

ХОХУЛЯК

Олеся Олександрівна
oleolex.22@gmail.com

УДК 332.1:[338.46:34](477)

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ У КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ (НА ПРИКЛАДІ ФРАНЦІЇ, НІМЕЧЧИНИ ТА ШВЕЙЦАРІЇ)

SPECIFICS OF REGULATION OF REGIONAL LEGAL SERVICES MARKETS IN WESTERN EUROPE (ON THE EXAMPLE OF FRANCE, GERMANY AND SWITZERLAND)

к.е.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних та загально-економічних дисциплін, Новокаховський гуманітарний інститут Відкритого Міжнародного університету розвитку людини "Україна"

У статті досліджуються стан та особливості регулювання регіональних ринків юридичних послуг у країнах Західної Європи на прикладі Франції, Німеччини та Швейцарії. Виявлено найбільш уживані інструменти регіонального регулювання ринку юридичних послуг у Франції, Німеччині, Швейцарії та Україні. Здійснено пошук можливостей поширення позитивного досвіду західноєвропейських країн у сфері регіонального регулювання ринку юридичних послуг на територію України.

В статье исследуются состояние и особенности регулирования региональных рынков юридических услуг в странах Западной Европы на примере Франции, Германии и Швейцарии. Выявлено наиболее употребляемые инструменты регионального регулирования рынка юридических услуг во Франции, Германии, Швейцарии и Украине. Осуществлен поиск возможностей распространения положительного опыта западноевропейских стран в сфере регионального регулирования рынка юридических услуг на территории Украины.

The article deals with the state and peculiarities of regulation of regional legal services markets in Western European countries on the example of France, Germany and Switzerland. Were detected most commonly used instruments for regional regulation of the legal services market in France, Germany, Switzerland and Ukraine. Were searched possibilities to extend the positive experience of Western European countries on the territory of Ukraine in the area of regional regulation of the legal services market.

Ключові слова: юридична послуга; ринок юридичних послуг; інструменти регіонального регулювання ринку юридичних послуг

Ключевые слова: юридическая услуга; рынок юридических услуг; инструменты регионального регулирования рынка юридических услуг

Keywords: legal service; market of legal services; instruments of regional regulation of legal services

ВСТУП

Європейський вектор, обраний Україною, породжує і опосередковує прямі і зворотні зв'язки, що виникають між її правовою системою, інститутами з правовою системою Європейського Союзу, зумовлює гармонізацію та уніфікацію процедур, технологій та вимагатиме при трансформації ринку юридичних послуг враховувати особливості європейського права (права ЄС), сформованого на основі конвергенції та дивергенції романо-германського і англосаксонського права. Європейське право суттєво впливає не тільки на національні правові системи держав-членів ЄС, його численні норми, але й на українську правову систему, особливо в таких галузях, як адміністративне, митне, фінансове, трудове право, які інкорпорується у відповідні галузі всіх національних правових систем ЄС.

Однією зі складових розвитку ринку юридичних послуг України загалом та його регіонального рівня

зокрема є переймання та застосування світового досвіду поєднання механізмів вільного ринкового регулювання, саморегулювання, регулювання з боку державних та територіальних органів управління. Кожний з механізмів такого регулювання є унікальним для певної країни, але для ринку юридичних послуг визначним чинником є система права, яка склалася у державі: 1) романо-германська (континентально-європейська) правова система (Франція, Німеччина, Іспанія, Польща, Швейцарія, та ін. Правові системи слов'янських країн, зокрема Росії та України, споріднені саме через цей тип правових систем), яка поєднує норми, принципи, інститути та галузі права; 2) англо-американська система, яка базується переважно на процедурах, процесах, судовій практиці, судовому прецеденті (США, Канада, правові системи Британської Співдружності націй); 3) змішана система, яка виникла на стику двох класичних правових систем і як основну перевагу має взаємне співробітництво та партнерство скандинав-

ських кран для підготовки уніфікованих якісних законів та інших нормативно-правових актів. Досвід зарубіжних країн щодо становлення, функціонування та розвитку національного та регіонального ринків юридичних послуг не слід застосовувати механічно. Доцільним буде визначити інструменти, що використовують для підтримки розвитку регіональних ринків юридичних послуг у країнах романо-германської сім'ї, до якої історично тяжіє правова система України. Однак, наукових досліджень, присвячених даній проблематиці, у сучасній вітчизняній економічній науці дуже мало, що в іще більшій мірі актуалізує потребу детального вивчення особливостей регулювання регіональних ринків юридичних послуг у країнах західної Європи.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження стану та особливостей регулювання регіональних ринків юридичних послуг у країнах Західної Європи на прикладі Франції, Німеччини та Швейцарії та виявлення можливостей поширення їх позитивного досвіду у даній сфері на території України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, та нормативно-правові акти. При проведенні дослідження використано метод хронологічного, історичного та системно-структурного аналізу – для узагальнення теоретичних засад формування та функціонування регіональних ринків юридичних послуг у країнах Західної Європи, а також методи логічного аналізу, синтезу, узагальнення та порівняння – для ідентифікації сутності та характеристик регіонального ринку юридичних послуг у Франції, Німеччини, Швейцарії та Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Досліджуючи європейський досвід регулювання ринку юридичних послуг, слід окремо акцентувати увагу на специфіці окремих національних ринків, способах державного регулювання, інструментах регіональної політики та практиці саморегулювання даного ринку. Зокрема, на початок 90-х років XX ст. у Франції закріпилися міжнародні юридичні та консалтингові компанії, керовані з Лондона і США, які реально контролювали значну частину ринку юридичних послуг. Таке широке і агресивне проникнення на французький ринок правових послуг англо-американських гігантів юридичного бізнесу спровокувало ряд складних проблем, особливо для регіонального сегмента ринку юридичних послуг, який програвав у конкурентній боротьбі з крупними іноземними компаніями. Саме прагнення забезпечити конкурентоспроможність французьких юридичних фірм перед широко представленими на ринку англо-саксонськими юридичними компаніями було одним з основних мотивів реформування ринку юридичних послуг Франції. Допомогло реформі і те, що в цих фірмах вже працювали французькі адвокати, які з часом вийшли на ключові пости в управлінні національними офісами транснаціональних корпорацій. У результаті реформ «адвокатура

придбала більший авторитет, юридична практика отримала додатковий імпульс до розвитку, а національний ринок юридичних послуг завоював нові позиції» [8].

Адвокати Франції традиційно не утворювали професійні та регіональні об'єднання. Однак з 1954 р ситуація стала поступово змінюватися і особливо помітно це стало після 1971 р., коли дозволили діяльність подібних адвокатських об'єднань. Почали створювати різні форми спільної діяльності адвокатських контор, адвокатських асоціацій, цивільно-правові товариства, що наділяються правособ'єктністю, з власним фірмовим найменуванням і капіталом – 2011 р. було вже 6467 професійних об'єднань проти 4087 у 2001 р. З них 45,2 % становили так звані товариства осіб вільних професій з обмеженою відповідальністю (*Société d'exercice libéral à responsabilité limitée – SELARL*), а професійні цивільні товариства (*Société civile professionnelle – SCP*) – 34,8 %. У формі асоціацій працювало 12,8 % адвокатських бюро [4].

Клієнти надають перевагу невеликим французьким юридичним фірмам, оскільки ті переважно пропонують дуже якісний сервіс за оптимальною ціною. Окрім того, місцеві клієнти воліють працювати з невеликими юридичними компаніями, що мають вузьку спеціалізацію. Тому французькі юристи, створюючи невеликі фірми, просто задовольняють бажання потенційних клієнтів працювати з тими експертами, які спеціалізуються на одній-двох галузях права. Тенденцію зміщення інтересу замовників у бік butikів стимулювала і економічна криза 2008–2009 р., коли великі клієнти безжально скорочували бюджети на непрофільні юридичні послуги. Тоді невеликі фірми, запропонувавши більш гнучку політику ціноутворення та орієнтацію на вузьку спеціалізацію, відвоювали лідируючі позиції на ринку.

Практика розширення юридичної професії у Франції може стати цікавою як для України, так і для європейських країн, які отримали потужного конкурента. Французькі адвокати зуміли знайти золоту середину: не давши підпорядкувати себе фінансовим структурам, вони залучили до своєї спільноти консалтингових юристів, відкривши для адвокатури щонайменше кілька десятків напрямків діяльності [8]. Проте французька адвокатура залишається соціально відповідальною, захищаючи та консультиючи громадян незалежно від їх матеріального достатку. Адвокатський корпус є реальною суспільною силою, здатною впливати на суспільні процеси, серед них і проведення законодавчих реформ [4].

На відміну від Франції, у Німеччині поняття та інститути римського права були запозичені «у чистому вигляді». Тому, регіональні чинники були і залишаються визначними для німецького ринку юридичних послуг. Найбільша еволюція ринку юридичних послуг Німеччини сталася наприкінці 80-х рр. XX ст., коли Конституційний суд Німеччини визнав вимогу закону, за яким юридичним фірмам заборонялося мати представництва більш ніж в одному місті країни, неконституційним. Законодавством фірми

дозволялося вести справи тільки в двох судах (першої та другої інстанцій), причому виключно за місцем її знаходження. У зв'язку з цим постійно були потрібні адвокати, які виконували б доручення фірми в інших містах. Це призвело до того, що юридичні фірми Німеччини діяли лише на локальному рівні і здебільшого були невеликими (2–3 адвокати) [6]. З середини 90-х рр. розпочався процес злиття та укрупнення німецьких юридичних фірм, їх експансії в регіони, після чого до них почали виявляти інтерес американські та англійські колеги.

Різноманіття ринку юридичних послуг Німеччини певною мірою відображає устрій економіки країни в цілому та її регіонів (земель). Тут можна спостерігати і великий міжнародний бізнес, і великі сімейні фірми (які більш консервативні у виборі консультантів і вимагають індивідуального підходу до супроводу своїх справ). Регіональні представництва німецьких фірм досить потужні, та й самі регіональні фірми мають велике значення. Саме яскрава децентралізація є визначальною специфічною рисою юридичного ринку ФРН – наявні декілька юридичних центрів, що визначаються економічною активністю відповідних регіонів (Гамбург, Дюссельдорф, Франкфурт (корпоративне, фінансове право, М&А), Мюнхен (практики, пов'язані з високими технологіями). Статус Берліна як адміністративно-політичного центру визначає спеціалізацію юридичних фірм у сфері нерухомості, співпраці з урядом [2; 6; 9; 7].

Німецька система надання безкоштовної юридичної допомоги, з порівняно з іншими подібними системами, є унікальною. Це чиста модель «judicare» – програми, що фінансується на федеральному рівні державою і в межах якої юридичні послуги малоабезпеченим надають безкоштовно або за зниженими цінами. У її межах відсутня будь-яка централізована структура управління. Зазначений ринковий сегмент є виключно регіональним, у Німеччині не існує національного бюджету безкоштовної юридичної допомоги, її надання визначається виключно попитом і не пов'язане з визначенням будь-яких пріоритетів або встановленням черговості. Усі 16 земель Федеративної Республіки Німеччини фінансують юридичну допомогу через бюджети тих органів, які відповідають за різні судові системи, кожна зі своїм бюджетом безкоштовної юридичної допомоги [1, с. 85-87].

Отже, до основних чинників, що впливають на розвиток німецького національного та регіонального ринків юридичних послуг належать яскраво виражена децентралізація; наявність декількох потужних регіональних економічних та адміністративно-політичних центрів; консерватизм у підготовці національних кадрів; високий ступінь міжнародної інтеграції німецьких юридичних компаній за низького рівня проникнення на німецьких ринок великих міжнародних компаній світового рівня.

Швейцарія – порівняно маленька країна, але їй вдалося завоювати авторитет в галузі права. Місцевий юридичний ринок врегульований ефективністю правової системи, довгостроковою соціальною та економічною стабільністю, захистом

вільної конкуренції і правом власності [5]. Національні особливості місцевого юридичного бізнесу полягають у тому, що на кожному підприємстві знайдеться договірна і консультативна робота для юриста, який може виконувати будь-які функції, окрім супроводу справ у суді – це прерогатива адвокатів. Через конфедераційний устрій політичної системи на ринку юридичних послуг використовують принцип децентралізації. Зокрема, оподаткування на прибуток корпорацій стягується тут на трьох рівнях: федеральному, кантональному і муніципальному. Дуже важливим є регіональний рівень ринку юридичних послуг Швейцарії, оскільки більшу роль відіграє місцезнаходження підприємств, адже податки значно різняться залежно від кантонів, місця реєстрації компанії. Велику роль для розвитку юридичної фірми відіграє популярність регіону (Женева, Цюрих, Цуге, Базель).

Швейцарська адвокатура через історичні особливості, розвивалася в кожному кантоні по-своєму, що породило широке розмаїття правового регулювання адвокатської діяльності в суб'єктах Швейцарської Конфедерації. Століттями адвокати використовували своє монополне право на судове представництво тільки в межах свого кантону. 1 червня 2002 р. набув чинності Закон «Про свободу пересування адвокатів в Швейцарії», який врегулював питання допуску адвокатів до професійної діяльності на всій території Швейцарії, а також правила допуску адвокатів ЄС в Швейцарії і допуск швейцарських адвокатів до практики в країнах ЄС. Детальне ж регулювання адвокатської діяльності як і раніше здійснюють кантони. Загальнофедеральних наглядових органів в галузі адвокатури в Швейцарії немає, питання допуску до професії та дисциплінарної відповідальності адвоката також перебувають у компетенції кантональних наглядових органів. Це державні органи, куди можуть входити залежно від кантону професори і доктори юридичних наук, адвокати та судді.

Основною складністю ринку юридичних послуг Швейцарії є висока конкуренція в регіональному сегменті. Робота юридичних фірм та приватних практикуючих юристів характеризується високим рівнем професійної освіти, мотивації і лояльності. Навіть незважаючи на успішне складання кваліфікаційного іспиту місцевому адвокату, юристові доводиться інвестувати час у свій професійний розвиток і постійно підвищувати кваліфікацію.

Адвокатська етика розвинена в кантональному (регіональному) Кодексі правил професійної етики. Швейцарські юристи мають ряд соціальних гарантій і працюють в сприятливому податковому середовищі. Послуги адвоката оплачують відповідно до договору і на підставі тарифних ставок, які затверджує кантон. Закон і Кодекс професійної етики не допускають укладення угоди між адвокатом і його клієнтом про надання гонорару у вигляді частини виграної справи (так званий гонорар успіху – *pactum de quota litis*), але зберігають можливість додаткового преміювання адвоката за результатами виграної справи (*pactum de palmario*). Закон зобов'язує адвокатів

надавати безкоштовну юридичну допомогу малозабезпеченим громадянам. У кантонах існують також юридичні бюро, так звані клініки, де незаможні громадяни за символічну плату – 15 швейцарських франків, можуть отримати консультації з різного роду юридичних питань.

Швейцарський досвід, зважаючи на значний регіональний складник, дає для української практики прекрасні напрацювання в сфері організації регіональних добровільних професійних об'єднань, у практиці децентралізації регулювання ринку юридичних послуг, регіонального регулювання ринку, в організації професійного розвитку, підвищення кваліфікації, мотивації і лояльності юристів, у наданні регіональним юридичним співтовариством безкоштовної юридичної допомоги малозабезпеченим громадянам, у розвитку маркетингових інструментів конкурентної боротьби. Перспективи співпраці з українськими юристами або клієнтами можна розглядати в плані юридичного фонду між регіонами України та кантонами Швейцарії, обміну робочою практикою на міжнародному рівні, спільною роботою над проектами.

ВИСНОВКИ

Таким чином, як свідчить передовий досвід провідних європейських країн, таких як Франція, Німеччина та Швейцарія, саморегулювання ринку юридичних послуг є ефективним за його підтримки на національному та регіональному рівнях. В умовах сучасної ринкової економіки найкращий результат в регулюванні ринку досягається при гармонійному поєднанні і взаємному доповненні державного, регіонального та саморегулювання. Від стану та тенденцій розвитку національних та регіональних ринків юридичних послуг залежить не тільки можливість конкретної особи чи суб'єкту бізнесу отримати професійну юридичну допомогу, але і загальний стан прав та свобод в країні, рівень соціально-економічного розвитку та ділова активність.

Список використаних джерел

1. Бесплатная юридическая помощь: модель взаимодействия государства и гражданского общества (зарубежный и российский опыт): сборник докладов / Ин-т права и публичной политики. – М.: ООО «Акварель», 2011. – 375 с.
2. Глобальный рынок юридических услуг: некоторые тенденции и цифры, 2012 г. / А. Муранов, А. Хизунова, Д. Зайнуллина, М. Смирнова. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://zakon.ru/blogs/globalnyj_rynok_yuridicheskix_uslug_nekotorye_tendencii_i_cifry/6312.
3. Литвинский Д. Три источника расширения французской адвокатуры / Д. Литвинский. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.ru/review/face/view/67735/>.
4. Литвинский Д. Французская граница адвокатской монополии / Д. Литвинский. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.ru/review/face/view/42278/>.
5. Магута П. Адвокатура кантонов / Павел Магута // Орган Федеральной палаты адвокатов РФ «Новая адвокатская газета». – 2008. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advgazeta.ru/rubrics/11/115>.
6. Реманн В. Прошедший год был очень успешным для большинства европейских юридических фирм [интервью] / Вольфганг Реманн // Приложение к журналу «Корпоративный юрист». Рынок юридических услуг за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 16-18.
7. Сайт дослідницької компанії Best Lawyers International. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bestlawyers.com/>
8. Хохуляк О.О. Особливості формування цінової політики на ринку юридичних послуг в Україні / О.О. Хохуляк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси: ЧДТУ, 2013. – Ч. III. – № 33. – С. 148-152. – (Серія «Економічні науки»).
9. Шевчук В.О. Диспропорції та проблеми розвитку внутрішнього споживчого ринку: регіональний аспект / В.О. Шевчук, М.М. Мунько // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 45-53.