

IV Петербургский международный юридический форум: отчет Legal Success

INTERNATIONAL
LEGAL FORUM
SAINT PETERSBURG

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

18-21 июня в Санкт-Петербурге в четвертый раз состоялся Международный юридический форум (ПМЮФ). Несмотря на сложную международную обстановку, на форум приехало 3000 участников из 79 стран. Помимо 50 сессий деловой программы в дни форума проходило много сателлитных мероприятий, среди которых — круглый стол медиахолдинга РБК и журнала Legal Insight «20 лет российскому юридическому бизнесу: итоги и перспективы» и церемония награждения

IX ежегодного конкурса «Лучшие юридические департаменты России». Традиционно вопросы, поднятые в рамках таких масштабных международных событий как ПМЮФ, обозначают тренды в развитии рынка юридических услуг и направления государственного регулирования этой сферы. Поэтому в этом номере мы объединили рубрики ПМЮФ-2014 и Legal Success, чтобы рассказать о тех дискуссиях, которые велись на форуме о юридическом бизнесе.

Рынок юридических услуг.

Закрытые и открытые рынки: за и против

Лина Тальцева,
специальный корреспондент
Legal Insight

В первый день Петербургского международного юридического форума состоялось интересное обсуждение на тему «Рынок юридических услуг. Закрытые и открытые рынки: за и против». Количество желающих послушать дискуссию было таким, что превысило все мыслимые возможности размещения слушателей в предоставленном организаторами помещении.

Модератор мероприятия **Юрий Пилипенко**, первый вице-президент Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации, старший партнер юридической фирмы ЮСТ, в самом начале работы круглого стола подчеркнул, что тема рынка юридических услуг интересна и многогранна и возможно даже является «самой главной темой форума и нашей жизни». Он обратил внимание на следующие обстоятельства.

С одной стороны, половина земного шара пользуется юридическими услугами в условиях закрытого рынка (Индия, Бразилия, Китай). С другой стороны, Россия является членом ВТО, приняты определенные обязательства по ГАТТ и, может быть, вопрос открытости рынка юридических услуг даже не стоит обсуждения. Однако «правила существуют, чтобы их нарушать и изменять, чтобы прийти к реалиям жизни». Ю. Пилипенко уточнил, что обозначил две крайние позиции и выразил надежду, что участники форума не ограничатся только их обсуждением.

Далее слово было передано **Акире Ковамура**, бывшему президенту Международной ассоциации адвокатов, президенту Ассоциации арбитров Японии. С принятием специального закона о юридической практике иностранных адвокатов в 1986 г. Япония открыла свой рынок юридических услуг. Причиной тому стали разногласия с США. Это был один из самых болезненных вопросов в диалоге с партнерами, который являлся составной частью обсуждения перспектив развития торговли в автомобильной промышленности. Свою роль сыграла и Организация экономического сотрудничества и развития, а также обязательства перед ВТО.

На момент открытия рынка в Японии было всего лишь 1200–1300 юристов. Профессия оставалась консервативной, а основной юридической практикой было судебное представительство. За короткий период существования открытого юридического рынка в Японии произошло десятикратное увеличение размеров ведущих национальных фирм, что позволило им конкурировать на внутреннем рынке с международными юридическими компаниями. Также некоторым национальным юридическим фирмам из Японии удалось выйти на зарубежные рынки. При этом количество иностранных юристов внутри страны увеличилось незначительно — с 800 до 2030 человек. Можно сказать, открытие юридического рынка дало японским юристам больше преимуществ, чем иностранным коллегам.

Г-н Ковамура обратил внимание на то, что открытие национальных рынков стран Европы происходило совершенно в другом контексте. Это было обусловлено потребностью качественно нового уровня взаимодействия в рамках ВТО и ОЭСР. Начало было положено с директив о признании документов о высшем юридическом образовании на территории Европейского Союза.



ЗА КОРОТКИЙ ПЕРИОД СУЩЕСТВОВАНИЯ ОТКРЫТОГО ЮРИДИЧЕСКОГО РЫНКА В ЯПОНИИ ПРОИЗОШЛО ДЕСЯТИКРАТНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ РАЗМЕРОВ ВЕДУЩИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИРМ

Он отметил, что открытый рынок юридических услуг является благом в том случае, если его правильно и вовремя открыли.

Важно понимать, что открытие рынка предполагает необходимость перевода различных технологий, навыков по управлению фирмами, принятыми на высокоразвитых рынках, и адаптации особенностей национального правового регулирования к доминирующим в мире практикам США и Великобритании. Кроме того, как показывает опыт кризисных 2008–2010 гг., монополия правовой культуры таит множество рисков. Вместе с тем, создание рабочих мест и новых возможностей для местных юристов — это безусловное благо. Г-н Ковамура признался, что всегда агитирует молодых юристов идти работать в международные компании.

Ю. Пилипенко заметил, что в России высказываются опасения, как бы японская шутка о том, что «Америка экспортировала юристов для останки импорта автомобилей из Японии», не стала печальной реальностью для некоторых отечественных отраслей экономики.

Франк Эндельман, президент региональной Бранденбургской палаты адвокатов, рассказал о принципах функционирования одного из самых интересных юридических рынков — рынка

Европейского Союза. Он напомнил, что рынок юридических услуг на уровне Евросоюза регулируют три директивы: об облегчении оказания услуг 1977 г., о признании дипломов 1988 г. и об открытии адвокатской практики 1998 г. (наиболее важный документ, изменивший условия существования рынка).

Почти каждый адвокат Европейского Союза имеет право работать в другом государстве и делать ту же самую работу, что и местный юрист. Причем через три года успешной работы на территории иностранного государства — члена Евросоюза, можно получить такой же статус, каким практикующие юристы обладают в той стране,

ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК ОТКРЫТ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ЮРИСТОВ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕС, НО И ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТРАН ВТО

на территории которой оказываются юридические услуги (допустим, французский адвокат через три года практики в Германии может именоваться Rechtsanwalt).

Директива 1998 г. облегчила как импорт, так и экспорт юридических услуг. В Германии соотношение показателей импорта и экспорта примерно равны. Однако есть одно существенное ограничение: представительство в суде по уголовным делам возможно только при всесторонней поддержке местного адвоката. Иностранцы юридические фирмы из ЕС могут открывать офисы в Германии. Для этого необходимо вступить в региональную

адвокатскую палату и представить среди прочих документов подтверждение, что профессиональная деятельность юристов застрахована.

Европейский рынок открыт не только для юристов стран-участниц ЕС, но и для представителей стран ВТО. Допускается, в частности, открытие практики и оказание консультационных услуг по своему законодательству или международному праву. К примеру, в данный момент в Германии практикует 15 адвокатов из России, консультирующих по российскому и международному праву. В заключение г-н Эндельман подчеркнул, что не нужно бояться открытого рынка, поскольку доверители прекрасно понимают, что качественную юридическую помощь в соответствии с отечественным законодательством способна оказать, вероятнее всего, национальная юридическая фирма.

В крупных финансовых центрах — Мюнхене, Франкфурте или Гамбурге — при заключении сделок используются англосаксонские инструменты. Вряд ли местный адвокат способен взять на себя ответственность на ведение подобных сделок. Поэтому конкуренции опасаться не нужно. Гораздо правильнее размышлять о том, какие международные стандарты должны быть использованы для допуска к профессии, чтобы гарантировать надлежащее качество оказываемых услуг.

Валерий Зинченко, старший партнер санкт-петербургской коллегии адвокатов Pen & Paper, также выразил недоумение по поводу идеи полного закрытия юридического рынка. Открытость рынка способствует повышению качества и укреплению стандартов оказания юридических услуг. Если рынок будет закрыт, то Россия станет «вариться в своем котле», что крайне нежелательно. Призыв закрыть юридический рынок выглядит как проявление неуверенности в себе и невозможности предоставить адекватную заработную плату ценным сотрудникам. Нужно найти свою нишу и конкуренция не будет страшна.

Важные слова были сказаны **Вениамином Яковлевым**, советником Президента РФ. Хотя он и не был заявлен в числе докладчиков, модератор настоял на том, чтобы В. Яковлев поделился своим мнением с присутствующими. Он констатировал, что Россия как двадцать лет назад не была готова к абсолютной открытости рынка, так и сегодня ситуация не поменялась. Есть внешний аспект проблемы — участие иностранных консультантов. Но не следует забывать и о внутреннем аспекте: есть в стране адвокатура, однако в судах по гражданским делам участвуют «непонятно кто». Вот над этим и нужно работать.

Евгений Семеняко, президент Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации, горячо поддержал выступление В. Яковлева. По его мнению, в России не свобода юридической профессии, а ее «общедоступность» в самом негативном



смысле. Как известно, чтобы быть по-настоящему свободным, необходимо соблюдать правила и ограничения. Сегодня рынку юридических услуг необходимы эти самые правила игры, определяющие свободу профессии.

Реформы должны проходить постепенно и разумно. Вряд ли стоит использовать «китайский прием»: еще каких-то 7–8 лет назад юридический рынок Китая был открыт. Юристы на практике обучались и получали опыт использования наиболее передовых правовых технологий, однако несколько лет назад китайским адвокатам запретили работать по найму в иностранных компаниях. Сами иностранные компании больше не могут участвовать в судебных процессах. В России необходимо решать двуединую задачу:

- 1) Оградить доверителей от неквалифицированных юристов;
- 2) Определить правила, по которым в российские суды будут допускаться иностранные юристы.

Юридическое сообщество должно преодолеть разобщенность и создать единые стандарты работы и равные условия для доступа на рынок, поскольку российские адвокаты находятся сегодня в менее выгодном положении, чем иностранные коллеги. Цель — создание единой профессиональной корпорации и монополии адвокатов на представительство в судах.

В завершении работы круглого стола с докладом выступила **Елена Борисенко**, заместитель министра юстиции Российской Федерации. Она подчеркнула, что каждая из крайностей — открытый или закрытый рынок юридических услуг — имеет как свои плюсы, так и свои минусы. При этом у нас существует один из самых открытых и доступных юридических рынков мира как «внутри», так и «вовне». Это хорошо, поскольку предоставляет каждому практически безграничные возможности для реализации своих интересов. Одновременно это плохо, поскольку точно такие же возможности есть у тех представителей юридической профессии, для которых морально-этические принципы ничего не значат, а единственной целью является получение сиюминутной выгоды несмотря ни на что.

Решения при таких обстоятельствах никогда не бывают простыми. По мнению Е. Борисенко, в настоящее время существует задача введения определенных правил игры, а не радикального изменения положения вещей — из состояния открытости к полному закрытию. При этом изменение регулирования не должно насаждаться сверху. Именно поэтому Министерство юстиции России не вносит каких-либо законопроектов в этой сфере на обсуждение. Для начала должно измениться отношение самих юристов к профессии и статусу адвоката. Ведь адвокатура предлагает очень важные

ЧТОБЫ БЫТЬ ПО-НАСТОЯЩЕМУ СВОБОДНЫМ, НЕОБХОДИМО СОБЛЮДАТЬ ПРАВИЛА И ОГРАНИЧЕНИЯ. СЕГОДНЯ РЫНКУ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ НЕОБХОДИМЫ ЭТИ САМЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СВОБОДУ ПРОФЕССИИ



преимущества, о которых подчас забывают: защита адвокатской тайны и защита самого адвоката.

На данном этапе важно разработать единые профессиональные стандарты, повысить уровень квалификации и поднять престиж адвокатуры. Только после этого стоит задумываться о какой-либо жесткой регламентации допуска в отдельные сферы. Е. Борисенко и Е. Семеняко сообщили, что до конца 2014 г. Федеральная палата адвокатов России должна представить концепцию поэтапных изменений по обозначенным вопросам.

Интересно отметить, что в ходе обсуждения несколько раз прозвучала одна и та же мысль: в иностранных юридических фирмах работают россияне, получившие образование в России, а российские компании имеют офисы в иностранных юрисдикциях, а также партнеров-иностранцев. В этой связи совершенно некорректно говорить об ильфах или рульфах. Точнее сказать, что на рынке юридических услуг присутствуют международные и национальные компании. Дискуссия показала, что нет сторонников абсолютно закрытого рынка. Однако необходимо продолжать серьезное обсуждение концепции регулирования открытости. **LS**