

проекты

ТЕМА: регулирование сферы оказания квалифицированной юридической помощи

Концепция получилась сбалансированной

Правовая основа для развития рынка юридических услуг сформулирована в правильном ключе



**Алексей
Городисский**
ПАРТНЕР
АБ «АНДРЕЙ ГОРОДИССКИЙ
И ПАРТНЕРЫ»

24 октября Минюст России опубликовал на своем сайте новый проект Концепции регулирования рынка профессиональной юридической помощи (далее – Концепция)¹. Автор статьи, отмечая, что все основные и давно назревшие вопросы организации деятельности по оказанию юридических услуг получили в этом документе свое отражение, особое внимание уделяет такой организационно-правовой форме, как партнерство с ограниченной ответственностью (ПОО), которая, по его мнению, должна быть включена в Концепцию.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТА

Многострадальная, надо сказать, Концепция обсуждается с большим или меньшим успехом вот уже... да трудно точно сказать, сколько лет. И сколько раз все мы думали, что вот-вот будет Концепция, а за ней последуют законопроекты, а за ними – и сами законы, но что-то в самый последний момент (а посвященные в процесс, конечно же, знают, что именно) случалось, и идея регулирования рынка профессиональной юридической помощи ложилась под сукно на неопределенное время. Затем снова начинался диалог адвокатов и неадвокатов, представителей российского консалтингового сообщества (адвокатов и неадвокатов) и представителей иностранного юридического бизнеса, и все говорили о своем.

Наверное, это нормальный, естественный процесс для отрасли, которая в начале девяностых была полностью оставлена без внимания (видимо, как не представляющая экономического интереса), а в начале нулевых получила какое-то половинчатое регулирование. У адвокатов появился новый закон, формальный статус, органы самоуправления, Кодекс профессиональной этики, квалификационные комиссии, но остались неадвокаты, свободные предприниматели от права.

Преимущества у адвокатов перед неадвокатами были малопонятными и малоосязаемыми. Разве что

осознание принадлежности к одной из самых уважаемых в мире профессий, некогда активно развивавшейся в дореволюционной России, адвокатская тайна и налоговые льготы. Однако как обходятся с адвокатской тайной наши правоохранительные органы, мы знаем, как достичь того же экономического эффекта, оптимизируя налоги, тоже всем хорошо известно, а принадлежность к уважаемой профессии на практике особенно ощущалась при общении с иностранными клиентами и коллегами преимущественно из тех самых развитых стран, где данная отрасль имела соответствующее регулирование, поэтому на практике для многих и эти преимущества вовсе не выглядели таковыми.

НАЗРЕВШИЙ ДОКУМЕНТ

В какой-то момент пришло осознание того, что так дальше жить нельзя. И появилась очередная редакция Концепции. Надо сразу отметить, что этот документ, пусть и не лишенный, по мнению некоторых его критиков, недостатков, очевидно, является результатом огромного труда представителей всех заинтересованных групп. За этот труд хочется сказать коллегам отдельное спасибо.

Поскольку это всего лишь Концепция (т.е. документ, предполагающий определенный, достаточно высокий уровень обобщения, а не детальную проработку всех вопросов), текст в целом получился, на мой взгляд, сбалансированным и гармоничным. Основные назревшие вопросы организации деятельности по оказанию юридических услуг в Концепции изложены в правильном ключе.

В ней заложен основополагающий принцип, согласно которому все участники рынка должны быть поставлены в одинаковые правовые и конкурентные условия. Концепция предполагает установление единых правил доступа на рынок; единый набор организационных форм осуществления юридической профессии; единые правила осуществления деятельности, включая нормы профессиональной этики; правила контроля и ответственности, в том числе дисциплинарной; единые обязанности, связанные с осуществлением публичной функции; единые понятные фискальные правила для различных форм осуществления деятельности.

В Концепции предпринята попытка, как выразился партнер ЕПАМ Дмитрий Степанов, примирить традиционно некоммерческий характер адвокатской деятельности с фактом того, что все адвокаты зарабатывают деньги², заложена возможность нанимать адвоката по трудовому договору с адвокатским образованием, а также предусмотрен мягкий путь для перехода всех неадвокатов в адвокаты.

Очевидно, если изложенные в Концепции предложения будут реализованы, то с учетом экономиче-

ских реалий, разных потребностей граждан и бизнеса в юридических услугах будет создана хорошая правовая основа для развития рынка юридических услуг. Всем практикующим юристам предоставят возможность честно, на равных условиях конкурировать между собой за клиентов и проекты. Недобросовестные игроки будут уходить, добросовестные – развиваться в условиях жесткой конкуренции и, соответственно, развивать сам рынок.

Чтобы Концепция не легла в очередной раз под сукно, а цели были достигнуты, сейчас очень важно объединить лучшие, прогрессивные умы адвокатского и неадвокатского сообществ, которые под эгидой Федеральной палаты адвокатов станут по-настоящему драйвером реализации Концепции. Законопроекты, указанные в ней, должны писаться нами – адвокатами и представителями неадвокатского сообщества, имеющими сегодня самую высокую репутацию на рынке, а не в министерствах и ведомствах. И, кстати, с большой оглядкой и глубоким изучением международного опыта регулирования этой очень специфической сферы услуг.

ПОО – НЕОБХОДИМАЯ ФОРМА ОБРАЗОВАНИЯ

При очевидном желании авторов Концепции создать максимально комфортный и разнообразный режим работы, выражающийся в первую очередь в многообразии организационно-правовых форм адвокатских образований, не увидел в Концепции упоминания такой организационно-правовой формы, как партнерство с ограниченной ответственностью (ПОО). Надеюсь, что на стадии разработки законопроектов к обсуждению этой формы мы еще вернемся.

Представляется, что ПОО – это юридическое лицо, некоммерческая организация, самостоятельный субъект оказания юридической помощи, отвечающий по своим обязательствам своим имуществом, в отношении которого у партнеров (адвокатов – участников партнерства) нет ни прямых, ни косвенных имущественных прав, а все вопросы внутренних отношений жизни партнерства решаются на основании заключаемого участниками партнерского договора, для которого характерен высочайший уровень диспозитивности.

Такой форме будут присущи: ограниченная ответственность, «свободный» режим входа и выхода из партнерства (без прав на получение доли или ее стоимости в имуществе); отсутствие прав наследования, широкая свобода усмотрения (свобода договора) партнеров в урегулировании финансовых и управленческих аспектов отношений в рамках партнерства (в том числе возможность объединения в рамках одного партнерства партнеров различных уровней, т.е. с разным объемом обязанностей и

полномочий, широкая дискреция в определении условий и порядка принятия и выхода партнеров).

Вопрос об ограничении ответственности на самом деле является одним из принципиальных в условиях современного рынка. Учитывая объем и стоимость обслуживаемых профессиональными юристами сделок и проектов, полная персональная ответственность становится просто неподъемной для адвокатов, даже если они объединены в бюро и действуют коллективно. Это по существу и было причиной, по которой наши зарубежные коллеги в конечном счете пришли к форме партнерства с ограниченной ответственностью.

Многолетняя практика использования этой и аналогичных форм осуществления профессиональной деятельности юристов на наиболее развитых юридических рынках убедительно свидетельствует, что наличие законодательной основы для построения отношений между партнерами на основании договора создает необходимые предпосылки для возникновения и становления крупных национальных юридических фирм, в отличие от жестких правил, характерных для корпоративных структур, таких как ООО, где принятие каждого нового партнера означает уменьшение доли действующих партнеров.

Другим ключевым моментом является то, что в практике других стран данная форма, будучи корпоративным образованием, сохраняет ключевую особенность обычных партнерств: средства, получаемые партнерством, с фискальной точки зрения считаются доходами партнеров и не облагаются налогом как доходы корпорации. Нет никаких формальных препятствий для установления аналогичного режима и в России. (Хотя есть все основания предполагать, что такой подход встретит негативное отношение со стороны представителей фискальных властей. Однако представляется, что даже при введении налога на прибыль для ПОО эта форма не утратит своего значения как создающая возможность для становления и развития крупных национальных юридических фирм.)

Тем не менее, как я уже отметил выше, ключевые вопросы организации деятельности по оказанию юридических услуг в Концепции описаны. Думаю, что на данном этапе для ее целей этого вполне достаточно. Надеюсь, что после стольких лет обсуждения она наконец-то будет утверждена и начнется прикладная работа по ее реализации. Следующий этап – разработка законопроектов.

¹ С проектом Концепции можно ознакомиться здесь: <http://minjust.ru/mobile/deyatelnost-v-sfere-advokatury/konceptiya-regulirovaniya-rynka-professionalnoy-yuridicheskoy>
² <https://pravo.ru/news/view/145384/>