

ЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З НАДАННЯ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

МАЛИГА В.А. - зав. кафедрою теорії та історії держави і права ДонНУ,
СТАНКЕВИЧ В.Л. - доцент кафедри теорії та історії держави і права
ДонНУ

УДК 334.012.23:17.022.1

Проведен анализ вопросов этических принципов предпринимательской деятельности по оказанию юридических услуг. Выделены ключевые правила профессионального предоставления и рекламы юридических услуг, а также определены правила предупреждения неэтичного поведения.

Ключові слова: адвокатська етика, професійна етика, підприємницька діяльність, юридична етика, юридичні послуги, юридичний радник.

Проблема, позначена в назві дослідження, має як наукове, так і практичне значення. Більше того, вона має актуальність буттєвого порядку. Справа в тому, що мораль як одна з форм суспільної свідомості і одна з систем соціального нормативного регулювання пронизує весь соціум, всю соціальну систему і всі її ключові підсистеми – економіку, політику, культуру, право, ідеологію, науку (знання), релігію. Вона всюдипроникаюча, всюдисуща, всюди-присутня і в той же час несубстанціональна, «безтілесна» даність складного соціального буття людини і людства, і тому завжди залишається актуальною темою для дослідження та обговорення. Особливе значення мораль набуває в перехідних суспільствах, в переломні епохи, в умовах прискорених соціальних трансформацій і зростаючої невизначеності.

У повній мірі це стосується і етики як понятійного, теоретичного, науково-філософського осмислення моралі і моральності. Тому наукове дослідження питань юридичної етики було, є і буде проблемним полем аналітичної юриспруденції.

Практичне значення вирішення питань, позначених у назві статті, не менш очевидне. У багатьох навчальних посібниках для юристів можна зустріти фактично безперечну тезу про практичну актуальність вивчення етичних основ будь-якої професійної діяльності. Для суспільства винятково важливо, наскільки дотримуються моральних правил при виконанні своїх професійних обов'язків лікарі, вчителі, журналісти, люди інших професій, з якими проблемами вони при цьому стикаються. Юрист, здійснюючи свою професійну діяльність, стикається з проблемами, для вирішення яких недостатньо знання змісту різних галузей права. Необхідно володіти такими якостями, як гуманність, справедливість, чесність, знати і дотримуватися загальноприйнятих норм поведінки. Професійна етика юриста вимагає вірності не тільки духу та літері закону, але і справедливості, відповідальності, стійкості при виконанні службових завдань, тобто дотримання моральних норм [1, с. 3, 5].

Однак, дане дослідження звертає увагу на дещо інший аспект практичного значення досліджуваних у даній статті проблем. Українське суспільство останні двадцять років переживає найглибшу трансформацію, яка стосується буквально всіх сфер життя соціуму. Найважливішою ланкою будь-яких масштабних соціальних трансформацій є, перш за все, інституційне середовище, під яким розуміють формальні правила поведінки і взаємодії людей, що мають безперечну і потужну моральну складову. Мораль-

не відродження і духовне вдосконалення людини – це і мета, і засіб прогресивних і успішних соціальних перетворень. Такими вони можуть бути тільки за умови звертання кожної людини до фундаментальних моральних цінностей, перетворення їх у стійкі переконання і мотиви поведінки, якщо не абсолютної більшості, то, щонайменше, значної частини громадян.

Слід зазначити, що окремим аспектам вищезазначених проблем присвячені дослідження таких вчених, як Танкевич О., Янчук А., Комберянов С., Лобода О., однак їх роботи лише побічно стосувалися питань етики.

Саме міркуваннями посилення практичної спрямованості та застосування висловлених у статті висновків продиктований акцент авторів на дослідженні етичних вимог і обмежень, оскільки метою дослідження обрано саме конкретизацію етичних засад підприємницької діяльності з надання юридичних послуг.

Справа в тому, що традиційно юридична етика визначається як наука про моральні засади правозастосовчої діяльності, що включає вчення про специфіку дії етичних норм у даній сфері трудових відносин, і особливо моральних нормах, що виникають як результат своєрідності відносин при реалізації обов'язків судді, прокурора, слідчого, адвоката. Завдання юридичної етики зводяться, насамперед, до наукового обґрунтування моральних принципів слідчої, судової та адвокатської діяльності, розкриття морального змісту правових норм, що визначають порядок кримінального і цивільного судочинства, до створення вчення про цінність правосуддя, про моральний борг його учасників [1, с. 5].

Тим часом, особливе значення в сучасних умовах, на наш погляд, має дослідження і формулювання етичних вимог і обмежень, які застосовуються у підприємницькій діяльності з надання юридичних послуг. Це пояснюється курсом на формування і розвиток ринкової (змішаної) економіки. При цьому, якщо в секторі публічного управління і, відповідно, в площині публічно-правовій, де превалює загальнозабороняючий принцип («дозволено лише те, що прямо зазначено в

законі») етичні вимоги та обмеження мають переважно імперативну форму [2], то поза цим сектором зазначена проблема практично не позначена. Між тим, саме в цій сфері і в площині приватно-правовій, де превалює загальнодозвільний принцип («дозволено все, що не заборонено») об'єктивно зростає значимість питання про етичні вимоги і обмеження. Поняття підприємницької діяльності з надання юридичних послуг ми трактуємо в широкому сенсі, з акцентом на творчий характер даної діяльності і на запозитивність як запоруку її успішності, а не у вузькому сенсі легального визначення підприємництва, закріпленого в статті 42 Господарського кодексу України [3]. У зв'язку з цим видається цілком припустимим і можливим в якості рекомендованого базового, загального зразка таких вимог та обмежень розглядати Правила адвокатської етики [4], звичайно, не в повному їх обсязі (норми, які відносять саме до професійної діяльності адвокатів), наприклад, виключивши або трансформували етичні вимоги до участі в кримінальному процесі (вони стосуються виключно юристів, які мають адвокатські свідоцтва), а також норми, що регулюють взаємини адвокатів з органами адвокатського самоврядування. Крім того, такий підхід дозволяє зайвий раз акцентувати увагу на тому очевидному факті, що у сфері економіки, як і в інших сферах суспільної життєдіяльності, також діють уявлення про мораль, борг, межі свободи, норми поведінки, а також цінуються такі моральні якості, як обов'язковість, вірність слову, відданість справі, дисциплінованість, сумлінність, ретельність. І саме представники юридичних професій, на нашу думку, повинні бути зразковими носіями зазначених якостей і цінностей.

Етичні вимоги та обмеження, що застосовуються у підприємницькій діяльності з надання юридичних послуг, можна систематизувати залежно від спрямованості впливу на безпосереднього споживача, розділивши їх на сім груп: 1) правила професійного надання юридичних послуг; 2) правила рекламування юридичних послуг; 3) правила попередження неетичної поведінки; 4) правила формування (вибору) найменування;

5) правила оплати юридичних послуг; 6) правила доступності юридичних послуг; 7) правила дострокового припинення надання юридичних послуг.

По-перше, позначимо ключові правила професійного надання юридичних послуг:

- пунктуальність і обов'язковість, причому ці якості повинні бути властиві не тільки кожному юридичному раднику, але і всій фірмі в цілому;

- компетентність, заснована на детальному аналізі проблеми та норм чинного законодавства. Юрист не може і не повинен гарантувати кінцевий результат розгляду справи, але разом з тим зобов'язаний докласти максимум зусиль для досягнення позитивного результату;

- вміння і обов'язок зберігати секретну (конфіденційну) інформацію;

- чесність і справедливість у ставленні до клієнтів і колег;

- адекватна оцінка своїх можливостей (юрист повинен відмовитися від надання юридичної послуги, якщо розуміє, що не володіє достатніми знаннями або вміннями в цій сфері);

- цілеспрямованість (стосовно якої діє етичний принцип – «мета не може виправдувати засоби»);

- уникнення конфліктів будь-яких видів; коректність і ввічливість. У своїй роботі юристу часто доводиться стикатися з грубістю з боку клієнтів, посадових осіб, але «ввічливість – це велике мистецтво вписуватися в суспільство, вміння діяти так, щоб давати іншому все, що сам хочеш отримати від нього, і не завдавати йому прикрощів, яких сам не бажаєш прийняти від цього іншого» [5, с. 164];

- впевненість у своїх силах (почуття власної гідності) у поєднанні зі скромністю.

По-друге, обговоримо правила рекламування юридичних послуг. Питанням реклами присвячений Закон України «Про рекламу» [6], але він лише законодавчо встановлює ті права і обмеження, які діють стосовно творців і споживачів рекламної продукції.

Стосовно підприємництва в юридичній практиці виникає чисто етична проблема – наскільки припустима реклама юридичних

послуг. Вочевидь, юридичні фірми підкоряються, як і всі інші, вимогам і обмеженням, встановленим законом. Але існують і досить специфічні проблеми, властиві лише юридичному бізнесу.

Відповідно до Правил адвокатської етики «адвокат не має права пропонувати свої послуги конкретному клієнту ні особисто, ні через посередників» [4]. Між тим, у нашій країні поширення набув такий спосіб пошуку клієнтів, коли «адвокат підшукує собі джерело інформації в органах прокуратури або суду та при порушенні кримінальних справ зв'язується зі сторонами, пропонуючи свої послуги. У Росії за такі правопорушення виключають з колеги адвокатів та позбавляють права займатися юридичною практикою» [7].

Не відповідає нормам етики і така поведінка юриста, коли він відкрито рекламує себе в тих ситуаціях, де в майбутньому може виникнути необхідність в юридичних послугах, наприклад, можливим спадкоємцям прямо під час поховання, постраждалим при дорожньо-транспортній пригоді. Разом з тим, гідна робота юридичного радника стає відома великій кількості людей, тому етичним слід визнати поширення ними інформації фактично рекламного змісту про діяльність зазначеного юриста.

«Реклама, що містить інформацію про високу якість, доступність, короткі строки надання юридичних послуг, йде врозріз з нормами етики юриста, оскільки не може і не повинна судити про якість таких послуг особа, яка не є їх отримувачем, з урахуванням того, що самі послуги ще не були надані» [8].

Суперечить етичним нормам і поведінка юриста при недобросовісній конкуренції зі своїм колегою, коли з метою зганьбити конкурента перший наводить масу прикладів негативної поведінки другого і переконує клієнта в необхідності обрати саме себе, найкращого.

У цілому, реклама юридичних послуг повинна бути коректною (від лат. *correctus* – виправлений, тобто юристи погоджують свої дії зі встановленими правилами):

- юрист не може шукати собі роботу, безпосередньо звертаючись до людини і пропо-

нуючи їй свої послуги щодо справи, яка вже розглядається, або з приводу прогнозованої юридичної проблеми;

– юрист не може сприяти іншій особі в рекламі своїх послуг або пошуку для себе роботи або погоджуватися на проведення цих дій іншою особою від свого імені, якщо йому заборонено займатися цим самому, а також виплачувати за це винагороду [9];

- юридичні послуги не можуть рекламуватися в сукупності з іншими видами діяльності.

Слід зауважити, що жорстке регулювання рекламного висвітлення професійної діяльності існує лише для адвокатів, про що свідчить ст. 14 Правил адвокатської етики. Мова йде про чітку регламентацію змісту рекламних оголошень, з якої можна створити узагальнену картину не тільки щодо адвокатів, але і щодо окремих юридичних радників і (або) юридичних фірм (див. таблицю 1 «Зміст рекламних оголошень юридичних фірм (радників)», наведену в кінці статті).

У цілому, слід звернути увагу законодавця на неврегульованість цієї сфери для всіх юридичних радників. У той же час, статистика свідчить, що пряма реклама поступається непрямій за показниками, якими обумовлений вибір юридичної фірми. На першому місці для клієнтів – рекомендація знайомих, далі – інформація в ЗМІ, і тільки потім – рекламні оголошення [10].

По-третє, сформулюємо правила попередження неетичної поведінки. Таким може вважатися будь-яке відхилення від встановлених, а іноді і ніде не зафіксованих правил здійснення підприємницької юридичної діяльності. Але дуже часто подібна поведінка може бути викликана зовнішніми чинниками. Наприклад, навряд чи юрист (як і будь-яка нормальна людина) зміг би дотримуватися високих етичних правил і залишатися неупередженим в ситуації, що склалася в Бельгії, де в 2004 році пройшов суд над Мерком Дютру, що був обвинувачений у педофілії, знущаннях, застосуванні тортур, вбивстві чотирьох дівчаток і замаху на вбивство ще двох, яким дивом вдалося уникнути смерті. Засоби масової інформації (телебачення, газети, радіо) сформуливали і підготували громадську думку, відповідно

до якої Мерк Дютру вже фактично був засуджений і четвертований, його життя охороняло сто вісімдесят поліцейських, оскільки існували реальні побоювання з приводу застосування самосуду. Судовий розгляд почався з того, що незалежний комп'ютер обрав понад сто осіб, які були доставлені до зали засідань для того, щоб вибрати з них 24 присяжних (12 основних і 12 запасних). Але більшість юристів Бельгії вже на той момент були переконані, що знайти у всій країні 24 незалежних та неупереджених осіб просто неможливо, і доля Дютру вирішена. До того ж, все це з повною впевненістю можна застосувати і до адвокатів цієї людини. Уявіть собі стан юриста-захисника, який щодня бачить і чує відповідні репортажі та коментарі по телебаченню і радіо. Отже, з метою дотримання етичних правил у даному випадку необхідно законодавчо закріпити заборону (або обмеження) на обговорення та аналіз подробиць розслідування в засобах масової інформації, відібравши у них право обговорювати винуватість (або невинуватість) клієнта.

Питання про запобігання (попередження) неетичної поведінки постає і в тих випадках, коли мова йде про конфлікт інтересів декількох клієнтів стосовно одного юридичного радника або юридичної фірми. Один і той самий юрист не може одночасно захищати інтереси різних клієнтів вже тому, що це дає йому можливість використовувати знання (інформацію), отриману з одного джерела, для знищення позиції протилежної сторони у справі, і навпаки. Таке «сидіння на двох стільцях» навряд чи можна назвати етичним. Тому слід уникати подібних ситуацій і відразу ж відмовлятися від представлення суб'єкта, чий інтереси йдуть врозріз з позицією сторони, яка вже має статус клієнта, за винятком випадків, коли є прямий дозвіл останнього на таке представництво.

Якщо ж мова йде про юридичну фірму, то потрібно відзначити, що етичним слід визнати відмову фірми від обслуговування особи, чий інтереси входять в колізію з інтересами вже наявних клієнтів. Але зробити це часом буває дуже важко. Подібні труднощі пов'язані, в першу чергу, з необхідністю перевірки

ки розбіжних інтересів. Часом ця розбіжність не є настільки явною (очевидною), щоб відмовити в наданні послуг негайно. Тому юридичні фірми практикують подібні перевірки не тільки на національному, але й на міжнародному рівні. Для цього необхідна наявність спеціально навчених співробітників, технічні та фінансові можливості зокрема, ведення обліку всіх клієнтів фірми.

У той же час практика виробила ще один спосіб боротьби з «конфліктом інтересів» (різних клієнтів). Це так званий принцип «китайської стіни»: «створюються всі умови, щоб юристи не контактували між собою, їх роботу забезпечує різний технічний персонал, і витік інформації майже виключений» [5, с. 147]. Тим часом малі юридичні фірми (зі штатом працівників до 10 осіб) не можуть собі дозволити такі великомасштабні операції, отже, правильним для них буде відмовитися від надання послуг даному клієнтові або запросити клієнта про відповідний дозвіл.

В Україні діє норма, відповідно до якої, якщо «адвокат зобов'язаний відмовитися від виконання договору, укладеного адвокатом, адвокатським бюро чи адвокатським об'єднанням, у випадку, якщо виконання договору може суперечити інтересам адвоката, членів його сім'ї чи близьких родичів, адвокатського бюро або адвокатського об'єднання, засновником (учасником) якого він є, професійним обов'язкам адвоката, а також у випадках наявності інших обставин, які можуть призвести до конфлікту інтересів» [11]. Разом з тим виникає питання, з ким із клієнтів, чиї інтереси конфліктують, припинити договір про надання послуг. У даному випадку вибір юридичного радника повинен бути обумовлений не його особистими симпатіями або антипатіями, а цілим рядом факторів, як-то:

а) співставлення можливостей рівноцінного і найбільш ефективного представництва інтересів кожного з клієнтів іншим адвокатом з урахуванням, у першу чергу, інтересів кожного з клієнтів;

б) важливості прав та інтересів, пов'язаних з предметом доручення, хоч оцінити цей фактор досить складно, оскільки при всьому бажанні юридичного радника бути об'єктивним, у даному випадку його

точка зору при оцінці важливості зазначених факторів завжди буде суб'єктивною;

в) строків необхідного здійснення дій по кожному з доручень. При відповідному співставленні може бути виявлений той факт, що тривалість надання юридичних послуг у цих клієнтів розрізняється, отже, можна знайти оптимальний варіант поєднання їх інтересів з інтересами юриста;

г) розміру прогнозованої шкоди, яка може бути заподіяна кожному з клієнтів внаслідок припинення угоди про надання правової допомоги. Дану вказівку лише підтверджує факт пріоритетності інтересів клієнтів, оскільки шкода може бути заподіяна і юридичному раднику, а його розміри можуть значно перевищувати аналогічні суми для клієнтів. Між тим, у юриста немає іншого вибору, окрім як розрахувати найменший з можливих варіантів розмір заподіяної шкоди у відношенні клієнта і погодитися на розірвання з ним договору про надання юридичних послуг.

По-четверте, нагадаємо про коректність правил формування (вибору) найменування. З етичної точки зору, найменування юридичної контори (умовна назва будь-якої організаційно-правової форми) повинне відповідати наступним основним вимогам:

- не містити натяку на зверхність над конкурентом;

- містити чітку вказівку на сферу діяльності;

- чітко позначати організаційно-правову форму. При цьому, назва найчастіше містить прізвище юриста (юристів), які працюють у конторі, або позиціонування на ринку юридичних послуг не обмежується лише назвою, фірма може мати також і свій девіз (гасло), наприклад, «Зроби крок назустріч справедливості!».

По-п'яте, регламентуємо (унормуємо) правила оплати юридичних послуг. Існує загальновідома, але не зовсім етична формула визначення розміру гонорару: «Працота клієнта прямо пропорційна сумі гонорару адвоката». Хоча на практиці, найчастіше, буває зворотня ситуація, тобто чим менше доказів правоти клієнта, тим більше йому доведеться заплатити юристу для досягнення прийняттого результату.

Загальноприйнято називати винагороду юридичного радника (фірми) за надані клієнтові юридичні послуги гонораром. Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» встановив, що гонорар є формою винагороди адвоката за здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту (ст. 30) [11]. При цьому його розмір, порядок і підстави виплати також відносять до професійної таємниці. У поняття оплати юридичних послуг можуть входити і витрати, зроблені клієнтом при здійсненні будь-яких правомірних дій в інтересах клієнта.

Розмір гонорару юридичного радника зумовлюється багатьма факторами, серед яких:

- обсяг витраченої праці (наприклад, цілком логічно, що складання юристом позовної заяви та повне правове забезпечення певної справи в суді повинні бути оцінені по-різному);

- час, витрачений на надання юридичних послуг (цей показник, на жаль, не завжди об'єктивно відбиває вкладені юристом зусилля. Часто тривалість часового відрізка може бути обумовлена невмілими діями юриста, його метаннями в досягненні бажаного результату);

- складність завдання, запропонованого клієнтом (абсолютна новизна проблеми; відсутність досліджень у зазначеній сфері; наявність прогалин у законодавстві; відсутність практики застосування норм; безпрецедентність ситуації);

- професіоналізм (наявність професійних навичок). У даному випадку велику роль відіграє практичний досвід юридичного радника, хоча професійні навички можуть бути отримані ним і в період навчання у ВУЗі;

- звичайний рівень цін, що склався на юридичні послуги в даному регіоні (наприклад, на порядок розрізняються ціни в Донецькій області та у м. Києві);

- терміновість виконання завдання клієнта. Сумлінне виконання вимагає уважного (глибокого) вивчення проблеми, тому юрист змушений працювати без перерв і вихідних, що може загрожувати його здоров'ю та добробуту;

- фінансове становище клієнта і його здатність сплатити за надані послуги юридичного радника;

- характер і тривалість професійних відносин з клієнтами. Цей фактор відображає багатоваріантність відносин «юридичний радник – клієнт». Наприклад, разові контакти можуть бути оцінені (у сенсі гонорару) вище, ніж довгострокові усталені відносини, коли сума за юридичне обслуговування стягується за певні періоди часу. Відповідно, тривалість відносин може надавати можливість отримання пільг і знижок;

- досвід роботи юридичного радника за спеціальністю. Традиційно вважається, що послуги, надані юристом зі стажем, оцінюються вище, ніж послуги юриста-початківця, хоча це не завжди адекватно відображає їх здібності;

- репутація (в перекл. з лат. – «міркування») юридичного радника – усталена, сформована загальна думка про ділові та людські якості юриста, його достоїнства і недоліки;

- здатності юриста, зумовлені специфікою його професійної підготовки. Наприклад, юрист господарсько-правової спеціалізації може не мати необхідних знань у сфері міжнародного приватного права.

Зазначені фактори (самостійно або в сукупності) можуть вплинути на фінансові відносини між юридичним радником і клієнтом. Прикладом особливої форми зазначених відносин можна вважати спосіб оплати, застосований у США у справах про заподіяння шкоди. Відповідно до Американських правил про судові витрати процесуальні сторони самі зобов'язані покривати ці витрати. Юристам відповідача платять за відпрацьовані години. У той же час, адвокати позивача отримують так звану «умовну винагороду». Якщо позивач програв процес, то вони, як і він, не отримують нічого. У разі виплати позивачу грошового відшкодування адвокати отримують, як правило, третину суми, виграної для клієнта [8, с. 6].

Проблеми при визначенні розміру гонорару можуть виникати в силу ряду причин:

- відсутність обґрунтованої нормативної методики розрахунку суми гонорару;

- неможливість об'єктивно оцінити і врахувати безліч різноманітних факторів, що

впливають на визначення розміру винагороди (наприклад, науково-теоретична підготовка, репутація, важливість позитивного вирішення справи для клієнта);

- відсутність письмової угоди між клієнтом та юридичною фірмою (юридичним радником);

- невірна з точки зору клієнта поведінка юриста (юридичної фірми).

Дострокове припинення угоди про надання юридичних послуг можливе для клієнта і юридичного радника на абсолютно різних умовах. Клієнт має право припинити таку угоду в будь-який момент без будь-якого пояснення причин, якщо нічого іншого не передбачено в самому договорі. Юрист, на відміну від клієнта, може перервати достроково такі відносини лише за наявності цілого ряду умов, серед яких – згода клієнта і усвідомлення ним усіх наслідків такого кроку, вимога клієнта про надання послуги неетичними, на думку юриста, методами.

По-шосте, зафіксуємо правила доступності юридичних послуг. Доступність юридичних послуг багато в чому визначається трьома факторами: швидкістю, якістю та вартістю. Швидкість надання послуги обумовлена наявністю у юриста здатності до ефективної оцінки конкретної життєвої ситуації, що склалася у клієнта. Дуже багато залежить від обсягу знань і вмінь юридичного радника. Чим більший досвід роботи, тим менше часу, як правило, займає вищевказана оцінка. Разом з тим, основне завдання юриста – в гонитві за швидкістю обслуговування не пропустити деталі, що мають іноді вирішальне значення.

Якість надання послуги може бути оцінена кількома способами:

- за кінцевим результатом;

- за особистою оцінкою клієнта, незалежно від результату;

- за методикою, запропонованою самою юридичною фірмою.

Однією з обов'язкових етичних вимог до порядку надання юридичних послуг є справедливе співвідношення якості наданої послуги та її вартісної оцінки.

По-сьоме, закріпимо етичні правила дострокового припинення надання юридич-

них послуг. Юридичний радник (фірма) зобов'язаний відмовитися від надання раніше прийнятих на себе юридичних послуг, якщо:

а) є обставини, що явно перешкоджають незалежному та ефективному захисту юристом інтересів клієнта;

б) юридичний радник надавав консультаційні послуги за угодою між двома і більше суб'єктами, але між ними виник спір, пов'язаний з цією угодою;

в) юрист дізнався про наявність обставин, що виключають можливість надання юридичної допомоги клієнту, що існували на момент укладання договору про надання послуг, але були невідомі юристу раніше;

г) клієнт приховує або фальсифікує докази або вводить юридичного радника в оману;

д) клієнт наполягає на тому, щоб юрист діяв злочинно або з порушенням професійної етики;

е) клієнт діє всупереч порадам юриста або втрачає довіру до нього;

ж) клієнт не виплачує юристу винагороду відповідно до договору за вже виконану роботу і т.д.

«Дотримання неписаного адвокатського правила «Якщо клієнт тобою незадоволений – поверни йому гроші і розірви угоду» дає можливість залагодити багато проблем в роботі і уникнути неприємних наслідків» [12, с. 54]. Порівняльна характеристика способів розрахунку гонорару за надану юридичну послугу відображена в таблиці 2.

Таким чином, у статті зроблена спроба поставити і вирішити відповідно до сучасного рівня розвитку юридичних наук і актуальних завдань юридичної практики питання про етичні вимоги і обмеження підприємницької діяльності з надання юридичних послуг. Акцентовано увагу на тому очевидному факті, що в сфері економіки, як і в інших сферах суспільного життя, повинні діяти уявлення про мораль, обов'язок, межі свободи, норми поведінки, зокрема інституалізовані, та цінуються такі моральні якості, як обов'язковість, вірність слову, відданість справі, відповідальність, сумлінність, мудрість, старанність. Саме представники юридичних професій можуть і повинні

Таблиця 1. Зміст рекламних оголошень юридичних фірм (радників)

Обов'язкові елементи	Факультативні елементи	Елементи, наявність яких виключена
<ul style="list-style-type: none"> - відомості про прізвище та ім'я юриста (назву юридичної фірми); - юридична адреса; - номер телефону; - відомості про основні галузі права та практики, в яких юрист і/або фірма спеціалізуються; - реєстраційний номер, дата і місце видачі юристу свідоцтва про право на зайняття певним видом юридичної практики, дата реєстрації юридичної фірми та її реєстраційний номер. 	<ul style="list-style-type: none"> - відомості про те, де саме юрист здобув вищу освіту; підвищив кваліфікацію; - відомості про вчені та інші звання, нагороди, про наукові праці, академічні заслуги і професійні досягнення; - відомості про членство в асоціаціях, спілках, участь в їх органах; - дані про стаж роботи в якості юриста; - відомості про те, якими іноземними мовами і в якій мірі володіє юрист. 	<ul style="list-style-type: none"> - оціночні характеристики; - відгуки інших осіб про роботу юриста; - порівняння з іншими правниками та їх критика; - заяви про ймовірність успішного виконання доручень; - заяви, які можуть викликати безпідставні надії у клієнтів; - вказівки, на підставі яких може помилково асоціюватися діяльність конкретного юриста з діяльністю взагалі всієї структури юридичних послуг; - натяки, двозначності, інші підстави для введення клієнта в оману.

стати першопрохідцями у справі формування, обговорення та закріплення етичних вимог і обмежень організації та здійснення підприємницької діяльності. Специфіка їх професійної освіти та особливості їх професійного мислення роблять належною та можливою саме таку постановку питання. Вважаємо цілком припустимими як рекомендований базовий, загальний зразок такі вимоги та обмеження для розгляду Правил адвокатської етики. Етичні вимоги та обмеження, що застосовуються щодо підприємницької діяльності з надання юридичних послуг, запропоновано систематизувати, поділивши їх на вищезазначені групи.

Література

1. Танкевич О.В. Юридическая этика. Тексты лекций. – Гродно: ГрГУ, 2003. – 64 с.
2. Див., наприклад: Правила поведінки та професійної етики осіб рядового та начальницького складу органів внутрішніх справ України, затв. Наказом МВС України від 22.02.2012 № 155 // Офіційний вісник України. – 2012. – № 36. – С. 1357.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – С. 144.
4. Правила адвокатської етики / Схвалені Вищою кваліфікаційною комісією адвокатури при КМУ 1 жовтня 1999 року. Протокол від 1-2 жовтня 1999 № 6/ VI // Юридичний вісник України. – 1999. – № 46.
5. Бернхем В. Вступ до права та правової системи США. – К.: Україна, 1999. – 554 с.
6. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39. – С. 181.
7. Янчук А. Необходима ли юристу етика? // Юридическая практика. – 2004. – № 13 (327).
8. Комберянов С. Этика в деятельности адвоката: мифы и реальность // Юридическая практика. – 2003. – № 37 (299). – С. 6.
9. Кодекс поведения адвоката / Принят Советом Шведской Ассоциации Адвокатов 9 ноября 1984 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1131867>.
10. Лобода О. Юруслуги глазами клиентов // Юридическая практика. – 2004. – № 12 (326).
11. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-IV // Офіційний вісник України. – 2012. – № 62. – С. 2509.
12. Кони А.Ф. Избранные произведения. – М.: Госюриздат, 1956. – 365 с.

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз питань щодо етичних засад підприємницької діяльності з надання юридичних послуг. Виділені ключові правила щодо професійного надання та рекламування юридичних послуг, а також визначені правила попередження неетичної поведінки.

SUMMARY

An article provides an analysis of issues related to ethical principles of business legal services. The key rules of professional advertising and legal services are listed, as well as the defined rules of preventing unethical behavior.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика способів розрахунку гонорару за надану юридичну послугу

Способи розрахунку гонорару юриста	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
	для клієнта		для юридичного радника (фірми)	
Погодинна оплата	Тільки за фактично виконану роботу	Затягування вирішення справи по суті збільшує суму гонорару	Якщо справу вирішено швидко, сума гонорару не завжди адекватна витраченим зусиллям	
Оплата за результатами справи	Розмір оплати цілком залежить від результатів роботи юриста (спеціальна домовленість може встановлювати обов'язок клієнта виплатити гонорар лише в разі позитивного для нього результату справи)	Сума може виявитися непропорційною виконаному обсягу робіт	Стимулює зусилля на якнайшвидше вирішення справи	Клієнт за відсутності письмової домовленості може відмовитися від виплати винагороди або значно зменшити суму, применшуючи заслуги юриста
Фіксована сума	Сума гонорару може зрости, незважаючи на результати закінчення справи, лише за згодою клієнта	Передплата може бути дуже значною. Витрати в такому випадку покриваються окремо		Юрист не завжди заздалегідь може адекватно оцінити вартість своїх послуг у конкретній справі, реальні витрати сил і часу можуть виявитися значно більше, ніж оплачується клієнтом відповідно до попередньої домовленості