

ИНОСТРАННЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ФИРМЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЮРИСДИКЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Выступление на конференции «Модернизация рынка оказания квалифицированной юридической помощи: приоритетные направления реформы», 7 декабря 2017 г.

Гребельский Александр Владимирович,

Старший преподаватель кафедры международного частного и гражданского права имени С.Н. Лебедева МГИМО МИД России, управляющий партнер адвокатского бюро «Гребельский и Партнеры», заместитель директора Информационного центра Гаагской конференции по международному частному праву в Москве.

Введение

Одним из положений Концепции является запрет на наличие какого-либо контроля над адвокатскими образованиями, созданными по праву Российской Федерации, со стороны иностранных лиц, в том числе путем установления ограничений по субъектному составу.

Это положение чрезвычайно взволновало представителей международных юридических фирм, что и понятно. Как бы мы не хотели построить сильный национальный юридический бизнес, аналогичный тому, который имеется в каждом развитом правовом порядке, мы не можем перечеркнуть почти 30 лет присутствия на российском рынке международных юридических фирм.

Более того, я убежден, что российский правовой порядок в целом и многие российские юридические фирмы обязаны международным юридическим фирмам за обретение высоких стандартов оказания юридической помощи, за то, что из советских юридических консультаций они превратились в прогрессивные юридические компании, не уступающие, а в некоторых аспектах и превосходящие своих западных конкурентов.

Не можем мы отрицать и необратимый процесс глобализации. В силу этого процесса какими бы крепкими ни были барьеры на пути иностранного юридического бизнеса, они непременно ломаются под давлением капитала и пожеланий клиентов — иностранных инвесторов, за которыми приходят привычные им юридические компании.

Вместе с тем идея, положенная в основу Концепции, заслуживает внимания. Несмотря на то, что Концепция отталкивается от непредпринимательского характера

адвокатской деятельности, странным было бы отрицать наличие конкуренции между различными адвокатскими образованиями.

Концепция не предусматривает возможности для российских адвокатских образований выступать в качестве учредителей других адвокатских образований.

Кроме того, Концепция не предусматривает возможности осуществления инвестиций в адвокатские образования со стороны лиц, которые не являются адвокатами. Россия не одинока в подобном ограничении — запрет на осуществление инвестиций в деятельность адвокатов как одна из важнейших гарантий их независимости встречается во многих юрисдикциях, за исключением экспериментальных подходов, которые практикуются в Австралии, Англии и Уэльсе, и в единственном штате на территории США — округе Колумбия.

Предоставление иностранным юридическим фирмам возможности осуществлять адвокатскую деятельность на территории Российской Федерации через филиалы или дочерние компании в условиях адвокатской монополии, под которой следует также понимать и монополию адвокатских образований, означает наличие у этих филиалов и дочерних компаний очевидных финансовых преимуществ перед российскими компаниями, но также порождает у многих опасения в отсутствии независимости указанных образований.

Какими бы высокими ни были стандарты адвокатской деятельности внутри международных юридических фирм, какими бы высокими ни были барьеры, установленные в их внутренних документах, все это остается лишь нормами «мягкого» права. Практика знает немало примеров, когда из-за целесообразности подобные барьеры разрушались. Тем более это актуально в условиях усиления геополитической борьбы, роста числа международных разбирательств, посягательств на активы российских компаний с государственным участием за рубежом и прочее.

Вместе с тем представляется, что иностранные коллеги также должны быть заинтересованы во введении в России адвокатской монополии, что должно способствовать их объединению с российскими адвокатами вокруг этой идеи. И вот характерные обоснования из этических норм, которыми должны руководствоваться американские адвокаты: согласно Модельным правилам поведения адвокатов¹, утвержденным Американской ассоциацией адвокатов и являющимся модельным сводом правил для большинства штатов (Правило 5.4), американский юрист не вправе вступать в партнерство

¹ Model Rules of Professional Conduct: Table of Contents // americanbar.org; American Bar Association <https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/model_rules_of_professional_conduct_table_of_contents.html> (последнее посещение — 06.12.2017).

с лицом, которое не принадлежит к признанной юридической корпорации в его собственной стране.

По этому вопросу имеется специальное разъяснение Комиссии по этике Американской ассоциации адвокатов 2001 г.², в котором сказано, как определить принадлежность иностранного юриста к признанной юридической корпорации. У такого иностранного юриста должны иметься гарантии, примерно схожие с теми, которые американский адвокат может предоставить в адрес собственного клиента. Это правило вполне логично. К таким гарантиям относятся: необходимость повышения квалификации, наличие доказательственных привилегий и иммунитета, возможность быть привлеченным к дисциплинарной ответственности в случае совершения проступка.

Здесь же содержится и ответ на вопрос о том, можно ли причислить к подобного рода профессионалам юристов из тех юрисдикций, где к ним не предъявляется никаких формальных требований (как в случае с российской ситуацией, когда речь идет о юристах, не обладающих статусом адвоката). Американская ассоциация адвокатов запрещает подобные партнерства. Из этого следует, что многочисленные американские адвокаты, находящиеся в партнерских отношениях в той или иной форме с российскими юристами, многие из которых в офисах международных юридических фирм и по сей день статусом адвоката не обладают, попросту нарушают нормы профессиональной этики и могут быть подвержены дисциплинарной ответственности.

Для того, чтобы понять, какой именно контроль со стороны иностранцев следует исключать и следует ли его исключать вообще, нужно проанализировать подходы, которые могут быть использованы юридическими фирмами для осуществления международной юридической практики. Обобщенно можно выделить следующие формы взаимодействия:

1. Участие в международных сетях юридических фирм, либо взаимодействие с иностранными юридическими компаниями по принципу «лучшие друзья». Хорошо известны примеры подобных сетей и компаний.

2. Стратегические альянсы. Как правило эти альянсы предшествуют слиянию юридических компаний. При этом на начальном этапе не создается нового юридического лица, компании юридически самостоятельны, однако их партнеры могут выступать в различных регионах от имени альянса. Подобный альянс в настоящее время используется в основном для того, чтобы отдавать на субподряд юридическую работу в регионы с дешевой рабочей силой.

² Formal Opinion 01-423. Forming Partnerships with Foreign Lawyers // americanbar.org; American Bar Association <https://www.americanbar.org/content/dam/aba/uncategorized/GAO/2001sept22_foreignlawyersethicsopinion.athcheckdam.pdf> (последнее посещение — 06.12.2017).

3. Совместные предприятия, когда две юридические компании создают третье юридическое лицо. При этом участниками такого юридического лица являются сами компании или партнеры этих компаний. Для некоторых юрисдикций, как скажем для Малайзии, такая форма — это единственная допустимая форма кооперации между местной юридической фирмой и иностранной.

4. Создание филиала или дочернего предприятия, как это происходит в настоящее время с большинством офисов международных юридических фирм в Москве. Создание таких предприятий удобно с точки зрения налоговой оптимизации, вопросов ответственности, контроля и других.

5. Сюда же следует отнести и создаваемые в некоторых юрисдикциях партнерства между иностранными юристами, допущенными консультировать в чужой юрисдикции по праву своей страны, и национальных юристов, допущенных к полноценной практике. Последние генерируют прибыль, при наличии разрешения делят ее с иностранными юристами, средства на основании гражданско-правового договора могут также передаваться между локальным офисом и зарубежным офисом.

6. Создание своеобразных партнерств или объединений на первый взгляд самостоятельных национальных адвокатских образований в виде швейцарского верейна, CLG или трастовых компаний.

Популярность первых чрезвычайно велика. Изначально верейны создавались для объединения спортивных клубов. По сути это квазиорганизационная форма, напоминающая простое товарищество. Юридические лица – участники остаются автономными, они подчиняются национальному регулированию³.

На уровне верейна происходит объединение брэнда, стратегии и технологий при сохранении формальной независимости. Как правило верейны не предполагают объединения и концентрации в одном месте прибыли, в отличие от классических партнерств американского типа. Однако компании внутри верейна могут разделять расходы. За счет перераспределения расходов во многих подобных структурах происходит и выравнивание прибыли. На офис, которому предполагается распределить большую прибыль, возлагаются меньшие расходы.

Некоторые перемены в настоящее время идут и по пути объединения прибыли в одном месте. Однако это порождает дополнительные налоговые и транзакционные затраты. Вообще же единственное требование, которое предъявляется швейцарским

³ G. Chambi. Be Verein Aware: The Verein Structure and Attorneys' Loyalty to Their Clients // ebglaw.com; Epstein Becker & Green, P.C. <www.ebglaw.com/content/uploads/2016/04/Chambi-Gabriela-Be-Verein-Aware-Epstein-Becker-Green-Robert-D-Reif-Fellowship.pdf> (последнее посещение — 06.12.2017).

законодательством к верейнам — это наличие совета директоров. Вся остальная структура может быть создана индивидуально в каждом случае и не регулируется на законодательном уровне. Скептики полагают, что верейн — это не совсем консолидированная международная юридическая фирма, а скорее объединение национальных фирм. На этом, например, настаивали некоторые американские юридические компании, которые пытались вытеснить верейны из рейтинга 100 крупнейших американских компаний по версии журнала *American Lawyer*⁴.

В настоящее время появились некоторые сомнения относительно возможности использовать верейн для создания ассоциации фирм, которые осуществляют коммерческую деятельность⁵. Некоторые утверждают, что по швейцарскому праву верейн может быть создан только для объединения некоммерческих организаций. Вместо верейна некоторые компании стали объединяться в CLG (*Company Limited by Guarantee*). Указанная конструкция похожа на швейцарскую форму, однако к ней предъявляются более существенные требования на уровне английского Закона о компаниях. Кроме того, все участники подобного объединения должны раскрывать финансовую отчетность в Англии. Таким образом видно, что верейн имеет больше гибкости и меньше связан с национальной юрисдикцией.

Чем вызвана необходимость создания столь сложной корпоративной структуры? Почему нельзя обойтись созданием дочерних компаний или открытием филиалов, как это делают в России даже те компании, которые объединены в верейн.

Связано это с ограничениями, которые присутствуют в отношении иностранных юристов в большинстве юрисдикций.

Недаром с точки зрения права в ВТО в Генеральном соглашении о торговле услугами подавляющее большинство государств зарезервировало право вносить ограничения в отношении именно юридических услуг. Российской Федерации здесь не исключение, однако общее правило оказания юридических услуг относительно ГАТС можно метафорически сформулировать следующим образом: «если мы хотим выстрелить в ногу нашему конкуренту, сначала мы должны выстрелить в ногу себе».

⁴ С. Johnson. Vereins: The new structure for global firms // law.com; *The American Lawyer*. March 07, 2013 <www.law.com/americanlawyer/almID/1202591158156/?slreturn=20171112120453> (последнее посещение — 06.12.2017).

⁵ С. Johnson. Global law firm mergers and vereins: the end of the affair? // *legalweek.com*. March 23, 2013 <www.legalweek.com/sites/legalweek/2017/03/23/global-law-firm-mergers-and-vereins-the-end-of-the-affair/?slreturn=20171112120915> (последнее посещение — 06.12.2017).

Посмотрим на конкретные примеры:

Многие из этих примеров основаны на опыте Юго-восточной Азии начиная с 60-х годов прошлого века. Этот опыт предусматривал поощрение национальных юристов к работе за рубежом и получению опыта в иностранном юридическом бизнесе, однако иностранным юридическим фирмам открывать офисы внутри страны не разрешалось. Ярким примером такого успешного подхода является Япония.

Страны БРИКС

Бразилия⁶:

Иностранные фирмы не могут владеть долями в юридической фирме. Для учреждения практики необходимо зарегистрироваться в качестве иностранного адвоката в реестре ОАВ (Ordem dos Advogados do Brazil, Адвокатская палата Бразилии), для чего требуется представить в том числе доказательства взаимности из его собственной юрисдикции и рекомендации трех бразильских адвокатов, и зарегистрировать фирму под международным названием, за которым в обязательном порядке должно следовать Sociedade de Consultores em Direito Estrangeiro (Общество консультантов по иностранному праву).

Иностранная фирма не может вступать в партнерство с местной фирмой. Местный юрист не может быть нанят иностранной фирмой, если он хочет практиковать бразильское право (в противном случае он должен прекратить статус бразильского адвоката), также он не может вступать в партнерство с иностранной фирмой и не может нанимать иностранных юристов.

⁶ How to practise in Brazil // lawsociety.org.uk; The Law Society <communities.lawsociety.org.uk/international/regions/americas-and-caribbean/brazil/how-to-practise-in-brazil/5044592.fullarticle> (последнее посещение — 06.12.2017); S. Paulo. Keep Out: Brazilian lawyers don't want pesky foreigners poaching their clients // economist.com; The Economist <www.economist.com/node/18867851> (последнее посещение — 06.12.2017); M. Angélico. The Practice of Law in Brazil — Learn What It's Like // thebrazillawblog.com; Angelico Advogados <www.thebrazillawblog.com/practice-of-law-in-brazil/> (последнее посещение — 06.12.2017); Bumpy road to Rio // thelawyer.com; The Lawyer <www.thelawyer.com/issues/10-october-2011/bumpy-road-to-rio/?mm_5a2c1e730a879=5a2c1e730a92b> (последнее посещение — 06.12.2017); Almeida, Frederico and Nassar, P. André. The Ordem Dos Advogados Do Brazil and the Politics of Regulation of Legal Profession in Brazil // clp.law.harvard.edu; Harvard Law School <clp.law.harvard.edu/assets/Panel-3-Regulation.pdf 13-18> (последнее посещение — 06.12.2017); N. Montgomery, E. Ludmer. Regulation of the legal profession in Brazil // uk.practicallaw.thomsonreuters.com; Thomson Reuters Practical law <[uk.practicallaw.thomsonreuters.com/8-637-9911?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](http://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/8-637-9911?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1)> (последнее посещение — 06.12.2017).

Индия⁷:

В Индии присутствуют строгие ограничения: практиковать индийское право могут только адвокаты. Иностранное лицо может быть допущено к получению статуса адвоката советом адвокатской палаты штата на условиях взаимности. Иностранные юристы и фирмы могут быть допущены к практике в Индии на временной основе (Flying-in—Flying-out) для консультаций по иностранному и международному праву и участия в международных арбитражных разбирательствах.

Распространенные в Индии бэк-офисы международных компаний (BPOs и LPOs) могут осуществлять вспомогательные функции, связанные с оказанием юридических услуг: административное содействие, редакция текстов, секретарские услуги, переводы, вычитка текстов и другие. Однако консультировать по вопросам права им строго запрещено.

Индийский адвокат не может быть нанятым или нанимать иностранных юристов, если он хочет практиковать право Индии (в противном случае он должен приостановить свой статус адвоката). В некоторых регионах возможно заключить партнерство с английским солиситором (например, в Махараштре, на ГОА и в Дели на индивидуальной основе).

На протяжении нескольких лет по инициативе правительства в профессиональных кругах Индии идет дискуссия об отмене указанных ограничений. В 2016 г. Совет адвокатских палат Индии предложил осуществлять допуск иностранных юристов и юридических фирм после уплаты обеспечительного взноса. Также предложено отменить ограничения на взаимный наем иностранных и индийских юристов, однако сохраняются ограничения по сферам практики (иностранные юристы и фирмы не могут консультировать по внутренним сделкам и участвовать в судебных делах в государственных и третейских

⁷ V. Desai, V. Kathpalia. Practice of foreign law in India Foreign lawyers can "Fly-in and Fly-out" // indialawjournal.org; India Law Journal <www.indialawjournal.org/archives/volume5/issue_1/special_story.html> (последнее посещение — 06.12.2017); K. Ganz. Can foreign law firms enter India now? // livemint.com; Live Mint E-Paper <www.livemint.com/Politics/Y1W6WftQGES2pGatn2SKaO/Can-foreign-law-firms-enter-India-now.html> (последнее посещение — 06.12.2017); A. Hariani. India: Foreign Law Firms In India // mondaq.com <www.mondaq.com/india/x/103088/international+trade+investment/Foreign+Law+Firms+In+India> (последнее посещение — 06.12.2017); India International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_India.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017); C. Garg. Affiliations: Foreign Law Firms' Path into India // nylawreview.com; New York Law School <www.nylawreview.com/wp-content/uploads/sites/16/2012/02/Garg-note.pdf> (последнее посещение — 06.12.2017).

судах, за исключением международного арбитража)⁸. Однако попытки либерализации регулирования пока не увенчались успехом⁹.

Китай¹⁰:

В Китае иностранные юридические фирмы могут открыть представительство в некоторых провинциях, для этого они должны получить разрешение от Министерства юстиции. Однако открытие последующих офисов возможно не ранее, чем через 3 года с момента предоставления разрешения на открытие первого.

Иностранные фирмы не могут нанимать практикующих китайских юристов. Если китайский юрист работает в иностранной фирме, ему не может быть выдан сертификат на практику и он получает статус юридического консультанта.

Иностранные фирмы также не могут создавать партнерства с китайскими фирмами, консультировать клиентов по китайскому праву, представлять клиентов (даже иностранных) в государственных органах, за исключением экспериментальных экономических зон, где ассоциированные партнерства с целью обмена юристами и предоставления услуг по китайскому праву возможны в ограниченном формате¹¹.

Иностранные юридические фирмы подвержены налогообложению в значительно большем размере, чем китайские.

Напротив, китайские фирмы могут нанимать иностранных юристов в собственные офисы. Указанные юристы могут оказывать консультации по праву собственной юрисдикции.

Финансово и иным образом независимые китайские фирмы объединяются с международными посредством использования конструкции швейцарского верейна.

⁸ K. Ganz. Entry of foreign law firms far from a done deal // [livemint.com](http://livemint.com/Companies/aJhpg7NBhcPzgV38Xk5o7K/Entry-of-foreign-law-firms-far-from-a-done-deal.html); Live Mint E-Paper <www.livemint.com/Companies/aJhpg7NBhcPzgV38Xk5o7K/Entry-of-foreign-law-firms-far-from-a-done-deal.html> (последнее посещение — 06.12.2017).

⁹ M. Walters. Indian firms 'blocking' free legal market plans // lawgazette.co.uk; The Law Society Gazette <www.lawgazette.co.uk/law/indian-firms-blocking-free-legal-market-plans-/5059761.article> (последнее посещение — 06.12.2017).

¹⁰ M.A. Cohen. International Law Firms in China: Market Access and Ethical Risks // ir.lawnet.fordham.edu; Fordham Law Archive of Scholarship and History. Vol. 80, Issue 6 <ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4802&context=flr> (последнее посещение — 06.12.2017); Restrictions continue in China for U.S. lawyers // americanbar.org; American Bar Association <www.americanbar.org/groups/departments_offices/government_affairs_office/publications/governmental_affairs_periodicals/washingtonletter/2012/october/lawyersinchina.html> (последнее посещение — 06.12.2017); People's Republic of China (PRC) International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_Peoples_Republic_of_China.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

¹¹ Y. Kriegler. Shanghai pioneers in liberalising China's legal market // thelawyer.com; The Lawyer. March 14, 2014 <<https://www.thelawyer.com/issues/online-march-2014/shanghai-pioneers-in-liberalising-chinas-legal-market>> (последнее посещение — 06.12.2017).

Европейский союз:

В некоторых странах ЕС, таких как Болгария, Дания, Эстония, Франция, Ирландия, Латвия, Литва, Мальта и Словения партнерства между местным и иностранным адвокатами допускаются лишь при условии, что последний является юристом из другого государства-члена ЕС (благодаря директиве ЕС 98/5 — *Directive 98/5/EC of the European Parliament and of the Council of 16 February 1998 to facilitate practice of the profession of lawyer on a permanent basis in a Member State other than that in which the qualification was obtained*¹²).

Вместе с тем в странах, где такое ограничение отсутствует, к партнерству местного адвоката и иностранных юристов могут предъявляться дополнительные требования.

Так, в Австрии¹³ местный юрист может быть нанят иностранной фирмой лишь при условии, что ему будет разрешено иметь собственных клиентов. Организационные формы учреждения фирмы — лишь те, которые допустимы для адвокатов, внесенных в местный реестр, в силу чего создание коммерческого представительства для юридических фирм, объединяющих юристов не из ЕС и Швейцарии, невозможно.

В Бельгии¹⁴ иностранная юридическая фирма не может нанять бельгийского юриста, если только он не становится ее партнером. В иных случаях такой юрист может работать лишь по гражданско-правовому договору.

При этом бельгийский юрист может работать в качестве адвоката-партнера и в представительстве или дочерней компании фирмы из другого государства-члена ЕС.

¹² Доступна по адресу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A31998L0005>.

¹³ National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (25th Ed.). Ed. R. Kirk / books.google.ru <books.google.ru/books?id=_sdYW_B-H0kC&pg=PA142&lpg=PA142&dq=admission+of+foreign+law+firm+in+austria&source=bl&ots=M-0uPKzhAk&sig=ZzlBH3eEtQcOR7mqSaqXLKoUc1o&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwjX2ITEiYDYAhWHHJoKHURuC48Q6AEIwJAF#v=onepage&q=admission%20of%20foreign%20law%20firm%20in%20austria&f=false> (последнее посещение — 06.12.2017); Austria International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_Austria.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

¹⁴ VADEMECUM for European and non-European lawyers on the establishment in Belgium // baliebrussel.be; The Dutch Brussels Bar. March 2016 <www.baliebrussel.be/files/media/09f9d7cf9dcc7bb7f1baf766e86b9729.pdf> (последнее посещение — 06.12.2017); J. Mamou. How to practise in Belgium // lawsociety.org.uk; The Law Society <communities.lawsociety.org.uk/international/regions/europe/belgium/how-to-practise-in-belgium/5043349.fullarticle> (последнее посещение — 06.12.2017); Belgium International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_Belgium.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

Иностраный юрист из государства-члена ЕС может консультировать в том числе по бельгийскому праву, однако представительство в суде он может осуществлять только в сотрудничестве с бельгийским адвокатом.

Иностраный юрист не из государства-члена ЕС не может представлять интересы в суде ни при каких условиях.

В **Дании**¹⁵ иностранная юридическая фирма может создать представительство, но консультировать только по праву своей страны и международному праву. Иностранные юридические фирмы не вправе рекламировать свои услуги. Только юристы, допущенные к практике в Дании (датские адвокаты) и их объединения могут быть владельцами адвокатских образований. Местный юрист не может вступить в партнерство с иностранным юристом не из государства-члена ЕС, если он не допущен к практике в Дании.

Во **Франции**¹⁶, если иностранная фирма хочет создать представительство, то она должна относиться к ЕС или швейцарской конфедерации, 50% капитала должно находиться в руках лиц, которые непосредственно практикуют в такой европейской фирме.

Фирмы не из ЕС не могут открывать представительство во Франции под собственными именами.

Юристы не из ЕС не допускаются к созданию партнерства или найму французских юристов.

Основные формы адвокатских образований во Франции (SEL и SCP) предусматривают, что их владельцами должны быть не менее 75% французских адвокатов с долей участия также не менее чем 75%.

Несколько иной подход применяется в Германии и Италии.

В **Германии**¹⁷ наблюдается самый либеральный подход к регулированию: адвокат может вступить в форму профессиональной ассоциации с членами юридической

¹⁵ Rules of the Danish Bar and Law Society // The Danish Bar and Law Society <advokatsamfundet.dk> (последнее посещение — 06.12.2017); Denmark International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_Denmark.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

¹⁶ France International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_France.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

¹⁷ J. Lehmann, S. Rettig. Regulation of the legal profession in Germany: overview // uk.practicallaw.thomsonreuters.com; Thomson Reuters Practical law <uk.practicallaw.thomsonreuters.com/2-638-8145?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcr=1> (последнее посещение — 06.12.2017); §59a BRAO Bundesrechtsanwaltsordnung // lexsoft.de; Wolters Kluwer Deutschland <www.lexsoft.de/

корпорации из ЕС или стран-участниц ВТО, возможен найм иностранных адвокатов со стороны местных адвокатов, а также найм иностранными фирмами местных адвокатов.

Однако адвокаты не из ЕС могут практиковать лишь в индивидуальной форме, либо в партнерствах, то есть не могут ограничить свою ответственность путем избрания партнерств с ограниченной ответственностью.

Распространенными в Германии являются ассоциации местных юридических фирм с иностранными (в частности, с фирмами из США). Британские юридические фирмы оперируют непосредственно через английские LLP.

Учреждение одной юридической фирмой другой фирмы запрещено¹⁸.

Аналогичным образом в **Италии**¹⁹ нет ограничений, когда речь идет о юристах из ЕС. Именно поэтому большинство американских фирм в Италии действует через английские LLP (очевидно, до момента окончательного оформления выхода Великобритании из ЕС).

Теперь обратимся к опыту наиболее развитых рынков юридических услуг:

В **Англии и Уэльсе**²⁰ возможно создание партнерства между солиситором и иностранным юристом, как в виде вновь учрежденной фирмы, так и в виде представительства иностранной юридической фирмы. В обоих случаях владельцы юридической фирмы должны быть зарегистрированы в качестве иностранных юристов в Управлении по контролю за солиситорами, к ним применяется соответствующий профессиональный кодекс поведения.

normensammlung/139973,76> (последнее посещение — 06.12.2017); Germany International Trade in Legal Services ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_Germany.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

¹⁸ §59c BRAO Bundesrechtsanwaltsordnung.

¹⁹ J. Mamou. How to practise in Italy // lawsociety.org.uk; The Law Society <communities.lawsociety.org.uk/international/regions/europe/italy/how-to-practise-in-italy/5043338.fullarticle> (последнее посещение — 06.12.2017); Italy International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_Italy.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017).

²⁰ United Kingdom (England and Wales) International Trade in Legal Services // ibanet.org; International Bar Association <www.ibanet.org/PPID/Constituent/Bar_Issues_Commission/ITILS_United_Kingdom_England_and_Wales.aspx> (последнее посещение — 06.12.2017); Legal Services Act 2007 // legislation.gov.uk; The National Archives <www.legislation.gov.uk/ukpga/2007/29/pdfs/ukpga_20070029_en.pdf> (последнее посещение — 06.12.2017); SRA Code of Conduct 2011 // sra.org.uk; Solicitors Regulation Authority <www.sra.org.uk/solicitors/handbook/code> (последнее посещение — 06.12.2017); Green paper on international regulation // sra.org.uk; Solicitors Regulation Authority <www.sra.org.uk/sra/consultations/regulation-international-practice.page#heading_toc_j_2> (последнее посещение — 06.12.2017);

В случае, если речь идет об открытии представительства иностранной юридической фирмы, все партнеры фирмы, которые работают за рубежом, должны быть зарегистрированы в качестве иностранных юристов в Управлении по регулированию деятельности солиситоров, в обязательном порядке должны иметь допуск к практике в их собственных юрисдикциях, и на них распространяется Кодекс поведения солиситора за рубежом²¹.

То есть все глобальные партнеры фирмы должны быть зарегистрированы в специальном управлении для того, чтобы фирма имела возможность открыть офис на территории Англии и Уэльса.

Следует заметить, что в некоторые сферы практики, такие как судебное представительство, правозащитная деятельность, наследственные правоотношения, иностранных юристов без получения статуса английского солиситора не допускают вовсе. Иностранные фирмы, которые хотят нанять английского солиситора и практиковать в данных областях, должны получить лицензию от регулятора.

В **Австралии**²² иностранные юридические фирмы, равно как и юристы могут консультировать только по иностранному и международному праву.

Иностранная юридическая фирма может нанять австралийского юриста, однако если указанный австралийский юрист не является партнером или в фирме нет по крайней мере еще одного партнера, который является директором юридической практики, то такой австралийский юрист не может практиковать австралийское право, пока он нанят иностранцем²³.

США

За исключением ограничений на доступ индивидуальных юристов к практике по американскому праву без получения статуса адвоката в палате штата, ограничения отсутствуют.

²¹ SRA Overseas Rules 2013 // sra.org.uk; Solicitors Regulation Authority <www.sra.org.uk/solicitors/handbook/overseasrules/content.page> (последнее посещение — 06.12.2017).

²² Common questions about practicing foreign law in Australia and practice rights for Australians overseas // lawcouncil.asn.au; Law Council of Australia <www.lawcouncil.asn.au/policy-agenda/transnational-practice/common-questions-about-practicing-foreign-law-in-australia-and-practice-rights-for-australians-overseas> (последнее посещение — 06.12.2017); Legal Profession Act 2008 // slp.wa.gov.au; Government of Western Australia <www.slp.wa.gov.au/legislation/statutes.nsf/main_mrtitle_3558_homepage.html> (последнее посещение — 06.12.2017).

²³ См. например, S. 160 Legal Profession Act 2008 of Western Australia. Аналогичные акты приняты на территории других штатов.

Вывод

Таким образом мы видим, что в большинстве юрисдикций, за исключением США, те или иные формы ограничений на партнерство с иностранными адвокатами и юридическими фирмами присутствуют. Брексит еще сильнее ухудшит этот процесс, поскольку Великобритании перестанет быть членом ЕС.

Однако, это не мешает международным юридическим фирмам присутствовать даже на очень закрытых рынках и проводить объединения в специальных формах (таких, как верейны).

На мой взгляд, такие формы не означают наличие какого-либо «опасного» контроля и вполне допустимы.