

رقابتي كردن وكلا

مترجمان: محمد وطن پور
كريم نصيري
كارشناس مسائل اقتصادي



مقاله را با اين سوال شروع مي كنيم: آيا حق الوكاله وكلا در يك بازار رقابتي تعيين مي شود؟
موقعيت هاي پيش آمده طی ۴۰ سال گذشته در كشورهاي پيشرفته دنيا موجب رشد فزاينده ديون محكوم شده است. طی این دوره هزينه تحميل شده ناشی از سيستم وكالت و ديون محكوم شده بيشتر از نرخ رشد توليد ناخالص داخلي كشورها بوده است. روند رشد ديون محكوم ها به حدی بوده است كه پس از کاهش رشد اقتصادي دوره ۱۹۸۸-۱۹۹۸ همچنان اين ديون با نرخ قبلي در

حال رشد بوده و حتى شتاب اين نرخ بيشتر از دوره ۱۹۶۰-۱۹۸۸ شده است. روند گذشته نشان دهنده دو برابر شدن هزينه های ناشی از حق الوكاله ها طی ۱۰ سال آینده خواهد بود. حجم ثروت هنگفت انتقال یافته تحت سيستم وكالت و هزينه های بی شمار ناشی از آن بر كل اقتصاد، در دل خود حرکت جديدي را در حال زایش دارد. این حرکت بدون شك رفرمی برخلاف وضعیت فعلی خواهد بود كه در برای تغيير روند تعيين هزينه حق الوكاله ها است.

حق الزحمه مشروط

به طور معمول، تمامی وكالت نامه ها در قالب اجرت مشروط پرداخت شده توسط خواهان و موكلان تامین مالی می شود. به خاطر اینکه حق الزحمه وكلا در ازای منافع منتقل شده به موكل تعیین می شود، افزایش بیش از اندازه ديون و بدهی تعیین شده توسط دادگاه، موجب شده تا حق الزحمه وكلا افزایش چشمگیری داشته باشد. طی چهل سال گذشته میانگین افزایش موثر هر ساعت دستمزد مشروط براساس ارزش تنزیل شده به دلار بين ۱۰۰۰ تا ۱۴۰۰ درصد رشد داشته

است. غالباً چارک بالایی نرخ موثر هر ساعت دستمزد، به ۱۰۰۰ دلار می رسد. براساس برآورد من، ارزش سالیانه حق الزحمه وکلا به حدود ۲۲ میلیارد دلار می رسد ولی سایرین آن را ۴۰ میلیارد دلار برآورد کرده اند. افزایش ظرفیت مالی موکلین به سادگی در افزایش بسیار زیاد حق الزحمه وکیلان منعکس می شود. با نگاه عرفی و ظاهری می توان رابطه پویا میان دیون محکومه و حق الزحمه وکلا را به سادگی مشاهده کرد. افزایش درآمد وکلا آنها را قادر می سازد تا به سمت پرونده هایی با ارزش مالی بالاتر حرکت کنند و این موضوع در دور بعدی زمینه ساز منابع جدید درآمدی بوده و این منابع جدید پایه ای برای پرونده های بزرگتر خواهد بود. اما به موازات افزایش نرخ حق الزحمه حاصل شده و ارزش پرونده های موکلین، نقش رابطه بین حق الزحمه مشروط و ارزش پرونده مبهم و مخدوش شده است. به نظر می رسد ارزش حق الزحمه وکلا باید تابعی از شدت صدمه و آسیب وارده به موکل و اهمیت موضوع باشد که توسط متخصصان و دکتريين حقوق تعيين شده، که در حقيقت اين نرخ تابعی از درآمد و منافع حاصل توسط وکیل برای موکل است. بنابراین افزایش و یا کاهش نرخ حق الزحمه تابعی از ارزش دیون و ارزش پرونده می باشد. در نتیجه افزایش اساسی و قابل توجه سود و منفعت ناشی از حق الزحمه ها، خود از اولین و مهمترین عوامل افزایش پرونده هایی با ارزش بالا است که یکی از دل نگرانی های سیستم قضایی بوده و موضوع رفرم در این سیستم می باشد. نتیجه گیری و اصلاح سیستم از دید کسانی که براساس دیدگاه های سیاسی به موضوع حجم ثروت انتقال یافته به وکلا و کسانی که صرفاً به دنبال تغییر دکتريين قضایی و قوانین و قواعد مدنی هستند، راه و روش اشتباهی است.

به منظور شناسایی علل افزایش بیش از حد و اندازه ارزش پرونده های قضایی باید به ریشه ی این موضوع یعنی حق الزحمه مشروط و چگونگی دریافت چنین حق الزحمه ای و کسب سودهای کلان از پرونده ها توسط وکلا، توجه کرد. دلیل عمده و اساسی

نتیجه افزایش اساسی و قابل توجه سود و منفعت ناشی از حق الزحمه ها، خود از اولین و مهمترین عوامل افزایش پرونده هایی با ارزش بالا است که یکی از دل نگرانی های سیستم قضایی بوده و موضوع رفرم در این سیستم می باشد

افزایش حق الزحمه وکلا، افزایش شدید هزینه فرصت وکلا ناشی از پرونده های با ارزش بالا است که این هزینه فرصت، نرخ بازگشت سود بالاتری از نرخ رقابتی بازار، حاصل می کند. به بیان دیگر نرخ حق الزحمه و بازار خدمات وکلا، رقابتی نیست. البته وکلا دقت می کنند که نرخ استاندارد و تعیین شده حق الزحمه ها را رعایت کنند. (نرخ بدون توجه به ریسک و مدت زمان لازم برای یک پرونده)

برآورد ما این است که در چنین نرخی (حق الزحمه بدون ریسک) میزان حق الزحمه سالانه وکلا بین ۴ تا ۷ میلیارد دلار خواهد بود. البته سازمان های قانون گذار با حق اختیار و با کمک متخصصان امر به دنبال تحقیق و پیگیری علل و موانع بازار و قیمت رقابتی هستند و می باید موارد و نتایج حاصله از این تحقیقات را دنبال کرد. به طور ویژه یکی از این نتایج می بایست مقابله و تغییر در قوانین تجارت بین ایالتی می باشد. در این قانون حق الزحمه برای پرونده های با صدمات بالا و ارزش بسیار بالا تعیین نشده که این ناشی از احترام به وکلا و قدرت سیستم قضایی است.

قیمت های همسان

وضعیت غالب در بازار سیستم قضایی این است که قیمت گذاری حق الزحمه خدمات وکلا به صورت یکنواخت می باشد. وکلا به طور استاندارد بین ۳۳ تا ۵۰ درصد از ارزش پرونده های صدمه های شخصی (بسته به

موضوع پرونده) را به عنوان حق الزحمه وکالت دریافت می کنند. البته انحراف از این نرخ حق الزحمه نامشخص بوده و به ندرت قابلیت مقایسه با نرخ واقعی را دارد. این موضوع موقعی عینیت پیدا می کند که ارزش بدهی مشخص شده و خسارت و صدمات بسیار عمده بوده و وکلا پیش بینی می کنند تا مدت زمان نسبتاً کمی را برای مختومه کردن و تسویه حساب صرف کنند. در چنین شرایطی منافع و ثروت حاصل شده حدود ۱۰۰۰ دلار به ازای هر ساعت است. در دنیای حق الزحمه مشروط، پرونده های با ارزش بالاتر انعطاف کمتری از لحاظ حق الزحمه داشته و این موضوع در تقابل و مخالفت با نظریه های اقتصادی است.

نتیجه ی نبود بازار رقابتی برای خدمات حقوقی وکلا و دریافت حق الوکاله یک یا چند میلیون دلاری برای پرونده عمل و معالجه غلط که منجر به جراحات و صدمات شدید می شود بدون توجه به مدت زمان و تلاش صرف شده و لازم برای پرونده به اضافه سایر حقوق برای وکلا، اتهامی است که بر سیستم قضایی وارد است.

علت این موضوع آن است که حق الزحمه به صورت درصدی بیان شده و منعکس کننده ی تفاوت ریسک موجود در هزینه های انجام شده برای یک پرونده قضایی و یا بازدهی سرمایه گذاری وکلا نیست. به طور مثال دستمزد و شیوه محاسبه حق الزحمه وکیلی که متعهد می شود پرونده ای با صدمات بالا به ارزش بیش از ۱۰ میلیون دلار را برعهده بگیرد، معادل پرونده ای است که شدت جراحات و صدمات کمتری داشته، ولی ارزش پرونده به بیش از ۱۰ تا ۲۰ برابر می رسد ولی میزان ریسک و تلاش برای حصول نتیجه در هر دو حالت یکسان است. بنابراین پرونده دوم دربردارنده نرخ حق الزحمه موثر بالاتری بوده و تعیین نرخ حق الزحمه از انعطاف کمتری برخوردار می باشد و متناسب با هزینه های مرتبط و ریسک مربوطه نیست. بنابراین سیستم ارزش گذاری یکنواخت حق الزحمه وکلا به وضوح موجب شکست بازار شده است. چنانچه مکانیزم رقابت کامل در فرآیند تعیین نرخ

حق الزحمه مشروط موثر عمل کند، آنگاه درصد ارزش دریافت شده توسط وکلا منعکس کننده میزان تلاش انجام شده و میزان وصول به نتیجه خواهد بود. در شرایط حاضر بین دستمزد تعیین شده و میزان تلاش صورت گرفته ارتباط کمی بوده و به غیر برخی استثنائات، حق الزحمه و ریسک کسب نتیجه ارتباطی با هم ندارند.

هزینه های بنگاه داری

با این وجود، حق الزحمه مشروط استاندارد شده در حقیقت به خودی خود بیانگر بازاری برای تامین مالی حق الزحمه مشروط وکلا در شرایط رقابتی نیست. به علاوه قیمت گذاری یکنواخت هم با فرضیه وجود و عدم وجود بازار رقابتی سازگار بوده، به طوری که قیمت حاصل شده در یک بازار رقابتی، نتیجه رسیدن به قیمت تعادلی باشد. یکی از مباحث مطرح شده که از بحث قیمت گذاری یکنواخت در شرایط رقابت کامل حمایت می کند این است که قیمت گذاری یکنواخت کارا تر است، به دلیل آنکه هزینه های عملیاتی (مانند حق العمل معاملات مسکن و املاک که معادل ۶ درصد ارزش ملک معامله شده

است) و هزینه بنگاه داری را کاهش می دهد. اگرچه نرخ هزینه حق الزحمه مشروط به طور معناداری موجب کاهش بنگاه داری در بازار خدمات وکالت نمی شود. البته این قضیه به طور کامل مصداق ندارد، زیرا حق الزحمه مشروط وکلا تحت شرایط قیمت گذاری یکنواخت در خصوص زمان و سرمایه صرف شده به طور یکسان کاربرد نخواهد داشت. به علاوه در صورت وجود نرخ های متفاوت برای زمان و سرمایه صرفه شده وکلا، آنها مقدار زمان و سرمایه را بر اساس این نرخ ها تخصیص می دادند. این رفتار زمانی بهتر شناخته می شود که زمان و سرمایه صرف شده تحت نرخ های متفاوتی بکار گرفته شود.

احتمال موفقیت و دست یابی به نتیجه در هر پرونده و ادعا بین صفر تا ۱۰۰ درصد است. با توجه به این که وکلا، پرونده هایشان را به طور تصادفی از میان تمامی پرونده هایی که به آنها ارجاع می شود انتخاب نمی کنند. بنابراین به منظور متنوع سازی و کنترل ریسک و ایجاد جریان درآمد قابل پیش بینی، براساس حق الزحمه مشروط، وکلا سبد دارایی (مجموعه از پرونده ها) دارند که براساس آن بیش از نصف پرونده ها را رد کرده و فقط آنهایی را قبول می کند که بازده ناشی از آنها حداقل معادل هزینه فرصت شان باشد. فرآیند غربال و انتخاب پرونده تا حدی موثر است که بین ۷۰ تا ۹۰ درصد پرونده هایی که قبول می کنند، تا ۱۰۰ درصد هزینه های دعوی قضایی را بازپرداخت می کند. به عنوان بخشی از فرآیند انتخاب پرونده، وکلا بایستی برآورد کنند که چه میزان زمان باید صرف شود و چه مقدار سرمایه برای تامین هزینه های دعوی قضایی لازم است تا از قبل پیش بینی شود.

پس از اتمام فرآیند انتخاب، وکلا مجدداً پرونده ها را براساس میزان سرمایه گذاری لازم و بازگشت سرمایه و سایر موارد مربوطه مرتب می کنند. به طور طبیعی پرونده هایی که در ابتدا قرار می گیرند هم دارای اطلاعات بیشتری بوده و هم بازده بالاتری دارند و پرونده های با اطلاعات کمتر، مستلزم زمان و سرمایه بیشتر، در انتها قرار می گیرند.

برعکس پرونده هایی که ابتدا سودآور به نظر می رسند، (مانند سودآوری استثنایی) اما بعداً قول های مساعدی در زمینه بازدهی داشته باشند، زمان و سرمایه بیشتری بر روی آنها تخصیص خواهد یافت.

بنابراین حق الزحمه مشروط وکلا براساس بازدهی ایجاد شده، اندازه گیری شده و به منظور مقایسه آنها به صورت نرخ ساعتی بیان می شود. در هر لحظه از زمان در فرآیند ارزیابی بازدهی مورد انتظار سبد دارایی (سبد پرونده ها) وکلا، حق الزحمه وکلا براساس نرخ بازدهی ساعتی هر پروژه برآورد می شود. این بازدهی برآیندی از زمان سایر هزینه هایی است که در صورت نیاز باید برای گرفتن پرونده و یا بررسی اولیه آن (آیا در بردارنده ریسک حقوقی است یا نه) است که در این صورت وکیل میزان ریسک و بازدهی آنرا با دیگر وکلا شریک می شود.

بنابراین نرخ حق الزحمه یکنواخت بر نتیجه بازدهی هر پروژه موثر بوده و موجب می شود که هزینه های نهایی بنگاه داری را کاهش دهد. وکلا هر کدام دارای علائق و انگیزه های متفاوتی برای تخصیص زمان و سرمایه، برای پرونده های مختلف دارند. زمان و سرمایه و تلاش یکسانی را برای همه پرونده ها صرف نمی کنند. به علاوه سطح تلاش وکلا تابعی از نرخ بازدهی موثر هر پرونده است. نرخ حق الزحمه یکنواخت، نه طراحی شده و نه قادر است که منافع طرفین (وکیل و موکل) را حداکثر کند، بلکه صرفاً به منظور حداکثر کردن حق الزحمه وکلا با توجه هزینه های عمده ایی که انجام می دهند، تعیین شده است.

کشش ناپذیری

در بازار رقابتی، در سطح کالا و خدماتی دارای جانشین و یا همسان، قیمت ها به نقطه ی تعادل تمایل دارند. در این بازار تولید کنندگان ناکارا به سمت خارج شدن از بازار حرکت کرده و هزینه های تولید کنندگان کارا به سمت همسانی میل می کند. بازار خدمات وکالت دارای شرایط کاملاً متفاوتی نسبت به توضیح داده شده است. در این بازار هزینه های ارایه خدمات و نرخ بازدهی خدمات در



دامنه وسیعی متفاوت است. در بازار خدمات وکالت، برخی از پرونده ها شامل ریسک بالایی بوده و نیازمند سطح قابل توجهی سرمایه گذاری (زمان و سرمایه) بوده و بازدهی بالایی نیز دارند. اما پرونده هایی نیز وجود دارند که علی رغم ریسک و بازدهی بالا نیازمند سرمایه گذاری کمتری (در سطح متوسط) هستند. در مقایسه با بازار رقابتی کالا و خدمات مختلف، تولید کنندگان هزینه ارایه خدمات و کالا را متناسب با هزینه های تولید و بازدهی مورد انتظار آن دریافت می کنند. در حالی که در بازار خدمات وکالت، پرونده ای با هزینه کم و بازدهی بالا، مساوی پرونده ای که هزینه بالا و بازدهی کم، قیمت گذاری می شود.

حق الزحمه ارجاع پرونده

خدمات وکالتی به طور معمول قابل واگذاری نبوده و وکلا تنها خریداران (گروه) مجاز به عرضه این امور و دارای قدرت انحصاری در این بازار هستند. بنابراین بازار خدمات وکالت، دارای بازار ثانویه نیز هست. بسیاری از وکلای قدرتمند و مسلط به دنبال پرونده هایی می گردند که آنها را به دیگر وکلا که وکیل اصلی پرونده خواهند بود واگذار کنند و در ازای واگذاری، مبلغی به عنوان کمیسیون دریافت کنند، که این مبلغ همان حق الزحمه ارجاع پرونده است. حق الزحمه ارجاع پرونده معادل ۳۰ تا ۵۰ درصد حق الزحمه مشروط پرونده وکالتی است. در فضای رقابتی تعیین نرخ حق الزحمه مشروط، وکلایی که پرونده هایشان را از بازار ثانویه با پرداخت حق ارجاع بدست می آورند، این امکان را دارند تا مستقیماً با موکلین خود ارتباط برقرار کرده و هزینه حق ارجاع را پرداخت نکنند. علی رغم موضوع یاد شده، وکلای دریافت کننده پرونده از بازار ثانویه، ترجیح می دهند که از طریق بازار ثانویه پرونده های قضایی خود را دریافت کرده و کمیسیون مربوطه را پرداخت کنند. زیرا این گروه از وکلا مایل نیستند حق الزحمه استاندارد تعیین شده را کاهش داده و مستقیماً با موکلین مواجه شوند. این موضوع موید وجود نیروهای غیر بازاری عمده در

در شرایط حاضر بین دستمزد تعیین شده و میزان تلاش صورت گرفته ارتباط کمی بوده و به غیر برخی استثنائات، حق الزحمه و ریسک کسب نتیجه ارتباطی با هم ندارند

نرخ حق الزحمه وکلا است.

قیمت گذاری تبلیغات

در بازار رقابتی، تبلیغات ارایه شده توسط عرضه کنندگان کالا و خدمات، شکل دهنده قیمت و کیفیت است. اگر در بازار خدمات وکالتی فضای رقابتی حاکم بود، انتظار خواهیم داشت که وکلا از طریق تبلیغات بر روی قیمت و کیفیت یا پیشنهاد قرارداد ویژه خدمات خود به جذب مشتری بپردازند. اگرچه نرخ حق الزحمه وکلا، متضمن نرخ رقابتی تبلیغات نیست. در حقیقت آنها قیمت خدمات خود را در تبلیغات ذکر نمی کنند. در عوض آنها افکار عمومی را به این سمت هدایت می کنند که حق الزحمه دریافتی استاندارد بوده و فقط یک سوم هزینه های آنها را پوشش می دهد. کسانی که به ساختار و هزینه های وکالت آگاه نیستند، زمانی که به دفتر یک وکیل مراجعه می کنند، به اطلاع آنها رسانده می شود که ابتدا از آنها هزینه ورودی اخذ می شود که یک سوم هزینه وکیل را پوشش داده و از هزینه سایر وکلا کمتر است. بعد از آن، موکل به جستجوی وکیلی خواهد گشت که هزینه کمتری را دریافت کند و به زودی وی متوجه می شود که وکلا مایل به مذاکره در خصوص کاهش درصد هزینه خود نیستند. در نتیجه تلاش وکلا، موکلین از چانه زنی و مذاکره در خصوص هزینه کمتر نا امید خواهند شد زیرا وکلا قصد دارند به آگاهی آنها برسانند که قیمت و هزینه خدمات وکالتی در سطح کل جامعه

استاندارد بوده و یکسان است و امکان چانه زنی وجود ندارد.

عدم تقارن اطلاعات

به منظور وجود بازار رقابتی، مشتریان باید از قیمت های مختلف در بازار آگاهی داشته باشند. این اطلاعات باید ساده، سهل و قابل درک برای مشتریان باشد. به طوری که واحدهای مختلف قیمت بیان شده توسط وکلا، باید شامل اطلاعات کافی باشد تا مشتریان را قادر به مقایسه قیمت ها کند. به علاوه مشتریان باید قادر به تعیین سطوح نسبی کیفیت ارایه کننده خدمات در سطح صنعت مربوطه باشند، به طوری که بتوانند با آگاهی از سطح مبادله قیمت-کیفیت قادر باشند ارایه کننده خدمات مناسب را انتخاب کنند. اما بازار خدمات وکالتی فاقد چنین اطلاعاتی ضروری از قیمت، کیفیت و تجربه وکلا بوده و بنابراین موکلین قادر به مذاکره جهت استفاده از خدمات بهتر نخواهند بود.

ارزش های دعوی

در بازار خدمات وکالت به منظور آگاهی از قیمت و هزینه خدمات باید نسبت به ارزش ادعا، شناخت وجود داشته باشد، زیرا زمانی که موکل اقدام به خرید خدمات وکالتی می کند قسمتی از دانش خود را در خصوص ارزش ادعا با وکیل خود در میان می گذارد. بنابراین به طور معقول، هزینه خدمات، تابعی از ارزش ادعای طرح مبادله شده است. بسیاری از موکلین نمی دانند که ادعای آنان قابل جبران بوده و اغلب دانش کمی نسبت به ارزش ادعای خود و ریسک اعلام شده از سوی وکیل خود دارند. این ریسک تابعی از ریسک پذیرش دعوی در سیستم قضایی، ریسک شیوه ی ارایه پرونده در دادگاه، میزان زمان و تلاش وکیل در به نتیجه رساندن پرونده و در نهایت هزینه های لازمه برای ارایه پرونده در دستگاه قضایی است. از طرف دیگر وکلا در ارزیابی ارزش ادعاها و ریسک مربوطه متخصص هستند. همچنین آنها زمان و منابع مالی لازم برای ارایه به دادگاه را به درستی برآورد می کنند. منافع حاصل از پروژه، منجر به سود و منفعت

وکیل شده و زیان ناشی از عدم موفقیت پرونده فقط به موکل بازگشت می شود. اگر ریسک و تلاش وکیل کم باشد، تحت حق الزحمه مشروط استاندارد، وکیل به خاطر نداشتن تلاش کافی و اطلاعات موکل خود دچار ضرر و نقصان می شود. چنانچه موکل از وکیل خود در خصوص عادلانه بودن حق الوکاله با توجه به ارزش ادعا سوال کند، وکیل می تواند با استفاده از برتری دانش خود نسبت به موکلش سعی کند ذهن موکل را گمراه کرده و به طور مثال با بزرگ نشان دادن ریسک، سعی کند عادلانه بودن حق الوکاله خود را نشان دهد. بعد از اولین شرمندگی، وکیل به تظاهر فقدان دانش موکل نسبت به حق الزحمه وکیل در مقایسه با حق الزحمه استاندارد مشروط می پردازد. اگرچه دانستن صرف اینکه وکیل چیزی بین یک سوم تا ۴۰ درصد از ارزش ادعا را وصول می کند، اطلاعات مناسبی و مورد لزوم جهت عملکرد در بازار رقابتی ارائه نمی دهد. بنابراین به منظور مقایسه قیمت ها، بسیاری از مشتری ها هزینه حق الوکاله موثر را معادل نرخ موثر ساعتی تعبیر می کنند. مشتریان خدمات وکالتی، بدلیل نداشتن اطلاعات پایه ای مانند اطلاعاتی در خصوص ارزش ادعا (میزان منافع ناشی از ادعا) و زمان مورد نیاز جهت به نتیجه رساندن پرونده، نمی توانند برآورد درستی از نرخ موثر ساعتی وکلا داشته باشند. به علاوه وکلا نیز از دادن چنین اطلاعاتی امتناع می کنند. زیرا این اطلاعات موکلین را به چانه زنی در خصوص نرخ پایین تر حق الوکاله ترغیب می کند. علاوه براین همیشه موکلین پس از به نتیجه رسیدن پرونده، سعی می کنند میزان زمان و تلاش وکیل خود را در نتیجه رساندن و یا جلوگیری از رد شدن پرونده را تشخیص بدهند. بنابراین موکلین غالباً موافق هستند که یک سوم نرخ حق الزحمه استاندارد را بدون هیچ پیش بینی از ارزش واقعی آن پرداخت کنند و در حقیقت نرخ را که پرداخت می کنند، بدون توجه به نرخ موثر تلاش وکیل، معادل نرخ حق الزحمه موثر وکیل خواهد بود. موکلین علاوه بر فقدان دانش موکلین از ارزش ادعای خود و نرخ موثر تلاش وکیل،

خدمات وکالتی به طور معمول قابل واگذاری نبوده و وکلا تنها خریداران (گروه) مجاز به عرضه این امور و دارای قدرت انحصاری در این بازار هستند. بنابراین بازار خدمات وکالت، دارای بازار ثانویه نیز هست

نمی داند قادر هستند براساس نتیجه حاصل شده می توانند کیفیت خدمات وکیل خود را نیز ارزیابی کنند. بنابراین موکلین قادر نخواهند بود که در یک بازار رقابتی و تحت قیمت رقابتی قاعده مند خدمات وکالتی خود را خریداری کنند.

هزینه های جستجو

اثر نوابری بسیار زیاد سطح دانش موکلین و وکلا باعث می شود که موکلین در چانه زنی نرخ حق الزحمه ناتوان شده و این موضوع نتیجه را به نفع وکلا تغییر دهد. موکلین به منظور غلبه بر عدم تقارن اطلاعات موجود می بایست جرات و جسارت لازم را داشته باشند. همانطور که ذکر شد، وکلا از تبلیغات در خصوص قیمت و حق الزحمه خود استفاده نمی کنند، پس موضوع تبلیغات در مورد قیمت رقابتی منتفی خواهد بود. موکلینی که به تازگی وارد بازار می شوند و دانش کمی از بازار دارند خیلی زود متوجه می شوند که وکلا درصد حق الزحمه استاندارد و یکسانی را دریافت می کنند. این موضوع تلاش برای کاهش این نرخ را منتفی می کند.

وجود هزینه جستجو موجب می شود که اغلب موکلین در انتخاب وکیل و چانه زنی بسیار ناشیانه عمل کرده و این هزینه باعث می شود که موکلینی که فقط یک بار از خدمات وکالتی استفاده می کنند نتوانند از چانه زنی دستمزد استفاده کنند. حتی اگر

موکلین تلاش خود را در جهت شناخت زمان لازم برای به نتیجه رساندن پرونده، کیفیت وکیل و سایر موارد لازم صرف کنند، انجام چنین کاری مستلزم زمان و هزینه بسیاری خواهد بود. در هر ارزیابی عقلایی، حتی اگر موکل چنان اطلاعاتی را داشته باشد در نهایت از چانه زنی با وکیل خود در کاهش حق الزحمه ناتوان خواهد بود. این موضوع برای موکلینی که فقط یکبار از این خدمات استفاده می کنند حادثر بوده و علاوه هزینه های برشمرده شده قبلی، هزینه جستجو نیز به آن اضافه خواهد شد. ماهیت موثر و منحصر به فرد بودن حق الزحمه مشروط استاندارد، باعث افزایش هزینه های جستجو خواهد شد. همچنین پرونده هایی که دربردارنده ریسک بالا و سود کم برای وکیل باشند به سادگی کنار گذاشته شده و سایر پرونده های باقیمانده، منتهی به سود کلانی برای وکیل خواهد شد. این ثروت باد آورده تحت شرایط حق الزحمه مشروط استاندارد و قابلیت کم بازبینی هزینه ها و بزرگ جلوه دادن ریسک پرونده حاصل می شود.

از نگاه دیگر، وکلا با اعلام دریافت حق الزحمه استاندارد سعی در جذب مشتری خود دارند و چون این نرخ در سطح جامعه مشخص است، وکلا با این حربه سعی به انحراف کشاندن بازار دارند. در عین حال وکلا با اعلام نرخ یک سوم تا ۵۰ درصد ارزش ادعا، و قبولاندن آن به موکلین سعی می کنند اظهار کنند که این هزینه اضافی صرف هزینه های دادگاهی و ریسک ناشی از عدم نتیجه خواهد شد. حال اگر پرونده ای دارای ریسک بالا و سود و نتیجه ضعیفی باشد، وکلا به طور کامل آنرا رد می کنند. اگر پرونده دارای سود قابل توجهی باشد، به موکلین اعلام می کنند که نرخ استاندارد را دریافت می کنند. چنانچه موکل به درستی این نرخ و ریسک آنرا درک کرد، سعی می کند تا با چانه زنی نرخ را پایین بیاورد و از طرف دیگر وکیل با اعلام نرخ استاندارد سعی در تثبیت نرخ دارد. بنابراین چون همه وکلا نرخ یکسانی دریافت می کنند، چانه زنی و سعی در دریافت خدمات با هزینه کمتر

بی نتیجه خواهد بود.

جمع بندی

تمام وکلا به احتمال زیاد رفتار قیمت گذاری واحدی را در پیش می گیرند زیرا ویژگی بازار خدمات حقوقی به صورتی است که اگر یک وکیل سعی کند حق الزحمه خود را پایین تر از حق الزحمه استاندارد بیاورد و سود قابل توجه کسب کند، آنگاه سایرین نیز از این موضوع استفاده کرده و به درآمد مشابه دست می یابند. عملکرد کل وکلا با این روش موجب می شود که سود کل کم شده و در کل سود کمتری به هر کس برسد. تشخیص این موضوع باعث شده که وکلا در قالب تبانی غیر محسوس (نا آگاهانه) سعی در حفظ نرخ استاندارد کرده و قیمت را در سطحی یکنواخت حفظ کنند.

منظور از تبانی وکلا این نیست که آنها به طور غیر مشروع و مخفیانه با قیمت یکنواخت موافقت می کنند، بلکه آنها رفتار یکسانی دارند چون منافع آنها در این قالب حداکثر می شود. به طور مثال پمپ بنزین های مجاور هم را در نظر بگیرید که کاهش قیمت بنزین یکی دیگری را ترغیب خواهد کرد تا وی هم قیمت را کاهش دهد، ادامه این رفتار موجب کم شدن سود کل و سود هر یک از پمپ

بنزین ها و ادامه جنگ قیمت بنزین خواهد شد. بنابراین وکلا این تبانی ضمنی را دارند، چون در این قالب درآمدشان حداکثر شده و نرخ حق الزحمه قابل توجهی دریافت خواهند کرد. به علاوه رفتار تبانی قیمت توسط کنترلی که وکلا و دست اندرکاران سیستم قضایی و حقوقی بر قانون و دادگاه ها دارند حمایت شده و باعث جلوگیری از بوجود آمدن رفتار رقابتی می شود.

موضوع تبانی وکلا به منظور تثبیت قیمت و حق الزحمه از چند جهت قابل شکسته شدن است. به طور مثال در پمپ بنزین ها، تبانی قیمت در پمپ بنزین ها به سادگی قابل مشاهده بوده و انحراف از قیمت به سرعت شکل می گیرد. اما این رفتار در موضوع وکلا به این گونه است که هزاران وکیلی که رفتارشان کمتر قابل بازبینی بوده و عملکرد محدود و بسته ای در دفتر خود دارند، نمی توانند به این دلخوش باشند که سایر بازیگران قیمت های استاندارد را رعایت می کنند.

اقتصاددانان، پیش بینی می کنند که برخی از وکلا از قیمت استاندارد منحرف شده و با قیمت کمتر و بالا بردن حجم کار سود بیشتری نصیب خود کنند. به علاوه انتظار می رود که با ادامه همین رفتار وکلایی که کیفیت خدمات بالاتری دارند قادر خواهند

بود، سایر وکلا را که از کیفیت خدمات پایین تری برخوردارند از بازار بیرون کنند. براساس نظریه های اقتصادی می توان گفت که قیمت حاصل شده در بازار رقابتی همان قیمت تعادلی خواهد بود. اما واقعیت این است که وکلایی که حق الزحمه کمتری می گیرند، قادر نخواهند بود با افزایش حجم کار خود سود خود را افزایش دهند. نظریه های استاندارد اقتصادی سعی می کند تحت شرایط ایده آل به توضیح رفتار بازار خدمات وکالت بپردازد، ولی این نظریه ها شرایط قیمت گذاری تحت نرخ حق الزحمه مشروط یکنواخت را در نظر نمی گیرد. تحت این شرایط انحراف از نرخ بازار نه تنها جز استثنائات نبوده، بلکه یک رفتار نرم است و می بایست از الگویی بالاتر از نظریه های استاندارد اقتصادی جهت توضیح شکست بازار در بازار خدمات وکالتی استفاده کرد.

بازبینی

فقدان دانش و آگاهی موکلین نسبت به ارزش پرونده های قضایی، موجب نابرابری ضعف در مذاکره با وکیل جهت تعیین ارزش حق الوکاله خواهد شد. نقطه ضعف بعدی موکلین در مقابل وکلا، نداشتن مکانیزمی است که به طور واقعی بتواند بازبینی موثری



از عملکرد و خدمات وکیل داشته باشد و یا مشخص کند که آیا عملکرد وکیل در جهت خواسته های موکل است و یا برعکس براساس اهداف خود و بر خلاف خواسته موکل است.

ویژگی های برشمرده شده فوق در حق الزحمه مشروط، موجب انحرافات معنی داری در تعیین قیمت گذاری استاندارد می شود. وکلایی که قیمت پایین تری را پیشنهاد می دهند، قطعاً نسبت به کسانی که حق الزحمه مشروط استاندارد دریافت می کنند، خدمات یکسانی ارایه خواهند کرد. در عین حال این دسته از وکلا به طور ضمنی اعلام می کنند که منابع کمتری برای دفاع از پرونده استفاده خواهند کرد. در نتیجه منافع کمتری ناشی از رای دادگاه به موکل خواهد رسید. اما موکل نمی تواند سطح رقابتی خدمات را تشخیص دهد، همچنین نمی تواند مناسب را تشخیص دهد و نمی تواند تشخیص دهد که آیا وکیلش تلاش کافی را جهت کسب نتیجه مناسب انجام می دهد یا نه. بنابراین رفتار عقلایی این خواهد بود که موکل بر نرخ حق الزحمه استاندارد تاکید داشته باشد. دلیل دیگری که موجب می شود وکلایی که دوست دارند نرخ های استاندارد را بشکنند از کاهش قیمت بازداشته شوند آن است که مولکین مایلند قیمت پیشنهادی

پایین تر وکیل را بپذیرند به شرطی که کیفیت خدمات وکیل مورد نظر نسبت به وکیلی که حق الزحمه استاندارد را دریافت می کند، یکسان باشد. اما چون موکل قادر نیست که عملکرد وکیل خود را بازمیانی کند، بنابراین پذیرش وکیل با حق الزحمه کمتر منجر به ریسک در کسب نتیجه مطلوب شده و موکلین ترجیح می دهند که همان نرخ استاندارد را پرداخت کنند.

موانع و محدودیت های موجود در بازار خدمات وکالتی

اگرچه قیمت رقابتی در بازار خدمات وکالتی وجود ندارد، ولی یک استثنائاتی نیز وجود دارد. به طور مثال در بازار دعوی قضایی جریان سقوط هواپیماها، بیمه گران هر نوع ارزش گذاری خسارت توسط وکلا را رد می کنند. این موضوع موکلین را ترغیب می کند که با وکیل خود به صورت درصدی از ارزش افزوده ایجاد شده به عنوان حق الزحمه موافقت کنند. در عوض وکلا با برپایی سیاه بازی و بازی دادن موکلین، حق الزحمه مشروط خود را به سمت ۲۰ درصد ارزش افزوده حاصله هدایت می کنند. در همین راستا مجموعه قواعد و قوانین موجود از شکل گیری قیمت رقابتی در این فضا جلوگیری می کند. تا حدی که به طور متوسط ارزش پرونده ها به حدود یک میلیون دلار می رسد. این قواعد یکی از سیاست هایی است که از شکل گیری قیمت رقابتی جلوگیری می کند که در صورت عدم وجود مکانیزم قیمت گذاری یکنواخت دچار چالش می شد. به طور قطع می توان گفت که تمامی دست اندرکاران و گروه های شاغل در این بحث از شکل گیری مکانیزم قیمت گذاری رقابتی ممانعت می کنند. آنها با محدود کردن عرضه خدمات سعی در بالا بردن قیمت داشته و با ارائه استراتژی ضد قیمت رقابتی سعی بر وانمود کردن به حمایت از جامعه را ارایه می کنند.

از ۱۵۰ سال قبل وکلا نبرد و تقابل خود را نسبت به قاعده مند کردن قیمت گذاری

خدمات وکالتی و جایگزینی آن با قیمت گذاری براساس بازار شروع کردند. آنها این حق را برای خود ایجاد کردند که بتوانند به راحتی با موکلین خود به مذاکره پردازند و همچنین با محدود کردن ورود افراد متخصص به این حوزه برای خود جزیره ای ایجاد کنند.

عبور از موانع

نقطه آغازین هر تحلیلی مبنی بر علت وجود چسبندگی در قیمت گذاری حق الزحمه مشروط استاندارد، همان مخالفت و کنترل شدید وکلا بر بازار خدمات وکالتی و بازار دعوی حقوقی است. در این بازار اگر موکلی بخواهد هزینه حق الزحمه را به صورت درصدی از ارزش دعوی پرداخت کند بازار محدودی خواهد داشت، تنها گروه خریدار این کالا وکلا خواهند بود. به بیان دیگر غیر وکلا گروه دیگری مجاز به ورود به این بازار نبوده و وکلا انحصارگران یکجانبه در خرید این گونه پرونده ها هستند. آنها با ایجاد محدوده ای غیر رقابتی برای خود و جلوگیری از ایجاد بازار رقابتی با غیر وکلا و با قدرت انحصاری، رانتی را ایجاد کرده اند که در پی آن حق کمیسیون یا حق ارجاع پرونده یکی از این رانت ها خواهد بود.

خرید پرونده حقوقی

اغلب مفسران و متخصصان امر معتقدند که کاراترین ساختار تعیین حق الزحمه وکالت آنست که وکلا با یکدیگر بر سر کسب حق وکالت و دریافت پرونده ای برای وکالت با همدیگر رقابت کنند و با ارایه نرخ های مختلف آن پرونده را مال خود کنند. این ساختار اگرچه ساختاری است که رقابت را گسترش می دهد، ولی از آن ممانعت شده و ذکر می شود که وکلا مجاز به مزایده ارزش حق الزحمه پرونده ها نیستند. این ساختار از یک ریشه تاریخی بوجود آمده و در حال حاضر اصراری برای تغییر آن شکل گرفته است.

قواعد اخلاقی

از زمان انتشار اولین نظام نامه اخلاق حرفه



ای وکلا، توسط تصمیم گیران و دست اندرکاران قضایی، مخالفت و جلوگیری از بوجود آمدن قیمت رقابتی مطرح شد. در همین راستا سیستم قضایی ایالات متحده، مجدداً عناصر اصلی قیمت رقابتی، از جمله حداقل حق الزحمه، تبلیغات، خدمات قضایی گروهی را در این نظام نامه محدود کرد. در طی این دوره به رغم فشارها و اعتراضات هیات عالی قضایی بر قوانین ضد رقابتی، همچنان این قوانین با فشار گروه های ذی نفع همچنان پابرجا ماند. به طور خاص از بوجود آمدن ساختار سازمانی برای حمایت از موکلین در جهت تامین مالی پرونده های قضایی ممانعت شد.

یکی از این قوانین که منحصرراً دلالت بر کمک به تامین مالی حق الزحمه مشروط می کند، این است که وکلا حق ندارند برای کمک به موکلین خود در قالب کمک هزینه زندگی تا به نتیجه رسیدن پرونده، پرداختی داشته باشند. هدف اصلی از این قانون حمایت از موکلین در برابر فریب خوردن و اغوا شدن توسط وکلا بود. به طوری که براساس این کمک هزینه، قاعدتاً موکلین به سمت وکلایی هدایت می شدند که کمک بیشتری را ارایه کنند. اما در حقیقت علت حقیقی چیز دیگری بود. در غیاب چنین قانونی، می توان انتظار داشت که وکلا در مقابل یکدیگر برای کسب پرونده های قضایی به رقابت برخاسته و براساس ارزش پرونده، میزان کمک به موکل خود را افزایش دهند. این فرآیند موجب می شد که نرخ حق الزحمه مشروط کاهش یافته و بخشی از این حق الزحمه به موکل نیز انتقال یابد. به علاوه برای پرونده های با ارزش بالا دیگر ریسک بی معنی بود. چرا که وکیل با پرداخت پاداش و جایزه به عنوان درصدی از ارزش پرونده سعی در جذب پرونده خواهند داشت.

واسطه گری و دلالی

ساختار بازاری که ما انتظار داریم در صورت وجود قیمت رقابتی، تعیین حق الزحمه رقابتی به وجود بیاید، همانند ساختار واسطه گری رهنی صنعت مسکن است. در بازار مسکن، واسطه گر رهنی به عنوان یک واسطه

خدمات وکالتی به طور معمول قابل واگذاری نبوده و وکلا تنها خریداران (گروه) مجاز به عرضه این امور و دارای قدرت انحصاری در این بازار هستند. بنابراین بازار خدمات وکالت، دارای بازار ثانویه نیز هست

بین بانک و قرض گیرنده، شرایط مالی قرض گیرنده را به منظور دریافت وام ارزیابی کرده و از طرف دیگر پایین ترین نرخ وام رهنی بانکی را برای وام گیرنده پیشنهاد می کند. به بیان دیگر فرآیند وام گیری را تسهیل می کند. در این فرآیند واسطه گر رهنی با استفاده از صرفه های حاصل از مقیاس، از ارزش تنزیل شده مبلغ مبادله شده بین سپرده گذار، بانک و وام گیرنده و فروش اوراق رهنی در قیمت کمتر از آن سود خواهد برد. بنابراین واسطه گر از حق الزحمه پرداخت شده توسط سپرده گذار و حق کمیسیون پرداختی توسط بانک وام دهنده استفاده می کند. در بازار تعیین حق الزحمه رقابتی در بازار صدمات انسانی، انتظار داریم ساختار مشابهی تحت عنوان واسطه گر حق الزحمه وکالت، جایگزین شود. به منظور جلوگیری از بوجود آمدن قیمت رقابتی در تعیین حق الزحمه مشروط، دست اندرکاران قضایی و وکلا، قانونی برای ممانعت از کسب سود از پرونده های ارجاعی انتشار دادند که هدف اصلی آن، نه به خاطر ممانعت از کسب سود ناشی از ارجاع پرونده به وکیل دیگر بوده، بلکه برای مقابله با فضای رقابتی ناشی از واسطه گر وکالت است.

نتیجه گیری

بازار تعیین حق الزحمه مشروط خدمات

وکالت، بازار رقابتی نیست. شاخص های غیر رقابتی موجود در این بازار از قبیل قیمت گذاری همسان غیر عادلانه با توجه به کارایی ناشی از کاهش هزینه بنگاه داری، کشش ناپذیری قیمت ناشی از شدت بالای تغییر در هزینه های تولید خدمات وکالتی و پاداش (حق الزحمه)، افزایش نرخ حق الزحمه موثر واقعی (تعدیل ناشی از تورم) طی ۴۰ سال گذشته و مستندات تاریخی موجود ناشی از حق الزحمه مشروط استاندارد هستند.

عوامل و فاکتورهای که موجب عدم شکل گیری بازار رقابتی در فضای خدمات وکالتی شده عبارتند از: عدم تقارن اطلاعات بین وکیل و موکل در خصوص ارزش ادعا (پرونده)، کیفیت خدمات وکیل و وکالت، بالا نشان دادن هزینه های جستجوی اطلاعات و نهایتاً دسیسه بازی وکلا و بازی با قیمت ها و کم کاری آنها.

مجموعه این محدودیت ها باعث شده که هر موکلی که به تازگی وارد بازار می شود، نتواند خدمات مورد نظر خود را با کمترین هزینه دریافت کند. از طرف دیگر وجود قوانین و مقررات محدود کننده رقابت باعث محدودیت کمک وکیل به موکل در پرداخت وجه کمکی تا به نتیجه رسیدن پرونده و یا بوجود آمدن واسطه گرهای خدمات وکالت است. واقعیت این است که دلایل کمی در دست است که در آینده بسیار نزدیک شاهد بوجود آمدن فضای رقابتی در بازار خدمات وکالتی باشیم. تنها راه غلبه بر این ساختار، تعریف قوانین جدید است که به نوعی تسهیل کننده بازار باشد.

براساس چهارچوب نظری، ساختار بازار خدمات وکالتی از قبل قانون گذاری شده است. در این چهارچوب حق الزحمه مشروط براساس قوانین و اعتماد و امانتداری تعیین شده و هدف محدود کردن حق الزحمه در سطح قابل قبول و معقول بوده است. در حالی که شواهد موجود نشان می دهد که قوانین موجود عاری از محتوا بوده و این قوانین، با قواعد خود ساخته وکلا، جایگزین شده است.

اولین چیزی که باید برای بهبود وضعیت موجود به وجود بیاید، تغییر در قوانین

است، به نحوی که فضای رقابتی و چانه زنی باعث رقابت بین وکلا شده و وکیلی که قابلیت رقابتی بیشتری دارد بتواند با استفاده از سیستم مذاکره و چانه زنی با موکل خود، بهره بیشتری ببرد. اگر چنین ساختاری بوجود بیاید وکیل با استفاده از حق الزحمه مشروط مذاکره شده، درصدی از ارزش پرونده را که حاصل کرده به عنوان حق الزحمه دریافت می کند.

به منظور عملیاتی شدن چنین ساختاری می بایست، قوانین به نحوی تغییر کند که برای اجرایی شدن آن نیاز به بروکراسی قابل توجهی نباشد و به خودی خود (با استفاده از مکانیزم بازار) اجرایی شود و هزینه عملیاتی (به ویژه در تشخیص ارزش پرونده) بسیار کم شود. چنین ساختاری در طرح پیشنهادی من و افرادی دیگر ارائه شده است. در این طرح پیشنهادی، می بایست در خصوص موردهایی که سایر گروه های درگیر پرونده مانند بیمه گرها که خود به خود، کار سیکل عادی را دنبال می کند وکیل را محدود کرد. این محدودیت در پرونده هایی که ویژگی ذکر شده بالا را دارد و به ویژه باید در خصوص دریافت حق الزحمه براساس نرخ ساعت کار موثر اعمال شود. چنانچه در چنین پرونده هایی، وکیل بتواند در صورت عدم موفقیت گروه های درگیر در به نتیجه رساندن پرونده، نتیجه قابل توجهی کسب کند، براساس نتیجه حاصل شده حق الزحمه دریافت کند. این طرح توسط قانون گذاران ایالتی تحت عنوان قانون حمایت از مصرف کننده و توسط هیات عالی قضایی ایالتی تحت عنوان بخشی از قوانین و مقررات مربوط به رفتار و عملکرد وکلا در مرحله تعدیل و بررسی است. البته این طرح، مشکلات و نقصان هایی دارد ولی حداقل قدم کوچکی برای کم کردن کنترل گروه ذی نفعان و محدود کنندگان فضای رقابتی در بازار خدمات وکالتی می باشد.

قابل توجه مخاطبین محترم

مجله در نظر دارد از شماره آینده با اضافه نمودن بخشی دیگر به بخش عمومی به سوالات شما در حوزه ی حقوق و اقتصاد پاسخ دهد



لطفاً سوالات خود را به آدرس

خیابان جمهوری، خیابان فخر رازی، کوچه ماستری فراهانی پلاک ۶ طبقه اول

یا به آدرس اینترنتی مجله

Laweconomy.magazine@Gmail.com

ارسال نمایید.

توضیح: درج پاسخ فقط در مجله صورت خواهد گرفت و از پاسخ به سوالات اختصاصی معذوریم