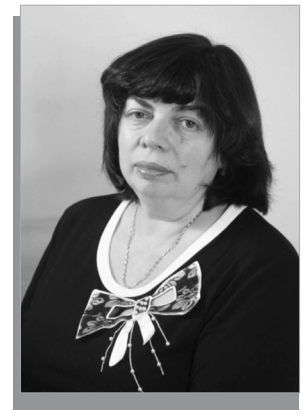
УДК 330.123.6:34

О. С. МАРЧЕНКО
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
ol.mar4encko2011@yandex.ua
ORCID ID: 0000-0003-4761-9620



Л. І. ПРОНКІНА
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства
та економічної теорії Харківського
торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету,
академік НЕА України
pronkinalora@gmail.com

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ЕФЕКТ МАСШТАБУ ТА ЯКІСТЬ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНСАЛТИНГОВОГО ЮРИДИЧНОГО ЦИКЛУ[1]

Розкрито зміст та головні стадії консалтингового юридичного циклу. Проаналізовано виробничу функцію, інтелектуальний ефект масштабу та якість юридич-

[1] Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

© Марченко О. С., Пронкіна Л. І., 2016

ного консалтингу. Обґрунтовано види та результати юридичного обслуговування бізнесу.

Ключові слова: юридичний консалтинг, консалтинговий юридичний цикл, виробнича функція, інтелектуальний ефект масштабу, якість юридичної послуги.

JEL Classification: D40, K0, K42.

Постановка проблеми. Надання юридичних послуг є спеціальним каналом передавання та поширення правових знань та інформації, що є однією із важливих засад формування правової культури суб'єктів господарювання, їх правомірної економічної поведінки. Теоретичною основою ефективного юридичного консалтингу є обґрунтування змісту консалтингового юридичного циклу, його результативності та якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теперішній час розкриття змісту, механізму та соціально-економічної ролі юридичного консалтингу має, переважно, прикладну форму, що є необхідним, але тільки початковим етапом формування його теоретичної концепції. Різні аспекти юридичного обслуговування аналізуються практиками юридичного консалтингу [1–6], певні узагальнення практики містять роботи [7–10].

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування виробничої функції та ефекту масштабу юридичного консалтингу на основі аналізу змісту, стадій, якості та результату юридичного консалтингового циклу.

Виклад основного матеріалу. Спрямована на вирішення певної проблеми клієнта професіональна послуга юриста-консультанта є результатом його інтелектуальної діяльності – консалтинговим продуктом, створення і передача якого клієнтові здійснюються шляхом надання юридичної послуги, яка є формою інституційного закріплення у консультаційному процесі правових знань і інформації.

Надання юридичних послуг є рухом правових знань і інформації від їх джерела (консультанта) до одержувача (клієнта) та охоплює такі взаємопов'язані етапи:

– замовлення юридичної послуги як конкретизація попиту клієнта на певні правові знання і інформацію. Замовником (одержувачем) юридичних послуг можуть бути індивіди, яким надаються особисті професійні послуги, суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні і юридичні особи, державні установи, громадські організації тощо;

– створення інтелектуального продукту юридичного консалтингу на основі використання: а) професійних знань, досвіду, інформації юриста,

який є творцем (джерелом) юридичної послуги; б) інформації, наданої замовником. У процесі юридичного обслуговування правові знання і інформація, які є змістом інтелектуального продукту юриста, одержують інституційне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо. Змістом інтелектуального продукту юридичного консалтингу є правові знання та інформація, а також потенційна (очікувана) вигода клієнта від професійної правової допомоги. «Вигоди – це синонім вашого продукту. Це ваша особа як консультанта» – підкреслює Стівен Шиффман. Звертаючись до професіональних консультантів, він підкреслює: «Що заощаджує клієнтові гроші? Що робить його бізнес більш продуктивним? Що збільшує прибуток? Що б це не було, це ваш *продукт*. Це і є *вигода*» [9, с. 14]. Вигоди клієнта можуть бути правовими – досягнення певного правового результату; економічними, наприклад, зростання ефективності, конкурентоспроможності бізнесу; соціальними – досягнення бажаного соціального статусу, установлення і нагромадження необхідних зв'язків тощо; особистісними – оволодіння правовими знаннями, підвищення правової культури;

– передача замовникові правових знань і інформації, формами якої є консультування (усне і письмове), навчання, експертизи, висновки, рекомендації тощо;

– засвоєння і використання замовником юридичної послуги правових знань і інформації та отримання ним певних вигід.

Рух правових знань від юриста (джерела) до клієнта (одержувача) визначає зміст консалтингового юридичного циклу як процесу юридичного обслуговування та його стадій, як-то:

– продукування інтелектуального продукту, який інституціоналізується у юридичній послузі;

– обмін інтелектуального продукту як купівля-продаж юридичних послуг. Стадія обміну включає дві основні фази, здійснення яких у часі розділено стадією продукування: а) замовлення клієнтом певної юридичної послуги і б) її трансфер як передавання останньої клієнту;

– впровадження (використання) клієнтом отриманих правових знань та інформації клієнтом.

Отже, консалтинговий юридичний цикл – це послідовне проходження правовими знаннями і інформацією стадій продукування, обміну (фази замовлення і трансферу), впровадження (використання), що відображено на рисунку.

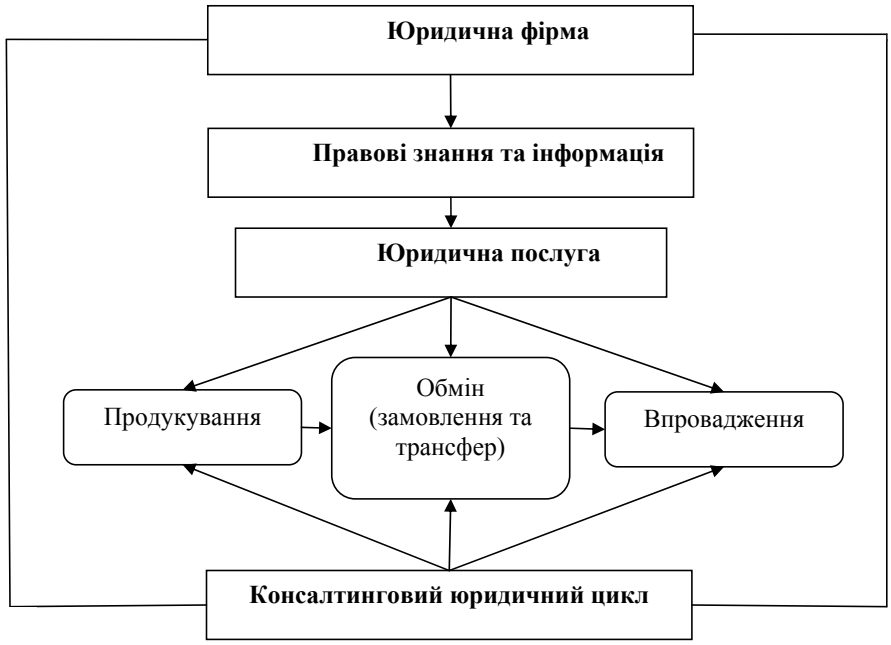


Рис. Консалтинговий юридичний цикл

Слід підкреслити, по-перше, юридичне обслуговування, як правило, є поліциклічним, охоплює одночасно декілька консалтингових юридичних циклів та їх різні стадії: юридична фірма з одним клієнтом укладає договір з юридичного обслуговування, для другого клієнта створює інтелектуальний продукт, а сумісно з третім клієнтом здійснює заходи щодо використання юридичних порад, рекомендацій з метою досягнення певного правового результату та вигод.

По-друге, для юридичної фірми консалтинговий юридичний цикл має ще одну стадію, змістом якої є аналіз якості та ефективності наданої юридичної послуги, виявлення помилок та недоліків, що є необхідним для підтримання високої репутації та якості юридичного обслуговування, збереження та розширення клієнтської бази.

По-третє, зміст юридичного обслуговування може відрізнятися від консалтингового юридичного циклу, відповідно до стадій якого слід розрізняти повне юридичне обслуговування, спрямоване на продукування і впровадження інтелектуального продукту, часткове юридичне обслуговування, що припускає здійснення тільки стадії створення інтелектуального продукту, оформленого як порада, рекомендація, висновок – це продукуюче юридичне обслуговування; або стадії впровадження – впроваджувальне юридичне

обслуговування, якщо юрист безпосередньо бере участь у втіленні клієнтом юридичної поради у практику. До впроваджувального юридичного обслуговування належить юридичний аутсорсинг – передача клієнтом юристу – консультанту певних функцій його штатних працівників. Стадія купівлі-продажу юридичної послуги є обов'язковою умовою здійснення як повного, так і часткового юридичного обслуговування.

По-четверте, поділ юридичного обслуговування на повне і часткове є основою визначення результату консалтингового юридичного циклу, який набуває таких форм:

1) результат стадії продукування консалтингового юридичного циклу, яким є інтелектуальний продукт, змістом якого є правові знання, інформація, потенційні (очікувані) вигоди клієнта від впровадження (використання) професіональних рекомендацій у майбутньому. Незважаючи на відсутність стадії впровадження, продукуюче консалтингове юридичне обслуговування є результативним, оскільки забезпечує клієнтів потрібними для вирішення їх проблем правовими знаннями і інформацією, які є джерелом їх інтелектуального капіталу у його людському і організаційному аспектах, забезпечують можливість одержання ними реальних вигод у майбутньому;

2) проміжний результат консалтингового юридичного циклу як придбання клієнтом юридичної послуги. У цьому випадку клієнт одержує можливість використати правові знання, передані йому юристом, для досягнення власних цілей;

3) результат стадії впровадження інтелектуального продукту юридичного консалтингу як перетворення потенційних вигод, що є змістом юридичної послуги, у реальні вигоди клієнта.

Слід зазначити, що купівля клієнтом юридичної послуги не є гарантією отримання ним кінцевого результату як реальних вигод:

– по-перше, юрист-консультант може не знайти вирішення проблеми клієнта. У цьому разі кінцевим результатом звернення клієнта до юриста є знання реальної ситуації у бізнесі, а не одержання реальних вигод від розв'язання проблеми;

– по-друге, неспроможність юридичного консалтингу демонструють такі приклади із практики юридичного консалтингу: судова справа, ведення якої клієнт доручив юристу, вирішується не на його користь; претензія, складена юристом, не визнається контрагентом клієнта тощо. Тобто мета клієнта у процесі юридичного обслуговування не досягається;

– по-третє, оскільки кінцевий результат юридичного консалтингу залежить не тільки від юриста, а і від клієнта та його здатності засвоїти і втілити в практику отримані рекомендації, можуть виникнути ситуації, які Ю. Д. Кра-

совський визначив як основний, вторинний і зворотний консалтингові парадокси. Основний консалтинговий парадокс, на його думку, полягає у тому, що саме по собі консультування за представленими результатами може бути об'єктивно аргументованим, але незатребуваним замовником, який не вважає його ефективним. Вторинний консалтинговий парадокс пов'язаний з тим, що консалтинговий продукт приймається і оплачується замовником, але не впроваджується в господарську практику. Нарешті, парадокс зворотного ефекту виникає, коли рекомендації консультанта замовником і впроваджуються, але невідповідно до їх змісту, що нерідко призводить до непередбачуваних наслідків [11, с. 95]. Основний, вторинний консалтингові парадокси і парадокс зворотного ефекту демонструють пряму залежність кінцевого результату юридичного консалтингу не тільки від якості консультування, а і від діяльності клієнтів щодо надання необхідної інформації юристу і засвоєння та впровадження рекомендацій останнього [11, с. 22].

Надання юридичних послуг є процесом створення інтелектуального продукту на базі використання правових знань та інформації, які набувають форми інтелектуального капіталу юридичної фірми, у складі якого – людський і структурний капітали, використання яких здійснюється в процесі інтелектуальної праці фахівців права з надання юридичних послуг [10].

Виходячи з цього, виробничу функцію з двома перемінними ресурсами (капіталом і працею) юридичної фірми відображає формула:

$$QIS = f\,(SC, IL),$$

де QIS – обсяг наданих юридичних послуг;

SC – структурний капітал юридичної фірми;

IL – інтелектуальна праця як форма вкладення фірмово-специфічного людського капіталу у створення юридичних послуг.

Обсяг виробництва юридичних послуг залежить від кількості, якості і комбінації (технології) структурного капіталу юридичної фірми і інтелектуальної праці фахівців права. Треба підкреслити, що, звичайно, у виробництві юридичних послуг значну роль відіграють також фізичний капітал фірми і ті її загальні трудові ресурси, які не є задіяними у консалтинговому юридичному циклі, але формула, що пропонується, відображає пріоритетну роль структурного капіталу як складової інтелектуального капіталу юридичної фірми і інтелектуальної праці юристів.

Нагромадження інтелектуальних ресурсів юридичного консалтингу вимагає значних фінансових і часових витрат. Тому найважливішим завданням юридичної фірми є їх залучення, накопичення, оптимальна комбінація і ефективне використання. У довгостроковому періоді віддача від масштабу (ефект масштабу) для юридичної фірми трансформується у специфічну форму від-

дачі від інтелектуальних ресурсів – інтелектуальний ефект масштабу, оскільки інтелектуальні ресурси є фундаментом юридичного консалтингу.

Якість консалтингового юридичного циклу знаходить своє концентроване відображення у юридичній послузі. Слід розрізняти зміст понять «якість» юридичної послуги і «якість, юридичної послуги, що очікується клієнтом». Якість юридичних послуг за споживчим підходом до її визначення – це корисний ефект, який відображає їх здатність задовольнити потреби клієнтів юридичної фірми на суспільно-необхідному рівні. За виробничим підходом якість юридичних послуг – це відповідність процесу юридичного обслуговування професійним вимогам, стандартам, нормам, критеріям, які визначені суспільством у певний період як обов'язкові до дотримання. Оскільки юридична послуга є нематеріальної і не існує на момент її замовлення клієнтом, оцінка її якості базується на очікуваннях останнього, які формуються під впливом інформації про репутацію продуцента послуг, відгуках інших клієнтів, таких зовнішніх факторах, як характеристики юриста, який безпосередньо надає послугу, витрати на її одержання тощо. Як наслідок, якість і очікувана клієнтом якість юридичної послуги змістовно не співпадають, що вимагає від юридичної фірми здійснення певних дій щодо запобігання значних розривів між ними, які є загрозою її репутації.

Висновки. Консалтинговий юридичний цикл – це послідовне проходження правовими знаннями і інформацією стадій продукування, обміну (фази замовлення і трансферу), впровадження (використання) правових знань та інформації. Результатом стадії продукування консалтингового юридичного циклу є інтелектуальний продукт юриста, проміжним результатом консалтингу – купівля-продаж юридичної послуги, кінцевим результатом – реальні вигоди, отримані клієнтом від професійної правової допомоги. Визначення результату продукуючого юридичного є методологічною основою ціноутворення на юридичні послуги. З одного боку, якщо цю ціну визначати тільки залежно від реальних вигод, отриманих клієнтом, то встановлення ціни юридичних послуг при продукуючому юридичному обслуговуванні стає практично неможливим, хоча послуга надана і повинна бути оплаченою. З другого боку, оскільки кінцевий результат юридичного консалтингу залежить не тільки від юриста, а і від клієнта, отримані останнім реальні вигоди не можуть бути єдиним критерієм ціноутворення на юридичні послуги при повному і впроваджувальному обслуговуванні. Отже, критерієм ціни юридичної послуги поряд із реальними вигодами повинна бути цінність для клієнта отриманих ним у процесі юридичного обслуговування знань і інформації, що є змістом професійної поради, рекомендації, проекту юриста.

Обсяг надання юридичних послуг залежить від кількості, якості і комбінації (технології) структурного капіталу юридичної фірми і інтелектуальної праці фахівців права, що відображають виробнича функція та інтелектуальний ефект масштабу юридичного консалтингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дейнеко Е. Дебютная комбинация [Електронний ресурс] / Е. Дейнеко // Юрид. практика. – 2016. – № 5. – Режим доступу: http://pravo.ua/article.php?id=100112709.
2. Михайлова А. Корпоративный юрист вчера, сегодня, завтра [Електронний ресурс] / А. Михайлова. – Режим доступу: http://www.garant.ru/article/557829/.
3. Насадюк А. Бизнес преимуществ [Електронний ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 12. – Режим доступу: http://pravo.ua/article.php?id=100113020.
4. Насадюк А. Избирательный блок [Електронний ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 5. – Режим доступу: http://pravo.ua/article.php?id=100112674.
5. Насадюк А. Практический учет. Какие практики обеспечили наполнение бюджетов юрфирм в 2015 году [Електронний ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 3. – Режим доступу: http://pravo.ua/article.php?id=100112574.
6. Насадюк А. Социальный пакет. Какие инициативы pro bono поддерживают юрфирмы и почему [Електронний ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 39. – Режим доступу: http://pravo.ua/article.php?id=100114037.
7. Галкин А. Юридическая фирма на миллион: от частной практики до лидерства на рынке / А. Галкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 253 с.
8. Кросман Ф. М. Как заработать на консалтинге / Филип Марк Кросман. – СПб. : Питер, 2000. – 240 с.
9. Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / Стивен Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НІРРО, 2004. – 188 с.
10. Ярмак О. В. Інтелектуальні послуги: особливості виробничої функції [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. наук. фах. вид. – Груд. 2014. – Вип. 2. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-2-2014.
11. Красовский Ю. Д. Сценарии организационного консультирования : учеб. пособие / Ю. Д. Красовский. – М. : ОАО «Тип. “НОВОСТИ”», 2000. – 366 с.

REFERENCES

1. Deyneko E. (2016) Debyutnaya kombinatsiya. Yuridicheskaya praktika.5 Retrieved from: http://pravo.ua/article.php?id=100112709.
2. Mihaylova A. Korporativnyiy yurist vchera, segodnya, zavtra. Retrieved from: http://www.garant.ru/article/557829/.
3. Nasadyuk A. (2016) Biznes preimuschestv. Yuridicheskaya praktika. 12. Retrieved from: http://pravo.ua/article.php?id=100113020.

4. Nasadyuk A. (2016) Izbiratelnyiy blok. Yuridicheskaya praktika. 5. Retrieved from: http://pravo.ua/article.php?id=100112674.
5. Nasadyuk A. (2016) Prakticheskiy uchet. Kakie praktiki obespechili napolnenie byudzhetov yurfirm v 2015 godu. Yuridichna praktika.3. Retrieved from: http://pravo.ua/article.php?id=100112574.
6. Nasadyuk A. (2016) Sotsialnyiy paket. Kakie initsiativyi pro bono podderzhivayut yurfirmyi i pochemu. Yuridicheskaya praktika. 39. Retrieved from: http://pravo.ua/article.php?id=100114037.
7. Galkin A. (2014) Yuridicheskaya firma na million: ot chastnoy praktiki do liderstva na ryinke.Rostov n/D. Feniks.
8. Krosman F. M. (2000) Kak zarabotat na konsaltinge.SPb. Piter.
9. Shiffman S. (2004) Rukovodstvo konsultanta. Kak nachat i razvivat svoe delo. M. HIPPO.
10. Yarmak O. V. (2014) Intelektualni posluhy: osoblyvosti vyrobnychoi funktsii. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. Elektronne naukove fakhove vydannia. Vypusk 2. Retrieved from: http://global-national.in.ua/issue-2-2014.
11. Krasovskiy Yu. D.(2000) Stsenarii organizatsionnogo konsultirovaniya: ucheb. posob. M. OAO «Tip. «NOVOSTI».

Стаття надійшла до редакції 12.09.2016.

О. С. МАРЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

Л. И. ПРОНКИНА

кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия и экономической теории Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета, академик НЭА Украины

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА И КАЧЕСТВО КАК ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНСАЛТИНГОВОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Раскрыты содержание и основные стадии консалтингового юридического цикла. Проанализированы производственная функция, интеллектуальный эффект масштаба и качество юридического консалтинга. Обоснованы виды и результаты юридического обслуживания бизнеса.

Ключевые слова: юридический консалтинг, консалтинговый юридический цикл, производственная функция, интеллектуальный эффект масштаба, качество юридической услуги.

O. S. MARCHENKO
Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv
L. I. PRONKINA
PhD. (Economic Sciences), associate professor, professor of the Department of Enterprise Economics and Economic Theory of Kharkiv Trade and Economics Institute of Kyiv National University of Trade and Economics, academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine

INTELLECTUAL EFFECT OF THE SCALE AND QUALITY AS CHARACTERISTIC OF LEGAL CONSULTING CYCLE

Problem setting. Granting legal services is a special channel for the transmission and dissemination of legal knowledge and information, which is one of the important principles of formation of legal culture entrepreneurship entities and their lawful economic behavior.

Recent research and publication analysis. Currently, disclosure of the contents, mechanism and socio-economic role of legal consulting has mainly an application form what is need, but only the initial stage of formation for the theoretical concept. Various aspects of the legal service analyzed practical for the legal consulting.

Paper objective. The article's purpose is justification the production function and effect of the scale legal consulting on the basis of the analysis of the content, stages, quality, and result of the legal consulting cycle.

Paper main body. Legal consulting cycle is the serial passage of legal knowledge and information stages of production, exchange (phases of the order and transfer), introduction (use).

The volume of production of legal services depends on the quantity, quality and combinations (technology) structural capital of law firms and intellectual work of experts of law. In the long term the impact of the scale (effect of the scale) for law firms transformed into the specific form of impact of intellectual resources – intellectual effect of the scale, because the intellectual resources are the Foundation of legal consulting.

According to the production approach, the quality of legal services is the compliance of process the legal services with professional requirements, standards, norms and criteria that are defined by society in a certain period as required to comply.

Conclusion of the research. The result of the stage of the production legal consulting cycle is an intellectual product of the lawyer, the intermediate result of consulting – purchase and sale of legal services, the end result – the real benefits that received by the client from a professional legal aid.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has solved the content and main stages of the legal consulting cycle. The article has analyzed the function of production, effect of the scale and quality legal consulting. The article has substantiated the types and results of legal services for business.

Key words: legal consulting, legal consulting cycle, production function, intellectual effect of the scale, quality of legal services.