

УДК 332.1:[338.46:34](477)

Хогуляк О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціально-гуманітарних
та загальноекономічних дисциплін
Новокаховського гуманітарного інституту
Відкритого Міжнародного університету
розвитку людини «Україна»*

Khokhuliak O. O.

*PhD in Economics,
Assistant Professor of Social and Humanitarian
and General Economic Sciences
Nova Kakhovka Humanities Institute
Open International University of Human Development "Ukraine"*

РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ: ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

LEGAL SERVICES' MARKET OF THE UNITED STATES OF AMERICA: FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT TRENDS

Анотація. У статті охарактеризовано особливості становлення ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки, його структури та механізмів функціонування. Узагальнено тенденції розвитку американського юридичного ринку. Визначено основні фактори, які впливають на тенденції розвитку ринку юридичних послуг США.

Ключові слова: ринок юридичних послуг Сполучених Штатів Америки, тенденції розвитку ринку юридичних послуг.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток ринку юридичних послуг є однією з головних ознак цивілізованого суспільства, вирішальною передумовою стабільності економічної системи на загальнонаціональному та регіональному рівнях, гарантує узгодженість реформ в Україні з наявними стратегічними пріоритетами. Це зумовлює необхідність наукового вивчення питань, пов'язаних із розробкою організаційно-економічних механізмів формування та розвитку ринку юридичних послуг на основі досліджень узагальнення прогресивного світового досвіду. Складність, недостатня вивченість і невирішеність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях питань застосування в Україні здобутків світового досвіду регулювання ринків юридичних послуг зумовили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування ринку юридич-

них послуг Сполучених Штатів Америки зображені в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних теоретиків та практиків: С. Байлика, А. Байматова, В. Гейця, З. Герасимчука, М. Долішнього, С. Дорогунцова, І. Кривов'язюка, М. Кріштона, Р. Манн, М. Новосолова, В. Павлова, У. Садової, Л. Семів, Д. Стеченко, О. Теліженко, І. Шевчука, О. Філонича, Л. Чернюка, Р. Шніпера та інших. Проте наукові та практичні засади формування ринку юридичних послуг, його еволюції, структури, механізмів функціонування, тенденцій розвитку досліджені недостатньо, і сьогодні ними займаються переважно фахівці юридичного бізнесу, які практикують, або представники правових наук. Також відзначимо праці окремих вітчизняних учених-економістів, які обрали об'єктом дослідження ринок юридичних послуг США, – І. Буднікевич, О. Іщенко, О. Карлова, О. Марченко, Л. Шевченко та інші.

Мета статті – виділення і характеристика основних тенденцій розвитку ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки, його еволюції, структури та механізмів функціонування.

Результати дослідження. Американський ринок юридичних послуг вважається одним із найбільш розвинених. Частка США на світовому ринку цих послуг становить 61,3% [20], у 2010 р. ринок юридичних послуг США заробив понад 240 млрд дол. США [2; 13; 19], у період 2006–2010 рр. темпи зростання кількості юристів на американському ринку склали майже 0,5% на рік, тоді як загальна кількість юристів зростає \approx на 1% в рік і перевищила в 2010 р. 1 141 тис. осіб, тобто один адвокат обслуговує 256 американців (у Франції на одного адвоката припадає 1 403 особи). Співвідношення адвокатів до ув'язнених – 1:2 [2; 13; 19].

Офіційна історія формування ринку юридичних послуг пов'язана зі створенням великих юридичних фірм США у другій половині XIX ст., але юридична професія та пов'язаний з нею бізнес бере початки від загальної права Великої Британії (XIII–XIV ст.) як основи англосаксонської правової системи. Тому в розвитку інститутів цього ринку, бізнес-технологій, маркетингових прийомів, інструментів PR, інтерактивних технологій американські юристи досягли багато.

Ринок юридичних послуг США отримав нову якість розвитку та відкрив нові перспективи завдяки політиці Т. Рузвельта щодо регулювання економічної діяльності. Формування суспільства масового споживання, поява середнього класу, необхідність у визначенні та дотриманні «правил гри», бажання американців захистити добробут, який зростає, юридичними засобами зумовили виникнення великих юридичних фірм, появу тенденцій до їх професійної спеціалізації і сегментування клієнтів, відкриття нових шкіл права. У 60-х рр. XX ст. у США була впроваджена блінгова система обліку наданих послуг, їх тарифікації та виставлення рахунків для оплати.

Остаточо ринок юридичних послуг з жорсткою боротьбою за клієнта, рекламою й маркетингом, новими продуктами, послугами та гравцями склався лише в 70-х рр. XX ст., коли були зняті самообмеження юристів щодо реклами й маркетингу, зафіксовані в канонах професійної етики 1908 р. Рішення Верховного суду США (1977 р., справа *Bates & O'Steen v. State Bar of Arizona*) про неконституційність заборони на рекламу й маркетинг для адвокатів дало зрозуміти, що адвокатська практика – це бізнес, і самообмеження з боку адвокатських спільнот допустимі лише за умови, якщо вони можуть бути виправдані захистом прав споживачів і не обмежують право людини на отримання кваліфікованої юридичної допомоги. У 1971 р. спільними зусиллями адвокатських асоціацій, уряду і приватних осіб були створені інформаційні системи *Lexis and Nexis*, а потім і *West law*. Епоха елітаризму адвокатської діяльності, заснована на монопольному володінні правовою інформацією, закінчилася [10].

Американське законодавство, яке формується на федеральному та регіональному рівнях, складне та постійно оновлюється, створюються нові галузі права: інформаційне право, право біотехнологій, право навколишнього середовища. Це приводить до вузької спеціалізації юридичних фірм. Однак юридичні фірми переважно спеціалізуються на декількох суміжних галузях права (*full service firm*), що дає їм змогу переживати важкі часи, наприклад, коли в певній сфері обсяг ринку юридичних послуг суттєво зменшується.

Традиційними сегментами регіонального ринку юридичних послуг у США є бізнес (корпорації, компанії та

підприємці) та населення, яке сегментується за рівнем доходів: багаті і знамениті, середній клас, а також мало-забезпечені (*poor*).

Регулювання юридичної професії в США здійснюється на регіональному рівні. Саме закони штату, а не федеральні закони, встановлюють вимоги та критерії допуску до адвокатської практики. На федеральному рівні уряд США фінансує Корпорацію юридичної допомоги. Кожен штат створює одну з двох можливих форм нагляду за юридичною професією, залишаючи в будь-якому випадку вищою контрольною інстанцією Верховний суд штату: державна установа, інтегрована адвокатура (*intergated bar*), так звана асоціація юристів штату (колегія адвокатів держава) – саморегульована організація юристів, якій штат делегує свої повноваження з видачі патенту на адвокатську практику й регулювання адвокатської діяльності організації. Членство в такій організації є обов'язковим для ведення приватної практики [11]. Бути членом регіональної професійної юридичної асоціації престижно й вигідно для самих юристів, оскільки за допомогою таких організації можна познайомитися та поспілкуватися з колегами, заявити про себе, зробити кар'єру. Професійні юридичні асоціації поділені на секції та комітети за різними напрямками й дають своїм членам можливість користуватися спеціальними бібліотеками, відвідувати семінари, конференції, з'їзди тощо.

Серед механізмів ринку юридичних послуг США, які здатні до самостійного регулювання, на особливу увагу заслуговують традиції, система фінансового планування та юридичні інновації. На регіональному рівні дуже яскраво проявляються корпоративні традиції юридичних фірм США, а саме ті, які впливають на професійне самосвідомість підприємців від права, на їх ставлення до власного ремесла, його соціальної ролі, на професійну етику [8, с. 8]. Типовим проявом професійної самосвідомості та етики адвокатів є інститут менторства та наставництва. Розвивають регіональний сегмент ринку юридичних послуг і бізнес-традиції відносин юрист–клієнт, які підтримують стійкий стереотип «успішний юрист повинен коштувати дорого і його послуги необхідні й корисні бізнесу» [114, с. 6].

Регіональні юридичні фірми США активно застосовують такий елемент комплексу маркетингу, як матеріальне середовище (*physical evidence*), тобто матеріальні свідчення професійної та економічної спроможності та успішності фірми: великі офісні площі, дорогі кабінети, конференц-зали, бібліотеки, навчальні аудиторії для тренінгів з процесуального права для молодих юристів (точні копії залів судових засідань), допоміжні служби юридичних фірм (копіювальні центри, які приносять дохід до декількох мільйонів доларів на рік, поштові відділення, сховища документів).

Юридичні інновації регіональних фірм спрямовані на задоволення потреб клієнтів, зниження витрат, підвищення командної й персональної ефективності юристів, формування або вплив тією чи іншою мірою на попит і рівень цін на юридичному ринку: моделі бізнес-процесів, способи вирішення юридичних завдань, інституційна структура бізнесу, використання спеціалізованого програмного забезпечення, грейдингові системи, високі технології тощо. Наприклад, вже сьогодні функціонує юридична фірма *Virtual Law Partners*, яка являє собою об'єднання професіоналів (тільки досвідчених юристів). У фірми немає великого офісу, а адвокати працюють удома і спілкуються з клієнтами через Інтернет. Це дало можливість суттєво скоротити витрати (оренда офісу, допоміжний персонал тощо) та знизити ставки юристів.

Ураховуючи те, що у фірмі працюють виключно досвідчені адвокати і використовуються значно нижчі погодинні ставки, клієнти залишаються у вигазі, і популярність такого надання послуг зростає [9, с. 15].

Цікавою інновацією американського ринку юридичних послуг є надання «спільних, змішаних послуг», які лише мають юридичний складник, але сутність їх не правова. Це послуги в галузі консультування з управління, PR, GR і HR, страхування, інформаційних технологій, міжнародної торгівлі, фінансового та податкового планування, інтелектуальної власності, охорони навколишнього середовища. У результаті цього з'явилися юристи з медичною, фінансовою, бухгалтерською освітою, фахівці з інформаційних технологій. Почали створювати відповідні професійні організації, які виконують роль традиційних асоціацій юристів. У структуру найбільших юридичних фірм входять або внутрішні департаменти, або афілійовані експертні компанії (адвокатська контора *Womble Carlyle Sandridge & Rice* створила внутрішній департамент, в якому працюють 22 технічних фахівця).

Так, новинкою регіонального наступу є надання юридичних послуг онлайн, згідно зі стандартом *Law Firm 2.0*. Серед віртуальних юридичних компаній США особливе місце посідає *Rocket Lawyer*, про яку рейтинг Inc.500 2013 р. [18] наводить такі відомості: місце в загальному рейтингу Inc.500 – 72-ге; зростання за три роки – 3,6%; дохід – 14,2 млн дол. США; кількість співробітників – 80. Компанія вийшла за межі території США й запустила бета-версію сайту з надання юридичних послуг онлайн для ринку Великобританії.

Регіональні юридичні мережі створюють у США для реалізації маркетингової стратегії «стандартний юридичний продукт за фіксованою ціною». Це стосується оформлення договорів, заповітів, уніфікованої допомоги в підготовці різних юридичних документів (юридична фірма *Hyatt Legal Services* у 1980 р. об'єднала 200 невеликих регіональних фірм, а сьогодні *Hyatt Legal Plans* і *UAW*

Legal Service Plan зайняли нішу з обслуговування соціальних пакетів робітників та службовців), складанні «готових планів юридичних послуг» (*prepaid legal service plan*) зі страхування майбутніх витрат на юридичне обслуговування. Останні були спільною розробкою організацій споживачів, адвокатських асоціацій та страховиків, і сьогодні їх пропонують мільйонам американців за ціною від 7 до 25 дол. США в місяць (*Prepaid Legal Services, Inc.* заявляє, що в неї 600 000 передплатників).

Сьогодні американський ринок юридичних послуг змінюється, конкуренцію адвокатам та невеликим фірмам складають нові гравці, які не мають формальної юридичної освіти, але які створюють нові ринкові ніші й займають у них позиції лідера. Сферою їх діяльності є тривіальні юридичні послуги, послуги, пов'язані з торгівлею нерухомістю, фінансовим і податковим плануванням, реєстрацією юридичних осіб тощо. Вони створюють комп'ютерні програми та пишуть книжки на зразок «Зроби сам» або «Юриспруденція для чайників», у яких простою і зрозумілою мовою розповідають, як зареєструвати фірму, правильно розлучитися, вирішити питання щодо опіки над дітьми, заповнити податкову декларацію, придбати будинок «без проблем», отримати кредит, скласти заповіт тощо.

За оцінкою компанії *Hoovers* [2], на ринку юридичних послуг США діє близько 180 тис. юридичних фірм. До провідних юридичних компаній США належать *Baker & McKenzie*, *Sidley Austin*, *Skadden Arps Slate Meagher & Flom*, *Latham & Watkins*, *Jones Day*. Специфічною особливістю ринку є його фрагментований характер, до того ж 50 провідних фірм заробляють близько 15% загального прибутку.

Ураховуючи тенденції розвитку ринку, О. Муранов, О. Хізунова, Д. Зайнулліна, М. Смірнова, Н. Латухі та О. Карлова, визначаючи стратегічні пріоритети розвитку американських юридичних компаній, виділяють три основні напрями: внутрішнє зростання, найм партнерів

Таблиця 1

Сучасні тенденції розвитку ринку юридичних послуг США

Тенденція	Зміст тенденції
Уповільнення зростанням обсягу попиту	Така тенденція є характерною як для великих американських юридичних фірм, так і для середнього сегмента [6]. Водночас американські фірми визначають нові вектори регіональної експансії – нові юрисдикції відкриваються у Сінгапурі, Південній Кореї, меншою мірою в Китаї. Це в майбутньому створить нові можливості для активних гравців
Зміни в секторальній структурі попиту на послуги американських юридичних фірм	Тенденція спостерігається з 2013 р. Так, найбільше зростання попиту очікується в енергетиці та нерухомості. Згідно з <i>Managing Partner Confidence Index</i> (показник впевненості керівних партнерів) [16] за IV квартал 2013 р., 71 партнер повідомив про значне підвищення впевненості у зростанні попиту в I кварталі 2014 р. Проте темпи зростання попиту на послуги традиційних юридичних фірм будуть помітно нижчими порівняно з останніми передкризовими роками. Це зумовлено змінами в політиці юридичних департаментів, збільшенням конкуренції з боку альтернативних постачальників послуг і розвитком технологій
Залучення аутсорсингових компаній	Одним із найважливіших трендів юридичного ринку США є розповсюдження нової для юридичної галузі бізнес-моделі – залучення аутсорсингових компаній, які пропонують послуги своїх співробітників для вирішення окремого завдання або консультують у певній юридичній практиці [7; 14]
Нові технології роботи з інформацією	Упровадження системи предикативного кодування [1; 5]. Такий підхід до систематизації інформаційних ресурсів на основі сучасних ІТ суттєво зменшує кількість годин і коштів, необхідних для вирішення простих завдань, які потребують роботи з великими масивами інформації
Посилення процесів злиття й поглинання	На думку аналітиків ринку [6; 17; 21], 2013 р. став рекордним за кількістю злиттів і поглинань серед юридичних фірм як у США, так і на міжнародному рівні. Деякі злиття були ініційовані ззовні інтеграцією основних мегарегіональних ринків юридичних послуг – американського та британського. Активність у цій галузі збереглася й у 2014 р., найбільше шансів на успіх мала схема злиття двох сильних фірм незалежно від їх розміру та за умови, що таке злиття має потужну бізнес-мотивацію і проводиться відповідно до плану. Великим фірмам важче довести злиття до кінця у зв'язку зі значними ризиками конфліктів сформованих корпоративних культур

з інших фірм та аутсорсинг, злиття та поглинання (див. табл. 1).

Узагальнюючи тенденції розвитку американського юридичного ринку, зазначимо, що найближчим часом очікується його поступове зростання. Згідно прогнозів, він досягне суми приблизно 300 млрд дол. США до кінця 2016 р. [12]. Водночас відбувається масштабне, хоча не всім ще помітне переоблаштування ринку, яке передбачає поступову зміну пріоритетних напрямів спеціалізації права – поступове збільшення частки вирішення спорів у галузі цивільного права і справ, пов'язаних з банкрутством. Актуальним для цього ринку є зміна традиційних бізнес-моделей функціонування американських юридичних компаній на майбутнє (широке застосування аутсорсингу, впровадження нових технологій роботи з інформацією за системою предикативного кодування, орієнтація на пошук ресурсів внутрішнього зростання, найм партнерів з інших фірм і злиття та поглинання). До того ж вагомим чинником можливої зміни структури юридичної практики американських юридичних фірм буде поява нових напрямів регіональної експансії – заміна американсько-європейського вектора американсько-азійським (Сінгапур, Південна Корея, Китай та інші). До основних негативних факторів американського юридичного ринку належать:

- слабкі темпи збільшення попиту на юридичні послуги порівняно з попередніми періодами (2000–2010 рр.);
- загострення конкуренції, зокрема, з боку гравців нового типу;
- тиск клієнтів, яких не влаштовує практика ціноутворення.

Висновки. Таким чином, основними факторами, які впливають на тенденції розвитку ринку юридичних послуг США як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях, є:

- зростання ролі регіональних добровільних об'єднань юристів;

- скорочення попиту (особливо у сфері фінансів, корпоративного права та цінних паперів, операцій з нерухомістю);
- зниження компенсаційних виплат;
- скорочення персоналу та зниження активності рекрутингу;
- поява нових юридичних продуктів, юридичних практик, нетрадиційних гравців;
- ускладнення, диференціація загального і статутного права, зумовлені посиленням державного регулювання економіки;
- систематизація та стандартизація судового та адміністративного процесів;
- створення нових галузей права, що приводить до надмірної спеціалізації юристів;
- зростання доходів населення з чітким поділом його на сегменти;
- зміна суспільного менталітету, пов'язаного з остаточним формуванням суспільства споживання;
- зміцнення аксіом мислення споживача, відповідно до якої все може бути стандартизовано, а у разі дотримання процедури результат стає передбачуваним;
- зникнення «ексклюзиву» на інформацію та розвиток інтерактивних технологій;
- покращення конкурентних позицій середніх і дрібних фірм шляхом розширення переліку юридичних завдань;
- поява нових гравців на ринку юридичних послуг, що змушує постійно робити вибір між новою комерціалізацією і старим професіоналізмом.

Однак ми погоджуємося з думкою М. Кріштоном, що в майбутньому в умовах вільного доступу інформації «потенційні клієнти, що потребують юридичних послуг, звертатимуться до тих юристів, які сприймають їх насамперед як людину, у якої виникли проблеми, а не просто проблему або джерело грошей» [15].

Список використаних джерел:

1. Будущее юристов за предиктивным кодированием // Ресурс-М [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://resurs-m.com/news/291>.
2. Глобальный рынок юридических услуг: некоторые тенденции и цифры, 2012 г. / [Александр Муранов, Александра Хизунова, Дания Зайнуллина, Мария Смирнова] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.ru/blogs/globalnyj_gynok_yuridicheskix_uslug_nekotorye_tendencii_i_cifry/6312.
3. Карлова О. Стан та перспективи розвитку сучасного ринку юридичних послуг (на прикладі ринку США) / О. Карлова // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наукових праць. – Чернівці : Рута, 2014. – Вип. 717: «Економіка». – С. 74–77.
4. Карлова О. Проблеми функціонування регіонального ринку юридичних послуг в умовах міжнародної інтеграції / О. Карлова // Схід. – 2014. – № 5(131). – С. 1–20.
5. Лахути Н. Будущее юридической профессии: как работает предиктивное кодирование / Н. Лахути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.ru/review/86718>.
6. Лахути Н. Как изменится рынок юр. услуг в 2014 г. / Н. Лахути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.ru/review/100816>.
7. Лахути Н. Юридический аутсорсинг после кризиса: за и против / Н. Лахути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.ru/review/89775>.
8. Махнева А. Исследование о природе и причинах богатства американских юристов / А. Махнева // Интеллект-пресс. – 2009. – № 15. – С. 2–8.
9. Некрестьянов Д. Введение в юридический бизнес США / Д. Некрестьянов // Интеллект-пресс. – 2009. – № 15. – С. 9–16.
10. Рынок юридических услуг // Взгляд на рынок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rinoko.ru/tyinok-uslug/gynok-yuridicheskix-uslug-25.html>.
11. Смольяникова Е. Идея социальной ответственности / Е. Смольяникова // Новая адвокатская газета. – 2012. – № 19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://advgazeta.ru/rubrics/11/943>.
12. Чисельність населення станом на 1 квітня 2008 р. та середня чисельність населення за січень – березень 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2008/ds/kn/kn_u/kn0308_u.html.
13. Шнипер Р. Региональные проблемы рыночного введения: экономический аспект / Р. Шнипер, А. Новоселов ; отв. ред. В. Кулешов ; Рос. акад. наук, Сибирское отделение, Ин-т экономики и организации пром. пр-ва. – Новосибирск : Наука, 1993. – 436 с.
14. Юридический аутсорсинг – его плюсы и минусы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://noctua-consulting.ru/stati>.
15. Berry V. Geography of Market Centers and Retail Distribution / V. Berry. – Prentice Hall, 1967. – 146 p.
16. Capello R. Entrepreneurship and spatial externalities: Theory and measurement / R. Capello // The Annals of Regional Science. – 2002. – Vol. 36. – P. 387–402.

17. Офіційний сайт юридичної компанії «Сотер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soter.kiev.ua>.
18. Офіційний сайт дослідницької компанії Best Lawyers International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bestlawyers.com>.
19. Офіційний сайт компанії Chamber Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chambersandpartners.com>.
20. Miller M. Weil Penza's Introduction to law practice management / M. Miller, P. Slavick, M. Altman. – N.Y. : Matthew Bender & CO., INC, 2000. – 499 p.

Аннотация. В статье определены особенности становления рынка юридических услуг Соединенных Штатов Америки, его структуры и механизмов функционирования. Обобщены тенденции развития американского юридического рынка. Определены основные факторы, которые влияют на тенденции развития рынка юридических услуг США.

Ключевые слова: рынок юридических услуг Соединенных Штатов Америки, тенденции развития рынка юридических услуг.

Summary. In article are characterized peculiarities of formation of the legal services market of the United States, its structure and mechanisms of functioning. Generalized development trends in the US legal market. Determined the main factors, that effect on the market development trends of legal services' market of the United States.

Key words: legal services' market of the United States of America, development trends in the legal services' market.