

**IV ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ»**

газета «Ведомости»

15-16 апреля 2008 г.

**Выступление на круглом столе
«ВОЗМЕЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА ЮРИДИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ»**

«Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»

Юрий Монастырский

1. Юридическая природа «расходов»

Меня попросили напомнить Вам об очень близкой нам и наиболее профессионально значимой для нас проблеме о возмещении клиентских трат на правовые услуги фирм органами, разрешающими споры. Полагаю, что именно это имелось в виду организаторами Конференции, а не возмещение расходов юридическим представителям в широком смысле. Сами понимаете, в зависимости от контекста юридическими представителями можно назвать разных субъектов: от опекунов до руководителей и штатных работников вместе с разными на них расходами.

Регулирование вопроса о компенсации вынужденных расходов на квалифицированную юридическую помощь в судах, хоть это и не очевидно на первый взгляд, даёт известное развитие рынку юридических услуг, так как заказчики становятся финансово стимулируемыми идти и решать правовые проблемы в цивилизованном судопроизводстве, понимая, что ими осознаваемая правота, справедливость их позиции, не будет им стоить больших невозвращаемых затрат, размер которых иногда трудно прогнозируется.

Норма о возмещении платы за юридические услуги как раз задумывалась для этого. В своей исходной концепции это правовое положение содержало идею дополнительного возмещения убытков, возлагаемых на нарушителей имущественных прав, что прямо связывалось с восстановительной функцией гражданского права, предусматривающей такое положение потерпевшей стороны, как если бы её интересы не были нарушены посредством получения соразмерных этому нарушению денежных сумм. Идеал частного права действительно предусматривает, что все, что не является потерей вследствие незаконных действий, должно исправляться с максимальным восстановительным эффектом.

Однако вскоре стало понятно, что подчинять плату за юридические услуги режиму убытков неверно. Полная компенсация расходов на представителей за поход в суд стимулировала бы чувство мести кредиторов, ожидания некой денежной сатисфакции за нанесённые обиды, вела бы к раздуванию страстей и т.д.

Строго говоря, нигде затраты на юр.услуги не компенсируются как убытки. Иногда они возлагаются на истцов, при проигрыше дела. Истцов нельзя считать нарушителями материальных прав, ведь то, что они обратились в суд, не есть незаконное действие. Убытки – это средство правовой защиты от нарушений, и за правомерные действия убытки, как известно, не присуждаются. Расходам за услуги представителей сообщен статус неизбежных издержек ввиду совместного участия в затратном мероприятии, бремя несения которых возлагается на проигравшую сторону «в разумных пределах» по формуле, которая является не выдумкой нашего законодателя, а стандартом современного правового регулирования. Названный подход выражен в ст.100 Гражданского процессуального кодекса РФ и в п.3 ст.110 Арбитражного процессуального кодекса последней редакции, что представляет собой большой шаг вперед по сравнению с тем временем, когда компенсация таких расходов вообще не предусматривалась.

2. Пределы возмещения

Я сомневаюсь, что если взыскание расходов на защитника станет осуществляться судами копейка в копейку, то это будет хорошо для рынка юридических услуг. Представьте себе, что такой механизм компенсаций стал бы безотказно работать. Полагаем, что это прямо вело бы к финансовому преимуществу недобропорядочных услугодателей, которые посредством коммерческого подкупа клиентов сознательно завышали бы стоимость своих услуг и обогащались за счет нечистых комбинаций. В конечном счете все перечисленное давало бы повод для появления сутяжнических умонастроений, стремлений к легким нерыночным заработкам и пр.

То же самое происходило бы на рынке страховых услуг при выплатах страховых возмещений выше действительной имущественной потери от наступивших рисков. Тогда страхователи желали бы наступления страхового случая, а некоторые прямо его устраивали бы. Рынок страхования перестал бы существовать. Полагаем, что аналогия между юридическими и страховыми услугами в данном случае справедлива.

Условие того, что компенсироваться должны те расходы на представителей, которые фактически выплачены, подчинены этой же цели – устранить сферу незаконного обогащения, манипуляций с расходами, которые к тому же, как мне сказали мои коллеги, специализирующиеся на налоговом консультировании, уменьшают налогооблагаемую базу.

3. Премия за результат

Такие же соображения об антирыночном стимуле обслуживать судебные процессы, если расходы на представителей будут увязаны с решением суда, лежат в основе Постановления Конституционного суда от 23 января прошлого года, подтвердившего незаконность увязки вознаграждения юридических фирм к решению суда. Если разрешить такую привязку, то на рынке юридических услуг коррупционная возможность «зайти», «повлиять» стала бы самостоятельной рыночной ценностью, причем ценностью, гарантированно окупаемой. Незаконные действия, лежащие в тени, получали бы защиту в правовом пространстве. А это противоречит логике цивилизованного имущественного оборота, в котором ставятся преграды экономическому результату преступных действий, ставятся нормативно, как принцип и общий подход. Возьмите правило, выраженное в статье 302 Гражданского кодекса о защите добросовестного приобретателя, который

сохраняет вещи, если он принял их от неуполномоченного на отчуждение лица. Однако, если это имущество было ранее украдено, экономический результат приобретения пресекается в любом звене цепочки приобретений. И предмет кражи виндицируется.

Наши высшие инстанции, Конституционный суд и Высший Арбитражный суд, конечно, постеснялись признать, что-де ввиду необходимости поставить нормативную преграду коррупции, необходимо лишить юридической силы требования о выплате гонораров, привязанных к содержанию судебного акта. Они написали по-другому, приведя лишь цивилистическую аргументацию о том, что предметом договора об оказании услуг, могут быть лишь действия, а не их результат. Может, это и правильно, но, во-первых, судебное решение не производит материального результата или некоего имущественного приращения. Им разрешается спор, оно есть приказ об удовлетворении требования или его отклонении. Во вторых, услуги не исчерпывают всех видов юридического содействия. Консультирование, пояснение – это одно, разработка структуры торговых операций, осуществление действий по регистрации – другое. Здесь содержанием отношений могут быть и элементы договора поручения или подряда.

Постановление Конституционного суда вызвало обсуждения в нашей юридической литературе, мы нашли 3 или 4 публикации, посвященных значению этого судебного акта, правильности выводов, его последствиям. В большинстве статей говорится о запрете «гонорара успеха» по примеру большинства европейских стран. Однако сетование по этому поводу – явное недоразумение, так как в России «гонорар успеха» в отличие от большинства европейских стран вовсе не запрещается, наоборот, разрешается; вы можете использовать любой критерий определения суммы своего вознаграждения как части имущественной выгоды клиента, и такое договорное положение будет иметь юридическое значение. Гонорар может быть привязан к проценту от суммы требования, или полученного имущества, и неисполнение обязательства клиента о его выплате, даёт право на иск об истребовании того самого «гонорара успеха», о котором уже столько много написали, что он невозможен и запрещен. Ваши сомнения на сей счет окончательно рассеются, если Вы прочтете статью конституционного судьи, профессора Гаджиева в журнале «Законодательство» № 5 2007 г. В публикации комментируется постановление Конституционного суда, даётся его доктринальное разъяснение.

4. Децентрализация подходов к полноте возмещения

Дамы и господа, я, с Вашего позволения, вернусь к мысли в начале моего выступления о том, что расходы на оплату юридических услуг, взыскиваемых не в номинальных величинах, а близких к фактическим, - большой стимул к развитию качественного предложения на рынке юридических услуг. По большому счету, рынок сформирован, он не может не иметь и свойственного юридической помощи регионального деления. Услуги московских, Санкт-Петербургских фирм всегда будут дороже таковых юридических компаний из других городов. Существуют достоверные обзоры цены услуг, но на настоящем этапе, наши суды не готовы брать эти обзоры за основу для определения тех самых «разумных пределов», в которых расходы подлежат возмещению.

Какие же меры для улучшения дела в данном вопросе сегодня могут быть реализованы? Изменить существующее положение может практика третейских судов, где рассматривается большая часть специализированных и сложных споров. Если обобщения высших судебных инстанций по вопросам правоприменения не обязательны для третейских судов, работающих по Закону РФ о международном коммерческом арбитраже, то в таком процессуальном вопросе как возмещение расходов на

высококвалифицированных специалистов в области права, ведущих дела, они должны придерживаться критериев полного возмещения, если известно, что оно соответствует рыночной стоимости этих услуг. Например, специализированные третейские суды, разбирающие дела в области мореплавания, вправе присуждать суммы на основании достоверного знания своей отраслевой специфики и т.д. Эти суды вполне могли бы практиковать подходы, подавая их как свои конкурентные преимущества перед другими третейскими судами.

Любопытна в этом отношении статья М.Ю. Савранского, опубликованная в журнале «Арбитражное правосудие в России» № 2, 2008 г., в которой делается обзор возмещений, произведённых в последнее время нашим Международным коммерческим арбитражным судом при ТПП РФ. В статье приводятся немалые суммы, которые были предъявлены к возмещению и присуждались без их уменьшения в делах, где участвовали иностранцы в качестве истцов. Такая практика создает привлекательность и преимущество этого органа альтернативного разрешения споров.

Дамы и господа, позвольте в заключение высказать мысли, обращенные к нам профессионалам, формирующим среду рынка юридических услуг в России. Наш законодатель использует условие о пределах расходов, понимая, что пока еще стандарт правового обслуживания не базируется на положении о строгой разумности стоимости услуг, и то, что мы делаем сегодня, может считаться во многих случаях чрезмерными расходами. Нетрудно понять, что чем серьезнее мы будем относиться к требованию о разумности, больше будем экономить деньги клиентов, тем либеральнее со временем будут суды в вопросах компенсаций и тем благотворнее это скажется на рынке услуг, где институт возмещения расходов на внешних юристов станет инструментом его саморегулирования и здорового развития.