

СЕТЕВЫЕ ЭФФЕКТЫ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

**В. М. ГОРБАЧУК,
Б. М. ЧУМАКОВ,
Институт кибернетики им. В. М. Глушкова НАН Украины,
Киев
GorbachukVasyl@netscape.net**

Разработана модель услуг для юридической системы, иска и защиты, объясняющая беспрецедентный рост адвокатских гонораров с развитием информационно-коммуникационных технологий. Эта модель может обобщаться и учитывать реальные наблюдения.

Ключевые слова: юридические услуги, сетевые эффекты, равновесный гонорар, избыточный спрос.

Начиная с 1960-х гг., юридическая специальность приобретала беспрецедентное распространение, которое начало замедляться в 1980-х гг. Главными элементами в этом распространении были послевоенный бум рождаемости, открытие новых университетских факультетов права и первое вхождение в эту специальность значительного количества женщин [4]. Рост этой специальности увеличивал конкурентное давление на рабочие места и предприятия.

Есть две причины быстрого расширения юридической отрасли. 1) Просматривалась тенденция к специализации и бюрократизации в современной юридической профессии, исходя из фактического разделения труда между юристами, которые предоставляют советы своим клиентам, и юристами, которые присутствуют и выступают в судах; к тому же, возростала специализация в различных областях права, таких как налоговое право, недвижимость, злоупотребление доверием, трудовые споры и т. п. 2) Судебные иски стали более прибыльными для юристов, а результирующий рост ожидаемой величины юридических издержек, которые идут юристам, привлекал больше молодежи в юридические школы.

Остановимся на причине 2) – росте прибыльности профессии, концентрируя внимание на поиске взаимосвязи между числом

юристов и их гонорарами. Главное наблюдение состоит в том, что гонорары, получаемые юристами, существенно возросли, несмотря на быстрый рост количества юристов. Это наблюдение вызывает много вопросов, поскольку кажется противоречащим закону спроса и предложения, согласно которому зарплаты (гонорары поверенных в данном случае) должны убывать с числом людей в профессии [2].

Это противоречащее интуиции явление, когда гонорары увеличиваются с ростом предложения обслуживающих людей, не наблюдается в большинстве отраслей. Например, увеличение предложения стоматологов в 1980-х гг. снизило реальные гонорары, которые платят стоматологам, по простой причине того, что стоматологи (и добавленный в систему водоснабжения фторид) сделали свою работу, решив большинство зубных проблем. Хорошее здоровье быстро отразилось в уменьшении спроса на стоматологические услуги, тем самым снижая реальные гонорары. Напротив, расширение юридической отрасли не только не уменьшило избыточный спрос на юридические услуги, но и значительно увеличило этот спрос с результирующим увеличением реальных юридических гонораров. Подобное явление до некоторой степени также наблюдалось в компьютерной отрасли. Инновация в компьютерной отрасли приносит персональные компьютеры в большинство офисов и домов, а дальнейшие разработки в этой отрасли (быстрые чипы и высокопроизводительные операционные системы) еще больше увеличивают спрос на обслуживающий персонал, специализирующийся на поддержке машин. Таким образом, подобно юридической отрасли, инновация в компьютерной отрасли не уменьшила спрос на обслуживающий персонал.

Цель данной работы – объяснить противоречащее интуиции наблюдение того, что в течение длительного периода времени гонорары юристов устойчиво увеличивались с ростом количества юристов на душу населения. Чтобы показать возможность такого явления, используем сетевую модель адвокатов, где увеличение количества практикующих юристов создает непропорциональный рост спроса на юристов.

Проанализируем одну сторону работы адвоката, называемую судебным процессом. Чтобы построить спрос и предложение на

юридические (адвокатские) услуги, следует сначала определить единицу выпуска, «производимого» адвокатами. Будем предполагать, что юристы работают с делами. Под делом понимаем судебный иск или действие закона, которое проводит обвинение, защита или правовая система (например, судья, секретарь и т. д.) Таким образом, делами называем выпуск, генерируемый адвокатами [1].

Пусть в экономике есть n жителей. Каждый житель рассматривает иск против другого жителя. Для простоты допустим, что каждый житель подает иск не более одного раза. Допустим, что:

а) как истец, так и ответчик увеличивает свои шансы выиграть судебный иск путем обращения к адвокату;

б) каждый судебный иск требует трех юристов – обвинителя, защитника и судьи.

Предположение а) мотивируется тем наблюдением, что большинство людей склонны приходить в суд со своими личными адвокатами. Некоторые суды обеспечивают назначенного судом адвоката (например, в делах В. Стуса, ставшего номинантом на Нобелевскую премию по литературе, и Н. Кунцевича, ставшего народным артистом Украины) для людей с низкими доходами. В то же время многие люди с низкими доходами предпочитают покупать адвокатские услуги вне судебной системы. Следует отметить, что закон, вообще говоря, не требует от людей нанимать адвокатов. Тем не менее, правовая система определенно поощряет человека к тому, чтобы он избегал своего единоличного участия в судебном процессе. Система может не поощрять людей представлять себя в суде потому, что законы, регулирующие судебные процедуры, пишут политики, а многие политики приходят из юридической профессии, создавая систему, использующую людей своей профессии.

Предположение б) является ключевым, так как проясняет внешний эффект, встроенный в каждый судебный иск: нанимаемый стороной истца адвокат, ответчик, арбитр (или судья в формальном судебном иске). Количество юристов, вовлеченных в судебный процесс, качественно не влияет на анализ. Например, богатые люди склонны быть представленными несколькими

адвокатами (некоторые нанимают свыше двадцати адвокатов для ведения одного дела). Сама правовая система может назначать несколько юристов на одно дело (например, судью и секретаря). Анализ качественно не зависит от изменения количества юристов, нанимаемых каждой стороной судебного иска, если число юристов, требуемое обвинением, не превышает суммы числа юристов, нанимаемых ответчиком, и числа юристов правовой системы.

Пусть $\varepsilon \in (0,1)$ – вероятность того, что истец выигрывает судебный иск. Обозначим $\beta > 0$ денежную премию, которую ответчик должен заплатить истцу, если истец выигрывает судебное разбирательство. Поэтому ожидаемое вознаграждение истцу равно $\varepsilon \beta$, что также является ожидаемым штрафом, который должен заплатить ответчик. Предположим, обычный гонорар за дело, выплачиваемый поверенному, составляет сумму f . Точнее, пусть гонорар, выплачиваемый поверенному за ведение дела обвинения (prosecution), составляет f_p , а гонорар, выплачиваемый поверенному за ведение дела защиты (defense), составляет f_d . Тогда полезность истца (жителя, желающего подать иск на другого жителя) равна

$$U_p = \begin{cases} \varepsilon \beta - f_p, & \text{подает иск против представленного ответчика} \\ \beta - f_p, & \text{подает иск против непредставленного ответчика,} \\ 0, & \text{не подает иск или не нанимает адвоката} \end{cases} \quad (1)$$

а полезность ответчика определяется

$$U_d = \begin{cases} -\varepsilon \beta - f_d, & \text{нанимает адвоката защиты} \\ -\beta, & \text{не нанимает адвоката} \end{cases} \quad (2)$$

Функция полезности (1) подтверждает предположение а) о том, что без адвоката истец не может выиграть судебный иск. Наличие адвоката увеличивает вероятность истца выиграть дело от 0 до ε . Функция полезности (2) показывает, что ответчик проиграет дело наверняка, если не нанимает адвоката. Проигрыш дела ответчиком означает, что он должен заплатить сумму β истцу. В то же время,

если ответчик нанимает адвоката и платит ему гонорар f_d , то увеличивает свою вероятность не проиграть дело от 0 до $(1 - \varepsilon)$.

Соотношение (1) означает, что истец будет подавать судебный иск (и нанимать адвоката) тогда и только тогда, когда

$$\varepsilon \beta - f_p \geq 0;$$

соотношение (2) означает, что ответчик будет нанимать адвоката тогда и только тогда, когда

$$-\varepsilon \beta - f_d \geq -\beta.$$

Сделаем следующие важные предположения:

с) вероятность ε истца выиграть дело превышает его вероятность $(1 - \varepsilon)$ не выиграть дело:

$$\varepsilon > 1 - \varepsilon; \quad (3)$$

д) юристы выбирают, какое дело вести, исходя из потенциального вознаграждения своим клиентам;

е) служба судьи или арбитра имеет наименьший приоритет для юристов.

Поскольку из неравенства (3) следует $\varepsilon \beta > (1 - \varepsilon) \beta$, то ожидаемый выигрыш от найма адвоката у истца выше, чем у ответчика. Отсюда можно сделать вывод, что гонорар адвоката обвинения выше, чем гонорар адвоката защиты:

$$f_p > f_d.$$

Тогда по предположению д) юристы не будут вести дела защиты, если есть непредставленные истцы. Очевидно, условие (3) можно легко проверить эмпирически по истории судебных постановлений. Например, в Украине это можно проверить с помощью современных информационно-коммуникационных технологий и сайт.

Предположение е) неявно подразумевает, что зарплата на государственной службе меньше, чем в частной практике. Поэтому юристы идут на государственную службу только после того, как убедятся, что все истцы и ответчики являются представленными.

Построим спрос на адвокатов как функцию числа практикующих юристов в экономике. Этот спрос состоит из двух компонентов. Первый компонент – спрос истцов на прокуроров. Заметим, что число истцов постоянно и равно количеству η

населения (каждый житель хотел бы подать один судебный иск). Второй компонент исходит из правовой системы, требующей для фактической подачи судебного иска поверенного защиты и поверенного правовой системы. Обратим внимание, что этого дополнительного спроса не возникает, когда не подаются судебные иски.

Обозначим η_L экзогенно определяемое число юристов (lawyers) в данной экономике. Спрос на адвокатов задается

$$Q = \begin{cases} \eta + 2\eta_L, & \text{если } \eta_L \leq \eta \\ 3\eta, & \text{если } \eta_L > \eta \end{cases}, \quad (4)$$

где η соответствует первому компоненту спроса, а $2\eta_L$ – второму компоненту (вследствие различия гонораров, адвокаты ведут дела обвинения, пока суммарное количество дел не превышает численности η всего населения). Поэтому при $\eta_L \leq \eta$ любой входящий в рынок адвокат увеличивает спрос на два дополнительных адвоката. Итак, первый компонент спроса всегда существует и не зависит от количества практикующих юристов. Напротив, второй компонент представляет внешний эффект, генерируемый тем, что любая подача судебного иска поверенным от имени истца порождает дальнейшее увеличение спроса на одного поверенного защиты и одного поверенного правовой системы (судью, секретаря и т. п.) [5].

Агрегированный спрос (4) на адвокатов не может превышать уровня 3η , на котором все стороны являются представленными, а поэтому больше юристов не требуется. Согласно соотношению (4) спрос насыщается только тогда, когда количество юристов достигает тройной численности населения. Это является следствием упрощающего предположения, что каждый юрист может представлять не более одного клиента и не может вести более одного дела. Если юристы ведут несколько дел, то рассуждения и соответствующие выводы не меняются.

В отличие от обычного спроса, зависящего от цены, спрос Q на адвокатов (в экономике) является функцией предложения η_L адвокатов. Поэтому юристы создают свой собственный спрос.

Функция избыточного спроса (excess demand) на адвокатов задается

$$ED = Q - \eta_L = \begin{cases} \eta + \eta_L, & \text{если } \eta_L \leq \eta \\ 3\eta - \eta_L, & \text{если } \eta_L > \eta \end{cases}, \quad (5)$$

откуда $ED \leq 2\eta$, причем $ED = 2\eta$ при $\eta_L = \eta$, когда все η_L юристов вовлечены в подачу судебных исков от имени каждого жителя, тем самым генерируя спрос на дополнительных 2η юристов. При $\eta_L > \eta$ все возможные судебные иски поданы, а все входящие в рынок юристы становятся адвокатами защиты или присоединяются к правовой системе. Наконец, при $\eta_L = 3\eta$ все позиции адвокатов заполнены, а при $\eta_L > 3\eta$ есть избыточное предложение юристов.

В силу зависимости (5) избыточный спрос на юристов возрастает с ростом их предложения. Однако цель данного анализа состоит в объяснении того факта, что в Западном полушарии в течение 1980-х и 1990-х гг. гонорары адвокатов возростали, несмотря на резкое увеличение предложения практикующих юристов.

Чтобы достичь этой цели, нужно указать правило, по которому гонорары настраиваются к изменениям функции избыточного спроса. Данный анализ более сложен, чем обычное определение равновесной цены на пересечении кривых спроса и предложения [3], поскольку рынок на юристов, вообще говоря, характеризуется неравновесной ситуацией устойчивого избыточного спроса. Обозначим

$$f_{\max} = \min \{ \varepsilon \beta, (1 - \varepsilon) \beta \}$$

максимальный гонорар (fee), который адвокат может взыскать как с истца, так и с ответчика при условии, что истцу и ответчику выгодно нанимать адвоката. Обозначим f_{\min} минимальный гонорар, за который адвокат соглашается вести дело. Например, f_{\min} может быть гонораром адвоката, работающего в общественном секторе. Для простоты пусть $f_{\min} = 0$. Очевидно, адвокатам выгоднее всего, когда их гонорар f равен f_{\max} , а их

клиентам выгоднее всего, когда гонорар (адвокатов) равен f_{\min} . Тогда указываем такой механизм определения гонорара, в котором $f = f_{\max}$ при достижении пика избыточного спроса на юристов ($ED = 2\eta$), $f = \frac{f_{\max} + f_{\min}}{2}$ при $ED = 0$ (при рыночном равновесии) [7]. Итак, линейная функция (ad hoc) гонорара от избыточного спроса

$$f(ED) = a \times ED + b$$

должна удовлетворять крайним условиям

$$f_{\max} = a \times (2\eta) + b,$$

$$\frac{f_{\max}}{2} = a \times 0 + b = b,$$

$$a = \frac{f_{\max} - b}{2\eta} = \frac{f_{\max}}{4\eta},$$

$$f = \begin{cases} f_{\max}, ED > 2\eta \\ \frac{f_{\max}}{4\eta} ED + \frac{f_{\max}}{2}, ED \in (-2\eta, 2\eta) \\ 0, ED < -2\eta \end{cases} \quad (6)$$

Учтем соотношение (5):

$$2\eta = ED = \begin{cases} \eta + \eta_L, \text{ если } \eta_L \leq \eta \\ 3\eta - \eta_L, \text{ если } \eta_L > \eta \end{cases} = \begin{cases} 2\eta, \text{ если } \eta_L = \eta \\ 2\eta, \text{ если } \eta_L = \eta \end{cases},$$

$$-2\eta = ED = \begin{cases} \eta + \eta_L, \text{ если } \eta_L \leq \eta \\ 3\eta - \eta_L, \text{ если } \eta_L > \eta \end{cases} = \begin{cases} -2\eta, \text{ если } \eta_L = -3\eta \\ -2\eta, \text{ если } \eta_L = 5\eta \end{cases}.$$

Тогда из зависимости (6), получаем равновесный рыночный гонорар адвокатов как функцию экзогенно определяемого их предложения:

$$f = \begin{cases} \frac{f_{\max}}{4\eta}(\eta + \eta_L) + \frac{f_{\max}}{2} = \frac{3f_{\max}}{4} + \frac{f_{\max}\eta_L}{4\eta} & \text{при } \eta_L \in [0, \eta) \\ \frac{f_{\max}}{4\eta}(3\eta - \eta_L) + \frac{f_{\max}}{2} = \frac{5f_{\max}}{4} - \frac{f_{\max}\eta_L}{4\eta} & \text{при } \eta_L \in [\eta, 5\eta] \\ 0 & \text{при } \eta_L > 5\eta \end{cases}$$

Поэтому при увеличении количества юристов от 0 до η гонорар адвокатов возрастает, но при дальнейшем увеличении количества юристов такой гонорар убывает.

Анализ легко обобщается на ситуацию переменной продуктивности юристов, когда каждый юрист может вести $\psi \geq 1$ дел (обвинения, защиты или юридической системы) в течение определенного периода времени. Увеличение уровня экзогенно заданного параметра ψ адвокатской продуктивности соответствует повышению адвокатской способности вести больше дел, что может быть следствием лучшей подготовки, компьютеризированных процедур (например, форм подачи) и упрощающих судебных процедур. Например, созданный в 2007 г. первый в Польше электронный суд (в Люблине) обрабатывает дела и назначает их судьям в течение лишь 2–3 недель в среднем, рассмотрев уже свыше 3 млн. дел. Следует сказать, что Люблинская политехника тесно сотрудничает с Институтом кибернетики имени В. М. Глушкова НАН Украины [6]. В отличие от рынка на адвокатов, спрос рынка на юридическое представительство задается

$$Q = \begin{cases} \eta + 2\psi\eta_L, \eta_L \in \left[0, \frac{\eta}{\psi}\right], \\ 3\eta, \eta_L > \frac{\eta}{\psi} \end{cases}, \quad (7)$$

где $\psi\eta_L = S$ – предложение рынка на юридическое представительство. Подобно зависимости (4), спрос на

юридическое представительство возрастает от 0 до $\eta_L = \frac{\eta}{\psi} \leq \eta$, а затем убывает.

Избыточный спрос на юридическое представительство равен

$$ED = Q - S = Q = \begin{cases} \eta + \psi \eta_L, \eta_L \in \left[0, \frac{\eta}{\psi}\right], \\ 3\eta - \psi \eta_L, \eta_L > \frac{\eta}{\psi} \end{cases},$$

обобщая зависимость (5). Рост производительности ψ адвокатов будет увеличивать избыточный спрос (дефицит) на адвокатов, если предложение практикующих адвокатов ниже $\frac{\eta}{\psi}$: когда адвокатов

немного, то любой рост производительности будет направлен на подачу большего числа судебных исков, тем самым еще больше способствуя спросу на адвокатов защиты и юридической системы.

Напротив, когда предложение адвокатов превышает $\frac{\eta}{\psi}$, то рост

производительности ψ будет уменьшать такой избыточный спрос: когда практикующих адвокатов много, то рост производительности будет снижать избыточный спрос на юридическое представительство, поскольку более высокая продуктивность будет направлена на дела защиты и юридической системы.

Связывая адвокатский гонорар с избыточным спросом на юридическое представительство, используя правило, подобное зависимости (6), можно заключить, что адвокатским ассоциациям надо повышать производительность, если велик спрос на представительство, а также предотвращать рост производительности (и рост числа адвокатов), если мал избыточный спрос на адвокатов.

Литература

1. Горбачук В. М. Вимірювання й аналіз деяких інституційних показників України та сусідніх держав у 2003–2012 рр. /

- Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем. – Симферополь: ТНУ имени В. Вернадского, 2013. – С. 119–127.
2. Горбачук В. М. Установление платы за трафик по сети связи // Компьютерная математика. – 2013. – № 1. – С. 3–12.
 3. Горбачук В. М., Морозов А. А., Чумаков Б. М. Устойчивое к сбитым ценам равновесие / Экономико-математические методы исследования проблем экономики и общества. – Уфа: БашГУ, 2013. – С. 86–92.
 4. Горбачук В. М., Ткачев И. И. Стратегическая роль экономической информатики в успешном развитии Евразии // Вестник Таджикского национального университета. – 2012. – 2/9. – С. 68–80.
 5. Gorbachuk V., Chumakov B. A computable critical mass on market of new network product / Sisteme de transport si logistica. – Chisinau: Academia de transporturi, informatica si comunicatii, 2013. – P. 272–281.
 6. Krivonos Y., Gorbachuk V., Wojcik W., Smailova S. Time series regression and Granger causality / Current problems in information and computational technologies. V. 2. W. Wojcik, J. Sikora (eds.) – Lublin: Politechnika Lubelska, 2012. – P. 7–49.
 7. Shy O. The economics of network industries. – Cambridge: Cambridge University Press, 2001. – 315 p.