



**ПЕПЕЛЯЕВ
СЕРГЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ**

управляющий партнер
«Пепеляев Групп»,
кандидат юридических
наук

ОБЫЧАИ РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ БИЗНЕСУ

Игроки рынка юридических услуг ощущают острую потребность в развитии саморегулирования. Нужны стандарты, единые для всего рынка и обладающие мягкой силой в отношении всех его участников. Основное содержание этих стандартов должны составлять лучшие практики взаимодействия, которые, по сути, выступают и обычаями рынка. Эти сложившиеся обычаи рынка юридических услуг следует выявить, обобщить и формализовать. В настоящей статье автор рассуждает о предпринятой в профессиональном сообществе попытке разработки таких стандартов. Она должна завершиться составлением свода обычаев делового оборота в сфере юридических услуг. Разработка этого свода, как и иных профессиональных стандартов поведения юристов, не направлена на обуздание участников рынка. Напротив, она необходима для обеспечения независимости юридической профессии.

Ключевые слова: свод обычаев делового оборота, юридическая профессия, юридические услуги, недобросовестная конкуренция, гонорар успеха

Научные и индустриальные прорывы привели к ускорению всех жизненно важных процессов. В дальнейшем динамика изменений будет только нарастать.

Законодательное регулирование уже не успевает за технологическими, экономическими и общественными новациями, оно всегда будет в позиции догоняющего. Причем разрыв между ними естественным образом только увеличивается.

Как результат, новые быстрорастущие рынки находятся в разряженной правовой атмосфере. Попытки государства наверстать упущенное и отреагировать

**SERGEY G. PEPELIAEV**Managing Partner
at Pepeliaev Group,
PhD in Law

COMMON PRACTICES ON THE MARKET OF LEGAL SERVICES FOR BUSINESSES

Players on the legal services market are keenly feeling the need to develop self-regulation. Standards are required which would provide a single approach to the entire market and exert ‘soft power’ in relation to all its participants. Such standards should principally rely on the best practices for interaction. At the same time, they essentially function as common practices on the market. These existing common practices of the market must be identified, summarised and formalised. In this paper, the author touches upon the attempt made by the professional community to devise such standards. This attempt is to end up with a Code of Business Practice in the sphere of legal services. Devising a Code of Practice, like other professional standards for lawyers’ conduct, is not aimed at ‘muzzling’ market participants. On the contrary, this is necessary to ensure that the legal profession stays independent.

Keywords: Code of Business Practice, legal profession, legal services, bad-faith competition, success fee

на изменения часто воспринимаются обществом как посягательство на демократические права и свободы.

Подобная оценка может быть правильной. Но возможно также, что такая реакция государства на «излишек свободы» — эффект маятника, качнувшегося в противоположном направлении. Стабилизация же требует времени и значительных усилий, предсказать результат которых часто невозможно.

Актуальный пример — ситуация догоняющего регулирования в интернет-сфере. Казацкая интернет-вольница в условиях геополитических изменений вызвала защитную реакцию государства, последовали спорные нормативные акты (например, законы Яровой¹). Затем

¹ Федеральные законы от 06.07.2016 № 374-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О противодействии терроризму“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

начался долгий напряженный поиск срединного пути. Еще неясно, компромисс ли то, что получилось в итоге.

Нечто подобное может произойти в сфере правовых услуг, предоставляемых бизнесу. Это достаточно молодой рынок (старейшим отечественным юридическим фирмам около тридцати лет), который динамично развивается (объем правовых услуг вырос с 112 млрд руб. в 2003 г. до 222 млрд в 2015 г., т.е. за 12 лет почти удвоился²) и конкурирует с традиционным институтом — адвокатурой. При этом законодательного или иного регулирования отношений на нем нет, что поспособствовало бурному росту отечественного рынка юридических услуг, но в то же время дало проявиться всем детским болезням как в отношениях внутри рынка (недобросовестная конкуренция, демпинг, конфликты интересов и др.), так и во внешних отношениях (компрометирующее профессию поведение, незащищенность профессиональной тайны и др.).

Внешний запрос на регулирование рынка правовых услуг уже проявлен. Государственная программа «Юстиция»³ — тому подтверждение.

Но такой запрос формируется и внутри самой отрасли. Стимулом к этому послужило «ползучее» регулирование со стороны различных правоприменителей, которые в рамках своей компетенции принимают влияющие на рынок решения, и прежде всего речь идет о судах (принимаемых ими решениях о недопустимости гонораров успеха, о составе судебных расходов, о качестве юридических услуг и др.).

Налоговые органы формируют практику по вопросам об обоснованности затрат на найм внешних юристов при наличии в компании собственного правового департамента, о затратах юридических фирм на управление и др.

Следственные органы возбуждают уголовные дела, когда считают затраты на правовые услуги чрезмер-

ными, формируя при этом свое представление о рыночных ценах.

Можно упомянуть и страховые организации, которые при рассмотрении требований о возмещении ущерба буквально под лупой анализируют затраты на получение юридической помощи и нередко принимают решения о необоснованности или неподтвержденности их значительной части.

Внимание к рынку правовых услуг проявляют и некоторые федеральные ведомства.

В частности, Минтруд России выступил в Совете Федерации с инициативой разработать и принять документ о должностных функциях юристов.

Продолжаются попытки надзорных органов подвести часть правовых услуг под специальное регулирование. Речь идет о разработке стандарта профессии «налоговый консультант» с перспективой лицензирования этого сегмента рынка Федеральной налоговой службой.

Отечественный рынок испытывает и зарубежные влияния, например из-за ничем не ограниченного доступа к нему иностранных юристов и юридических фирм. Международные санкции — тоже чувствительная тема, которая уже привела к некоторым организационным изменениям и перестройке клиентских отношений.

Большинство предлагаемых решений нельзя назвать ни обоснованными, ни справедливыми. Часто они базируются на элементарном незнании особенностей сложившихся отношений, лучших практик и др.⁴

Такие решения порождают у субъектов рынка правовых услуг запрос на справедливое отношение к себе. Но удовлетворить его возможно силами самих субъектов рынка.

ской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности» и № 375-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности».

² См.: *Моисеева Е., Скугаревский Д.* Рынок юридических услуг в России: что говорит статистика. СПб., 2016.

³ Утверждена Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 312.

⁴ Можно вспомнить письмо Минфина России от 27.12.2018 № 03-04-05/95365, разъясняющее порядок налогообложения адвокатов. Позиция ведомства состоит, в частности, в том, что затраты на повышение квалификации не учитываются при исчислении налогооблагаемого дохода. Но такая обязанность прямо установлена Федеральным законом от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», поэтому данные расходы выступают и профессиональными, и необходимыми и, следовательно, должны учитываться при исчислении налоговой базы. См.: *Адвокатская газета.* 2019. № 3. С. 2.



Современный лозунг игроков рынка правовых услуг должен звучать так: «Урегулируй себя сам, иначе этим займутся другие!»

На самом деле спрос на саморегулирование проявляется и государство. В программе «Юстиция» речь в первую очередь ведется об адвокатуре. Подчеркнуто, что содержание и темпы реформы рынка юридических услуг зависят от того, станет ли адвокатура цивилизованнее, сможет ли трансформироваться в соответствии с современными представлениями о стандартах правовой помощи.

Ставка сделана на подвижки внутри самого юридического сообщества, демонстрирующие его готовность к реформам. Федеральная палата адвокатов (ФПА) ведет соответствующую работу, разрабатывает и принимает стандарты адвокатской деятельности.

Неадвокатская часть рынка правовых услуг должна, во-первых, активно участвовать в этой работе, памятуя о перспективах влиться в адвокатское сообщество, а во-вторых, взяться за решение этой задачи с другого конца — с того, где ее понимание лучших практик глубже и разностороннее.

В данном случае не стоит говорить о самоуправлении в терминах Федерального закона от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

Не нужно, не реалистично и бесперспективно создание единой саморегулируемой организации (СРО) рыночных юристов, противостоящей ФПА. Тем более абсурдно создание множества СРО, влекущее дробное саморегулирование.

Предлагается использовать другой институт, который позволит не создавать никаких СРО и иных центров явлений и тем не менее выработать стандарты, единые для всего рынка, обладающие мягкой силой в отношении всех его игроков.

Это — обычаи, сложившиеся на рынке юридических услуг. Необходимо их выявить, обобщить и формализовать.

Рынок юридических услуг, работающий за рамками адвокатуры, нельзя назвать диким, существующим

вне всяких норм и правил. Ни один рынок не может существовать без определенной, весьма развитой самоорганизации.

У самоорганизации российского рынка юридических услуг есть весьма конкретные источники.

Во-первых, этот рынок не изолирован от мира. На нем действуют и иностранные консультанты, и иностранные заказчики. Первые подчинены своему национальному регулированию юридической профессии и придерживаются его правил, действуя в том числе в России.

Вторые через корпоративные политики выбора консультантов и работы с ними вынуждают российских консультантов соответствовать этим требованиям.

Участие многих российских консультантов в международных сетях, предполагающих соблюдение единых стандартов деятельности, также льет воду на эту мельницу.

Поскольку между адвокатами и иными консультантами нет китайской стены, нормы Кодекса профессиональной этики адвоката⁵ в целом охватывают весь рынок юридических услуг.

Есть множество и других механизмов, благодаря которым **среди серьезных игроков рынка сформировалась мода на этику и твердая привычка ей следовать**. Они соблюдают ее последовательнее и четче, чем многие адвокаты, поступки которых рассматриваются дисциплинарными органами адвокатуры.

Лучшие практики так называемого свободного рынка юридических услуг — основа и направление его дальнейшего развития. Они фактически и составляют содержание обычаев делового оборота этого рынка.

Задержка законодательного регулирования уже развившихся отношений означает, что все большую роль

⁵ Принят I Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003.

в установлении справедливого порядка будут играть иные, децентрализованные регуляторные механизмы, к которым можно отнести и обычаи.

Законодатель и сам понимает это, реагируя расширением сферы применения обычаев. Концепция развития гражданского законодательства учитывала широкое применение обычаев не только в предпринимательской деятельности, но и в иных гражданско-правовых отношениях. Как следствие, легальное определение обычая было дополнено⁶.

Законодатель отводит обычаю роль источника гражданского права, но самого слабого. Обычаи не должны противоречить ни законодательству, ни договорам (ст. 5 ГК РФ).

Упрощенно можно сказать, что обычай — это способ заполнения пробелов законодательного или договорного регулирования.

Но роль обычаев не сводится только к этому. Они могут служить и самостоятельному регулированию отношений вне сферы действия законодательства. Например, поведение может быть признано недобросовестной конкуренцией, если акт или действие противоречит честным обычаям⁷. Обычай может использоваться для налогового анализа условий сделки⁸.

Следовательно, для рынка юридических услуг значение обычаев также не сводится только к разрешению конфликтов консультантов и клиентов, затыканию дыр в договорах. Эти правила поведения в целом формируют условия функционирования рынка.

Но мы привыкли смотреть на обычай как на нечто устоявшееся, вызревшее, пришедшее к нам чуть ли не от царя Гороха. Как же он-то будет успевать складываться в условиях динамичного рынка?

⁶ См.: Федеральный закон от 30.12.2012 № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

⁷ Статья 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»; п. 16.1 Постановления Пленума ВС РФ от 17.02.2011 № 11 «О некоторых вопросах применения Особенной части Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях».

⁸ Пункты 4, 12 ст. 105.5 НК РФ.

Этому парадоксу современные исследователи дают следующее объяснение. Для обычая важна не поддержка, как, например, для вина, но распространенность. Последняя характеризуется широтой и частотой применения правила. То есть действует принцип многократного, широкого, открытого применения обычая, а не длительности его существования⁹. В современном мире обычай не следует сопоставлять со словами, высеченными в камне. Закостенелый обычай будет страдать теми же пороками, что и письменное право. Его ценность именно в актуальности, достижимой благодаря его чувствительности к изменениям и подвижности¹⁰.

Те субъекты, которые наиболее чувствительны к происходящему (сами вовлечены в ежедневную практику), способны наблюдать изменения и периодически делать срезы стандартов отношений.

Эта особенность приводит к расширению содержания обычая. Суды принимают за некий стандарт то обычное поведение, которое сложилось в гражданском обороте. Наблюдается и расширение судебной практики с применением обычаев.

Ученые цивилисты поощряют практику создания различными организациями рабочих групп по исследованию, сбору и фиксации обычаев¹¹.

Обычаи рынка юридических услуг могут и должны аккумулироваться теми общественными организациями юристов, которые находятся внутри этого рынка, объединяют значительное число его игроков, пред-

⁹ См.: Миклашевская Н.И. Методологические основы квалификации обычаев делового оборота // Ежегодник Института философии и права Уральского отделения РАН. Екатеринбург, 2005. С. 453–454; Козлова В.Н. Обычай делового оборота как источник современного гражданского права // Инновации в науке: сб. ст. по материалам XIV международной науч.-практ. конференции. Ч. II. Новосибирск, 2012.

¹⁰ См.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая. Общие положения. М., 1998. С. 62–63; Лаптев В.А. Российские правовые обычаи в предпринимательстве // Право и экономика. 2016. № 2.

¹¹ См.: Панарина М.М. Роль правовых обычаев в современной судебной практике: правовое исследование // Адвокатская практика. 2018. № 3.



ставляют рынок не однобоко, пользуются высокой репутацией обстоятельного и беспристрастного исследователя.

На российском пространстве организаций, полностью отвечающим этим требованиям, пожалуй, и не найти. Наиболее соответствует им Объединение корпоративных юристов России (ОКЮР), консолидирующее покупателей юридических услуг, но при этом активно взаимодействующее и с продавцами. Аккумуляция на этой площадке усилий по выявлению, сбору и обобщению обычаев рынка может и должно дать результат.

Такая работа началась осенью 2018 г., когда состоялась встреча руководителей юридических департаментов ряда крупнейших компаний и управляющих партнеров крупнейших российских и международных юридических фирм.

Первоначальная идея обсудить основные проблемы взаимодействия консультанта и клиента при оказании юридических услуг переросла в задачу разработки профессиональных стандартов.

Быстро стало понятно, что **основное содержание этих стандартов должны составлять лучшие практики взаимодействия. Они же, по сути, выступают обычаями рынка.**

Поэтому задача выявления и обобщения этих обычаев с целью составления их свода была поддержана.

В качестве приоритетных направлений были избраны те сферы, в которых рынок наиболее остро чувствует напряжение: финансовые взаимоотношения и конфликты интересов.

Рабочие группы подготовили разделы будущего свода обычаев делового оборота в сфере юридических услуг бизнесу: «Культура формирования, выставления и оплаты счетов» и «Конфликт интересов».

Методика работы состояла в изучении договорных практик, которые концентрируются в типовых договорах и различных договорных политиках, содержащих общие условия отбора консультантов, проверки клиентов (*know your client*), финансовых и расчетных взаимоотношений и др.

Подготовительные проекты обсуждались участниками ОКЮР, их положения уточнялись.

Инициативная работа компактной рабочей группы, включавшей представителей пяти юридических и двадцати производственных компаний, позволила уже на этапе разработки разделов свода представить рынок весьма репрезентативно.

У каждой юридической компании — участника проекта имеется от пятисот до двух тысяч клиентов, отношения с которыми она старается стандартизировать. Каждый консультант учитывает десятки различных политик, представленных ему клиентами, и, следовательно, аккумулирует рыночный опыт сотен контрагентов.

Крупные заказчики юридических услуг, в свою очередь, взаимодействуют с несколькими десятками российских и зарубежных юридических компаний и тоже имеют разносторонний опыт деловых отношений в сфере юридических услуг.

Выявленные подходы сверялись с Кодексом профессиональной этики адвокатов и стандартами, разрабатываемыми ФПА. Отдельное внимание обращалось на анализ положений документов Международной ассоциации юристов (*IBA*), содержащих принципы, правила, стандарты торговли юридическими услугами. Проверялась их практическая применимость и особенности реализации в российской практике.

Критерии для оценки рыночных отношений в качестве обычаев задаются законодателем и доктриной.

Статьей 5 ГК РФ правило поведения признается правовым обычаем, если оно «сложилось», т.е. понятно, определено, сформировано.

Поскольку обычай служит источником права, его содержание не может быть аморфным, лишенным регуляторных возможностей. Обычай применяется судами в качестве нормативной основы решений по делам. Он должен выражать конкретный стандарт, с которым можно сравнить фактическое поведение участников отношений.

Но поскольку обычай — порождение множества рыночных практик, он не может быть излишне де-

тализированным, мелочным в изложении правил поведения.

По этой причине рабочая группа стремилась обобщить максимум рыночного опыта, но не сводить формулировки ни к декларациям, ни к детальным предписаниям. Никаких конкретных цифр и ориентиров (привязки к МРОТ, верхних и нижних границ цен и т.д.) в разработанных проектах нет.

Следующий законодательный критерий — широкая применимость обычая — комментаторы понимают главным образом как требования повторяемости, системного применения в определенной корпоративной сфере на широкой территории¹².

Поэтому в качестве эмпирической базы использовались свидетельства таких повторяемости и системности — типовые договоры, договорные политики, стандарты и т.п.

Обычай должен не конкурировать с законодательством, а восполнять его. Положения, которые отбирались для свода обычаев, не имеют никаких законодательных параллелей.

Особое внимание уделялось тому, чтобы свод обычаев не привел к каким-либо нарушениям антимонопольного законодательства. Проект тестировался на соответствие трем главным требованиям: не затруднять вход на рынок новым игрокам, не сегментировать рынок, не договариваться о ценах.

Доктринальные условия признания правила поведения обычаем не менее важны.

Обычай должен быть нравственным (т.е. справедливым и морально выверенным), разумным (рациональным, логичным), весомым (важным для корпорации, затрагивающим в равной степени общий интерес), консервативным (сложившимся историческим путем, устойчивым к изменениям)¹³.

¹² См.: Миклашевская Н.И. Указ. соч.; Козлова Н.В. Вопросы, разрешаемые судами при применении обычаев делового оборота // Общество и право: материалы конференции. Абакан, 2006. С. 103–109.

¹³ См.: Козлова Н.В., Филиппова С.Ю. Обычай в гражданском праве // Журнал российского права. 2019. № 1.

Компромиссный подход, отказ от злоупотребления рыночной силой, учет положений Кодекса профессиональной этики адвоката и стандартов *IBA* обеспечили соответствие разделов свода обычаев и этим требованиям.

Высказываются опасения, что свод обычаев обернется против рынка, например в результате его искаженного толкования правоприменителями по принципу «все, что не соответствует своду, есть правонарушение». Свобода договора станет ограниченной.

Звучат примеры применения во вред рынку инициатив самого рынка. Так, ряд региональных адвокатских палат утвердили минимальные ставки оплаты адвокатской помощи¹⁴. Эта мера направлена против демпинга и работы «в черную».

Но правоохранители стали использовать эти минимальные ставки как показатели уровня рыночных цен на юридические услуги для доказывания, что примененные в конкретном случае цены завышены, а стороны соглашения — мошенники и расхитители.

Подобную практику, конечно, нужно учитывать, но она не должна останавливать объективно назревший процесс.

Риск отсутствия отраслевого регулирования значительно выше любых рисков, связанных с его наличием. Эти риски уже четко проявились во множестве примеров, в частности в уголовных делах, возбужденных против ряда игроков рынка юридических услуг.

¹⁴ См., напр.: Методические рекомендации по размерам оплаты юридической помощи, оказываемой адвокатами гражданам, предприятиям, учреждениям и организациям (утв. решением совета Адвокатской палаты Московской области от 22.10.2014 № 11/23-1). URL: <http://www.apmo.ru/uid6/?show=theme&id=565&highlight=11/23-1>; решение совета Адвокатской палаты Республики Саха (Якутия) от 15.05.2018 «Об утверждении рекомендуемых минимальных ставок вознаграждения за юридическую помощь, оказываемую адвокатами Адвокатской Палаты Республика Саха (Якутия) (протокол № 8). URL: <http://aprsy.fparf.ru/upload/blog/avatar/img-180516102119.pdf>; решение совета Палаты адвокатов Самарской области от 22.11.2018 № 18-10-10/СП «Об установлении минимальных ставок гонорара за оказание юридической помощи». URL: <http://www.paso.ru/ru/dlya-advokatov/852-reshenie-soveta-paso-ob-ustanovlenii-minimalnykh-stavok-gonorara-za-okazanie-yuridicheskoy-pomoshchi> (дата обращения: 19.07.2019).



Напротив, раздел свода обычаев «Культура формирования, выставления и оплаты счетов» содержит специальные положения, препятствующие применению минимальных цен в качестве рыночных.

Инструменты саморегулирования находятся в руках самого рынка. Их неадекватное использование может нивелироваться аутентичными разъяснениями, принимаемыми с участием и тех, кто подвергся этим рискам. А вот вакуум саморегулирования непременно заполнится государственным регулированием, и в чьих конкретно руках окажется инициатива — трудно предположить.

Возможности для различных злоупотребительных флуктуаций при использовании свода обычаев очень узки, ведь в нем заложены общераспространенные подходы, применяемые и на национальном, и на международном уровнях, апробированные многолетней широкой практикой.

В то же время разделы свода составлены так, что даже при фиксации обычаев признается принципиальная невозможность предусмотреть все нюансы деловых ситуаций. Многократно подчеркнуто, что приоритет всегда (и в силу ГК РФ также) за договором.

Защитные положения от неадекватного применения стоит предусмотреть и во вступном разделе свода обычаев, где должны содержаться четкие указания о сфере и порядке применения, назначении свода, ограничениях использования и др.

Из опасений зарегулированности рынка и непредсказуемости последствий активизации обычаев в качестве источника права выдвигались также предложения заменить свод обычаев декларацией, хартией или другим подобным документом рекомендательного свойства.

Такого рода документы предполагают добровольное присоединение к ним с обещанием придерживаться изложенных в них принципов деятельности. То есть, в отличие от свода обычаев, распространяющегося на весь рынок юридических услуг, они касаются только присоединившейся к ним части рынка. Они не имеют никакого правового статуса и, следовательно, для третьих лиц неавторитетны.

Для того чтобы такие обещания не стали пустым звуком, их соблюдение необходимо контролировать, а на-

рушителей «отлучать» от общества корректных участников рынка. Это означает, что понадобится механизм аудита или сбора негативной информации, процедуры рассмотрения отступнического поведения, различные меры регулирования и др.

Практика применения различных кодексов добросовестных практик выявила еще один существенный риск: постоянное желание пересмотреть их содержание. *Easy come, easy go.*

Все это только разобщает рынок, не решая главной задачи — его защиты, лишает игроков возможности самостоятельно противостоять вмешательствам с использованием судебной системы.

Поскольку есть значительный бесплодный опыт подобных инициатив, можно с уверенностью заключить, что они рассчитаны на «вау-эффект», а не на системное применение. Мода на такие акции проходит.

С точки зрения стоящих перед обществом, государством и рынком юридических услуг задач принятие вместо свода обычаев пропагандистской декларации или хартии никак не целесообразно.

Выдвигались также замечания, что свод обычаев излишен, поскольку есть авторитетные документы *IBA*, где его тематика полностью раскрыта.

IBA действительно уделяет все больше внимания оказанию платных услуг. Но она объединяет юристов и ассоциации юристов из более чем 180 стран. Ее документы очень компромиссные и составлены на уровне базовых принципов.

Обычай же как источник права должен обладать прямым воздействием, чего недостает базовым принципам. Маловероятно, чтобы российские суды стали ссылаться на такие декларативные положения.

IBA и сама рассматривает свои документы как основу развития национального регулирования, предусматривает наличие национальных этнических и других стандартов¹⁵.

¹⁵ См., напр.: п. 1 Международного кодекса этики юристов // *IBA* — Международная ассоциация юристов: Резолю-

Не всегда правила *IBA* срабатывают. Международный кодекс этики юристов 1956 г., например, предусматривает, что юристу следует выходить из дела в ходе его продвижения только при наличии надлежащего основания и таким образом, чтобы интересы клиента не страдали (п. 10).

Но при введении американских экономических санкций против ряда российских компаний известные международные юридические фирмы демонстрировали далеко не лояльное поведение в отношении своих российских клиентов, явно противоречащее правилам *IBA*, оставляли их без юридической помощи в критических ситуациях.

Соответственно, необходимы национальные меры регулирования деятельности на рынке юридических услуг. Но эти меры должны учитывать и международные подходы.

Российская Федерация подписала правила ВТО, где существуют положения о торговле юридическими услугами. Следовательно, нужна определенная стандартизация этих услуг, которая возможна только на основе международного опыта. Для российского рынка юридических услуг внедрение этого опыта через национальные правила будет способствовать повышению конкурентоспособности.

От начала работы по выявлению обычаев рынка юридических услуг до их вживления в широкую практику — длинный путь.

Его первый этап предполагает определение направленный анализа договорной практики, договорных и иных корпоративных политик и др.

Помимо «Культуры формирования, выставления и оплаты счетов», «Конфликта интересов» важными для функционирования рынка выступают проблемы конфиденциальности, качества юридических услуг, уровня сервиса, ответственности юридических консультантов и т.д.

ция, принципы, стандарты и иные документы / науч. ред. А.И. Муранов. М., 2008. С. 58–59.

Разработанные проекты разделов свода обычаев должны широко обсуждаться на различных площадках с привлечением разных отраслевых групп. Особенно важно сотрудничество с адвокатскими объединениями, Ассоциацией юристов России (АЮР), деловыми ассоциациями.

После сбора замечаний и предложений, обобщения мнений и доработки документов должна состояться их публикация.

Этап апробации обычаев рынка юридических услуг может состоять в том, что активные участники рынка будут включать в соглашения оговорки, предусматривающие применение разделов свода для урегулирования ситуаций, не предусмотренных соглашениями.

Обобщенный профессиональный опыт поможет также усовершенствовать и договорную практику, а новым участникам рынка — изначально сформировать качественную основу деятельности.

Уже само опубликование разделов свода обычаев от имени отраслевой общественной организации создает возможность ссылаться на обычай при рассмотрении соответствующих споров в судах. Дело в том, что публикация в печати примерных условий, разработанных для договоров соответствующего вида, рассматривается как один из способов фиксации обычаев (п. 1 ст. 427 ГК РФ). Эти примерные условия действуют не только в случае, когда стороны включили в договор ссылку на них, назвав их применимыми к отношениям по договору, но и в качестве обычаев (конечно, если они отвечают требованиям ст. 5 и п. 5 ст. 421 ГК РФ) (п. 2 ст. 427 ГК РФ).

Изложение обычая в решении суда придаст обычаю дополнительный авторитет, будет способствовать его закреплению.

После того, как значительный круг игроков рынка юридических услуг признает полезность и практичность свода обычаев и подтвердит это его применением в своей договорной практике, можно сделать следующий важный шаг: свидетельствование обычаев рынка юридических услуг в ТПП РФ.

Закон возлагает на эту организацию функцию официального сбора и фиксации обычаев, сложившихся



в сфере предпринимательской деятельности¹⁶. Например, деятельность морских портов регулируется на основе засвидетельствованных ТПП РФ обычаев¹⁷.

Важно понимать, что ТПП РФ не выступает инициатором и сама не формирует никаких обычаев. Она анализирует и признает в качестве обязательных только те обычаи, которые признаны участниками соответствующей сферы деятельности.

Формализованный процесс свидетельствования ТПП РФ обычаев завершается их оформлением в виде соответствующего документа (Свода обычаев) и его публикацией в изданиях ТПП РФ. Такая публикация многократно облегчает доказывание в судах факта существования и содержания обычая.

Правоприменительное санкционирование окончательно закрепляет обычай как источник права.

Перспектива объединения профессий юридического консультанта и адвоката определяет потребность в самом глубоком сотрудничестве всех субъектов рынка правовой помощи. С самого начала работа над сводом обычаев должна вестись в активном взаимодействии с адвокатскими организациями, учитывая, что в отдаленной пока перспективе свод обычаев неизбежно вольется в акты объединенной адвокатуры.

Ограничиться сейчас совместной работой над стандартами, утверждаемыми ФПА, нельзя. Эти документы формально неприменимы к так называемому свободному рынку правовых услуг (тем более его корпоративной части, потребителей услуг) и не могут защитить его от рисков.

Кроме того, субъектам этого рынка необходимо изжить страхи, связанные с реформой профессии. Для этого они должны быть уверены, что вольются в адвокатуру на своих условиях, не будут там в положении пасынков.

Поэтому свод обычаев должен существовать в качестве самостоятельного документа, но разработанного и утвержденного с участием адвокатского сообщества.

Для этого опять-таки может использоваться механизм свидетельствования обычаев ТПП РФ. Он предполагает рассмотрение заявлений о свидетельствовании обычаев рабочей группой для проведения экспертизы и согласования последних. В ее состав включаются представители профессиональных союзов, ассоциаций, профильных федеральных органов исполнительной власти¹⁸.

Участие представителей адвокатских объединений, АЮР, Минюста России, Верховного Суда РФ в рабочей группе ТПП РФ придаст своду обычаев дополнительный авторитет, не создавая при этом рисков ведомственного регулирования профессии юриста.

Другой вариант развития событий — совместное утверждение ФПА, ОКЮР и АЮР единого документа, который одновременно будет выполнять функции и обязательных правил адвокатской деятельности, и обычаев рынка правовой помощи бизнесу.

Преимущества того или иного варианта еще предстоит обдумать и обсудить. Но, как сказал один из участников дискуссии А. Смирнов, «лучше штамп от ТПП, чем печать от следователя».

Независимость юристов — общее требование ко всем представителям профессии, не только адвокатам. Это неременное условие адекватного доступа клиентов к юридическим услугам.


Профессиональные ассоциации юристов должны разрабатывать профессиональные стандарты и правила этики, внедрять их в практическую деятельность для защиты и рынка в целом, и отдельных его участников от ненадлежащих ограничений и посягательств.

Поэтому **поддержание профессиональных стандартов поведения — это функция по обеспечению независимости юридической профессии.**

¹⁶ См.: подп. «н» п. 3 ст. 15 Закона РФ от 07.07.1993 № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации».

¹⁷ См.: Положение о порядке свидетельствования Торгово-промышленной палатой Российской Федерации обычаев морских портов в Российской Федерации (утв. постановлением правления ТПП РФ от 24.12.2009 № 67-7).

¹⁸ См. там же. П. 5.1.

Профессиональные юридические стандарты, реализованные в форме обычаев, — наиболее действенный, практичный и современный механизм развития и сохранения идентичности российского рынка правовых услуг. 

REFERENCES

Braginskiy, M.I. and Vitryanskiy V.V. Contract Law. Book One. General Provisions [*Dogovornoye pravo. Kniga pervaya. Obshchiye polozheniya*]. Moscow, 1998. 682 p.

Kozlova, N.V. and Filippova, S.Yu. “Custom in Civil Law” [*Obychay v grazhdanskom prave*]. Journal of Russian Law [*Zhurnal rossiyskogo prava*]. 2019. No. 1. P. 62–72.

Kozlova, V.N. “Business Custom as a Source of Modern Civil Law” [*Obychay delovogo oborota kak istochnik sovremenno-go grazhdanskogo prava*], in: Scientific Innovations: Collected Materials of XIV International Research and Practice Conferee. Part II [*Innovatsii v nauke: sb. st. po mater. XIV mezhdunarodnoy nauch.-prakt. konferentsii. Chast' II*]. Novosibirsk, 2012. P. 33–39.

Laptev, V.A. “Russian Legal Practices in Business” [*Rossiyskiye pravovyye obychai v predprinimatel'stve*]. Law and Economy [*Pravo i ekonomika*]. 2016. No. 2. P. 4–9.

Miklashevskaya, N.I. “Methodological Basis for Qualification of Business Customs” [*Metodologicheskiye osnovy kvalifikatsii oby-chayev delovogo oborota*]. Yearbook of the Institute of Philosophy and Law of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences [*Ezhgodnik Instituta filosofii i prava Ural'skogo otdeleniya RAN*]. Yekaterinburg, 2005. P. 448–469.

Moiseyeva, E. and Skugarevskiy, D. Legal Services Market in Russia: What Does the Statistics Say [*Rynok yuridicheskikh uslug v Rossii: chto govorit statistika*]. Saint Petersburg, 2016. 28 p.

Panarina, M.M. “The Role of Legal Traditions in the Modern Judicial Practice: Legal Research” [*Rol' pravovykh oby-chayev v sovremennoy sudebnoy praktike: pravovoye issledovaniye*]. Advocate's Practice [*Advokatskaya praktika*]. 2018. No. 3. P. 18–24.

Sergeev, D.B. (ed.). Society and Law: Materials of Research and Practice Conference (Abakan, 26 May 2006) [*Obshchestvo i pravo. Materialy nauchno-prakticheskoy konferentsii (Abakan, 26 maya 2006 g.)*]. Abakan, 2006. 150 p.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Sergey G. Pepeliaev

Managing Partner at Pepeliaev Group, PhD in Law (e-mail: s.peliaev@pgplaw.ru).