

УДК 341.9

DOI <https://doi.org/10.32836/2521-6473.2020-4.14>

І. В. Паризький, доктор економічних наук,
кандидат юридичних наук, професор,
професор кафедри, проректор зі стратегічного розвитку
Національної академії управління

СПЕЦИФІКА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ

Актуальність статті полягає в тому, що в умовах сучасного реформування законодавчої системи України, постійних змін та прийняття нових нормативно-правових актів фізичні та юридичні особи потребують якісного правового захисту своїх прав та інтересів. У зв'язку з цим зростає попит на послуги юридичного консалтингу. Нині в Україні є різні способи надання послуг з юридичного консультування, проте цей ринок ще не достатньо сформований і потребує аналізу специфіки реалізації та можливостей комерціалізації послуг юридичного консалтингу в нинішніх реаліях. У статті визначено зміст та види юридичного консультування, охарактеризовано форми реалізації консалтингових послуг у сфері права. Обґрунтовано потребу комерціалізації послуг юридичного консалтингу в сучасних ринкових умовах господарювання. Визначено специфічні ознаки юридичних послуг, які впливають на процес та можливості комерціалізації послуг з юридичного консультування. Окреслено проблемні питання комерціалізації послуг юридичного консалтингу та надано рекомендації щодо їх вирішення. Визначено, що юридичний консалтинг як професійна діяльність фахівців з різних галузей права, метою якої є надання у консультаційній формі кваліфікованої допомоги фізичним і юридичним особам у вирішенні різноманітних правових питань, може бути реалізована у формі внутрішнього (юрисконсульт підприємства, юридичний відділ тощо) та зовнішнього (залучення юридичної особи або фізичної особи-підприємця, яка займається юридичною практикою, адвоката, юридичної фірми, контори чи адвокатського об'єднання) юридичного консультування. Останній реалізується за рахунок комерціалізації юридичних послуг.

Ключові слова: юридичний консалтинг, юридична послуга, маркетинг юридичних послуг, консультаційна діяльність, діяльність у сфері права.

I. V. Paryzkyi. Specificity of commercialization of legal consultancy services in Ukraine

The relevance of the article is that in the current reform of the legislative system of Ukraine, constant changes and the adoption of new regulations, individuals and legal entities need quality legal protection of their rights and interests. As a result, the demand for legal consulting services is growing. Today in Ukraine there are different ways of providing legal consulting services, but this market is not yet sufficiently formed and requires an analysis of the specifics of implementation and opportunities for commercialization of legal consulting services in the current realities. The essence and types of legal consulting are defined in the article; the forms of implementation of consulting services in the field of law are described. The necessity of commercialization of legal consulting services in the modern market conditions of management is substantiated. The specific features of legal services influencing the process and possibilities of commercialization of legal consulting services are determined. The problematic issues of the commercialization of legal consulting services are identified and recommendations for their solution are given. It is determined that legal consulting as a professional activity of specialists in various fields of law, the purpose of which is to provide qualified assistance to individuals and legal entities in resolving various legal issues can be implemented in the form of internal (legal counsel, legal department, etc.) and external (Involvement of a legal entity or a natural person-entrepreneur engaged in legal practice, a lawyer, law firm, office or law association) legal advice. The latter is implemented through the commercialization of legal services. Legal consulting as a professional activity of specialists in various fields of law, the purpose of which is to provide qualified advice to individuals and legal entities in resolving various legal issues can be implemented in the form of internal (legal adviser, legal department, etc.) and external (involvement of legal a person or a natural person-entrepreneur engaged in legal practice, a lawyer, a law firm, an office or a law firm) legal advice. The latter is realized through the commercialization of legal services.

Key words: legal consulting, legal service, marketing of legal services, consulting activities, activities in the field of law.

Постановка проблеми. В умовах сучасного реформування законодавчої системи України, постійних змін та прийняття нових нормативно-правових актів фізичні та юридичні особи потребують якісного правового захисту своїх прав та інтересів. У зв'язку з цим зростає попит на послуги юридичного консалтингу. Нині в Україні є різні способи надання послуг з юридичного консультування, проте цей ринок ще не достатньо сформований і потребує аналізу специфіки реалізації та можливостей комерціалізації послуг юридичного консалтингу в нинішніх реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика надання послуг юридичного консультування та його специфічних властивостей висвітлена в працях О.С. Марченко [1; 2], О.О. Хошуляк [8], І.М. Школи

[8] та інших науковців. Особливостям маркетингу юридичних послуг присвячені праці В.Д. Мейера [9], Л. С. Шевченко [7], С.С. Яременко [10] та інших учених. Водночас актуальних досліджень, присвячених визначенню специфіки комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні, недостатньо.

Мета статті полягає у характеристиці специфіки комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Юридичний консалтинг – це професійна діяльність фахівців з різних галузей права, метою якої є надання у консультаційній формі кваліфікованої допомоги фізичним і юридичним особам у вирішенні різноманітних правових питань шляхом правових порад, забезпечення необхідною правовою інформацією і вибору оптимального варіанта вирішення проблеми [1, с. 4]. Головними видами юридичного консалтингу є надання:

– юридичних послуг, тобто функцій, змістом яких є виконання фахівцями з права певних професійних функцій та дій юристів за замовленням клієнтів (представлення інтересів клієнтів у державних та недержавних закладах, складання договорів, претензії, позик тощо);

– юридичних послуг консультативного типу (надання клієнтам професійних порад, рекомендацій, пропозицій стосовно вирішення їх проблем юридичного характеру) [2].

Юридичне консультування як напрям юридичної практичної діяльності та форма правової допомоги здійснюється юрист-консультантами (корпоративними юристами), адвокатами як самозайнятими особами, адвокатськими бюро та адвокатськими об'єднаннями, суб'єктами юридичного консалтингу, тобто юристами, які є фізичними особами-підприємцями, та юридичними фірмами, які мають різні організаційні форми. Вони можуть здійснювати внутрішнє юридичне консультування або як корпоративний юрист підприємства, або у складі його спеціалізованого підрозділу (юридичної відділу, служби тощо).

У першому випадку діяльність регулюється положеннями Національного класифікатора України ДК 003:2010 «Класифікатор професій» (КП) [3], отже, визначено такі професії: юрисконсульт, до професійних завдань якого входить забезпечення дотримання законодавства у рамках тієї чи іншої форми правових взаємовідносин суб'єктів господарської діяльності (КП: 2429 Інші професіонали в галузі правознавства: 25500 1 Юрисконсульт), та спеціаліст-юрисконсульт, який є держслужбовцем (КП: 2419 Професіонали у сфері державної служби, маркетингу, ефективності підприємництва, фінансової діяльності, раціоналізації виробництва та інтелектуальної власності: 2419.3 76 Спеціаліст-юрисконсульт).

Завдання, функції, права та обов'язки, відповідальність, вимоги до юрист-консультанта визначаються в посадовій інструкції. Типової форми такої інструкції немає, тому кожне підприємство може додати бажані пункти до посадової інструкції юрисконсульта. Загалом завдання та обов'язки юрисконсульта (п. 53 переліку «Професіонали» Довідника № 336 [4]) включають розроблення або участь у розробленні документів правового характеру; методичне керівництво правовою роботою на підприємстві, надання правової допомоги структурним підрозділам; за участю інших підрозділів підготовку матеріалів про розкрадання, розтрата, нестачу, випуск недоброякісної, нестандартної продукції стосовно інших правопорушень для подання їх до слідчих та судових органів; вивчення, аналіз та узагальнення результатів розгляду претензій; оформлення матеріалів про притягнення працівників до дисциплінарної та матеріальної відповідальності; участь у роботі з укладення господарських договорів, розробленні умов колективних договорів; консультування працівників підприємства з питань чинного законодавства України, надання допомоги з оформлення документів та актів майново-правового характеру.

З іншого боку, коли на підприємстві виникає потреба залучення кількох юрист-консультантів, послуги юридичного консалтингу надаються юридичним підрозділом, що може реалізовуватися у таких організаційних формах:

1) юридичний відділ як функціональний підрозділ підприємства;

2) юридичний підрозділ як центр відповідальності, видами якого є центр витрат, який діє на основі кошторису витрат; центр прибутку, якому встановлюються внутрішні ціни на консультаційні послуги, складовою частиною яких є умовно-розрахунковий прибуток; центр інвестицій, спрямований на реалізацію інноваційно-стратегічних консультаційних проєктів;

3) юридична служба – комплекс юридичних підрозділів, створених на підприємстві задля ведення правової роботи;

4) юридичне підприємство як структурна одиниця корпорації, яка здійснює внутрішнє та зовнішнє юридичне консультування.

Вибір організаційної форми внутрішнього юридичного консультування зумовлений багатьма чинниками, серед яких основними є характер, масштаб і структура бізнесу, розмір та етап життєвого циклу підприємства, його фінансові можливості, завдання, які стоять перед керівництвом, рівень кваліфікації персоналу, забезпеченість підприємства інтелектуальними ресурсами, ступінь його інноваційної активності, рівень розвитку ринку юридичних послуг [1]. Проте нині виникають певні прогалини у законодавчому регулюванні роботи юридичної служби приватного та недержавного підприємства. Розробляючи власні положення про юридичну службу, такі підприємства керуються Постановою КМУ «Про затвердження Загального положення про юридичну службу міністерства, іншого

органу виконавчої влади, державного підприємства, установи та організації» від 26 листопада 2008 р. № 1040 [5], адже для недержавних підприємств досі не прийнято/доповнено жодного нормативно-правового акта з цього питання.

Водночас може здійснюватися зовнішнє консультування за умови укладання договору з юридичною особою або фізичною особою-підприємцем, яка займається юридичною практикою, з адвокатом, юридичною фірмою, конторою чи іншим адвокатським об'єднанням. У цьому випадку, крім договору, має бути оформлена довіреність на право представляти інтереси підприємства з боку другої сторони, яка дасть змогу залученій за договором особі (чи юридичній особі) здійснювати правову роботу для підприємства.

Хоча незалежно від виду юридичний консалтинг можна розглядати як підприємницьку діяльність фахівців з права з надання юридичних послуг задля досягнення певного правового результату та отримання прибутку, тобто комерціалізації своїх послуг. Підприємницька складова частини такої діяльності, зокрема, закріплена у Класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД)-2010: Клас 69.10 «Діяльність у сфері права» [6], де передбачено такі можливості ведення діяльності:

- юридичне представництво інтересів однієї сторони, що виступає проти іншої сторони в судах або інших судових органах, як особисто членами колегії адвокатів, так і під їх керівництвом (консультаційні послуги та представництво в цивільних справах; консультаційні послуги та представництво в кримінальних справах; консультаційні послуги та представництво в трудових суперечках);
- загальні консультації та складання юридичних документів, а саме свідоцтв про реєстрацію підприємств, статутів підприємств та інших документів, пов'язаних зі створенням підприємств; патентів і авторських прав; підготовка різних юридичних документів, заповітів, доручень;
- діяльність державних та приватних нотаріусів, судових виконавців, третейських суддів, експертів та арбітрів.

Отже, практикуючи адвокати та юристи (фізичні особи), юридичні фірми, контори, адвокатські об'єднання (юридичні особи) мають повне право на комерціалізацію наданих послуг, а саме отримання прибутку від здійснення своєї професійної діяльності. Проте у цьому процесі необхідно зважати на особливості формування вартості послуг через такі специфічні характеристики юридичних послуг:

- невідчутність, адже юридичні послуги не мають матеріально-речової форми, їх не можна продемонструвати, отже, побачити, поторгати або спробувати перед «купівлею»;
- гетерогенність, адже якість юридичної послуги залежить як від юриста, так і від цілей, інтересів і мотивів клієнта; юридичні послуги через це важко контролювати, втім, можна з великою часткою впевненості визначити фактори їх якості та мотивувати їх позитивні прояви;
- безпосередня невимірюваність, адже, намагаючись знайти показники, які хоча б непрямо характеризували юридичну послугу, клієнт аналізує певні «сигнали», такі як рівень освіти та професійної підготовки юристів, матеріальні докази їх успішності (дипломи, сертифікати, місце в рейтингах), досвід роботи в юридичному бізнесі та конкретній юридичній фірмі, відгуки інших клієнтів;
- невіддільність від використання, адже юридичні послуги надають і споживають в один і той же момент часу і на одному й тому ж робочому місці; в результаті цього особливого значення набуває взаємодія юриста і клієнта, яка визначає не тільки якість послуги, але й тривалість взаємовідносин;
- відсутність у клієнта права власності на юридичну послугу, адже клієнт одержує доступ до юридичних послуг лише на певний час; для нього принципово важливо знати умови, терміни, оплату та зобов'язання сторін по наданню послуги;
- неможливість збереження і накопичення юридичної послуги клієнтом задля продажу або використання у майбутньому [7, с. 69; 8].

Ці особливості юридичних послуг спричиняють складність їх комерціалізації та визначення гідного рівня оплати, адже клієнт не завжди може погодитися із заявленою ціною, оскільки не розуміє всієї складності та процедур роботи, а націлений виключно на отримання позитивного результату, за який готовий сплачувати кошти.

Залежно від виду юридичного консалтингу оплата послуг регулюється різними документами:

- 1) юрисконсульт, працівник юридичного підрозділу – оплата регулюється на основі трудового договору та в межах, визначених домовленістю між підприємством та консультантом;
- 2) юридична особа або фізична особа-підприємець, що займається юридичною практикою, адвокат, юридична фірма, контора чи інше адвокатське об'єднання – цивільно-правовим договором; у цьому випадку вартість послуг залежить від обсягу часу роботи; складності та новизни правового питання; терміновості вирішення питання; необхідності відрядження; досягнення під час надання юридичних послуг позитивного результату; репутації юриста тощо; крім того, вона визначається типом системи оплати (табл. 1), тому особливе значення під час комерціалізації юридичних послуг мають взаєморозуміння консультанта і клієнта, їх плідна співпраця та уміння домовлятися щодо вартості послуг та форми їх оплати; хоча, на наше переконання, ключовими під час ціноутворення мають бути прозорість ціноутворення, максимальна ефективність у наданні послуг, прагнення до досягнення кінцевої мети.

Системи оплати послуг юридичного консалтингу

Система оплати	Принцип встановлення вартості юридичної послуги
Фіксована	Передбачає незмінну вартість юридичних послуг у процесі правової допомоги шляхом укладення разових договорів щодо надання визначеного обсягу юридичних послуг. Розмір оплати визначається за домовленістю з клієнтом.
Фіксована поетапна	Оплата за надання юридичних послуг, що визначається за домовленістю з клієнтом та оплачується ним щотижнево, щомісячно, щоквартально або поетапно у ході виконання послуги тощо.
Погодинна	Передбачає оплату юридичних послуг залежно від часу, витраченого юристом за одну годину роботи. Визначається шляхом укладання довгострокових договорів з надання юридичних послуг за ступенем звернення клієнта з оплатою за фактично надані послуги з розрахунку вартості однієї години роботи згідно зі встановленими тарифами.
Винагорода за результат	Це загальна винагорода за виконані дії з надання юридичних послуг незалежно від вибраного тарифу.
Абонентська	Передбачає одержання за зниженими цінами необмеженого обсягу юридичних консультаційних послуг шляхом укладання довгострокових договорів на здійснення комплексного юридичного обслуговування з фіксованою щомісячною платою. Сплачується щомісячними платежами.
Комбінована	Застосовується у разі складної і довготривалої співпраці між клієнтом та юристом. Вона включає погодинну ставку за роботу і додатковий гонорар за кінцевий результат.

Джерело: узагальнено автором

Водночас варто враховувати нематеріальну природу юридичних послуг, яка спричиняє нестабільність попиту та пропозиції на них. Це вимагає від суб'єктів надання юридичних послуг ефективної стратегії пристосування до ринкових умов, покликаної забезпечити попит на власні послуги. У цьому разі варто зважати на те, що ринок юридичних послуг клієнтоорієнтований, тому завдання суб'єкта, що надає юридичні консультаційні послуги, крім якісного виконання своїх професійних обов'язків, полягає в тому, щоб запропонувати таку форму оплати, яка насамперед зручна клієнту.

Нині класичною в Україні вважається погодинна оплата праці, коли юрист реєструє кожен годину витраченого на справи замовника часу, надані послуги та їхню вартість [9]. Проте така система характеризується невизначеністю, адже клієнт не може знати, скільки в результаті коштуватиме юридична послуга. Так, навіть однакові погодинні ставки не гарантують, що рахунок у різних юридичних фірм за подібну роботу буде однаковий, що може залежати від професійних якостей та репутації юриста, які види робіт включено у розрахунок, чи немає бажання завищення вартості або демпінгу цін.

У такому разі, на нашу думку, варто орієнтуватися на світовий досвід оцінки вартості юридичних послуг за «ціннісним підходом», тобто за досягнутими результатами, цінністю наданих послуг, унікальністю розробленого рішення, масштабом та складністю проекту, а не лише за кількістю витрачених годин. При цьому важливо показати, що цінність виконаної роботи відповідає вартості.

Також вважаємо за доцільне сформулювати єдині правила встановлення цін на ключові юридичні послуги, адже це значно сприятиме розвитку ринку юридичних послуг, адже виключить із числа конкурентних переваг фактор ціни, а також сприятиме підвищенню якості надання послуг та їх доступності як для юридичних, так і для фізичних осіб.

Крім того, варто звернути увагу на ще одну специфічну особливість комерціалізації послуг юридичного консалтингу, яка полягає у потребі належного підтвердження реальності надання послуг, яка не має матеріального вираження, не має можливості збереження й накопичення юридичної послуги клієнтом задля продажу або використання у майбутньому. У цьому аспекті для підтвердження реальності надання юридичних послуг, крім актів виконаних робіт, потрібні детальні звіти в розрізі розроблених юристом документів, витрачених ним годин, переліку контрагентів клієнта, з яким працював юрист. До того ж необхідне оформлення результатів роботи юриста, наприклад, у формі розроблення договорів, первинних документів, які допоможуть підтвердити надання послуг та правильність визначення її вартості. Це зі свого боку сприятиме захисту юристів від скарг клієнтів, підтверджуватиме об'єктивність ціноутворення та якісний підхід до виконання своїх обов'язків.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На підставі проведеного вище аналізу можна резюмувати таке.

1. Юридичний консалтинг як професійна діяльність фахівців з різних галузей права, метою якої є надання у консультаційній формі кваліфікованої допомоги фізичним і юридичним особам у вирішенні різноманітних правових питань може бути реалізована у формі внутрішнього (юрисконсульт підприємства,

юридичний відділ тощо) та зовнішнього (залучення юридичної особи або фізичної особи-підприємця, які займаються юридичною практикою, адвоката, юридичної фірми, контори чи адвокатського об'єднання) юридичного консультування. Останній реалізується за рахунок комерціалізації юридичних послуг.

2. У процесі комерціалізації послуг юридичного консалтингу варто враховувати її специфічні особливості, такі як невідчутність, гетерогенність, безпосередня невимірюваність, невіддільність від використання, відсутність у клієнта права власності на юридичну послугу, неможливість збереження й накопичення.

3. Попри наявність різних способів установаження вартості юридичних послуг, ціноутворення має бути прозорим, а надання послуг – максимально ефективним, спрямованим на досягнення кінцевої мети. При цьому важливо дотримуватися орієнтації на клієнта та визначати вартість юридичних послуг за «ціннісним підходом», максимально орієнтуватися на досягнутий результат.

4. Задля якісного розвитку ринку юридичних послуг пропонується знизити вплив цінового чинника конкурентоспроможності шляхом формування єдиних засад визначення ціни на ключові (найпоширеніші) юридичні послуги.

5. Для підтвердження факту надання юридичної послуги, крім актів виконаних робіт, потрібно вести детальні звіти в розрізі розроблених юристом документів, витрачених ним годин, переліку контрагентів клієнта, з яким працював юрист, а також мати документально зафіксовані результати роботи юриста, зокрема розроблені договори, первинні документи. Це допоможе підтвердити не тільки реалізацію послуг, але й правильність визначення її вартості.

Таким чином, передбачено, що врахування зазначених рекомендацій дасть змогу знизити невизначеність у процесі комерціалізації послуг юридичного консалтингу, сприятиме синергетичному ефекту від максимальної корисності надання юридичних послуг, який проявляється у задоволеності клієнта та зростанні репутації юридичних компаній у разі успішного вирішення юридичної проблеми.

Список використаних джерел:

1. Марченко О.С. Юридичний консалтинг : конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків : Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, 2019. 101 с.

2. Марченко О.С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку економіки : монографія. Харків : Кортес-2001, 2007. 132 с.

3. Національний класифікатор України ДК 003:2010 «Класифікатор професій» (КП) : Наказ Держспоживстандарту України від 28 липня 2010 р. № 327. Дата оновлення: 18 серпня 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>.

4. Про затвердження Випуску 1 «Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 29 грудня 2004 р. № 336. URL: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Vipusku-1-Profesii-pracivnikiv-shho-ye-zagalnimi-dlya-vsix-vidiv-ekonomichnoi-diyalnosti-Dovidnika-kvalifikacijnih-karakteristik-profesij-pracivnikiv>.

5. Про затвердження Загального положення про юридичну службу міністерства, іншого органу виконавчої влади, державного підприємства, установи та організації : Постанова КМУ від 26 листопада 2008 р. № 1040. Дата оновлення: 15 вересня 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1040-2008-%D0%BF#Text>.

6. Клас 69.10 «Діяльність у сфері права». Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД)-2010. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/69/KVED10_69_10.html.

7. Шевченко Л.С. Юридичний маркетинг: від теорії до практики. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2. С. 67–79.

8. Школа І.М., Хошуляк О.О. Ознаки юридичної послуги як об'єкта комерційної діяльності. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 2. С. 256–262.

9. Мейер В.Д. Приватна юридична практика. Київ : Американська асоціація юристів. Правова ініціатива в Центральній та Східній Європі (СЕЕЛІ), 1994. 40 с.

10. Яременко С.С., Савченко В.О. Специфіка маркетингу юридичних послуг. *Академічний огляд*. 2017. № 2. С. 65–74.