

И. С. БОГДАНОВА, И. А. ХОРОШЕВ, И. А. ШЕВЧЕНКО

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ ЮРИСТА

ТЕХНИКИ РЕШЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
ЮРИДИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

УЧЕБНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА АДВОКАТА

ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЕ КЛИЕНТА
В ЮРИДИЧЕСКОЙ КЛИНИКЕ

ТЕХНИКА СОСТАВЛЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ
ДОКУМЕНТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА

ДОПРОС В СУДЕБНОМ РАЗБИРАТЕЛЬСТВЕ
ПО УГОЛОВНОМУ ДЕЛУ

И ДР.



НАВЫКИ ЮРИСТА

УЧЕБНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

**Иван Александрович Хорошев
Илья Александрович Шевченко
Инна Сергеевна Богданова**

**Профессиональные
навыки юриста. Техники
решения профессиональных
юридических задач. Учебно-
практическое пособие**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21557405

ООО «Проспект»; 2015

ISBN 9785392183210

Аннотация

Настоящая книга объединяет в себе десятилетний опыт преподавания и тренерской работы, направленной на обеспечение профессионального юридического развития. Она рассказывает студентам и начинающим юристам о юридической профессии, об ее устройстве. В ней обращается внимание на некоторые условия успешности в профессии, указывается на то, чего нужно избегать, чтобы не столкнуться с проблемами при решении профессиональных задач. Книга написана простым

языком, доступным всем тем, кто только начал осваивать азы юридической профессии. Ориентирована на студентов и кураторов юридической клиники, начинающих юристов и всех тех, кому небезразличны вопросы собственного профессионального развития.

Содержание

Авторы	6
Уважаемые студенты!	9
И. А. Шевченко	11
И. А. Шевченко	22
Конец ознакомительного фрагмента.	33

**И. С. Богданова, И. А.
Хорошев, И. А. Шевченко**
**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
НАВЫКИ ЮРИСТА.
ТЕХНИКИ РЕШЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
ЮРИДИЧЕСКИХ ЗАДАЧ**
Учебно-практическое пособие



ebooks@prospekt.org

Авторы



Богданова Инна Сергеевна

Кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права Юридического института Сибирского федерального университета, адвокат коллегии адвокатов «Шпагин и партнёры», член совета Адвокатской палаты Красноярского края.



Хорошев Иван Александрович

Адвокат Первой Красноярской краевой коллегии адвокатов, тренер Института повышения квалификации адвокатов при Адвокатской палате Красноярского края.



Шевченко Илья Александрович

Кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного процесса Юридического института Сибирского федерального университета, руководитель юридической клиники, директор и тренер Института повышения квалификации адвокатов при Адвокатской палате Красноярского края.

Уважаемые студенты!

В процессе обучения на юридическом факультете вам приходится сталкиваться с большим количеством разных книг. По ним вы готовитесь к занятиям. По ним пишете курсовые работы. И все эти книги схожи в одном. Из них вы узнаете, что такое право, как оно устроено, какие в нём есть проблемы. Они помогают вам правильно отвечать на семинарах, успешно сдавать экзамены.

Но эта книга является не такой. Она не похожа на те книги, с которыми вам приходилось работать до этого. В чём же принципиальное отличие, спросите вы. И мы ответим на этот вопрос так. Современному юристу мало знать право и уметь отвечать на вопросы экзамена. В конечном счёте большая часть выпускников юрфака выйдет в юридическую профессию, где нужно будет не просто отвечать, а делать, решая профессиональные юридические задачи. Отсюда и книга отличается тем, что не описывает право как таковое, а рассказывает о юридической профессии, о том, как она устроена. И, что самое главное, рассказывает о том, что и как нужно делать, чтобы быть успешным в профессии, чего нужно избегать, чтобы не столкнуться с проблемами при решении профессиональных задач. Кроме этого, книга написана простым языком, доступным всем тем, кто только начинает осваивать азы юридической профессии. К тому же она объединяет в

себе десятилетний опыт преподавания и тренерской работы, направленной на формирование профессиональных навыков, поэтому каждый, кто принимал в этом участие, читая книгу, может увидеть в ней себя.

Книга в первую очередь ориентирована на студентов Юридического института Сибирского федерального университета, обучающихся в юридической клинике¹. Также она выступает книгой для неспешного чтения и учебным материалом для практических занятий в рамках дисциплин «Профессиональная этика юриста», «Профессиональные навыки юриста», «Введение в деятельность юридической клиники». Ну и, конечно, она может заинтересовать всех, кто занимается своим профессиональным развитием.

И. А. Шевченко

Клиентоориентированная юридическая практика (некоторые аспекты)

Типология отношений, участниками которых являются юрист и клиент, – вопрос достаточно актуальный в последнее время. Кто в этих отношениях кто, как должно быть организовано их продуктивное взаимодействие и в каких целях – это основные вопросы, на которые сегодня нужно отвечать.

Мне повезло в том, что когда эти вопросы только зарождались в моей голове, я вдруг был неожиданно приглашён красноярской юридической фирмой на семинар «Клиентоориентированная юридическая практика». Там как раз и была представлена убедительная для меня модель эффективно-го продуктивного взаимодействия юриста и клиента. Далее я постараюсь передать основные положения семинара, в том числе его раздаточного материала², время от времени делая вставки и из других источников. Итак, перехожу к сути.

Всякий раз, когда я выхожу на рынок оказания юридических услуг, я понимаю, что мне нужен клиент. Какие бы цели я ни преследовал, будь то защита общественных интересов, помощь слабым и обездоленным, зарабатывание денег, – мне

всё равно нужен клиент. Потому что без него моя деятельность и достижение поставленных целей будут невозможны. Следовательно, я должен задать себе вопрос: как клиенты находят себе юристов, почему из всей той массы людей с дипломами клиенты выбирают одних и упорно игнорируют других.

Эксперты утверждают, что реклама приводит 8 % клиентов. Это не свидетельствует о том, что не нужно тратить ресурсы на рекламу себя и своей деятельности. Придёт время, и это даст свои плоды. Это говорит о том, что нужно иметь правильные ожидания от такого вложения средств. Потому что стенд размером 1 x 2 метра с фразой «Юридические услуги» или «Адвокат» не создаст ситуацию, в которой отбоя от клиентов не будет. Почему так?

Юридическая услуга имеет две важные характеристики, которые отвечают на этот вопрос. Первая заключается в том, что юридическая услуга сама по себе не до конца понятна клиенту. Типичный современный клиент, как оказывается, часто не до конца понимает, что она из себя представляет, что делает юрист в процессе её оказания, каков результат. Вторая характеристика касается субъекта, оказывающего услугу. Понятно, что им является юрист. Однако фактически услугу оказывает не юрист, а человек, который умеет делать определённую работу. Кто этот человек, что и как он умеет делать, можно ли ему доверять – клиент не знает, если встречает юриста впервые. И возможности получить полную

и достоверную информацию об этом у него нет. А потому клиент осторожничает и редко заходит к юристу только «по вывеске». К кому же он обращается?

К знакомым юристам, а также к тем, кого ему рекомендуют люди, имеющие позитивный опыт взаимодействия с юристом. Эксперты утверждают, что первым способом юристов находят примерно 43 % клиентов, а вторым – 49 %. Объясняется это довольно просто. Когда мы сталкиваемся с проблемой, решение которой возможно только при помощи специалиста, то такового мы ищем сначала среди своих знакомых. Будь то стоматолог, портной или сварщик. Когда среди знакомых такого нет, мы обзваниваем тех знакомых, которые таких специалистов могут знать. И только потом ищем объявление или вывеску.

Но почему так? Потому что, помимо двух указанных выше характеристик, юридическая услуга обладает ещё и третьей. Речь идёт о том, что юридическая услуга – услуга доверительная. Ровно поэтому в отношениях клиент – адвокат клиент и называется доверителем. Следовательно, чтобы клиент пришёл, чтобы после завязались доверительные отношения и продуктивная деятельность юриста, клиент должен ему доверять. Пусть не всецело, но в какой-то степени точно. Поэтому логично возникает следующий вопрос: что лежит в основании доверия к юристу, что формирует его репутацию?

Мы привыкли думать, что репутацию и доверие форми-

рует качественная работа. Ещё её можно в заданном нами контексте называть квалифицированной юридической помощью. Учёные и практики продолжают спорить о том, что это такое. На наш взгляд, признаками рабочего определения может быть следующее:

1. Это юридическая деятельность (в том смысле, что её осуществляет юрист), у неё есть свои цели и свои средства.

2. Эта деятельность направлена на удовлетворение правового интереса клиента³.

3. Эта деятельность осуществляется специальными средствами⁴.

4. Эта деятельность обладает такой характеристикой, как полнота⁵.

5. Эта деятельность осуществляется в рамках права и обеспечивающих качество профессии специальных профессиональных правил – профессиональной этики юриста⁶.

Бессмысленно спорить с тем, что квалифицированная юридическая помощь и как процесс, и как результат способна оставлять клиента довольным и доверяющим юристу. Однако, как оказывается, она не всегда обеспечивает успех. Для современного российского юриста, скорее всего, будет открытием следующее утверждение экспертов. А они утверждают, что клиенты в определённом количестве случаев готовы простить юристу его юридическую ошибку⁷. Но! Они почти никогда не готовы прощать юристу отсутствие доста-

точного внимания к ним. Большая часть клиентов покидает юридическую фирму не потому, что её юристы плохо работают, а потому что фирма не заботится о них. «Можно быть классным профессионалом, качественно готовить меморандум и заключение, но если отсутствует сервис, клиент к вам не пойдёт»⁸. А это значит следующее. Если я ставлю перед собой задачу привлечения клиентов, то я вынужден думать не только о том, как сделать мою работу качественно, но и о том, чтобы качественно был выстроен клиентский сервис. Именно для того, чтобы каждый мой клиент оставался довольным не только моей работой, но и вниманием к себе. Сегодня именно такой подход может быть условием моего успеха и успеха моей фирмы.

Недоверчивый читатель, исповедующий субординационные отношения типа юрист – клиент, может возразить, сказав следующее: «Ну и пусть клиенты не доверяют. Пусть остаются недовольными. Всё равно придут, куда им деться!» На это я отвечу следующее. Конечно, придут. Пусть не все. Но некоторые – точно. Думаю, что не только юридические клиники сталкиваются с такими клиентами. Но давайте попробуем разобраться с тем, почему такой клиент всё равно придёт, с чем он придёт, а главное, к чему это приведёт.

Часто мы видим следующее. Такой клиент, имевший негативный опыт общения с юристом, либо имеющий другие причины не доверять представителям этой профессии, решает разобраться в своей проблеме сам. Не имея специаль-

ной компетенции, он начинает делать всё не то и не так. Он обращается не в тот суд и не с тем иском. Он реализует не ту позицию, делает это крайне неумело. Он пропускает сроки, обращается в вышестоящий суд, снова не так, и делает там не то. Он проходит все инстанции и когда вдруг попадает в тупик, начинает понимать, что, похоже, сам дальше действовать уже не может. И он приходит к юристу. Действительно, всё равно приходит. Но что происходит дальше?

А дальше юрист, проанализировав дело, обнаруживает, что оно загублено неумелыми действиями клиента, что все инстанции пройдены, и правовых средств решения проблемы клиента уже нет. Этический принцип добросовестности и следования интересам клиента требует от юриста решения, в соответствии с которым такому клиенту нужно отказать в оказании помощи. Именно мотивированный отказ будет этичным и добросовестным. Но оценит ли это клиент? Хорошо, если юрист сможет добиться высокой оценки своего профессионализма, воспользовавшись своим мастерством в области выстраивания продуктивной коммуникации. Но, скорее всего, он и все причастные к делу должностные лица будут обвинены таким клиентом в коррупции, в том, что закон написан для бандитов, и т. д. То есть клиент останется крайне недовольным даже в ситуации максимально добросовестного и компетентного поведения юриста. И какого-то дополнительного доверия к этому юристу и всему юридическому сообществу у такого клиента не возникнет. Скорее наоборот.

«Ну и что? – продолжит спрашивать меня мой собеседник. – В чём вредоносность такого последствия?» А ответ кроется в предложенных экспертами цифрах. Цифры говорят следующее: в среднем довольный клиент говорит о своём положительном опыте взаимодействия с юристами 3 людям. Наверное, мог бы говорить и с большим количеством. Но не будет, так как положительный отзыв сродни рекомендации и всегда связан со взятием на себя ответственности за неё. Рождаясь безответственным, всю жизнь убегая от ответственности, человек лишний раз не хочет возлагать её на себя. А потому он постарается лишний раз избежать рекомендации, так как в случае, когда она не оправдается, что всегда не исключено, претензии могут быть предъявлены ему тоже. Но тот же человек будет действовать совершенно иначе, если опыт взаимодействия с юристом он получил негативный. Эксперты утверждают, что в таком случае недовольный клиент рассказывает об этом в среднем 12 людям. А это значит, что сарафанное радио гораздо интенсивней распространяет негативную информацию, нежели позитивную⁹. В ситуации, когда подмоченную репутацию исправить гораздо трудней, чем подмочить безупречную, можно согласиться с экспертами относительно того, что даже 2/3 довольных клиентов не гарантируют развития фирмы. А это делает очевидным, что каждый заботящийся о привлечении клиентов юрист, каждая юридическая фирма должны стремиться к тому, чтобы количество недовольных клиентов стремилось

к нулю, каким бы невозможным это ни казалось. И делать это необходимо не только качеством работы, но и качеством клиентского сервиса. Последнее, похоже, далеко не очевидно для большинства современных представителей юридической профессии¹⁰.

Тем же, кому это очевидно, будет интересно обратить внимание на то, что в раздаточном материале названо как «10 способов разозлить клиента». Итак клиента чрезвычайно злит: 1. Профессиональная или личная неубедительность юриста¹¹. 2. Исчезновение юриста / неведение клиента¹². 3. Неаккуратность и неорганизованность юриста¹³. 4. Непонимание, сопряжённое с нежеланием понимать проблему клиента. 5. Непунктуальность юриста, сопряжённая с неубедительными попытками её оправдать. 6. Снижение уровня общения, сопряжённое с отсутствием возможности пожаловаться ответственному юристу при неисполнительности младшего юриста. 7. Неразделённость проблемы клиента всеми сотрудниками (отсутствие внимания). 8. Несогласованность внутри фирмы¹⁴. 9. Дефицит времени у юриста¹⁵. 10. Счёт с непонятным соотношением «цена/качество». Если вы хотите разозлить клиента и сделать его недовольным вами и вашей работой либо относитесь к таким последствиям безразлично, то, думаю, указанные способы использовать можно смело.

Если же ваша цель заключается в развитии себя и свое-

го юридического бизнеса, то имеет смысл обратить внимание на следующие рекомендации экспертов. А они утверждают, что клиенты, говоря об удовлетворённости юридической услугой, прежде всего обращают внимание на то:

- насколько подробно и ясно юрист объяснил им существо дела;
- насколько компетентным кажется юрист.

Поэтому, оставаясь внимательным, подробным и «излучая компетентность», следует помнить:

- о необходимости выявления ожиданий клиентов и соответствующем их обеспечении;
- о проявлении мотивированного отношения к проблеме клиента (вместе со способностью слушать)¹⁶;
- о необходимости уделять достаточно времени (достаточно – с позиции клиента) для решения его проблемы;
- о необходимости объяснять клиенту соотношение цены и работы¹⁷;
- о пунктуальности в выполнении обещанного, необходимости держать клиента постоянно в курсе дела;
- постоянно проверять любезность всех сотрудников (начиная с приёмной и телефонных разговоров);
- постоянно информировать клиента о ходе исполнения поручения.

На постоянном информировании остановимся подробнее. «Юристам, как известно, свойствен динамичный подход к работе: по выполнении определённого этапа работы – дви-

гаться дальше! Нередко мы не задумываемся, что клиенту очень неуютно пребывать в неведении. Несообщённый результат в глазах клиента тождествен отсутствию результата. А отсутствие результата в глазах клиента ведёт к его нежеланию воспринимать полученный счёт. Отсюда – необходимость регулярно рапортовать клиенту о ходе работы!»¹⁸. При этом «система оповещения клиента должна быть отработана до мелочей. Кто-то любит получать СМС-ки, а кто-то требует обязательного телефонного звонка. Пусть ваш клиент получает информацию в том виде, которая ему более удобна. Каждый шаг юристу следует описать и сообщить. Только после такой работы ваш клиент с благодарностью осознает, что работа юриста не так безоблачна и легка, как об этом принято говорить...»¹⁹.

Как бы эффективно ни была выстроена деятельность клиентоориентированной юридической фирмы, очевидно, что полностью избежать недовольства клиентов невозможно. По мнению экспертов, это является основанием для разделения задачи работы с неудовлетворёнными клиентами на две подзадачи. Первая заключается в минимизации моментов и причин неудовлетворённости. Вторая – в недопущении накопления недовольства, что предполагает в обязательном порядке следующие шаги:

1. При поступлении жалобы по телефону секретарь должен точно знать, кому переадресовать звонок.
2. Получив жалобу от клиента, партнёр или менеджер по

работе с клиентами должен не переадресовывать её, а, выслушав внимательно клиента, сообщить о фиксации жалобы и о том, что незамедлительно будут приняты меры для прояснения ситуации.

3. Затем, независимо от того, обоснованна ли жалоба, клиент должен быть либо приглашён для совместного разрешения ситуации, либо вопрос должен быть разрешён в телефонном разговоре.

4. Независимо от того, обоснованна ли жалоба, клиенту необходимо направить официальное письмо с изложением ответа на его жалобу. Если требования клиента о принятии определённых мер не могут быть удовлетворены, то необходимо объяснить причину»²⁰.

Очевидно, что выше были затронуты далеко не все аспекты клиентоориентированной юридической практики. Поэтому, если в ваши планы входит попадание в лидеры продаж юридической услуги, то вам предстоит постичь многие премудрости, доселе считавшиеся не относящимися к юридической профессии.

И. А. Шевченко

Профессиональная этика адвоката

Введение

Начиная разговор о профессиональной этике, сторонник и транслятор профессиональных юридических этических правил рискует столкнуться с непониманием, усмешками и голословными обвинениями в устаревших взглядах²¹. Пожалуй, только вызывающий безусловное уважение и благоговение высокого уровня профессионал, являющийся образцом одновременно и успешности, и нравственности, застрахован от такого риска. Но в целом это не отменяет порождающих проблему причин, которые заключаются, по мнению ряда авторов, в кризисе морали, размывании основных нравственных норм, существовавших тысячелетиями и составлявших ядро большинства моральных кодексов прошлого²². В такой ситуации нормы долга и ответственности, коими преимущественно являются нормы профессиональной этики, не могут устоять перед естественными устремлениями человека за минимальное количество времени максимально удовлетворить свои потребности в деньгах и славе. Потому, говоря словами А. Ф. Кони, идеалы постепенно начали затемняться и нравственные задачи отходить на второй план²³, весьма значительная часть адвокатов, не обременяя себя ни зна-

нием, ни соблюдением корпоративных обычаев и традиций, всё больше и больше диффузирует в стряпчество, дискредитируя и ослабляя современную российскую адвокатуру, продолжая падение юридической профессии²⁴. И продолжение падения безусловно приведёт, говоря словами М. Д. Кельмановича, к тому, «что порядочному человеку стыдно будет принадлежать к адвокатской корпорации»²⁵.

Казалось бы, последствия неэтичного поведения очевидны. Но в силу получившегося замкнутого круга, апелляция сегодня к стыду, моральному и профессиональному долгу часто малоэффективна. Поэтому нередко занятия по адвокатской этике, на которых транслируется требование соблюдения этических правил, подкрепляются ссылкой на неприятности в виде дисциплинарной ответственности, которая может наступить в случае преступления нормы этического кодекса. Однако ситуация страха, заставляющая выполнять свои профессиональные обязанности в соответствии с требованиями этики, вряд ли должна быть присуща адвокатской профессии, ибо адвокатура, как и всякая другая юридическая профессия, предполагает высокого уровня образование и культуру, обладателям которых не нужен страх для регулирования их поведения. Ведь они способны (должны быть способны) поступать разумно, понимая смыслы и обусловленности специальных правил. Тогда как страх заставляет формально-механически выполнять требования, что может дать кратковременный эффект внешней порядоч-

ности, но вряд ли способно нравственно-этически развивать адвокатуру и её молодых членов.

Ровно поэтому я не буду в настоящей работе «читать мораль», заставляя запомнить этические требования и предписывать слепо их выполнять; не буду, приводя примеры, ссылаться на тяжесть назначаемых дисциплинарных наказаний; а постараюсь обосновать культурную обусловленность норм профессиональной этики адвоката, доказав, что они были выработаны сообществом и возложены адвокатами сами на себя для формирования доверия к каждому адвокату и адвокатуре в целом, а через это – для обеспечения качественного выполнения лежащих на адвокатуре задач.

Назначение адвокатуры

Беря за основание публичное начало уголовного процесса²⁶, обратимся к вопросу назначения адвокатуры, так как только ясность её целей сделает ясным смысл её профессиональных правил. Но до этого справедливости ради отметим, что сегодня обсуждение вопросов о роли и назначении адвокатуры с большинством представителей профессии создает опасное поле для того, кто пытается помыслить адвокатуру глубже и дальше защиты интереса²⁷ обратившегося за помощью клиента. Такой оппонент адвоката рискует быть названным ничего не понимающим теоретиком, далёким от практики. В этом всё огорчает не это, но малое количество научно-практических дискуссий о роли и назначении адвоката и адвокатуры в обществе. Ибо наука, а не чьи-то домыслы и

переживания, обнаруживает смыслы. Обратимся к вопросу о назначении адвокатуры, попытавшись обнаружить, в том числе в истории²⁸, глубокие его смыслы.

По мнению Е. В. Васьковского, «Адвокатура представляет собой защитницу индивидуальных прав граждан во имя и в интересах общественного блага и является таким же фактором правосудия, как суд и прокурорский надзор. Адвокат выступает в процессе не в качестве заместителя своего клиента, так как этим заместителем служит поверенный, а в качестве уполномоченного общества, подобно уполномоченному государству – прокурору. Адвокат защищает не личные выгоды тяжущегося, а общественный интерес точно таким же образом, как прокурор охраняет не пользу потерпевшего, а правовой порядок и безопасность всего государства»²⁹. Он же продолжает: «Адвокат – представитель общества на суде. Он действует во имя и в интересах общественного блага»³⁰. Обращение к изданной в 1913 г. книге А. Н. Маркова «Правила адвокатской профессии. Опыт систематизации постановлений советов присяжных поверенных по вопросам профессиональной этики» позволяет обнаружить, что «профессия присяжного поверенного не есть средство для кормления; закон, общество и сама корпорация видят в ней благородную арену для подвигов высокого общественного служения»³¹. «При учреждении сословия присяжных поверенных законодательная власть имела целью организовать среду

сведующих людей, отличающихся, кроме специальных познаний, такими нравственными качествами, которые могли бы служить достаточной гарантией вполне добросовестного отношения их не только к интересам доверителей, но и самому правосудию. Законодатель, очевидно, не желал, чтобы эти лица служили исключительно частным интересам, пользуясь для этой цели всякими средствами. Московский Совет всегда разделял этот взгляд и ныне находит, что учреждение сословия присяжных поверенных имеет более обширную задачу, чем служение одним частным интересам, задачу, состоящую в том, чтобы организовать среду людей, которые действовали бы на этом поприще в интересах общества и правосудия, не защищали бы заведомо безнравственных домогательств и пользовались бы только законными и честными средствами»³². Сословие присяжных поверенных должно представлять собой верное ручательство нравственности, знания и честности убеждений и руководствоваться чувством правды, чести и сознания нравственной ответственности перед правительством и обществом³³.

В своих работах современные учёные утверждают, что адвокат должен убедить суд в правоте своего доверителя представлением по делу доказательств, надлежащей группировкой таковых, указанием на соответствующие законы и представлением юридических выводов и соображений³⁴. Адвокат должен принять все меры к выяснению права, если та-

ковое за доверителем имеется, и поставить дело так, как если бы, будучи судьёй, он сам постановлял решение³⁵. В отличие от адвоката «влекомый личным интересом, стряпчий вступает в услужение к своему клиенту, подчиняет свою волю его воле. Он не защищает права, он обсуживает только желание “клиента”, его хотение, он становится слепым, по большей части опасным его орудием, и часто – поборником несправедливости, врагом права, тем более опасным, что он действует именем другого и потому отклоняет от себя всякую нравственную и законную ответственность за свои действия. Деятельность, описываемая формулой: “наняться – услужить – отыграть”. Методы: запутать, дать взятку»³⁶.

А. С. Барабаш утверждает, что одно из назначений уголовного процесса заключается в том, чтобы оградить граждан от произвола со стороны органов государства³⁷, чем, кстати, по его мнению, и обусловлено предоставление участникам процесса закреплённых международным правом, Конституцией РФ и УПК РФ соответствующих прав³⁸. По мнению профессора, «ценность гарантированных Конституцией прав личности во многом определяет возможности органов государства при расследовании и судебном рассмотрении дел»³⁹. Далее, исходя из того, что в публичном уголовном процессе «можно выделить функцию предварительного расследования, надзора и осуществления правосудия»⁴⁰, «при осуществлении этих функций нет необходимо-

сти отдельно выделять функцию защиты, так как последняя – составная часть деятельности по предварительному расследованию, надзору и осуществления правосудия»⁴¹. Ведь «реализуя все принципы процесса, основанного на публичном начале, органы государства при установлении всех обстоятельств, подлежащих доказыванию, обязаны выявить и защитить не только интересы общества, но и законные интересы лиц, участвующих в уголовном процессе. При профессиональном отношении к делу это вполне возможно. Но нет деятеля, который был бы застрахован от ошибки, не исключается и возможность злоупотреблений. Чтобы минимизировать негативные последствия этого в отношении обвиняемого и нужен защитник. Отстаивая по конкретному делу права своего подзащитного, его законный интерес, он тем самым добивается полной реализации публичного начала в процессе»⁴². Защитник как представитель общества и клиента при этом является страхующим элементом, потому что пока деятельность осуществляет человек, даже при самом добросовестном отношении к ней возможны ошибки⁴³ и злоупотребления⁴⁴.

В этом месте мы хотели бы подробнее остановиться на злоупотреблениях, о которых говорит А. С. Барабаш. Ибо в современный период развития российского государства вопрос злоупотреблений властного субъекта и роли адвокатуры в связи с этим актуализируются как никогда. Дело в том,

что любая неограниченная власть является не только инструментом регулирования отношений, что делает её неотъемлемым обязательным признаком государства, но и одновременно с этим является источником произвола. Не будем сейчас вдаваться в тонкости устройства психики человека, так как формат и назначение настоящего текста не позволяют это сделать. Лишь кратко отметим, что в силу естественных причин не обременённый нормой человек из двух вариантов решения задачи всегда выберет более простой и для себя выгодный. Каждый может убедиться в этом, вспомнив, что при наличии пульта управления телевизором человек всегда переключает каналы телепередач им, но не идёт для решения той же задачи каждый раз к телевизору, ибо второй вариант более сложный, трудный и неудобный. То же будет иметь место в уголовном процессе, где его субъекты наделены властью и обязанностью решать определённые задачи. И если их власть не будет ограничена соответствующими институтами, то рано или поздно, особенно в период кризиса культуры, эти субъекты начнут властью злоупотреблять, выискивая и используя более простые способы решения своих профессиональных задач, что, безусловно, приведёт и приводит к пыткам подозреваемых в целях получения признательных показаний, фальсификации доказательств, обыскам адвокатских офисов, прослушиванию конфиденциальных бесед адвокатов с их подзащитными, иным нарушениям прав и законных интересов, в том числе кон-

ституционно основополагающих.

Из этого следует, что любая власть требует достаточных ограничений в целях сдерживания самой власти в её произволе. Это не всегда осознаётся самим представителями власти, потому самое парадоксальное для их сознания то, что такие ограничения есть на самом деле необходимый залог эффективного выполнения задач, стоящих перед ними, а также залог развития общества и государства.

Написанное выше очевидно не только мне, но и наверняка читателю, однако это очевидно далеко не всем носителям власти, что и делает власть источником и инструментом злоупотреблений или, как я их назвал, – произвола. И специфика неправильно организованной уголовно-процессуальной деятельности создаёт довольно благодатную почву для этого, что делает попавшего в жернова государственной машины простого человека беззащитным перед ней, оставляет человека один на один с ней. Что в результате? Невинный неправосудным приговором может быть признан виновным в совершении преступлений, которых не совершал. Он может быть избит с целью написания явки с повинной. И он никак не сможет восстановить справедливость. А это не может считаться допустимым в обществе, претендующем на то, чтобы стать гражданским, и в государстве, которое стремится стать правовым. Это не может считаться допустимым с позиции общечеловеческой морали и нравственности.

Какие же институты способны эффективно выполнять за-

дачу ограничения произвола власти? Для меня очевидно, что вряд ли это способны сделать сами носители власти. О причинах тому мы писали выше. На мой взгляд, такую важнейшую задачу общественного служения призвана выполнять система независимых институтов. Это, во-первых⁴⁵, средства массовой информации, которые, следуя позиции Европейского суда по правам человека, являются сторожевым псом общества. Государство, подобно огромного размера существу, занимаясь вопросами мирового масштаба, редко самостоятельно способно замечать разъедающую его гангрену на собственной ноге. Поэтому средства массовой информации как раз и призваны вскрывать язвы устройства и деятельности государства и, подобно доктору, обнаружившему скрытую болезнь организма, доносить власти о них. Во-вторых, это общественные организации, доносящие до власти сигналы об интересах и проблемах общества. В-третьих, конечно, независимая⁴⁶ адвокатура, которая, охраняя и защищая права, свободы и интересы человека, является страхующим элементом в уголовном процессе, выступая элементом системы качества правосудия по уголовным делам.

О доверии и независимости

Очевидно, что адвокатура не будет отвечать своему назначению при отсутствии обращающихся к адвокатам нуждающихся в защите людей, подобно тому, как преподаватель не будет востребован при отсутствии жадных до знаний студен-

тов. В связи с этим на первый план выходит репутация адвоката и всего сообщества в целом, доверие к ним. Ибо доверие – это то первое, что, как правило, заставляет человека сделать выбор в пользу того, а не иного профессионала⁴⁷.

Каждый, испытавший на себе некачественную работу стоматолога, с содроганием узнаёт о том, что ему снова необходимо обратиться за медицинской помощью к представителю этой профессии. Подобно этому неприязнь возникает и у того, кто вдруг оказывается нуждающимся в юридической защите, если он имел до этого негативный опыт обращения к адвокату. А потому, неосознанно выступая врагом своему делу, он постарается решить свою проблему самостоятельно ровно до того момента, пока хватает собственных сил и уверенности. И в такой ситуации он обратится к адвокату только тогда, когда ничего сам уже сделать не может, когда наступит крайняя необходимость. Обратится именно тогда потому, что не доверял и не доверяет⁴⁸

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.