного участия в оказании юридических услуг. Это способствование доверию и притоку иностранных инвестиций, доступность довольно высоких западных стандартов обслуживания, трудовая занятость выпускников правовых вузов и пр. Национальные юридические фирмы и адвокатские образования увидели и получили важный опыт того, как должны быть организованы и как должны работать юристы в области коммерческого и международного частного права.

Нероссийские юридические фирмы обозначают аббревиатурой I.L.F., т. е. «международные юридические фирмы» (International Law Firms). Это определение неточно и явно вводит в заблуждение клиентов и всех нас. Во-первых, сами эти организации так себя не именуют, а представляются как английские, американские либо европейские бренды юридических услуг. По сути, это иностранные сетевые юридические фирмы, открывшие в России свой очередной периферийный офис. То, что у нас они имеют организационную правовую форму обществ с ограниченной ответственностью и штат из российских юристов, не меняет главного – направленности на последовательную и неуклонную реализацию нероссийских юридических продуктов, разработанных на основе иностранного, чаще всего английского, права. Клиенты, приученные к таким конструкциям, как соглашение акционеров, эскроу-контракт, договор об учреждении траста, не имеют мотивов обращаться в национальные фирмы по поводу вопросов, разрешение которых они поручили иностранным экспертам. Таким образом, важные и насущные проблемы правовой практики на долгое время выпадают из внимания юридической общественности.

Чрезмерное распространение иностранных юридических продуктов, использование моделей по законодательству Великобритании приводят к стагнации российского права в самых важных его разделах. Бизнесы продаются в России по английскому праву, а российские практики даже не знают, как реализовать предприятие в соответствии с § 8 гл. 30 ГК РФ («Продажа предприятий»).

Приходится слышать, что у национальных фирм есть одно неоспоримое преимущество – знание местной специфики. Такое мнение мои коллеги и я не разделяем. В большинстве иностранных фирм работают лучшие российские кадры с превосходным пониманием этой самой специфики. А вот готовность работать в «серой зоне», оказывать окопоровые услуги – это сомнительное и вредное преимущество, приводящее к деградации национальных фирм. Иногда утверждают, что российские фирмы не могут предложить высокого уровня обслуживания, когда работа требует задействования различного национального регулирования и должна проходить в нескольких юрисдикциях. С этим мы не соглашаемся, т. к. это может осуществляться фирмами из различных стран, которые лучше контролируют качество работы друг друга, чем офисы малоизвестной в Европе фирмы, пришедшей в Россию и имевшей здесь до финансового кризиса огромный штат узкоспециализированных юристов, в настоящее время спешно переучивающихся или находящихся в поисках работы.

Мне могут здесь возразить и сказать, что именно в этом заключаются законы рынка, где побеждает сильнейший, который больше нравится потребителям и клиентам. Однако правовая помощь на территории России по поводу российских активов – это не сборка автомобилей из заграничных запчастей. Это деятельность по обеспечению национального правоприменения. Она у нас осуществляется довольно незрело и сегментарно.

Доминирование иностранных фирм во всех секторах практики создает трудности для национальных участников рынка юридических услуг в вопросах кадров. Русскоговорящие коллеги из иностранных юридических организаций довольно бесцеремонно предлагают понравившимся им сотрудникам из российских юридических фирм, которых обучила и которым привила навыки работы отечественная фирма, перейти к ним за обещание лучших финансовых условий. И такая подпитка иностранных юридических фирм специалистами из российских юридических компаний происходит постоянно, усиливая водораздел между ними.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА

Юридические услуги теснее любых других связаны с национальной культурой. Правовые авторитеты России неоднократно говорят о воспитании и развитии правовой культуры, включаемой в понятие «правовая система государства». Ядром правовой культуры выступает юриспруденция. Она – совокупность не только теоретических знаний о праве, но и практических навыков, формулирования и толкования правовых норм, судебных решений, их классификации и систематизации, а также приемов и способов обработки правового материала. В отличие от таких специальностей, как строитель, инженер, учитель, юрист – самая национальная из всех свободных профессий. Чтобы иностранцу стать юристом где бы то ни было, простого переучивания обычно мало.

Рынок юридических услуг в России не способен гармонично и правильно саморегулироваться и создавать здоровую соревновательность между фирмами, их наработками, если на нем не будет присутствовать хотя бы десяток крупных национальных участников с численностью юристов в 100-200 человек. Конкуренция и сосуществование брендов сегодня отличается большой динамикой, быстрыми объединениями и распадами юридических фирм, что почти всегда связано с уходом специалистов. Рынок юридических услуг функционирует сумбурно и деструктивно, если переходы случаются слишком часто, т. к. для создания сложных юридических продуктов, их внедрения необходима преемственность и стабильность.

КОНСТРУКЦИИ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ПРАКТИКИ АДВОКАТСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ

Юридическое сопровождение предпринимательских операций требует функционирующего офиса, взаимодействия группы профессионалов. При обслуживании бизнеса самостоятельное и главное значение приобретает такая характеристика юридического содействия, как быстрота, своевременное оказание услуг. Помимо рутинной стандартизации использованных форм и документов офис производит отбор из потока информации selectively важных ее частей, приводит их в систему, обеспечивает всеобщий доступ сотрудников к структурированным профессиональным сведениям.

НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ

В основе юридического продукта лежит деятельность с большой интеллектуальной составляющей, и поэтому правовая помощь – самый дорогой вид услуг. Успех фирмы предопределяется тем, как обстоит дело с использованием ее интеллектуальных юридических продуктов, их охраной. Однако кто должен считаться обладателем в спорной ситуации средств индивидуализации и интеллектуальных прав – организация или адвокат? Знак обслуживания может быть зарегистрирован на имя адвокатской организации, что иногда требуется для профессиональных образований, работающих в регионах. Но юридическая помощь и услуги настолько персонализированы, что эта практика не слишком распространена. По крайней мере, мы не знаем, чтобы какие-то адвокаты этим занимались. Но вот что действительно составляет важный рыночный инструмент любой фирмы – это ее секреты промысла («секреты производства» – ст. 1465 ГК РФ, не путать с «адвокатской тайной» – клиентскими сведениями). По действующему регулированию они принадлежат адвокату персонально, и он, уходя, может потребовать неиспользования важных наработок, охранявшихся как закрытая информация. При этом то, что ему помогал офис, его консультировали работницы, не имеет значения (п. 2 ст. 1470 ГК РФ: «Гражданин, которому в связи с выполнением своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя стал известен секрет производства, обязан сохранять конфиденциальность полученных сведений до прекращения действия исключительного права на секрет производства»).

Разработчики закона об адвокатуре видели эту проблему дробления практики, предусмотрев в таком образовании, как бюро, приоритет коллективного интереса и передачу дел уходящими адвокатами через критерии принадлежности практики тем лицам, которые заключают договор об оказании правовой помощи. Поскольку отношения возникают у клиента со всеми членами бюро, то дела должны оставаться в этом адвокатском образовании. Однако большая профессиональная организация не всегда может существовать в организационной форме бюро. Трудно принять риск ответственности всем своим имуществом по делам, которые ты не контролируешь и не видишь.

Если проводить анализ и сравнивать с бюро, в коллегии адвокатов как в форме самого большого по численности адвокатского образования с переходом адвоката за ним должна последовать вся его клиентура. Такая конструкция абсолютно несовместима с услугами в области предпринимательства, учитывая их преобладающую офисную составляющую. Иногда адвокат просто озвучивает, суммирует то, что совместно сделали его помощники и коллеги, мало работая над созданием юридического продукта. После его ухода в сознании клиента происходит раскол. Он дезориентирован в вопросе о том, где он получит прежний, устраивающий его уровень обслуживания, и чаще всего следует за ушедшим адвокатом. Ввиду сказанного, создается атмосфера опасения, и некоторые специалисты намеренно изолируются от клиентов. Опытные юристы ведут дела лично, хотя могли бы заняться более важными стратегическими вопросами и дать своим коллегам возможность для роста через приобщение к работе на первых ролях в проекте.

ДВА ФАКТОРА, ЗАТРУДНЯЮЩИХ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ

Поскольку иностранные фирмы имеют и будут располагать большим объемом оборотных средств, конкурировать с ними на участках их активного рыночного присутствия в сложившихся условиях сложно, но можно и нужно. Имеются средства и путь более успешной соревновательности, и его нетрудно увидеть – это оказание клиентам более комплексных услуг. Комплексность как концепция заложена в адвокатской помощи. Защитники пользуются иммунитетом, полномочием по сбору доказательств, возможностью выступать в разных сферах юридического содействия, как в коммерческой, так и в уголовной. Вместе с тем, адвокаты как субъекты отношений по оказанию услуг не привязаны в России к юридическим брендам настолько, насколько это нужно для имиджевого ассоциирования клиентами квалификации и успехов с профессиональной организацией юристов на рынке.

Более того, мы видим, что иногда адвокаты работают в офисах иностранных юридических сетевых фирм на условиях обслуживания только их клиентов, а сетевые фирмы, пришедшие к нам издалека, анонсируют, что их партнеры и юристы имеют статус адвоката. Эта информация содержится на сайтах, в брошюрах и пр. В такой модели юридических услуг и юридической помощи есть очевидное нарушение – введение клиентов в заблуждение о том, что известный иностранный бренд обзавелся непосредственной адвокатской поддержкой. А вопрос о том, может ли адвокат формально принадлежать бюро или коллегии, но сидеть в офисе иностранной фирмы, не получая вознаграждения от нее напрямую, нужно решать в соответствии с законом об адвокатуре (п.1 ст. 2: «...Адвокат не вправе вступать в трудовые отношения в качестве работника, за исключением научной, преподавательской и иной творческой деятельности...»; п. 4 ст. 15: «...Адвокат вправе осуществлять свою деятельность только в одном адвокатском образовании, учрежденном в соответствии с настоящим Федеральным законом»).

Второй негативный фактор непосредственного действия заключается в отсутствии возможности для адвокатских образований вступать в отношения с клиентурой. Адвокатские услуги в области коммерческого права необходимо оказывать от имени организации, которая сама определяет, какой специализирующийся адвокат или адвокаты наиболее оптимальны. В этом заложен правовой фундамент развития брендов юридических услуг за счет стабильности, преемственности, совершенствования и стандартизации собственных юридических продуктов, созданных на базе российского права.

Российская Федерация в силу территории, богатства ресурсами, высокого кадрового интеллекта – это место устойчивого присутствия экономических интересов. Наше профессиональное сообщество заинтересовано в справедливых, прозрачных и простых правилах работы и в той среде, в которой бы вызревали и осуществлялись качественные юридические услуги, связанные с отечественной правовой системой.

[Комментарии \(0\)](#)
[Вконтакте \(0\)](#)
[Facebook \(0\)](#)
[← Назад \(/temy/theme-biznes/2489-vybor-strategii-upravleniya-yuridicheskoy-firmoj-v-period-ekonomicheskogo-krizisa-vyzhit-uderzhatsya-ili-razvivatsya\)](#)
[Вперед > \(/temy/theme-biznes/2420-strakhovanie-urozhaya-i-posevov-mify-i-realnost\)](#)

О НАС

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Наш сайт представляет новости, статьи, заметки и другие публикации по теме "Юридический бизнес".



АКЦЕНТ



Интеллектуальная собственность: генеральная... (/temy/theme-biznes/3152-intellektualnaya-sobstvennost-generalnaya-uborka)
 📅 29-04-2021 ★ Hits: 440



Автоматизация как рычаг... (/temy/theme-biznes/3040-avtomatizatsiya-kak-rychag-dlya-effektivnoj-raboty-yuristov-mirovykh-sudej-i-sudebnykh-pristavov-vo-vremya-i-posle-pandemii)
 📅 04-02-2021 ★ Hits: 2718



Технологические новшества в... (/temy/theme-biznes/3031-tehnologicheskie-novshestva-v-sudebnom-proizvodstve)
 📅 15-01-2021 ★ Hits: 887

РАЗДЕЛЫ

[Найти юриста \(/kalejdoskop/lyudi\)](#)
[Реклама \(/reklama\)](#)
[Авторам \(/avtoram\)](#)
[События \(/sobytia\)](#)
[Партнеры \(/partnery\)](#)
[Сотрудничество \(/sotrudnichestvo\)](#)
[Объявления \(/obiavleniia-cat\)](#)

ПОИСК ПО САЙТУ

ТЕГИ

[Консалтинг \(/metki/konsalting\)](#)
[Опыт \(/metki/opyt\)](#)
[Персонал \(/metki/personal\)](#)
[Решения \(/metki/resheniya\)](#)
[География \(/metki/geografiya\)](#)
[Индустрия \(/metki/industriya\)](#)
[Технологии \(/metki/tehnologii\)](#)
[Услуги \(/metki/uslugi\)](#)
[Навыки \(/metki/navyki\)](#)
[Client care \(/metki/client-care\)](#)
[Начало карьеры \(/metki/nachalo-karery\)](#)
[Книги \(/metki/knigi\)](#)
[Business Development \(/metki/business-development\)](#)
[Партнеры \(/metki/partnery\)](#)
[Споры \(/metki/spory\)](#)
[Все теги -> \(/metki\)](#)

Выходит при поддержке компании Docfot



(<https://metrika.yandex.ru/stat/?id=45351330&from=informer>)

[О нас \(/o-nas\)](#)

[Объявления \(/ob-yavleniya\)](#)

[Контакты \(/kontakty\)](#)

[Журнал \(/zhurnal\)](#)

[Карта сайта \(/karta-sajta\)](#)