

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕРНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ЮРИДИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Зульфугарзаде Теймур Эльдарович
кандидат юридических наук
профессор
заведующий кафедрой государственно-правовых
и криминологических дисциплин
Российская Федерация, г. Москва
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова
моб. т. 8(903)688-77-32
teymurz@yandex.ru

Существенные изменения, происходящие в последние, послекризисные годы на рынке юридических услуг, связанные, в первую очередь, с резким падением доходов крупных юридических компаний не только в России, но и в других экономически развитых странах мирового сообщества, объективно определяют необходимость уделять больше внимания практической составляющей в процессе подготовки юридических кадров с высшим профессиональным образованием.

Ключевые слова: высшее юридическое образование, модернизация, инновации, глобализация, рынок труда, отечественный и зарубежный опыт.

Наметившиеся тенденции модернизационных процессов в социально-экономической сфере, по нашему мнению, могут привести к более неопределенным и сложным последствиям для рынка юридических услуг, которые потребуют от юридических вузов существенным образом пересмотреть сложившуюся доктрину образования и начать внедрять такие новационные программы, которые не только соответствуют требованиям рынка, но и в определенной мере диссонируют с сегодняшними предпочтениями юристов.

В этой связи на профессорско-преподавательские составы будет возложена обязанность не только своевременного реагирования на новые требования национального рынка юридических услуг, но и рынки международно-правового регулирования, а также глобальный (общемировой) рынок правовой информации. Для этого, судя по всему, потребуется перейти на подготовку кадров (на уровне бакалавриата) только по более «узким» юридическим специализациям, нежели это принято на сегодняшний день в

высшем профессиональном образовании, например, правовое обеспечение: (1) деятельности хозяйствующих субъектов, (2) инновационной и нанотехнологической деятельности, (3) рынка информационных услуг, (4) экологической безопасности, (5) государственного и муниципального управления, (6) деятельности саморегулируемых организаций, (7) рынков занятости, (8) интеллектуальной собственности, (9) международных экономических связей, (10) финансово-бюджетных отношений и т.д. Другими словами, отдельные дисциплины, уже имеющиеся в наличии в учебных планах практически всех юридических вузов, будут возводиться в ранг специализации при достаточно быстром сокращении более общих традиционных специализаций.

Действительно, практикующие юристы и правоприменители многие годы совершенно справедливо отмечают отсутствие связи между реальным или практическим миром юриспруденции и нереальным или теоретическим миром преподавания права. Выявленные недостатки можно дифференцировать на следующие две базовых направления. Во-первых, несмотря на жалобы юристов-практиков и правоприменителей на водораздел между ними и преподавателями права, исторически эти две группы сосуществовали в комфортабельном симбиозе. Лицензионное право и стандарты по аккредитации обеспечивают юридическим вузам постоянный приток студентов, которые могут найти достойную работу по их окончании. Преподаватели права не связаны ограничениями учить тому, чему они хотят, а лицензированные юристы (адвокаты, нотариусы) серьезным образом защищены от конкуренции с нелицензированными практиками и, во-вторых, будущий мир юридической практики, для которого готовят сегодняшних выпускников, совершенно не ясен. Как отмечено выше, большие юридические компании и фирмы, представлявшие ранее стандартную бизнес-модель юридической профессии индустриально развитых стран, во многом потеряли свою власть на получение прибыли на уровне фирмы и предоставления стабильных высокооплачиваемых рабочих мест юристам-выпускникам.[1] Ещё более важно, что рынок правовых услуг трансформируется в глобальный рынок индустрии правовой информации, продукция которой «заменяет индивидуальное, один-на-один, юридическое сопровождение»[2], и в котором юристы конкретного государства конкурируют с юристами по всему миру.

Перечисленные трансформации серьезнейшим образом изменили расстановку сил на рынке юридических услуг и сделали более чем когда-либо, актуальными обсуждения дилеммы практики против теории. Сегодня, когда у потребителя существует достаточно широкий выбор поставщиков юридических услуг, рынки предъявляют все новые требования к выпускникам юридических факультетов и предлагают новые возможности

для них. По мере исчезновения когда-то надежных больших юридических фирм и других традиционных рабочих мест для юристов, юридические вузы должны выяснять для себя, каким образом они должны служить рынку правовых услуг, от которого они были так долго изолированы.

В этой связи система юридического образования должна реагировать на новые требования, прививая студентам не только практические навыки, подходящие для существующего рынка юридических услуг, но также знания и навыки, которые позволят выпускникам в области юриспруденции работать на новом рынке правовой информации. По иронии судьбы, это требует применения многих теорий, разрабатываемых в настоящее время в юридических школах. Иными словами, юридические школы и рынки двигались в некоторой степени самостоятельно в одном и том же направлении. Давление рынка теперь сможет привести к их большому сближению.

Так, в середине девятнадцатого века, юридическая практика была профессией, которая постигалась обучением у юриста. Эта система заботилась о том, чтобы получаемое юристами образование соответствовало бы потребностям клиентов. Однако, начиная с последней четверти девятнадцатого века, к созданию текущей модели юридической практики подсоединились две критические силы. Во-первых, было введено современное деление между преподаванием и практикой права (в частности, юристы стали получать образование в учебном заведении). Во-вторых, отдельные системы лицензирования (аккредитации) юридических вузов и отдельных видов юридической деятельности выработали меры защиты этого деления от давления рынка. В следующих подразделах будет обсуждаться развитие формального юридического образования, рост регулируемого рынка права и эволюция современной школы права. Подобная практика существует во всех высокоразвитых странах мира.

Например, первым шагом в развитии юридического образования в США было создание формального подхода к изучению права. В первых школах права в Соединенных Штатах предоставлялось своего рода формализованное наставничество (мастер-подмастерье). В Школе права Личфилд в Личфилде, штат Коннектикут, с 1784 по 1833 гг. давали образование элите новообразованного североамериканского государства с республиканской формой правления. Университет Уильяма и Мэри создал кафедру права в 1779 г. Другие юридические школы создавались по формализованной модели наставничества в Гарварде (1817 г.), Йельском университете (1826 г., с поглощением частной Нью-Хейвенской юридической школы), Университете Вирджинии (1826 г.) и в ряде других университетов.

Ранняя история юридического образования отмечена двумя ключевыми шагами.

Первым стало создание в США юридических школ в рамках университетов. Такой переход от наставничества к профессиональному образованию в рамках вуза (ее называют «башня из слоновой кости») имел решающее значение для создания водораздела между школами права и юридической практикой. Вторым шагом было развитие особой правовой педагогики. В 1870 г. было определено, что право должно преподаваться в университете, только если оно является наукой, поэтому позднее был разработан подход к преподаванию права, основанный на доктринах, тщательно подобранных из ряда опубликованных судебных дел. Это уточнило различие между юридическим образованием и наставничеством и создало теоретическую базу для последующих правил, которые сделали формальное юридическое образование обязательным для начала занятия юридической практикой.[3]

На ранних этапах развития Соединенных Штатов наблюдается растущее признание важности права и юристов, и, соответственно, необходимости создания предпосылок для ввода юридической практики. В период 1767-1829 гг. семнадцать юрисдикций приняли минимальные требования для допуска к практике в судах. Хотя ход этого развития затормозился с ростом популизма президента Джексона (рост уважения к обычным людям и расширение электората за счёт включения в него всех белых взрослых мужчин-граждан, а не только тех из них, кто были землевладельцами) в 1828 г. и его недоверием ко всем формам элитарности, к 1870-м годам ассоциации адвокатов штатов содействовали интересам профессии юристов.

Организация системы барристеров (адвокаты с правом выступать в судах) добилась успеха с основанием Американской ассоциации юристов («АВА») в 1878 г. По мере того как получил признание метод обучения на примерах случаев из судебной практики, АВА сформировала секцию по юридическому образованию, в которой проводились дебаты в последующие десятилетия о необходимости формального образования для занятия юридической практикой. Эти дискуссии были сосредоточены на том, может ли наличие предпосылок исключить многих достойных людей, в остальном хорошо подходящих для юридической практики: наиболее известными примерами таковых были Джон Маршалл и Авраам Линкольн, ни один из которых не имел выгод от образования по рассматриваемой методике. Декан Чикагской Школы права Джона Маршалла также отметил в словах, которые резонируют и сегодня, что принятие строгих требований к образованию для вступления в ассоциацию юристов «могло бы отбить охоту к получению юридического образования в стране, снизить уровень правовых знаний повсеместно, и лишить массы людей в наших крупных городах, многие из которых были иностранного происхождения, к доступу к нашим судам и правовой помощи»[4].

Несмотря на вышеперечисленные оговорки, в АВА возросла поддержка обязательности получения формального юридического образования как условия для допуска в ассоциацию. На этом пути было несколько заметных этапов. В 1914 г. AALS отделилась от АВА и предоставила преподавателям права их собственную группу интересов. Доклад и резолюция АВА от 1921 г. помогли в формализации юридического образования путём установления требований к посещению колледжей с трёхгодичным очным обучением или эквивалентного обучения по сокращенной программе в юридической школе с адекватной библиотекой и профессорско-преподавательским составом с полной занятостью. Делегаты конференции ассоциаций юристов в 1922 г. приняли аналогичные рекомендации плюс правило против частных юридических высших учебных заведений. Последнее событие было описано в качестве существенной победы в развитии юридического образования. Оно способствовало распространению и всеобщему признанию формального юридического образования в аккредитованных высших учебных заведениях в качестве предпосылки для приема в ассоциацию юристов в подавляющем большинстве юрисдикций.

Государственное регулирование профессиональной юридической деятельности и аккредитация школ права освободили преподавателей юридических дисциплин от необходимости быть на рынке без каких-либо существенных ограничений. Американским агентствам по аккредитации не доставало опыта и ресурсов для мелочного, детального контроля преподавания и учебных программ в школах права. Кроме того, практикующие юристы имели свои основания для подготовки выпускников юридических факультетов, а не делегирования этой задачи профессиональным преподавателям права. Аккредитационные агентства США удовлетворялись выдвижением определенных количественных и формальных требований, касающихся таких факторов, как размер библиотеки. Аккредитация и лицензирование в основном оградили юристов и юридические школы от общей конкуренции на рынке, а не диктовали конкретное содержание программ юридического образования. Университеты и профессора соответственно заменили практикующих юристов в качестве основных институтов, ответственных за определение содержания юридического образования.

Защищенные от жесткой рыночной конкуренции преподаватели юриспруденции получили возможность развивать теоретические положения, нередко находящиеся на весьма большом удалении от реальной практики. Метод обучения на примерах случаев из практики, в соответствии с которым студенты читали изложение дел и отвечали на вопросы и гипотезы, основанные на этих случаях, выжил в течение десятилетий в качестве основного метода обучения в школах права. В этом методе уделяется мало

внимания предоставлению клиентам консультационных услуг, проектированию операций или подготовке дел к судебному разбирательству, и не требуется наличие у его преподавателей каких-то специальных знаний или дисциплин кроме тех, которые они изучали в юридической школе. Чтение того, что отражено в судебном вердикте, даёт студентам мало практических навыков или нормативной основы, которая им необходима как юристам. В соответствии с рассматриваемой моделью студенты юридических факультетов не приобретают устойчивых навыков представительства и адвокатской деятельности, умений выступать надежным посредником своего клиента, не умеют правильно выстраивать отношения с лицами, обратившимися за получением высококвалифицированной юридической помощи. В еще меньшей степени они подготовлены к договорной и претензионно-исковой работе, правотворческой и законотворческой деятельности; работе в качестве следователей, прокуроров, нотариусов, судей, законотворцев и должностных лиц органов государственной власти и управления.

Весьма похожая ситуация сложилась и в российской высшей юридической школе в современный период, что незамедлительно вызвало негативную реакцию со стороны высшего руководства Российской Федерации.

Дальнейшее развитие системы юридического образования США означало обеспечение необходимого базиса, но на самом деле все больше отдаляло студентов юридических факультетов от реального мира юридической практики.

Правоведы стали обращаться к так называвшемуся в двадцатом веке «правовому реализму» и признавать, что закон может быть понят только путем выхода за рамки судебных дел. Вехой в этой эволюции роли юридического образования была статья в 1943 г. Гарольда Ласвелла и Майрса Макдугала, призвавшая юридические школы принимать более активное участие в разработке социальной политики. По мнению указанных авторов для того, чтобы юридическое образование в современном мире было адекватным в служении потребностям свободного и продуктивного содружества, оно должно стать сознательной, эффективной и систематической подготовкой к процессу выработки политики. Одним словом при соответствующем функционировании школы права должны вносить свой вклад в подготовку людей, разрабатывающих политические курсы для всё более полного достижения демократических ценностей и завоеваний.[5]

Таким образом, началось объединение целевых направлений практической юриспруденции с прикладной политологией, происходящее на фоне ярко выраженной конкуренции между юриспруденцией и политологией как областями научных знаний.

Не смотря на то, что продвижение системы юридического образования в направлении охвата социального контекста права может показаться сильно

отличающимся от узкого метода рассмотрения судебных дел, оно сохранило юридическое образование таким же саморегулируемым каким оно было по упомянутому методу. Ласвелл и Макдугал не прояснили, каким образом студенты юридических факультетов должны были получить инструменты, необходимые для определения, какой должна быть социальная политика. Таким образом, в то время как они могли бы стать более уверенными в себе политическими деятелями, они не обязательно становились более способными в нём. В то же время, обучение государственной политике ещё больше уводило студентов юридических факультетов как от профессии практикующих юристов, так и от рынка юридических услуг. Кроме того, такое добавленное измерение общественной политики хорошо координировалось с монопольной властью лицензированных юристов, расширяя их возможности. Студенты-юристы поощрялись искать больше законодательных и судебных решений для создания новых законных прав для судебных тяжб. Похожая ситуация начала складываться и в России, когда, начиная с 1993 г. судебные органы начали учитывать решения других судов при рассмотрении аналогичных дел.

Неоднократно упомянутое выше снижение роли и экономического упадок больших юридических компаний оказывает серьезное влияние на юридическое образование. Лучшие студенты уже не могут рассчитывать на высокооплачиваемую работу в таких фирмах, а тем более на безопасную жизнь, работая в них. Это важно, отчасти потому, что потенциальное наличие таких рабочих мест влияет на ожидания поступающих студентов от получения высококачественного юридического образования и, следовательно, на то, сколько юридические школы могут взимать за предоставление такого образования. Более важным для настоящего исследования является то, что упадок больших юридических фирм угрожает широким возможностям обучения, предоставляемого наставничеством старших совладельцев. Совладельцам юридических фирм, которым придется тратить больше времени на своих клиентов, остаётся меньше времени для создания добавочной стоимости данной фирмы посредством такой деятельности как обучение младших юристов. Кроме того, рост конкуренции снижает свободу фирм относить на клиентов затраты на время обучения. Юридические вузы больше не могут претендовать на то, что их лучшие выпускники будут получать необходимую им подготовку на рабочем месте.

В этой связи необходимо отметить, что рабочие места в больших юридических фирмах представляют собой только один сегмент общего рынка юридических услуг. Однако это именно тот сегмент, в котором ранее выпускникам-юристам предлагалась самая высокая заработная плата и лучшие возможности для обучения на рабочем месте. Небольшие юридические фирмы и государственные организации — работодатели

обладают еще меньшими бюджетными возможностями для обучения своих сотрудников. Следовательно, исчезновение с рынка больших юридических фирм усиливает общее бремя подготовки на юрвузы, которые теперь должны обучать своих студентов полному спектру потенциального рынка занятости.

Важно понимать, что новая рыночная конъюнктура, связанная с высоким уровнем конкуренции, угрожает не только крупным юридическим фирмам, но и всей юридической практике. Во-первых, растущие кадры исключительно хорошо информированных штатных юрисконсультантов грозят дестабилизацией рынка юридических услуг. Торговые и производственные организации могут отказываться от своей зависимости от известных больших юридических фирм и выбирать из всех юридических информационных услуг по мере их развития, начиная с небольших высокоспециализированных юридических фирм и индивидуальных практикующих до аутсорсинговых фирм и новых технологий. В этой связи, в частности, Томас Д. Морган отмечает, что 25% юристов работают с одним клиентом, при этом из них 40% являются штатными корпоративными юрисконсультантами[6].

Во-вторых, все виды клиентов могут обращаться к консультантам, не являющимся юристами, к бухгалтерам, а также к консультантам по экономическим, бизнес и налоговым вопросам, которые оказывают, в частности, такие правовые услуги как свидетельские показания экспертов, анализ рисков и электронное рассмотрение предоставленных доказательств.[7] В России множество сопутствующих юридических консультационных услуг в области недвижимости уже почти два десятка лет оказывают реэлторы; уголовного права — сотрудники правоохранительных органов и спецслужб и т.д. Важно отметить, что перечисленные услуги не всегда оказываются на должном профессиональном уровне, нередко, при отсутствии у консультанта высшего юридического образования.

В-третьих, аутсорсинг юридических услуг из США в Индию и другие страны с низким уровнем заработной платы уменьшает число рабочих мест, которые раньше предлагались для работы и профессиональной подготовки молодых юристов. Хотя эта отрасль в настоящее время сосредоточена на конечных товарах правовой работы, таких как рассмотрение предоставленных доказательств и обзоры контрактов, индустрия аутсорсинга является динамичной и может значительно вырасти в зависимости от будущих технологий для мониторинга сторонних поставщиков услуг (аутсорсеров). Некоторые из этих работ и услуг в видоизмененной форме возвращаются на родину в распоряжение обученных в США юристов.[8]

В-четвертых, юридические услуги вошли в эпоху свободной конкуренции и

массовый потребитель получил возможность выбирать поставщиков таких услуг через рекомендации знакомых или рекламные объявления.

Перечисленным выше альтернативам традиционной юридической практики грозят нормативные препятствия. Однако новый рынок и политические силы могут поставить под угрозу это регулирование. Так называемые «не-юристы» имеют сильную мотивацию в конкуренции за свою долю в этой прибыльной сфере юридических услуг. Развивающиеся рынки создают новые группы интересов, которые способны или прямо бросить вызов политической власти юристов путём пропаганды новых правил и оспаривания действительности или толкования существующих регламентов, или косвенно, используя нормативные пробелы. Например, отдельные интернет-сайты, не всегда принадлежащие юридическим фирмам, не только предлагают услуги по заполнению юридических документов, но и сопровождают клиентов в процессе подготовки заказанных документов; содержат предложения бесплатных юридических консультаций (в расчете получить клиента, который будет готов получать дополнительные услуги на возмездной договорной основе).

Внедрение подобных технологий приводит к появлению альтернативных и, при этом, менее затратных юридических услуг и, параллельно, снижает значимость юристов, получивших высшее профессиональное образование. При этом важно отметить тенденцию прихода во власть, особенно на самые высокие должности, в первую очередь, выпускников юридических факультетов, нежели политологических, т.е. «вытесняемые» из традиционной практической деятельности юристы, в свою очередь, вытесняют представителей политологической науки и политического менеджмента.

Современные национальные рынки индустриально развитых государств испытывают на себя глобальное давление. Юридические услуги, как и всё остальное, конкурируют на мировом рынке. Важным событием на этом рынке стал Закон Великобритании о юридических услугах[9], по которому, среди прочего, разрешаются такие «альтернативные бизнес-структуры» как фирмы с владельцами не-юристами, и больше юридических технологий, которые могут проложить путь для рынка правовой информации. Еще одним примером служит опыт отдельных австралийских юридических фирм, осуществляющих с 2001 г. публичное предложение открытой эмиссии ценных бумаг в соответствии с дерегулированием собственности с владельцами не-юристами[10]. Австралийские и британские компании могут конкурировать с американскими фирмами, которые подлежат более строгим этическим ограничениям[11]. Американские регуляторы в попытке подрыва такой конкуренции могут встретить сопротивление со стороны клиентов, заинтересованных в более дешевых юридических услугах, юристов,

стремящихся конкурировать со своими коллегами в других странах, и ведомств, регулирующих торговлю из-за жалоб на незаконные барьеры в торговле. Действительно, в связи с такой озабоченностью по поводу глобальной конкуренции, АВА была вынуждена создать комиссию для изучения возможности междисциплинарной практики.

Глобальная конкуренция имеет отношение не только к рынку правовых услуг в рамках США, но и к юридическим фирмам США, стремящимся выйти на зарубежные рынки. Американские юридические фирмы обычно имели значительное преимущество в экспорте явно превосходящих американских правовых технологий. Это позволяло им легко входить на зарубежные рынки с низкими затратами и со своими юристами, подготовленными в США. Однако в последнее время иностранным юридическим фирмам удалось войти на рынки вне пределов США со своими юристами, которые смогли объединить свои учёные степени магистров права (LLM) США со знаниями о данной местности. Кроме того, такие страны как Япония и Южная Корея повысили качество и число выпускников своих юридических высших учебных заведений, частично за счет использования американских знаний. Таким образом, экспорт Соединенными Штатами своей правовой инфраструктуры, хотя и выгодный в краткосрочной перспективе, в конечном счете может способствовать долгосрочной эрозии их глобальных конкурентных преимуществ.

Исходя из сложившейся конъюнктуры преподаватели юридических дисциплин могут прийти к выводу о том, что они должны теперь готовить юристов для работы на низкооплачиваемых рабочих местах на все более обесценивающемся и, возможно, дерегулированном рынке юруслуг. В таком случае юридическим вузам, очевидно, придется не только понизить свой статус и цены на обучения, но и поменять свои миссии. Тем не менее, как отмечено выше, у юрвузов есть возможность внедрить предложенные модернизационные тенденции и, таким образом, сохранить многие ключевые элементы своей текущей модели деятельности.

Рынки реализации правовой информации, как коммерческого продукта, готовы присоединить услуги, предоставляемые юристами клиентам по принципу «лицом-к лицу», в качестве важного способа передачи правовых знаний. Подобные новационные продукты могут включать в себя такие правовые документы как формы договоров, жалоб и программное обеспечение; такие правовые изобретения как оффшорные зоны и защиту от слияния и поглощения; модели и алгоритмы, которые позволяют точно прогнозировать результаты судебных решений; правовую информацию, продаваемую на финансовых рынках для использования в судебных финансовых процессах, и торговые активы, стоимость которых зависит от судебных решений; а также общее и конституционное

право, создаваемое в качестве продукта, а не с помощью традиционных правовых процессов. Эти виды продукты представляют собой не только угрозы, но и открывают возможности для появления новых типов экспертов по правовым вопросам.

Существенные последствия воздействия рынка правовой информации на юридическое образование более подробно будет рассмотрено ниже. В целом, рассматриваемый рынок ставит новую задачу для решения преподавателями юридических дисциплин. Вместо того чтобы просто учиться консультированию физических лиц по их конкретным обстоятельствам и своеобразным проблемам, юристы должны быть в состоянии использовать правовую информацию для разработки продукции общего пользования или для активов торгового капитала. Рынок также предусматривает возможную альтернативу аккредитованных юридических вузов и факультетов. Лицензия на юридическую практику необходима только для нотариальной и адвокатской деятельности. Так называемые «инженеры правовой информации» могли бы избежать учёбы по общей юридической специальности и пройти сокращенный курс обучения для своей подготовки к разработке правовых продуктов. Юридическим вузам, возможно, придется ответить на этот вызов, предложив подготовку в разработке инженерно-правовой информации.

Действительно, традиционная юридическая практика основана на том, что лицензированные юристы консультируют отдельных клиентов по правовым вопросам, применимых к их конкретной ситуации. Это приводит к возникновению агентских отношений и, следовательно, к необходимости наличия правовых норм, гарантирующих честность и компетенцию юриста-агента (юридического посредника, представителя). Одно из таких правил защищает независимость юристов, предусматривая, что они не могут работать в фирмах, принадлежащих не-юристам. Это правило призвано обеспечить юристам возможность использовать свои правовые знания в интересах своих клиентов и общественности, а не для удовлетворения требований не-юристов в лице владельцев и менеджеров. Традиционное главенство юристов при их сотрудничестве с не-юристами находит свое отражение в модернизационной теории «Создания стоимости бизнес юристами» (ССБЮ), которая предполагает следующее: чтобы юристы, став «инженерами операционных издержек», могли отбирать часть дохода, которая в противном случае поступает в пользу бухгалтеров и финансовых экспертов. В этой связи возникает вопрос о том, кем лучше всего выполняется такая работа — юристами или деловыми или финансовыми экспертами. Разработчики теории ССБЮ предположили, что юристы обладают неоспоримым преимуществом перед другими типами консультантов, поскольку их монополия на юридические консультации делает их ключом доступа к бизнес-

операциям.[12] Несколько юридических вузов построили на основе такой интуиции разработку курсов, программ и юридических клиник в предпринимательском праве (например, штат Колорадо предлагает Клинику предпринимательского права).

Междисциплинарное сотрудничество, по нашему мнению, может стать более распространенным по мере сокращения традиционных рынков юридических услуг, а юристы станут искать работу за пределами традиционных юридических фирм. Эта тенденция может ускориться, если движение в сторону дерегулирования приведет к ослаблению правил, направленных против юристов, практикующих в фирмах, финансируемых не-юристами. Студенты-юристы, возможно, должны научиться тому, как выходить за рамки предоставления «правовых» консультаций, чтобы стать членами тех типов команд, которые оказывают различные виды консультаций или услуг.

Выявленная глобальная конкуренция может подорвать некоторые позиции юристов экономически развитых государств как на внутренних, так и внешних рынках. Но эта конкуренция представляет собой также и возможности, поскольку она может привести к росту потенциального рынка спроса на юридические степени, присуждаемые в США и Великобритании, а также на услуги американских и британских юристов до такой степени, в какой правовые системы США и Великобритании, относящиеся к англо-американской правовой семье, признаны в качестве так называемого «мирового золотого стандарта». Особенно данная проблема характерна для стран с развивающейся экономикой, которые имеют мало опыта работы с правовыми нормами, необходимыми для поддержки сильной рыночной экономики.

В этой связи представляется значимым приложить усилия в развитии отечественного образования, позволяющего повысить правовой статус бакалаврских и магистерских степеней, присуждаемых в Российской Федерации, посредством изменения методик подготовки юристов, переориентируя таковых на возможность работы не только на национальном, но и межгосударственном уровне. В этих целях предполагается пересмотреть приоритеты в учебных программах в пользу сравнительного правоведения, зарубежного права и языковой подготовки при обязательном сохранении остальных дисциплин. Особая роль в процессе модернизации системы подготовки юристов должна быть отведена преподавателям правовых дисциплин, способных проводить занятия, в первую очередь, по основам зарубежного законодательства и, в последующие очереди, имеющих опыт работы в иностранных компаниях и владеть навыками комментирования юридических казусов на иностранных языках.

Не менее важным представляется введение дополнительных дисциплин, направленных на подготовку кадров в области законодательной политики государства,

что позволит обеспечить гармоничный симбиоз права и политологии, осуществлять подготовку бакалавров-юристов по специализации «правовое обеспечение законотворчества и правотворчества» и подготовку бакалавров-политологов по специализации «законодательная политика».

При этом реализацию программ по перечисленным в начале статьи «узким» специализациям (правовое обеспечение: деятельности хозяйствующих субъектов, инновационной и нанотехнологической деятельности, рынка информационных услуг, экологической безопасности, государственного и муниципального управления, деятельности саморегулируемых организаций, рынков занятости, интеллектуальной собственности, международных экономических связей, финансово-бюджетных отношений и т.д.) логично осуществлять не в рамках магистратуры, а сразу после окончания студентами второго курса бакалавриата, с возможностью последующего расширения приобретенной специализации на магистерской программе, где и следует обучать по более общим специализациям, таким как конституционное (государственное), гражданское, уголовное право. Для этого целесообразно пересмотреть выстраиваемую схему присвоения квалификации (степени) бакалавра и разрешить указывать в приложении к диплому вышеперечисленные «узкие» специализации.

При этом, учитывая, что выпускник бакалавриата приобретает определенную специальность в области юриспруденции, считаем важным, чтобы запись в приложении содержала слова «присвоена квалификация бакалавр юриспруденции по специальности «Юриспруденция» со специализацией, например, «Правовое обеспечение государственного и муниципального управления», что законодательно должно означать: выпускник вуза является не неким абстрактным бакалавром юриспруденции, но, во-первых, юристом первого уровня высшего профессионального образования, т.е., что главное, именно юристом, а не «холостяком», как переводится термин «бакалавр» и, во-вторых, как отмечено выше, указывать новую «узкую» специализацию. Таким образом, в рассматриваемом случае, на выходе из бакалавриата будет не некая абстракция в виде бакалавра юриспруденции, но именно юрист первого уровня с соответствующей специализацией.

Для выпускников магистратур полагаем важным вносить следующие сведения: «магистр юриспруденции по специальности «Юриспруденция» с расшифровкой: «юрист второго уровня высшего профессионального образования»; специализация, например, «Гражданское право».

Подготовку юристов со средним специальным образованием необходимо полностью исключить.

Программы подготовки юристов с квалификацией (степенью) бакалавр разрешить в колледжах, институтах и университетах; со степенью магистр — только в университетах.

Реализация новых программ подготовки бакалавров, начиная со второго курса, должна осуществляться с обязательным привлечением практикующих юристов. В процессе подготовки выпускных квалификационных работ рецензентом должен выступать юрист-практик из организации, в которой выпускник проходил преддипломную практику.

Данная работа выполнена с использованием справочной правовой системы КонсультантПлюс

Список литературы.

1. *Подробнее см.: Рибстайн Л.Е.* Смерть больших юридических фирм // Правовое ревю. 2010. № 7. — С. 49.
2. *Bruce H. Kobayashi & Larry E. Ribstain*, Law's Information Revolution (Кобаяши Б.Х., Рибстайн Л.Е. Информационная революция в праве) [Электронный ресурс] // Illinois Program in Law, Behavior and Social Science Paper No. LBSS11-03. 2011. 11 января. — Электронная статья (120 кБ). — Научная Электронная Библиотека: Social Science Paper on Ssrn.Com. — Режим доступа: <http://ssrn.com/abstract=1738518>. — Загл. с экрана.
3. *Харно А.Дж.* Юридическое образование в Соединенных Штатах: доклад, подготовленный для обзора деятельности юристов. США, 1953. — С. 28-39.
4. Там же. — С. 107 и след.
5. *Ласвелл Г.Д., Макдугал М.С.* Правовое образование и государственная политика: профессиональная подготовка в интересах общества. США, 1943. — С. 206.
6. *Морган Т.Д.* Исчезающий американский юрист. США, 2010. — С. 114.
7. *Ростайн Т.* Появление юрисконсультов. США, 2006. — С. 75.
8. *Подробнее см.: Кришнан Д.К.* Аутсорсинг и глобализация профессии юриста. США, 2007. — С. 48; *Гейс Д.С.* Аутсорсинг и агентская проблема (конфликты интересов собственника и агента-помощника). США, 2007. — С. 82; *Мистал Э.* Выпускники юридических факультетов: добро пожаловать в ваше «вряд ли законное» будущее // Above The Law. 2011. 28 января.
9. UK Legal Services Act 2007 (Закон Великобритании о юридических услугах от 30 октября 2007 года).
10. New South Wales Legal Profession Act 2004 No. 112, ch. 2, pt. 2.6, div. 2 (Закон Нового Южного Уэльса о профессии юриста от 2004 года № 112, гл. 2, пт. 2.6, разд. 2).
11. *См.: Терри Л.С.* Применимость Общего Генерального Соглашения ВТО по Торговле Услугами к транснациональной юридической деятельности и его потенциальное воздействие на регулирование юристов штатами США // Vand. J. Transnat'l. 2001. L.989. — С. 34.
12. *См.: Гилсон Р.Дж.* Создание стоимости бизнес юристами: юридические навыки и оценка активов. США, 1984. — С. 239.