

Тимур Бочаров  
Екатерина Моисеева

# БЫТЬ АДВОКАТОМ В РОССИИ

социологическое  
исследование профессии



Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя (©Европейский университет в Санкт-Петербурге). В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно. Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия с правообладателем (©Европейский университет в Санкт-Петербурге) является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.



ЕВРОПЕЙСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Тимур Бочаров, Екатерина Моисеева

# **БЫТЬ АДВОКАТОМ В РОССИИ**

**социологическое исследование профессии**



**ИНСТИТУТ  
ПРОБЛЕМ  
ПРАВООПРИМЕНЕНИЯ**

Санкт-Петербург 2017

УДК 347.965  
ББК 67.75  
Б86

Утверждено к печати Ученым советом  
Европейского университета в Санкт-Петербурге

Рецензенты:           канд. юрид. наук *М. А. Никонов*,  
                                  канд. юрид. наук *Д. А. Савельев*

**Б86 Бочаров Т. Ю., Моисеева Е. Н.**

Быть адвокатом в России: социологическое исследование профессии  
// Тимур Бочаров, Екатерина Моисеева. — изд. 2-е испр. — СПб. : Изда-  
тельство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2017. — 278 с.  
— электронное издание: 10.04.2020..

ISBN 978-5-94380-229-4

В настоящей монографии представлены результаты социологического исследования российского адвокатского сообщества. Авторы рассматривают адвокатов с точки зрения социологии профессии, поднимая самые разнообразные вопросы — от истории создания российской адвокатуры как правового института в дореволюционной России до профессиональной идентичности современных адвокатов. В частности, в книге описывается, чем именно отличаются установки адвокатов при работе по соглашению и по назначению; как выстраиваются отношения адвокатов с судьями, государственными обвинителями, следователями в уголовном процессе; из чего состоит практическая адвокатская деятельность и в чем заключается ее виртуозность; как формируется стоимость юридических услуг и как адвокаты конкурируют с другими рыночными акторами; какие этические дилеммы адвокатской профессии существуют и как они решаются на индивидуальном уровне. Эмпирическую базу исследования составили интервью с адвокатами и юристами без адвокатского статуса, наблюдения в залах судов и данные анкетного опроса адвокатов. Книга адресована социологам и юристам, а также широкому кругу читателей.

В оформлении обложки использована фотография скульптуры  
«Борющиеся зубры» (скульптор А. Гауль, 1911), Калининград  
(фото Ивана Маркова, 2016)

© Т. Ю. Бочаров, Е. Н. Моисеева, 2016, 2017  
© Европейский университет  
в Санкт-Петербурге, 2016, 2017

ISBN 978-5-94380-229-4

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	5
<b>Глава 1. Профессия в действии: история российской адвокатуры</b> .....	15
Что такое профессии и как их исследовать .....	16
Роль экспертного знания в зарождении российской адвокатской профессии .....	21
Престиж адвокатской профессии .....	25
Представители «свободной» профессии vs. свободные профессионалы .....	40
<b>Глава 2. Государственная система бесплатной юридической помощи: призвание vs. обязанность</b> .....	48
Организация государственной системы бесплатной юридической помощи .....	49
Типы контрактов: работа по соглашению и работа по назначению .....	58
Профессиональное призвание и контроль государства .....	76
<b>Глава 3. Адвокаты в уголовном процессе: изоляция и кооперация</b> .....	87
Профессиональная ситуация адвокатов в уголовном процессе .....	88
Взаимодействие участников уголовного процесса: теоретический подход .....	102
Рабочие группы в российском уголовном процессе: пространство действий адвоката .....	109
Последствия асимметрии: проблема «карманных» адвокатов .....	120
<b>Глава 4. Профессионалы и обыватели: техники адвокатской работы</b> .....	131
Профессиональная диагностика .....	132
Управление клиентом: доверяй, но не проверяй .....	137
Выступления в суде как основа адвокатской практики .....	146
<b>Глава 5. Адвокат на рынке юридических услуг</b> .....	160
Рынок юридических услуг как рынок экспертного знания .....	161
Как формируется стоимость на юридические услуги .....	167
Как адвокаты и клиенты находят друг друга .....	172
Рыночные преимущества адвокатского статуса: есть ли они .....	178

<b>Глава 6. Этика и добродетели адвоката</b> .....	192
Этическое ядро адвокатской профессии .....	193
Моральные дилеммы в работе адвокатов .....	200
Адвокатская этика между саморегулированием и государственным вмешательством .....	214
<b>Глава 7. Адвокатское сообщество и профессиональная идентичность</b> .....	222
Социология профессиональных сообществ .....	223
Профессиональные ассоциации российских адвокатов .....	226
Работа в коллективе и работа в одиночку .....	232
«Сообщества практики»: профессиональные миры адвокатов .....	236
Быть адвокатом: профессиональная идентичность и символические границы .....	241
<b>Заключение</b> .....	250
<b>Приложение 1</b> .....	255
<b>Приложение 2</b> .....	259
<b>Библиография</b> .....	262
<b>Summary</b> .....	278

# ВВЕДЕНИЕ

Закон сам по себе инертен и не может начать действовать без людей, специально обученных его применять. Юристы — это те «волшебники», которые приводят всю машинерию права в действие. Деятельность юристов всегда носила оттенок сакральности, поскольку она обеспечивает поддержание порядка в обществе. Не случайно в ранней античности юридические функции исполнялись жрецами. Общее благо, которое производят все юристы и которое позволяет им получить общественное признание, — это решение социальных конфликтов и обеспечение безопасности. На ранних исторических этапах за социальный порядок отвечали преимущественно религия и традиция. Сейчас же ни одно государство не может обойтись без корпуса профессиональных юристов, которые своей деятельностью поддерживают существование базовых правовых институтов, таких как уголовная ответственность, договоры или собственность. Отличие разных стран будет состоять лишь в уровне спроса на юридическое знание, то есть в том, насколько государство полагается на юристов в легитимации своей монополии на насилие, насколько экономика стран нуждается в правовой экспертизе и насколько граждане готовы отстаивать свои права юридическими методами.

В последнее время в России наблюдается стабильный рост числа представителей юридической профессии: юриспруденция является одной из самых востребованных специальностей в системе высшего образования. Однако крайне мало исследований, которые пытались бы взглянуть на современную российскую юридическую профессию с социологической точки зрения. Данной книгой мы отчасти заполняем этот пробел. Профессия юриста в России сильно фрагментирована, в отличие, например, от американской юридической профессии, где судьи, прокуроры, адвокаты и корпоративные юристы являются членами одной ассоциации, получают схожее образование и сдают единые экзамены. В российском же контексте сложно говорить о существовании «универсального» юриста, поэтому исследователями Института проблем правоприменения (ИПП) последовательно рассматриваются разные сегменты юридического сообщества. В двух предыдущих книгах серии ИПП «Юридическая профессия в России» были изучены профессиональные

ситуации российских судей и следователей. Данная книга знакомит читателей с профессиональной деятельностью российских адвокатов<sup>1</sup>.

Повышенный интерес к адвокатской профессии связан с тем, что адвокатура – наиболее свободная в профессиональном отношении часть российского юридического сообщества (по крайней мере, на бумаге), которая одновременно является одной из наименее изученных. В отличие от судей и следователей, адвокаты не встроены в государственную бюрократическую систему, а в отличие от корпоративных юристов (*in-house*) – не подчиняются работодателю.

Кто же такой адвокат в самом первом приближении? Адвокат в России – тот, кто получил высшее юридическое образование, прошел два года юридической практики, успешно сдал квалификационный экзамен, принял присягу и получил удостоверение адвоката, то есть приобрел «адвокатский статус», подразумевающий определенные права и обязанности представителя профессии. Всего в России в 2015 г. насчитывалось свыше 71 тыс. действующих адвокатов<sup>2</sup> (для сравнения: судей – около 31 тыс., сотрудников прокуратуры – 45 тыс., следователей – 80 тыс., нотариусов – 35 тыс., помощников судей и секретарей – 65 тыс.). Каждый адвокат должен быть членом региональной адвокатской палаты и платить ежемесячные взносы на общие нужды сообщества. Федеральная палата адвокатов (ФПА), выполняющая роль национальной профессиональной ассоциации, представляет интересы адвокатов при взаимодействии с государством и устанавливает единые стандарты профессиональной деятельности<sup>3</sup>. Адвокат обязан

---

<sup>1</sup> Институт проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге, сотрудниками которого являются авторы книги, в течение последних нескольких лет занимается изучением юридической профессии в России. Данный проект реализуется при поддержке Российского научного фонда (грант № 14-18-02219). На основании собранных эмпирических данных (интервью с юристами и судебная статистика) было подготовлено несколько научных публикаций. В серии «Юридическая профессия в России» уже вышло две книги, первая из которых посвящена исследованию российских судей (Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015), а вторая – российских следователей (Титаев, Шклярчук 2016).

<sup>2</sup> Здесь и далее статистическая информация об адвокатском сообществе взята из «Информационной справки о состоянии адвокатуры и адвокатской деятельности в 2015 г.», подготовленной Федеральной палатой адвокатов Российской Федерации. Точка доступа: [http://fparf.ru/documents/documents\\_forms/20838/](http://fparf.ru/documents/documents_forms/20838/). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>3</sup> Здесь и далее мы используем понятие «профессиональная ассоциация» в социологическом смысле, как организацию, объединяющую на началах членства представителей той или иной профессии. Хотя, согласно п. 3 ст. 50 Гражданского кодекса РФ, адвокатские палаты не относятся к «ассоциациям» как типу юридического лица, в нашем случае они будут подпадать под широкое определение профессиональной ассоциации.



соблюдать кодекс профессиональной этики и в случае его нарушения подвергается дисциплинарным взысканиям вплоть до лишения адвокатского статуса и исключения из профессии. Адвокат не может быть наемным работником, кроме как в рамках «научной, преподавательской или иной творческой деятельности»<sup>4</sup>. Деятельность адвоката не считается предпринимательской, хотя он и получает от нее доход, иногда довольно значительный. Адвокат может работать только в рамках одной из установленных организационных форм, которые называются адвокатскими образованиями. Они могут быть коллективными (бюро, коллегии и юридические консультации) и индивидуальными (кабинет).

Всего в России по состоянию на 2015 г. было зарегистрировано более 25 тыс. адвокатских образований. Около 65% адвокатов работает в адвокатских коллегиях, примерно 30% — в адвокатских кабинетах, остальные — в бюро и консультациях. Даже в рамках коллективных образований адвокат достаточно автономен, он не является сотрудником организации, клиент заключает договор напрямую с адвокатом (а не адвокатским образованием), ответственность перед клиентом адвокат также несет в индивидуальном порядке. Это отличает адвокатские образования от юридических фирм, где сотрудник является наемным работником, а отношения с клиентом устанавливает фирма.

Социальный портрет российского адвоката противоречив. Достаточно ввести в любой онлайн-поиск по изображениям слово «адвокат» и посмотреть на иллюстрации, которые выдаст поисковик. На половине из них будут изображены весы правосудия, на остальных — мужчины среднего возраста в галстуке и костюме, с уверенным и спокойным взглядом, сидящие за столом с пачкой документов или произносящие речь в суде. Но если сделать тот же самый запрос, добавив в поисковую строку еще два слова — «по назначению», картина меняется радикально. Вместо офисов появляются камеры заключения, вместо людей в костюмах — сотрудники правоохранительных органов, вместо папок с документами — адвокатские удостоверения. Первый образ соответствует адвокату по соглашению, второй — адвокату по назначению, то есть бесплатному защитнику, который назначается обвиняемому государством, если тот не может оплатить адвоката по выбору.

Эти два портрета — успешного, богатого, активного, в меру циничного, хорошо образованного адвоката, который один противостоит

---

<sup>4</sup> Федеральный закон РФ от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», п. 1 ст. 2.

всей судебной системе и никогда не проигрывает, и бездеятельного, покорного, молчаливого адвоката, работающего на интересы следствия и никогда не выигрывающего, — наиболее часто тиражируются средствами массовой информации. Первый из них является своеобразным прототипом героев фильмов и сериалов вроде «Адвоката дьявола» или «Юристов Бостона», а второй — артефактом модели «басманного правосудия», получившим распространение в российском контексте в связи с судебными процессами последних лет. Противоречивые образы адвокатов отражают отсутствие единого представления об адвокатской профессии. Как будет показано далее в книге, это расхождение имеет исторические корни и сопровождает российских адвокатов на протяжении всего их профессионального пути.

Мы смотрим на адвокатов с позиции социологии. Как и другие юристы, адвокаты работают с правовыми фактами и обеспечивают функционирование системы правосудия, они владеют тем же самым профессиональным языком и разделяют общие нормы взаимодействия. Но все же положение адвокатов специфично, они выступают в роли посредников между гражданами и государством. С социологической точки зрения адвокатская деятельность интересна тем, что предполагает сохранение баланса трех социальных ролей: представителя интересов клиента, члена юридической профессии, законопослушного гражданина. Эти роли часто входят в конфликт друг с другом. Адвокат оперирует прикладным знанием, имеющим нравственный характер, его работа построена на постоянном поиске компромиссов и умении договариваться. Virtuозность адвокатской практики будет проявляться в том, чтобы донести позицию клиента до следователя, не попадая в зависимость от него, но и не провоцируя при этом конфликт, а также в том, чтобы добиться желаемого результата по делу, используя максимально доступные методы защиты, однако не преступая закон.

Цель данной книги состоит в том, чтобы дать комплексный социологический анализ профессии адвоката в России. Термин «профессия» в данном случае — это аналитический инструмент, который задает границы эмпирического объекта нашего исследования. Социология профессий позволяет посмотреть на деятельность российских адвокатов в новой перспективе, отличной от обыденных представлений и мифов, понять, чем адвокаты отличаются от других юристов, где проходят границы адвокатского сообщества, чем адвокатский статус отличается от профессии «адвокат» и т. д. Однако некоторые допущения социологии профессий нужно воспринимать с осторожностью. Долгое время «профессии» рассматривались как особые виды трудо-

вой деятельности, представители которых занимают доминирующие позиции в социальной структуре, обладают определенной властью над обывателями и управляют социальными изменениями. В последнее время стало появляться осознание того, что «профессия» является не более чем продуктом социологического теоретизирования. Для нас вопрос о том, существуют ли на самом деле профессии или это всего лишь сконструированный социологами феномен, не имеет значения. Нам важно другое: что конкретно делают организованные социальные группы, претендующие на титул «профессия», для того чтобы получить право так называться; какие стратегии они используют для повышения социального престижа и улучшения своего финансового положения; с чем связаны их притязания на особое положение в социальной структуре.

Данный подход можно условно назвать *профессией в действии*. С этой точки зрения «профессия» со всеми ее атрибутами – монополией на определенный вид деятельности, профессиональной ассоциацией, экзаменами на входе, кодексом этики и внутрикорпоративным судом – является не абстрактной социологической категорией, а живым понятием, вокруг которого ведется борьба социальных групп. Понятие «профессия» постоянно рефлексивируется, изменяется, приводится в действие самими членами профессионального сообщества для того, чтобы выстроить границу между теми, кто имеет право принадлежать к профессии и кто нет. В социологии коллективные усилия той или иной группы, направленные на получение всех атрибутов «профессии», обычно обозначаются термином «профессиональный проект» (Larson 2013). При таком подходе профессиональная этика интересна не сама по себе, а с позиции того, как на практике реализуется привлечение к дисциплинарной ответственности; рынок юридических услуг – с точки зрения того, как адвокатский статус конвертируется в рыночные преимущества; автономия – в контексте того, какие техники использует адвокат в своей работе, чтобы закрепить приоритет профессионального суждения над обыденным и установить контроль над клиентом.

При исследовании российского адвокатского сообщества такой подход является оправданным по нескольким причинам.

Во-первых, профессиональный проект адвокатов находится в стадии развития. Адвокаты претендуют на особое положение среди других юристов, но обыватели часто не видят различий между адвокатами и юристами без адвокатского статуса. В настоящее время адвокатский статус необходим только для работы в качестве защитников по уголовным делам. Длинных очередей кандидатов в адвокатуру нет.

Напротив, юристы, не специализирующиеся на уголовных делах, сознательно отказываются от получения адвокатского статуса, так как, по их мнению, он несет больше издержек, чем преимуществ (высокие налоги, запрет на предпринимательство). При этом практики работы судебных представителей по гражданским или арбитражным делам независимо от того, есть у них адвокатский статус или нет, не отличаются. Чтобы исправить ситуацию, лидеры адвокатского сообщества лоббируют распространение своей монополии на все судебное представительство, то есть пытаются привлечь представителей юридического бизнеса в свою корпорацию. В этом смысле хоть формально данная книга написана о 71 тыс. обладателей адвокатского удостоверения, но де-факто касается всей той армии безымянных судебных представителей, которые составляют конкуренцию адвокатам в работе по 6 млн административных правонарушений, 16 млн гражданских и 1,6 млн арбитражных дел в год.

Во-вторых, успех или неудача профессионального проекта сильно привязаны к внешнему контексту, а именно к политике государства в сфере регулирования деятельности профессиональных групп. Профессиональная автономия предполагает наличие независимого от обычных и от государства органа управления сообществом, которое само определяет стандарты оказания профессиональных услуг, устанавливает барьеры на вход в профессию, привлекает своих членов к дисциплинарной ответственности. По закону российская адвокатура является институтом гражданского общества и независима от государства. Однако можно ли говорить об адвокатуре как части гражданского общества, когда в современной России наличие самого гражданского общества ставится под вопрос? На протяжении всей истории российской адвокатуры ее отношения с государством оставались амбивалентными: адвокаты были институционально автономны, но это не всегда приводило к реальной независимости. В работе по уголовным делам (где адвокаты имеют монополию) наблюдается серьезный дисбаланс возможностей адвокатов по сравнению с правоохранителями. Подход «профессия в действии», представленный в книге, позволяет анализировать подобные расхождения между идеальными представлениями об адвокатской профессии и ее реальным положением.

В-третьих (и это центральная проблема, рассматриваемая в книге и вытекающая из предыдущих двух), адвокатская профессия в России выстраивается через то, как адвокаты определяют себя по отношению к другим представителям юридической профессии — как тем, кто работает на государство (судьи, прокуроры, следователи), так и тем,

кто представляет рынок (корпоративные юристы, юридический бизнес). Выстраивание границ между профессиональными группами является основным предметом социологии профессии. Единство юридической профессии создается не только профессиональными ассоциациями и этическими кодексами, но и тем, насколько свободно люди с юридическим образованием могут переходить с одной позиции на другую. Американские юристы являются классическим примером. В США существует единая юридическая ассоциация с общими для всех стандартами поведения. Работая в качестве адвоката, американский юрист в любой момент может уйти в прокуратуру или судебную систему. В большинстве стран континентальной Европы юридическая профессия сегментирована, однако переход с одной позиции на другую для юристов обычно не составляет большого труда. Например, в Англии судейский корпус пополняется преимущественно из адвокатов (барристеров). В Германии единство профессии создает система образования, все юристы проходят общую практическую подготовку, преимущественно в судах.

В российском же случае мы имеем множество закрытых корпораций юристов. Стать судьей адвокату практически невозможно, существуют неформальные барьеры для перехода на должность судьи. Пополнение адвокатской профессии из бывших сотрудников правоохранительных органов происходит, но сами адвокаты довольно настороженно относятся к коллегам с таким прошлым. Что касается неорганизованных юридических групп — судебных представителей без адвокатского статуса, юристов из сферы консалтинга, штатных юристов компаний, то имеет место процесс выстраивания символических границ, отделяющих адвокатское сообщество от этих групп, который только обострился в последнее время в связи с планами по расширению адвокатской монополии. В книге мы старались учитывать этот момент и показывать области расхождений и пересечений между адвокатами и другими акторами профессионального юридического поля. Если мыслить в терминах этнографии, то адвокаты предстают одним из «племен» — может, не самым сильным, но и не самым слабым, — проживающим на определенной территории (которую ему хотелось бы расширить), имеющим своих почитаемых предков, правила поведения и систему наказаний за отступление от них. Это позволяет посмотреть на привычные и сотни раз обсуждавшиеся темы под новым углом.

Книга создавалась постепенно. Изначально интерес к адвокатам появился как результат изучения российского уголовного процесса. С 2009 г. Институт проблем правоприменения активно занимался исследованием обвинительного уклона российского правосудия

и анализом внутриведомственных проблем судей и правоохранителей. Делая акцент на изучении юристов, работающих на государство, мы долгое время закрывали глаза на то, что на противоположной стороне тоже кто-то есть и роль этих людей в уголовной системе не может быть нулевой. Первый исследовательский вопрос, который возник у одного из авторов книги по отношению к адвокатам, был контринтуитивным: почему, несмотря на старания судей вынести обвинительный приговор, в России все же есть оправдания, пусть их и меньше 1%? Нельзя же все списывать исключительно на коррупцию или личные качества судьи, в оправдательных приговорах должна быть определенная заслуга адвокатов. Из этого вопроса в итоге выросло большое исследование, посвященное роли адвокатов в уголовном процессе. Огромный вклад в проведение исследования внесли Екатерина Ходжаева и Юлия Рабовски, они собрали значительную часть эмпирического материала, опубликовали несколько научных и публицистических статей и заметно расширили понимание предмета. Без их участия данная книга была бы невозможна.

Разобравшись с ролью адвоката в уголовном процессе, нам стало интересно: а что же делают адвокаты в гражданском процессе, где у них нет такого неравного (в плане наличия ресурсов) противника, как следователь или прокурор? На этом этапе в проект включился еще один автор, который является практикующим адвокатом в гражданском и арбитражном процессах. Нас начал интересовать вопрос, какие различия существуют между адвокатами и юристами без адвокатского статуса, оказывающими на постоянной основе услуги судебного представительства, и вообще – в каком профессиональном поле существуют адвокаты. Так родился основной вопрос книги: что представляет собой российская адвокатура как профессиональное сообщество.

Эмпирическую базу нашего исследования составили полуструктурированные интервью с профессиональными судебными представителями и наблюдения за работой адвокатов в суде. Всего было проведено 54 интервью с адвокатами и 9 интервью с юристами без адвокатского статуса. Основной массив данных собирался в 2013–2015 гг. Большинство информантов – из Санкт-Петербурга, но были также юристы из Москвы, Владимира, Иркутска, Казани, Томска. Наблюдения проводились одним из авторов книги в судах общей юрисдикции Санкт-Петербурга и Ленинградской области в период 2014–2015 гг. Всего было проведено 115 часов наблюдений судебных заседаний по уголовным делам.

Аудиторией книги являются как социологи, так и юристы. Данный текст представляет собой социологический взгляд на внутренние про-

блемы юридического сообщества в целом и адвокатов в частности, который никогда не был бы выработан внутри юридической среды. Поэтому юристы, решившие прочесть эту книгу, узнают о себе что-то совершенно новое. Социологам в свою очередь работа будет интересна тем, что в ней предложен новый для отечественной социологии подход к анализу профессиональных групп: на примере юристов мы показываем, какую роль играют профессионалы в современном российском обществе.

Авторы благодарят В. Волкова, М. Никонова, А. Дмитриеву, К. Титаева за помощь в работе над книгой и за их ценные комментарии. Мы также выражаем благодарность нашим информантам, которые смогли оторваться от своей серьезной работы, побеседовать с нами и открыть для нас свою повседневность.

\* \* \*

Книга имеет следующую структуру.

Первая глава является теоретико-исторической. Она вводит в проблематику социологии профессии, описывает основные атрибуты адвокатской профессии, показывает роль экспертного знания в ее становлении. В этой главе рассматривается история развития профессионального проекта российских адвокатов, начиная с реформ 1864 г., когда профессия зародилась, и заканчивая современной ситуацией. В качестве основных проблем, которые приходилось решать российским адвокатам на протяжении всего профессионального пути, выделяются повышение общественного престижа и укрепление профессиональной автономии.

Вторая глава посвящена государственной системе бесплатной юридической помощи и сравнению двух типов контрактов — по назначению и по соглашению. Различия в работе по соглашению и по назначению демонстрируются как с помощью интервью, так и на данных статистики. Основная идея главы состоит в том, что в работе по назначению бюрократическая логика вытесняет профессиональную, а идея служения размывается. В конце главы анализируется работа адвоката *pro bono*, когда сам адвокат (а не государство) принимает решение об оказании юридической помощи на безвозмездной основе.

В третьей главе рассматривается профессиональная ситуация адвокатов в уголовном процессе. Так как монополия адвокатов ограничена работой по уголовным делам, взаимодействие со следователями, прокурорами, судьями становится важной частью их

профессиональной повседневности. Адвокаты выполняют роль посредника между гражданами и системой правосудия и, будучи институционально более слабыми игроками, все же сохраняют возможность взаимодействовать на равных с государственными юристами. Непрофессионализм в адвокатской работе связан с практиками «карманных» адвокатов — это те случаи, когда адвокат отходит от роли профессионального переговорщика и переходит на сторону соперника.

В четвертой главе поднимаются вопросы взаимоотношений адвокатов и обывателей, а именно чем отличается профессиональное знание от обыденного, как проявляется власть профессионала над клиентом, в чем состоит виртуозность адвокатской деятельности. Мы анализируем ключевые навыки адвокатской работы — правовую диагностику, консультирование клиентов и выступление в суде — и показываем, какую роль каждый из них играет в формировании адвокатской профессии.

В пятой главе дается социологический анализ рынка юридических услуг в России, разбираются механизмы ценообразования и способы конкуренции. В большей степени это касается работы адвокатов по гражданским и арбитражным делам, где они вступают в конкуренцию не только друг с другом, но и с представителями юридического бизнеса. Мы анализируем возможности конвертации адвокатского статуса в рыночные преимущества и показываем, как рыночная логика трансформирует профессию.

В шестой главе анализируются вопросы профессиональной этики адвокатов. Мы рассматриваем этику на нескольких уровнях: роль этических кодексов в формировании адвокатской профессии, привлечение к дисциплинарной ответственности профессиональными объединениями и решение этических дилемм на индивидуальном уровне. Один из важных тезисов данной главы состоит в том, что адвокаты в решении этических конфликтов руководствуются практическим чувством, поэтому нередко используют неформальные способы их урегулирования.

Заключительная — седьмая — глава посвящена проблемам сообщества и тому, на чем строится профессиональная идентичность адвокатов. Формальные атрибуты и символы — ассоциация, экзамены, удостоверение, присяга — формируют каркас профессии. Но достаточно ли этого, чтобы появилась органическая профессиональная группа, способная к коллективному действию? В данной главе мы отвечаем на основной вопрос книги: есть ли в России профессия «адвокат» или мы можем говорить только об аморфной массе держателей адвокатских удостоверений?



# Глава 1

## ПРОФЕССИЯ В ДЕЙСТВИИ: ИСТОРИЯ РОССИЙСКОЙ АДВОКАТУРЫ

*Все профессии – это заговор специалистов  
против профанов.*

Джордж Бернард Шоу

Изучать профессии одновременно просто и сложно. Просто – потому что все атрибуты профессий давно известны и ничего принципиально нового в социологии профессии за последние несколько десятилетий не появилось. Сложно – потому что описание чего-либо в качестве профессии, как и в случае с понятиями «социальный институт», «гражданское общество» или «демократия», многим исследователям кажется пустым словотворчеством, означающим все и одновременно ничего. Термин «профессия», его иллюзорность, эфемерность и обманчивость, были предметом бесчисленных обсуждений в научной литературе. И все же – так ли он бесполезен? Мы считаем, что, хотя «золотой век» социологии профессий уже пройден, резервы еще не полностью исчерпаны. Если социальная группа называет себя профессией, то задача социолога состоит не в том, чтобы проверить, насколько данная группа соответствует стандартам классических профессий, а в том, чтобы понять, какое значение имеет такое самоопределение в конкретном социально-историческом контексте.

Начиная со второй половины XIX в., российские адвокаты называют себя представителями «свободной профессии». В этом плане социология профессий является хорошим подспорьем для изучения российской адвокатуры и процесса ее профессионализации. Во-первых, социология профессий как научная дисциплина во многом сформировалась на основе изучения деятельности юристов; во-вторых, на контрасте с юридическими профессиями других стран, в отношении которых накоплен большой объем знаний, можно сказать нечто совершенно новое о российской адвокатуре.

В настоящей главе мы рассматриваем экспертное знание как основу адвокатской профессии, разбираем то, как в разные исторические периоды российские адвокаты реализовывали свой профессиональный проект, с какими внешними и внутренними вызовами сталкивались. Размышляем о том, что отделяет сегодняшних адвокатов от других профессиональных юристов и чем статус адвоката отличается от профессии «адвокат». Обращение к истории при изучении адвокатского сообщества неизбежно, без этого невозможно понять, на какой образ претендуют современные адвокаты. Но прежде чем переходить к анализу основных вопросов, которым посвящена данная глава, мы рассмотрим, что такое профессии и как их исследовать.

## Что такое профессии и как их исследовать

Понимание профессий в социологии весьма специфично. Не каждый вид трудовой занятости удостоивается такого звания. Если сформулировать кратко, то профессии – это привилегированные профессиональные группы. Представители профессий получают общественное признание, так как используют приобретаемую большим трудом компетенцию на благо общества. Таким образом, профессией становятся, а не рождаются, то есть право называться профессией нужно заслужить. Поэтому современные исследователи обычно говорят не о профессиях вообще, а о процессе профессионализации или реализации профессиональных проектов. Что же делает профессию профессией и какие этапы профессионализации выделяют социологи?

Во-первых, профессия традиционно понимается как *основанный на знании вид деятельности (knowledge-based occupation)* (Macdonald 1995). Представители профессий обладают знаниями и навыками, недоступными простым обывателям. Профессиональное знание отличается от обыденного или чисто практического знания тем, что в его основе лежит теория и научный метод (Freidson 2001). Медики и юристы являются профессиями *par excellence* за счет того, что их деятельность состоит не просто из технических навыков, а основана на абстрактных принципах, вырабатываемых научными и философ-

скими исследованиями (Беккер 1994)<sup>1</sup>. Однако знание важно не само по себе, а в контексте применения к конкретной ситуации. Социолог Эндрю Эбботт называет это балансом между абстрактностью и конкретностью, между теорией и практическими навыками. Знание должно быть видимо, по крайней мере, теми, кто знает, как и куда смотреть (Abbott 1988). Чрезмерная абстрактность, когда знание не выходит за пределы университетов, и чрезмерная конкретность, когда все замыкается на практических навыках, препятствуют становлению профессии. Между этими двумя экстремумами лежит профессиональное суждение, базирующееся на контекстуальном применении знания, а не на использовании формализованного свода правил. Итак, представители профессии не только обладают неким «сакральным» знанием, но и умеют правильно его применять к разным ситуациям.

Во-вторых, обладание экспертным знанием предполагает некоторую автономию от суждения обывателей. Мы не можем давать советы профессионалу: не можем говорить врачу, как именно нас нужно лечить, а адвокату — как нас защищать; но мы можем сказать таксисту, какой дорогой лучше ехать, и парикмахеру, как нас подстричь. Профессиональная автономия предполагает, что только профессионалы могут оценить квалификацию других профессионалов и дать им оценку. Это приводит к одному из важных элементов профессионализации — созданию *системы саморегулирования* в форме профессиональной ассоциации, которая определяет правила входа в профессию (учебные курсы в университетах, квалификационные экзамены),

---

<sup>1</sup> Несколько столетий назад врач ничем не отличался от целителя или священника, их экспертиза в области решения проблем, связанных с физическим недомоганием, вызвала равную степень доверия у обывателей.

Только открытия в области физики (микроскоп) и химии (лекарственные препараты) привели к доминированию медицинской экспертизы над другими видами экспертиз. Луи Пастер и Роберт Кох стали описывать причины болезней и иметь дело не с симптомами, а с профилактикой недугов, чем повысили престиж медицинского знания (Freidson 1988). В становлении юридической профессии развитие науки играло меньшую роль, правовые «открытия» римских юристов остаются актуальными до сих пор. При этом важную роль играло увеличение объема права *per se*, уплотнение и усложнение законодательства, а также появление новой идеологии правового государства, утверждающей принцип верховенства права. В этом смысле юриспруденция близка к теологии — она построена на чистой догматике, не имеющей эмпирического референта и не проверяемой естественно-научными методами. Не случайно Фердинанд Лундберг называет юристов политическими теологами (Lundberg 1939), а Гарольд Виленски — мистиками, заставившими нас поверить в величие закона (Wilensky 1964).

осуществляет контроль за членами (дисциплинарная практика) и участвует в диалоге с государством (лоббирование государственной системы лицензирования и получения монополии).

В-третьих, успешная профессионализация зависит от взаимоотношений с государством. Экспертное знание применяется в определенной области или к конкретному набору задач. Контроль профессиональной группы над определенной сферой в социологии профессии называется юрисдикцией (Abbott 1988). (В праве под термином «юрисдикция» понимается нечто совсем иное; далее мы будем придерживаться социологического употребления.) Как пишет Э. Эбботт, юрисдикция — это культурный феномен, который относится к конструированию мира профессиональной работы и к разделению труда на рынке профессиональных услуг (Abbott 1986). Организованные профессиональные группы стремятся к *получению монополии на применение экспертного знания в конкретной области*, причем такая монополия должна быть закреплена юридически, то есть признана государством. За одну юрисдикцию всегда конкурируют различные социальные группы, которые обладают либо разным экспертным знанием, либо разными методами применения одного и того же знания. Победа одной из групп зависит от социального капитала ее членов, их способности лоббировать интересы и находить поддержку среди политической и экономической элиты. Одним из наиболее ярких примеров борьбы за юрисдикцию является противостояние гомеопатов и фармацевтов в США, которое закончилось победой последних (Starr 1982). Другим, менее известным, но не менее ярким примером является конкуренция патологоанатомов (по сути, медиков) с гробовщиками за оказание похоронных услуг, которая привела к тому, что сегодня в США любой похоронный агент (*funeral director*) обязан иметь диплом бальзамировщика (Habenstein 1962). Роль государства в получении монополии на юрисдикцию особенно значима для юридической профессии, которая находится на границе частных и общественных интересов (Halliday 1987).

В-четвертых, все классические профессии связаны с деятельностью, которая воспринимается членами общества как социально значимая. Принципы альтруизма и экономической незаинтересованности постулируются в качестве основы *профессионального этоса*: коль скоро лишь ограниченное число людей обладает экспертным знанием, оно должно использоваться во благо всех без исключения граждан. Врач не может отказать в срочной медицинской помощи, даже если больной не в состоянии за нее заплатить. Сама этимология

слова «профессия» (от лат. *professio* – «заявлять публично») отсылает к идее общественного служения, к открытому заявлению о роде своей деятельности, о своем призвании. Изначально термин «профессия» имел отношение к религиозному служению. Но по мере становления капиталистического общества «профессия» получает секулярное переопределение: сложная система отбора в профессию и успешное прохождение всех стадий отбора производит впечатление, что испытуемый был «призван в профессию». Сакральный фундамент служения сохраняется в профессиональных этических кодексах, где часто содержится указание на производство общественного блага и отсутствие экономической заинтересованности. Например, Американская ассоциация юристов в 1990-х гг. приняла п. 6.1 Модельного правила, в соответствии с которым каждый адвокат должен стремиться 50 часов в год работать *pro bono*, то есть бесплатно<sup>2</sup>.

В-пятых, принадлежность к профессии позволяет занять *более высокое положение в социальной иерархии и рыночной структуре*. Временные затраты на получение экспертного знания должны давать его обладателям статусные преимущества, поэтому члены профессии стараются отграничить себя от других, непрофессионализованных групп, предоставляющих аналогичные услуги. Апелляция к обладанию «сакральным» знанием и связанности нормами этики позволяет представителям профессии провести границу между квалифицированной и неквалифицированной помощью, между профессиональным служением и обычной трудовой занятостью. Со временем конкурирующие группы могут быть поглощены «оформленными профессиями» или, напротив, отделиться, получив собственную монополию.

Мы рассмотрели основные атрибуты классических профессий, которые были выделены исследователями в результате изучения профессий западного образца – главным образом британских и американских медиков и юристов. Классик социологии профессий Элиот Фрейдсон называл такое состояние дел «англо-американской болезнью» социологии профессий (Freidson 2014). Медицина и юриспруденция в США и Британии – это планки, относительно которых в социологии измеряется уровень профессионализации других видов деятельности (Беккер 1994). Однако часто забывается, что в разных странах процесс профессионализации медицинской и юридической деятельности

---

<sup>2</sup> См.: Положение 22 NYCRR 520.16. Точка доступа: <https://www.nycourts.gov/attorneys/probono/baradmissionreqs.shtml>. Дата доступа: 30.07.2016.

протекал в разное время и имел свои особенности<sup>3</sup>. Переносить англо-американский опыт профессионализации на другие страны и другие исторические периоды если и можно, то с большой осторожностью. Мы исходим из того, что профессия должна рассматриваться в перспективе притязаний на право называться профессией. В фокусе внимания оказывается то, как определенный вид трудовой деятельности (*occupation*) становится профессией (*profession*) или, иными словами, как реализуются профессиональные проекты (Larson 2013).

«Профессия» — это не нейтральный научный концепт, а некий коллективный символ, дающий моральную оценку конкретной трудовой деятельности (Беккер 1994). «Англо-американская болезнь» социологии профессий преодолевается весьма легко, если перенести внимание с формального перечня атрибутов профессии на их значение. При анализе профессионального проекта российских адвокатов на первый план выходят проблемы профессиональной автономии и общественного признания. Исследователи советских адвокатов имеют диаметрально противоположные взгляды на степень их автономности: одни утверждают, что адвокаты целиком подчинялись государству, другие — что они обладали исключительной автономией. Все зависит от того, какие ориентиры выбрать — сравнивать их с западными адвокатами или с советскими судьями, прокурорами, юрисконсультами. То же самое касается общественного признания: необходимо определить, на основании чего выстраиваются этические границы российской адвокатской профессии и как формируется ее образ в разные исторические периоды.

В России процесс профессионализации адвокатской деятельности начался в середине XIX в. и продолжается до сих пор. Можно выделить три периода профессионализации российской адвокатуры: 1) *дореволюционный*, связанный с проведением судебной реформы Александром II, в ходе которой впервые появляются профессиональные адвокаты, устанавливаются правила входа в профессию, закладываются механизмы саморегулирования, при этом адвокаты не получают какой-либо монополии и конкурируют с непрофессиональными су-

---

<sup>3</sup> В Европе появление корпуса профессионалов связывают с укреплением среднего класса: процессы коммерциализации и индустриализации привели к разделению труда, которое сильнее всего отразилось на мелкой буржуазии, мелкопоместном дворянстве, ремесленниках, государственных служащих — тех, кого в обществе раннего Нового времени обозначали термином "*middling class*". Именно представители среднего класса стали главными инициаторами профессиональных проектов в разных сферах деятельности (Macdonald 1995). В России контекст профессионализации был совсем иным.

дебными представителями, превышающими их численно в несколько раз; 2) *советский*, когда была реализована модель коллективистской адвокатуры, предполагающая широкую адвокатскую монополию, но при этом полностью уничтожившая частную практику и снизившая престиж адвокатской профессии (по крайней мере, на первых порах); 3) *современный*, характеризующийся становлением рынка юридических услуг, размытием границ профессиональной монополии и ростом юридического бизнеса, представители которого, как и в дореволюционный период, значительно превышают число адвокатов.

Проследить единую линию развития профессиональной группы российских адвокатов затруднительно; в этом плане правильнее говорить о трех профессиональных проектах, осуществлявшихся в разные исторические периоды. Однако, как будет видно дальше, между тремя периодами было много преемственности. Например, дореволюционные адвокаты еще долгое время работали в советской модели институтов и успели не только передать следующему поколению свой практический опыт, но и ценностные установки. В 1990-е гг. костяк новой адвокатуры формировали выходцы из советских (их стали именовать традиционными) адвокатских коллегий. Кроме того, вызовы, с которыми сталкивались адвокаты в разные исторические периоды, были одинаковыми. Все это позволяет — пусть и с некоторыми оговорками — принять за начало профессионализации адвокатской деятельности 1864 г. (а не 1917, 1993 или 2002 гг.). Далее в тексте мы разберем наиболее важные атрибуты российской адвокатской профессии (социальный престиж и профессиональную автономию) в исторической перспективе. Начнем анализ с того, какое экспертное знание лежало в основе становления адвокатской профессии.

## **Роль экспертного знания в зарождении российской адвокатской профессии**

Говорить о существовании профессий в России до середины XIX в. сложно. Интенсификация профессионализации начинается после поражения в Крымской войне (1853–1855), которая показала экономическую отсталость страны и привела к великим реформам (Balzer 1996). Вторая половина XIX в. в России является расцветом профессионализации во многих сферах деятельности: развивается университетская система образования, открываются курсы по под-

готовке разного рода специалистов, появляются государственные и негосударственные профессиональные журналы. Как и в других странах, на передовой профессионализации находились медики и юристы. Несмотря на то что многие из них по-прежнему предпочитали государственную службу, которая гарантировала постоянный доход и занятость, количество частнопрактикующих специалистов постоянно росло.

Профессионализация юристов связана с систематизацией законодательства в 1830-е и реформированием судебной системы в 1860-е гг. Радикальная для России того времени реформа потребовала введения новых юридических институтов и концептов, не существовавших прежде в российском праве, что в свою очередь привело к возникновению нового, сложноорганизованного знания, на котором, по мнению Брайна Левина-Станкевича, могла вырастать юридическая профессия (Levin-Stankevich 1996). По словам реформаторов, провести задуманную судебную реформу без наведения порядка в судебном представительстве было невозможно, так как «для правильного действия Судебных уставов необходима и правильная защита» (Арсеньев 1875: 8). Вопрос создания адвокатуры нельзя было обойти и по еще одной причине — без профессиональных защитников не возникло бы народного доверия к новому суду: «Они [адвокаты] не только будут иметь важное значение у нас при открытии новых судов, но они будут неизбежны как посредники между народом и судом, как необходимое звено для соединения и закрепления двух понятий — гласного суда с народным доверием» (Космачев 1863: 223). Такие новаторские идеи высказывались не где-нибудь, а на страницах журнала Министерства юстиции.

Таким образом, в 1860-е гг. был совершен первый шаг профессионального проекта адвокатов — появление профессиональной группы. Представители адвокатской профессии получили название «присяжные поверенные». Организации адвокатуры в Судебных уставах (1864) было посвящено 54 статьи, которые определили правила входа в профессию, создали институты управления сообществом, установили права и обязанности адвокатов. Костяк адвокатуры составили правоведы, участвовавшие в подготовке судебной реформы<sup>4</sup>. Кроме

---

<sup>4</sup> Как пишет Б. Левин-Станкевич, главными идеологами судебной реформы были выпускники Императорского училища правоведения, созданного в 1835 г. Они имели опыт обучения за границей и хотели внедрить западную «правовую технологию» в российскую судебную систему, то есть построить общество, которое будет управляться при помощи закона, а не за счет закона (*ruled by law not through law*) (Levin-Stankevich 1996).



того, в адвокатуру вступали представители дворянства, которые теперь помимо военной карьеры могли выбирать карьеру в сфере права, а также несогласные с системой судьи и прокуроры, у которых было два варианта ухода с государственной службы – преподавание в университете и переход в адвокатуру.

В определенном смысле развитие адвокатской профессии (и дореволюционных профессий вообще) было политической программой российской *интеллигенции* (Levin-Stankevich 1996; Новиков 2012). Если в США и Европе профессионализацию общества чаще всего связывают со становлением среднего класса и буржуазии, то в России, где не было сильного среднего класса, а предприниматели не имели политического влияния, на первый план выходит интеллигенция. По мнению Харли Балзера, в понятии «интеллигенции» соединялись следующие черты: необходимость общественного служения, ответственность перед обществом, недоверие к государству, социальная критика, симпатия либеральным идеям (Balzer 1996).

Все это отразилось на том, что понималось под профессией в дореволюционной России. Например, в Британии понятие профессии противопоставлялось ремесленничеству и было связано с распространением общего гуманитарного образования (*liberal education*), приведшего к появлению слоя свободных профессионалов; в Германии профессии возникали вследствие модернизации государственного управления и необходимости повышения квалификации госслужащих; в США понятие профессии было связано со становлением свободного рынка, на котором продается экспертное знание, а также с развитием университетов, способствующих легитимации знания профессионалов и повышающих его конкурентоспособность (Macdonald 1995). Но в дореволюционной России и странах Восточной Европы понятие профессии имело оттенок элитизма и было тесно связано с ролью интеллигенции в обществе (Balzer 1996).

В дореволюционной России для обозначения адвокатуры использовалось одновременно несколько терминов: сословие, корпорация, профессия. Некоторые исследователи считают, что термин «сословие» применялся к присяжным поверженным риторически, то есть имелся в виду не отдельный социальный класс (как крестьянство, мещанство или дворянство), а группа лиц, имеющих одинаковое занятие<sup>5</sup>. В то же

---

<sup>5</sup> Так, А. С. Пушкин шутливо называл сословием станционных смотрителей: «Сословие станционных смотрителей представлено общему мнению в самом ложном виде» (Пушкин 1960: 87).

время ни одна другая профессиональная группа не называлась столь устойчиво сословием. Поэтому в определенном смысле наименование «сословие» все же было символом статуса присяжных поверенных, вокруг которого формировались профессиональная идентичность и профессиональная культура группы. По мнению Е. Д. Благодетелевой, большую роль в именовании дореволюционных присяжных поверенных «сословием» сыграли французские адвокаты, использовавшие аналогичный термин (*l'ordre des avocats*) (Blagodeteleva 2015).

Уильям Померанц, напротив, считает, что, хотя понятия «адвокатская профессия» и «адвокатское сословие» отсылали к одному и тому же феномену, на символическом уровне за ними стояли разные вещи. «Сословие» имеет отношение к выстраиванию своей идентичности как элемента государственного устройства, в то время как термины «профессия» или «корпорация» ориентируют на этические ценности и идеалы свободной профессии западного образца. Дореволюционная адвокатура была в неопределенном положении, где-то между профессией и сословием, что отражало социальные проблемы позднеимперской России: «Адвокатура в большой степени следовала западному образцу и стремилась стать по-настоящему независимой профессией, однако самодержавное государство никогда не теряло сословной ментальности и использовало власть для того, чтобы предотвратить возникновение автономных институтов» (Pomeranz 1999: 265).

Подводя итог описанию роли экспертного знания в процессе профессионализации российских юристов, нужно сказать следующее. Основами юридической профессии стали идеология правового государства и западная правовая культура, сформированная под влиянием идей Просвещения. Как отмечают социологи Ричард Абель и Филип Льюис, невозможно отделить экспертное знание профессионалов от их нравственных притязаний (*moral claims*) (Abel, Lewis 1995: 305), то есть введение новых правовых институтов неразрывно связано с изменениями в правовой культуре. Носителями нового экспертного знания и нового словаря понятий были правоведы, принимавшие активное участие в подготовке судебной реформы. Они составили ядро адвокатской профессии и определили ее нравственные ориентиры, которые формировали престиж адвокатуры в обществе.

Но создание профессиональной группы сверху не могло привести к возникновению консолидированного адвокатского сообщества, если бы не появились коллективное действие и сопутствующий ему про-

фессиональный дискурс<sup>6</sup>. Поводом к коллективному действию стала программа по сворачиванию судебной реформы. В 1874 г. у присяжных поверенных отнимают контроль за дисциплинарной ответственностью и передают его в ведение окружных судов. В этом же году вводится временный мораторий на создание советов, продлившийся вплоть до начала XX в. Всероссийский конгресс удалось провести только единожды, после этого на него были запреты. Политические преступления снова выделяются в отдельную категорию дел. Поверенные постоянно сталкиваются с трудностями в работе по уголовным делам – в частности, им был ограничен доступ к материалам дела на стадии расследования. Все это создало предпосылку для консолидации адвокатского сообщества, о чем подробно будет говориться далее.

## Престиж адвокатской профессии

### Ходатаи vs. поверенные

Проблема общественного признания была на повестке дня у дореволюционных, советских и современных российских адвокатов. Попробуем разобраться, как формировался образ адвокатов в разные исторические периоды. До того, как появилось сословие присяжных поверенных, судебных представителей обычно называли ходатаями. Также использовалось слово «стряпчий», которое изначально относилось к должностным лицам, выполнявшим различные хозяйственные обязанности при царском дворе, потом к чиновникам по надзору за ходом дел в судебных учреждениях, и, наконец, в XVIII в. закрепилось за судебными представителями. Параллельно с этим существовало слово «поверенный», заимствованное из Польши и прибалтийских территорий, где уже существовало сословие присяжных поверенных. До середины XVIII в. большой разницы между этими понятиями не наблюдалось. Репутация судебных представителей была более чем сомнительной: большинство из них не имело никакой профессиональной подготовки, их упрекали в безнравственности, в наживе на проблемах простых людей и т. д. Даже слово «поверенный» могло

---

<sup>6</sup> Под профессиональным дискурсом мы вслед за Джулией Эветтс понимаем способности, с помощью которых представители определенных видов трудовой деятельности применяют понятия «профессия» и «профессионализм» по отношению к своей работе (Evetts 2006: 523).

использоваться в критическом ключе. Вот, например, как Н. В. Гоголь в «Мертвых душах» (первое издание – 1842 г.) описывает отношение общества к деятельности поверенных, которой вынужден был заняться Чичиков: «И в ожидании лучшего принужден был даже заняться званием поверенного, званием, еще не приобретшим у нас гражданства, толкаемым со всех сторон, плохо уважаемым мелко приказною тварью и даже самими доверителями, осужденным на пресмыкание в передних, грубости и прочее, но нужда заставила решиться на все» (Гоголь 2002: 679).

Однако постепенно возникает представление о хороших и плохих судебных представителях. Уже в 1832 г. в ходе реформы коммерческих судов создается институт профессиональных представителей (присяжных стряпчих), который действует на территории всей Российской империи<sup>7</sup>. В середине XIX в., согласно исследователю дореволюционной адвокатуры Е. В. Васьковскому, судебные представители уже разделялись населением на две категории – «дешевые стряпчие» и «аристократические поверенные»; вторые зачастую имели высшее образование, презирали уличных ходатаев и называли себя на французский манер «адвокатами» (Васьковский 1893). То есть к началу судебной реформы помимо ученых-правоведов в России была группа практикующих юристов с экономическим и политическим капиталом, претендовавшая на общественное признание и отделявшая себя от других судебных представителей.

В 1864 г. создается сословие *присяжных* поверенных, то есть тех, кто присягает, дает клятву, декларирует свою ответственность перед обществом, чем заслуживает право быть членом профессионального сообщества. Присяжные поверенные были приписаны к судебным палатам и образовывали при каждой палате особую коллегия. Если число членов коллегии было больше двадцати, то они получали право избрать свой совет<sup>8</sup>. Советы принимали в ряды новых членов, реализовывали дисциплинарную практику (наряду с окружными судами), координировали оказание бесплатной юридической помощи. Для получения статуса присяжного поверенного необходимо было

---

<sup>7</sup> После судебной реформы 1864 г. слово «стряпчий» используется только в отношении судебных представителей в коммерческих судах.

<sup>8</sup> В 1866 г. советы появились только в Москве и Санкт-Петербурге. К 1914 г. советы присяжных поверенных были образованы уже в 11 судебных округах. В тех регионах, где советов из-за малочисленности не было, их функцию могли исполнять специальные комитеты присяжных поверенных при окружных судах (Гильмутдинов 2013).

получить высшее юридическое образование и иметь пятилетний стаж судебной работы<sup>9</sup>.

Таких людей на всей территории Российской империи нашлось немало, поэтому в первые десятилетия численность присяжных поверенных была низкой. Например, в 1886 г. насчитывалось 1617 присяжных поверенных, из них треть в Москве и Санкт-Петербурге (Гильмутдинов 2013)<sup>10</sup>. Нехватка квалифицированных кадров привела к появлению института *частных* поверенных в 1874 г., которым не требовалось юридического образования, они могли работать только в том суде, к которому были прикреплены, для чего им следовало получить свидетельство на осуществление деятельности у судей (Познышев 1913). «Частный» в данном случае обозначает индивидуальный, неорганизованный, не имеющий корпорации. Помимо присяжных и частных поверенных по-прежнему продолжали работать ходатаи без какого-либо формального статуса, которые представляли в основном в мировых судах, а их деятельность никем не контролировалась.

Присяжные поверенные выстраивали свой образ через противопоставление себя непрофессиональным судебным представителям — как ходатаям, так и частным поверенным (Благодетелева 2013)<sup>11</sup>. В частности, они отстаивали позицию, что только лица с соответствующей юридической подготовкой могут представлять интересы граждан в суде. Тем самым они заявляли свои притязания на получение монополии на *судебное представительство*. При принятии Судебных уставов вопрос монополии действительно активно обсуждался, но в результате реформаторы пришли к выводу, что, пока присяжных поверенных при окружных судах не будет достаточное количество, нельзя

---

<sup>9</sup> Необходимо было либо прослужить по судебному ведомству в должностях, дающих практические навыки, либо отработать помощником присяжного поверенного.

<sup>10</sup> К 1900 г. на территории Российской империи насчитывалось уже 2656 присяжных поверенных, а в 1914 г. — 5658 (Гильмутдинов 2013). Но в целом их численность всегда оставалась на достаточно низком уровне.

<sup>11</sup> Следует отметить, что, говоря о присяжной адвокатуре, мы вынуждены часто ограничивать свои выводы крупными городами Центральной России. В удаленных регионах и сельских местностях положение дел оказывалось другим. Например, исследование Томской адвокатуры показывает, что там было сравнительно больше обращений за бесплатной помощью (особенно по делам об административных нарушениях), больше письменной работы для поверенных, основной контингент клиентов составляли чернорабочие. По своей сути юридическая помощь присяжных поверенных сводилась к писанию бумаг для неграмотных (Глазунов 2002).

закреплять за ними монополию на представительство в судах<sup>12</sup>. Однако критерии достаточности не были определены даже спустя полвека после судебной реформы, что, по мнению самих адвокатов, было связано с опасением превращения адвокатуры в сильный политический институт. Московский и петербургский советы присяжных поверенных активно продвигали идею введения монополии хотя бы в тех регионах, где присяжных поверенных было достаточное количество, но успеха не имели.

Тем не менее присяжные поверенные постепенно повышали свой статус в глазах населения, в основном это происходило за счет оказания бесплатной юридической помощи и участия в громких политических процессах 1870-х гг. Судебными уставами на присяжных поверенных была возложена обязанность оказания бесплатной помощи в гражданских делах лицам, пользовавшимся правом бедности, и в уголовных делах по назначению судов. Несмотря на то что работа по назначению была дополнительной нагрузкой и из дисциплинарной практики советов известны случаи, когда присяжные поверенные пытались от этой обязанности уклониться, во всех декларативных документах и публичных выступлениях она преподносится как важная часть адвокатской деятельности. Вот что говорится в одном из пособий по адвокатской этике того времени: «Обязанность ведения дела по праву бедности и защита по уголовным делам по назначению от суда представляется одной из самых важных функций присяжной адвокатуры как судебного сословия. Исполнение этих обязанностей проводит резкую грань между адвокатурой как сословием, призванным отправлять функции судебных органов, и между ходатаями как защитниками частных интересов» (Марков 1913: 183–184).

Активное участие присяжных поверенных в политических процессах – преступления против императора, государственного устройства, должностных лиц – также способствовало повышению престижа профессии (Barry, Bergman 1968; Новиков 2013). В этих процессах

---

<sup>12</sup> Вот, например, что говорится в комментарии к Судебным уставам (ч. 3, раздел IX, гл. II, ст. 387): «Образование сословия присяжных поверенных, конечно, весьма желательно, но для этого нет необходимости создавать несуществующую в нашем отечестве монополию, которая во многих случаях значительно увеличивает издержки <...> и вместо пользы может принести только вред, ибо, не имея соперников, присяжные поверенные будут иметь возможность налагать на тяжущихся условия по своему произволу, и не будут иметь постоянного побуждения к приобретению общего доверия ревностным и некорыстлюбивым исполнением принимаемых на себя обязанностей» (Судебные уставы 1866–1867: 238).

позиции адвокатов вызывали негативную реакцию со стороны государства и благоприятную реакцию со стороны общества. Внедрение суда присяжных и введение принципа гласности судопроизводства сыграли важную роль. В 1870-х гг. прошло более ста политических процессов. Защитительные речи присяжных поверенных публиковались в популярных периодических изданиях («Московские ведомости», «Голос», «Новое время», «Современные известия» и т. д.) и издавались отдельными сборниками<sup>13</sup>. Имена Ф. Н. Плевако, Д. В. Стасова, Н. П. Карабчевского, П. А. Александрова были известны всем, на них строился идеальный образ оратора-защитника, связь с которым обнаруживается как у советских, так и у современных адвокатов. Анализ речей присяжных поверенных показывает, что они деполитизировали деятельность своих подзащитных и размывали общественное представление об опасности революционного движения (Грезнева 2007).

Таким образом, к началу XX в. сословие присяжных поверенных обрело профессиональную форму. Революция 1905 г. способствовала политической консолидации профессиональных групп как изнутри, так и извне (Levin-Stankevich 1996). Адвокаты заявляли о необходимости создания единой независимой профессиональной ассоциации, которая была бы местом обмена опытом и выработки общей повестки дня. Советы существовали только на уровне регионов и выполняли больше регулятивные и дисциплинарные функции (Burbank 1995)<sup>14</sup>. Точками обмена опытом, формирующими единство профессии, становились научные журналы и юридические общества, сформированные на основе кружков правоведов и направленные преимущественно на научно-исследовательскую и публицистическую деятельность.

Появление свободного рынка и развитие частной практики ставило еще острее проблему выработки общих этических норм для всех судебных представителей. Присяжные поверенные разрабатывали политику привлечения новых членов, в том числе предлагали снизить требования для входа в сословие присяжных поверенных в провин-

---

<sup>13</sup> См., например: (Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах 1895; Андреевский 1891).

<sup>14</sup> По мнению историка Джейн Бэрбанк, советы присяжных поверенных были во многом патерналистскими институтами. Этим отчасти объясняется слабость связей внутри профессионального сообщества и отсутствие коллективного действия. Первое поколение адвокатов пришло из Императорского училища правоведения, в котором готовили юристов для государственной службы. Поэтому формирование новой профессии и ее внутренняя организация происходили за счет знакомой им культуры самодержавия и попечительства, которая впоследствии легко прижилась на советской почве (Burbank 1995).

циях (Арсеньев 1875; Марков 1913). К началу XX в. граница между частными и присяжными поверенными начала стираться (Pomeranz 1999). Многие частные поверенные уже имели необходимую квалификацию, однако далеко не все из них стремились вступить в сословие присяжных поверенных, которое давало больше издержек, чем выгод (например, работа по назначению и членские взносы). В 1917 г. между революциями частные поверенные даже успели создать свою профессиональную ассоциацию – Всероссийский союз частных поверенных<sup>15</sup>. Возможно, что со временем частные поверенные все-таки вошли бы в сословие присяжных поверенных, особенно если последним удалось бы получить монополию на судебное представительство. Но рассуждать об этом не имеет смысла, так как с установлением советской власти все профессиональные споры прекратились<sup>16</sup>.

## Социальное положение советского адвоката

Революционные события 1917 г. заставили некоторых представителей профессий думать, что с приходом нового правительства они получат все, о чем мечтали раньше. Однако с адвокатами этого не произошло. Напротив, большевистская власть с недоверием отнеслась к бывшим присяжным поверенным, на страницах газет и юридических журналов велись оживленные дискуссии о целесообразности адвокатской деятельности в советском государстве (Рагулин 2012). В первые годы советской власти сословие присяжных поверенных то упразднялось и создавалась «народная адвокатура»<sup>17</sup>, то снова восстанавливалось, достигая в период НЭПа практически дореволюционного состояния<sup>18</sup>. С одной стороны, шлейф буржуазной деятельности, который несла на себе адвокатура, противоречил идеологии социалистического государства, а с другой стороны, обойтись без профессиональной юри-

---

<sup>15</sup> См.: (Устав Всероссийского общества частных поверенных 1917).

<sup>16</sup> Показателен здесь пример дореволюционных фельдшеров: они, с одной стороны, стремились иметь такие же социальные привилегии, как и медики, а с другой стороны, сами выстраивали барьеры в отношении ротных (военных фельдшеров). Медиков, фельдшеров и ротных после революции, не спросив, объединили в одну профессиональную ассоциацию (Ramer 1996).

<sup>17</sup> В Декрете Совета народных комиссаров «О суде» (1918) говорилось о том, что любой гражданин может представлять интересы другого гражданина в суде.

<sup>18</sup> В Положении об адвокатуре (1922) коллеги защитников определялись как общественные организации.



дической помощи было невозможно. В 1939 г. это противоречие разрешилось в пользу восстановления института адвокатуры, пусть и под усиленным контролем государства<sup>19</sup>.

В идеологической статье В. С. Ундревича «Советский суд и защита», опубликованной в журнале «Революция права» в 1928 г., представлено то, как достигался компромисс между буржуазной идеологией бывших присяжных поверенных и новыми судебными институтами на ранних этапах советского государства. Необходимость сохранения института адвокатуры мотивировалась тем, что «подсудимый юридически беспомощен» и «его культурный уровень не позволяет ему достаточно вразумительно изложить суду свою оценку фактов дела» (Ундревич 1928: 19). Но невозможно было доверить эту важную функцию адвокату, которая представляет собой «сосредоточение интеллигенции» и «носителей буржуазной идеологии» (там же: 20), а в институциональном плане является «скверным сколом с прежней сословной организации адвокатуры» (там же: 25). Необходимо было создать новую адвокатуру, которая была бы «оплотом реального советского строительства» и способствовала «осуществлению политики революционной законности» (там же: 20).

Так начинается *коллективистский проект* адвокатуры: вся частная практика ликвидируется, а оказание юридических услуг становится возможным только через коллективные объединения – адвокатские консультации. Планировалось привлечение в адвокатуру молодого рабочего класса и постепенное избавление от старых юристов, «буржуазных интерпретаторов», которые были «не в состоянии преодолеть своего юридически-фетишистского мировоззрения» (там же: 26). Реорганизация должна была происходить посредством встраивания адвокатуры в систему народного, социалистического суда. Новый образ адвоката – это помощник суда, который, во-первых, помогает неграмотным обвиняемым, не способным самостоятельно вести защиту, а во-вторых, содействует суду в объективном рассмотрении дела (Ундревич 1928).

Превращение адвокатов в «служащих суда» оказалось успешным лишь отчасти. Положения об адвокатуре 1922 и 1939 гг. и идеологические публикации в прессе сами по себе не создали нового «советского адвоката». На начальном этапе поставщиками кадров в адвокатуру оставались бывшие присяжные поверенные, они же заняли руководящие позиции в президиуме коллегий. Конечно, сталинские репрессии сильно изменили состав советской адвокатуры: многие из бывших

---

<sup>19</sup> Положение об адвокатуре в СССР от 16.08.1939.

присяжных поверенных были сосланы или эмигрировали<sup>20</sup>, увеличилось количество партийных адвокатов<sup>21</sup> (Лубшев 2002; Хаски 1993). Однако к этому моменту практики работы и профессиональная этика присяжных поверенных уже стали фундаментом советской адвокатской профессии. Вот как описывает Дина Каминская свой приход в адвокатуру в 1937 г.: «Мне довелось начинать свою работу в коллегии среди адвокатов, сохранивших старые традиции отношения к профессии, старую культуру судебного процесса, старые представления. В те годы в ее составе были действительно выдающиеся адвокаты, выдающиеся судебные ораторы. Много раз я выступала в процессах вместе со старым московским адвокатом, начинавшим свою адвокатскую деятельность еще до революции. Леонид Захарович Кац был блестящий мастер судебного следствия и блестящий судебный оратор. <...> Он великолепно формулировал свои вопросы. Всегда четко и коротко. Он подходил к выяснению существенных для него обстоятельств издавна. Но ответ на каждый последующий вопрос логически вытекал из ответа на предыдущий» (Каминская 2009: 32–33).

Положение советских адвокатов было противоречивым. С одной стороны, адвокатская деятельность находилась под контролем государства<sup>22</sup>, который выражался в следующем: численность адвокатов держалась на низком уровне<sup>23</sup>, в адвокатуру привлекались молодые партийные кадры, Министерство юстиции устанавливало таксы на оплату работы адвокатов и управляло выборами президиума кол-

---

<sup>20</sup> По оценке Юджина Хаски, численность адвокатов в 1935–1936 гг. сократилась на 21% (Хаски 1993).

<sup>21</sup> Например, в 1945 г. в Челябинской области было 18% партийных адвокатов, а в 1951 г. – уже 59% (Девицына 2015). В 1960-е гг. около 60% всех советских адвокатов были членами коммунистической партии (Barry, Berman 1968), в середине 1980-х гг. также около 59% адвокатов были партийными (Jordan 1998).

<sup>22</sup> См., в частности, приказ Наркомюста от 22.04.1941 № 65 «О контроле за приемом в адвокатуру СССР».

<sup>23</sup> В первые годы адвокатов было крайне мало. В 1923 г. общее количество адвокатов по РСФСР составляло всего 25% от численности дореволюционных защитников (Грудцына 2009). Отчасти это было связано с тем, что существовала частная практика и не все практикующие юристы вступали в ассоциации. В 1939 г., когда частная практика уже была ликвидирована, насчитывалось около 8000 адвокатов во всем СССР. К 1959 г. их количество увеличилось до 13 000 (из них 7200 в РСФСР) и продолжало держаться на этом уровне до конца 1980-х – начала 1990-х гг. (Barry, Berman 1968: 16). В среднем на 16 000 советских граждан приходился один адвокат. Для сравнения: сейчас на 2000 российских граждан приходится один адвокат; к тому же есть много практикующих юристов без адвокатского статуса.

легий. Одновременно с этим адвокаты имели нетипичную для того времени автономию (Huskey 1982; Мровчински 2012). Формально адвокатские коллегии, выполняющие роль профессиональных ассоциаций на уровне регионов, были добровольными объединениями лиц и могли сами решать свои внутренние вопросы. Финансово они были независимы от государства и находились на полном самообеспечении. Коллегии адвокатов осуществляли функцию дисциплинарного контроля, занимались приемом новых членов, решали вопросы распределения финансовых ресурсов. Со временем адвокатура становилась все более независимым и консолидированным профессиональным сообществом, на повестке дня находились вопросы создания всесоюзной профессиональной ассоциации<sup>24</sup>, введения общих этических норм и повышения репутации.

Наиболее остро стояла проблема общественного признания. Адвокатская деятельность была непопулярной среди юристов, а их репутация незавидной в глазах населения. Особенно сильно это проявилось в первые годы советской власти, чему было две причины: во-первых, адвокаты воспринимались как представители буржуазного мира; во-вторых, они защищали людей, обвиняемых в преступлениях против советского народа, и тем самым в массовом сознании как будто переходили на сторону преступников<sup>25</sup>. Представление об адвокатах как классовых врагах стало постепенно меняться в ходе политики Н. С. Хрущева, направленной на усиление роли права и участие профессиональных юристов в строительстве социализма (Barry, Verman 1968). Сами адвокаты стремились преподнести себя в качестве посредников между государством и обвиняемым и доказать, что именно наличие посредника обеспечивает справедливость выносимого решения:

---

<sup>24</sup> Ассоциация адвокатов на федеральном уровне была создана в 1989 г. Это первая национальная ассоциация в истории российской и советской адвокатуры, в которую вступили 3/4 действующих адвокатов (Jordan 2005). Однако, по мнению Памелы Джордан, создание единой ассоциации не стало мощным политическим инструментом адвокатов против государства (Jordan 1998).

<sup>25</sup> В советской художественной литературе и кинематографе адвокат часто изображался в образе откровенного врага (Ерофеев 2013; Захаров 1989). Вот как эта проблема обсуждалась в 1980-е гг.: «Трудно вспомнить случай, когда бы адвокат в газетном очерке или на экране телевизора появился не как краснойбай и крючоктвор, выгораживающий преступника, а в качестве умного и честного специалиста высокой гражданственности» (цит. по: Захаров 1989: 85). Этот образ меняется только в последние десятилетия советского периода, когда появляется новый портрет активного адвоката, противостоящего следствию, как, например, в фильмах «Мимино» (1977) и «Воры в законе» (1988).

«Защищая подсудимых, адвокаты очень часто в речах с большой силой и убедительностью показывают всю гнусность самого преступления. Но это не умаляет значения советской адвокатуры и нисколько не вредит интересам подзащитных. Адвокат – не защитник преступлений вообще, он призван защищать только права и законные интересы обвиняемого, служить большому гуманному делу защиты социалистического общества, закона, правды и справедливости» (Сухарев 1968: 7).

Несмотря на сохранение в какой-то степени идеалов дореволюционной адвокатуры, проект советского государства по коллективизации и бюрократизации адвокатуры не прошел бесследно. Главным рычагом контроля над адвокатами со стороны правоохранительных и судебных органов был механизм допуска в дело. По данным Министерства юстиции РСФСР, в 1970-е гг. адвокаты присутствовали на 2/3 всех судебных разбирательств и 1/3 всех предварительных расследований (Грудцына 2009). Особенно сильно государственный контроль выражался в допуске адвоката к делам, расследованием которых занимался КГБ. Президиум коллегии при согласовании с КГБ определял количество адвокатов, имеющих допуск к делам особой важности. Государство следило за любым публичным высказыванием, имеющим политический характер, и не допускало на судебную трибуну адвокатов, не прошедших политическую проверку (Каминская 2009). Профессиональные права адвокатов были ограничены также неравенством процессуальных возможностей. В отношениях с судьями, прокурорами и следователями адвокаты позиционно были более слабыми, их ходатайства могли отклоняться, доказательства не приобщаться к делу и т. д.

## **Современный адвокат: между профессионализмом и рынком**

В наследие от советского времени современным адвокатам достались позиционная слабость в отношениях с правоохранителями и не самая лучшая репутация. Адвокатам снова пришлось бороться с призраком прошлого: как в советский период с образа адвокатуры счищался налет буржуазности дореволюционных адвокатов, так в постсоветский период адвокатуре нужно было избавляться от черт архаичной коммунистической организации, управляемой сверху.

В 1990-е гг. с развитием рыночной экономики российские адвокаты становятся намного ближе к зарубежным коллегам. Оказавшись

в условиях рыночной экономики, они сталкиваются с теми же проблемами, что и адвокаты других стран, – конкурентоспособность услуг на рынке экспертного знания и получение монополии у государства. Успех профессионализации в этой парадигме связан со способностью трансформировать дефицитные экспертные знания и навыки в социальные (престиж) и экономические (доход) выгоды (Larson 2013).

В советский период социальные привилегии были намного важнее рыночных, так как не стояло проблемы получения монополии. Тремя главными *юрисдикциями*, на которые претендуют адвокаты в разных социальных контекстах, являются: а) консультирование по правовым вопросам; б) подготовка правовых документов; в) представительство<sup>26</sup>. Советские адвокаты имели монополию во всех трех юрисдикциях, но только по делам частных лиц. Оказанием юридической помощи организациям занимались юрисконсульты. Адвокаты не воспринимали юрисконсультов в качестве конкурентов, так как те были государственными служащими, не имели профессиональной ассоциации, а уровень их квалификации был в среднем ниже, чем у адвокатов (Mrowczynski 2012). Кроме того, в конце советского периода адвокаты могли уже заключать контракты с предприятиями на оказание юридической помощи и стали вторгаться в сферу деятельности юрисконсультов.

Радикальные изменения в адвокатуре произошли в конце 1980-х гг., когда законы «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986), «О кооперации» (1988) и «Об общественных объединениях» (1995) привели к появлению сначала частных правовых кооперативов, а потом – альтернативных (параллельных) адвокатских коллегий, вступивших в конкуренцию с традиционными коллегиями. Альтернативные адвокатские коллегии формировали свой образ на контрасте с традиционными. Старые коллегии преподносились как пережиток прошлого – прокоммунистические организации, руководители которых назначаются сверху и работают по старинке.

---

<sup>26</sup> Работа адвоката происходит во всех трех сферах деятельности, но в реализации профессиональных проектов каждое из направлений играет разную по значимости роль. Так, в Британии юридической помощью и подготовкой судебных материалов занимаются солиситоры, а дело в суде ведут барристеры. Аналогично во Франции до начала 1970-х гг. были *advocates* и *avoués*, имевшие разные юрисдикции, которые после реформирования судебной системы были объединены. В США на судебное представительство и консультирование имеют право все юристы, являющиеся членами баров (региональных палат), при этом помощники юристов (*paralegals*), не состоящие в палатах, могут заниматься только работой с документами.

Альтернативные коллегии позиционировали себя в качестве организаций нового типа, обслуживающих интересы бизнеса и ориентированных на западную модель управления (Лубшев 2002). Они имели лучшую материальную базу и практически не участвовали в оказании бесплатной юридической помощи по уголовным делам. Традиционные адвокатские коллегии, напротив, вели 90% всех уголовных дел и только 2,5% гражданских (Jordan 1998). Тем не менее альтернативные адвокатские коллегии были профессиональными ассоциациями наряду с традиционными, их квалификационные требования к кандидатам не отличались друг от друга, они имели сходную политическую повестку дня и отстаивали необходимость наведения порядка в сфере оказания юридических услуг, которая с распадом СССР находилась в состоянии полнейшего хаоса. Вместе они составляли адвокатское сообщество и после принятия Федерального закона об адвокатуре (2002)<sup>27</sup> были объединены в Федеральную палату адвокатов (включающую на основе обязательного членства все региональные адвокатские палаты)<sup>28</sup>.

Помимо альтернативных адвокатских коллегий на рынке юридических услуг увеличивалось количество частных юридических фирм, сотрудники которых не состояли в профессиональных ассоциациях и никем не контролировались. Они, как и адвокаты, могли представлять интересы граждан в судах, но работали в парадигме рынка и могли, например, демпинговать или использовать рекламу для продвижения своих услуг. Адвокатское сообщество стремилось взять под контроль всю сферу юридических услуг, но не преуспело в этом по нескольким причинам. Во-первых, адвокатская корпорация оказалась недостаточно организованной для того, чтобы остановить рост частных юридических фирм, захватывающих наиболее доходные сферы деятельности (юридическое сопровождение бизнеса). Во-вторых, для составления достойной конкуренции новым игрокам адвокатам не хватало квалификации в экономических спорах. В-третьих, лидеры адвокатского сообщества не имели достаточной политической силы для получения монополии на все судебное представительство (Jordan 1998).

---

<sup>27</sup> Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».

<sup>28</sup> Каждый адвокат является членом адвокатской палаты региона, в которой он сдает квалификационный экзамен и платит членские взносы. Помимо региональных палат есть федеральный орган самоуправления — Федеральная палата адвокатов, которая координирует деятельность региональных палат и представляет интересы всех адвокатов при взаимодействии с государством.

Федеральный закон об адвокатуре находился в разработке в течение десяти лет – с 1992 по 2002 г. Активное участие в его подготовке принимали Министерство юстиции и адвокатские коллегии. Принятие закона о регулировании профессиональной деятельности – это, по сути, достижение компромисса между частными и государственными интересами по вопросам о том, где должны проходить границы профессии и что будет входить в права и обязанности ее представителей. В социологии этот процесс обозначается термином *regulative bargain* (Macdonald 1995), то есть заключение сделки о регулировании. Российские профессиональные группы стабильно проигрывают в таких сделках, так как государство не заинтересовано в выстраивании партнерских отношений с общественными организациями и установлении равных для всех правил.

В итоге проект объединения всех судебных представителей под одной крышей и введения общих стандартов квалифицированной юридической помощи не состоялся. Единственным ресурсом, которым эксклюзивно обладали постсоветские адвокаты и который стал их «козырем» в получении профессиональной монополии, было предоставление бесплатной юридической помощи в делах по назначению государства – в первую очередь это касалось уголовных дел. Поэтому адвокатская профессия формировалась вокруг монополии на *представительство в уголовных делах*, то есть именно там, где монополия была наиболее выгодна государству, заинтересованному в наличии профессиональной группы для оказания бесплатной юридической помощи обвиняемым и подсудимым. Для работы в качестве представителя в гражданском и арбитражном процессах ни статус адвоката, ни даже наличие юридического образования не являются обязательными. Только в административном производстве с 2015 г. требуется диплом юриста.

Все это привело к тому, что решение о получении адвокатского статуса для юриста часто становится вынужденным, ведь удостоверение адвоката обязательно лишь для работы по уголовным делам. После принятия закона об адвокатуре работники частных юридических фирм, к квалификации и этическим стандартам которых адвокаты предъявляли больше всего претензий, не стали в массовом порядке вступать в адвокатуру, так как, по их мнению, статус адвоката дает больше издержек, чем выгод. К издержкам, в частности, относятся запрет на работу по трудовому договору, определение адвокатской деятельности как непредпринимательской, сложные вступительные экзамены, высокие членские взносы, повышенное налогообложение.

Получается, что центральным моментом консолидации сообщества стала специализация по уголовным делам. Такой состав адвокатуры сильно отличает российских адвокатов от их иностранных коллег, где элиту адвокатской профессии составляют сотрудники крупных юридических фирм. В России же юридическая фирма как форма ведения деятельности недоступна для адвокатов.

Вообще поглощение юристов организационным контекстом, равно как и вторжение рынка в сферу оказания профессиональных услуг, не является уникальным российским случаем. Размывание профессиональной логики характерно для адвокатских профессий многих стран. Классик исследований юридической профессии Ричард Абель даже утверждает, что мы подошли к эпохе заката профессионализма (Abel 1995). Хотя данное утверждение и кажется довольно радикальным, нельзя отрицать, что рынок и растущая бюрократизация различных сфер жизни становятся определяющими источниками системных изменений внутри профессий. В случае российской адвокатуры организационная логика начала «разъедать» профессиональную логику с момента запуска советского проекта коллективистской адвокатуры, когда была ликвидирована вся частная практика и была предпринята попытка сделать из адвокатуры придаток судебной системы. В настоящее время влияние организационных стимулов больше всего проявляется в работе по назначению, где государство определяет условия труда и уровень дохода адвокатов. Адвокаты по назначению «прикреплены» к конкретному району города или конкретному суду, поэтому они часто встречаются с одними и теми же судьями, гособвинителями, следователями и перенимают их установки. Кроме того, низкая оплата работы по назначению вынуждает адвоката браться за как можно большее количество дел, что сказывается на качестве услуг. Это создает предпосылки для кооперативных практик правоохранителей и адвокатов, что внутри юридического сообщества обозначается как проблема «карманных» адвокатов.

Становление рынка юридических услуг является относительно новым источником изменений для российской адвокатуры. Рыночная экономика принесла в юриспруденцию новый круг задач и создала спрос на юристов, способных решать сложные правовые проблемы для коммерческих организаций. Это дало толчок стремительному развитию рынка юридических услуг, на котором одним из важных конкурентных преимуществ было наличие знаний в области экономики и менеджмента. Бывшие советские адвокаты не смогли вовремя «окупировать» новые территории и были вынуждены оставить их кон-



курентам. Новые юридические фирмы в свою очередь предпочли не вступать в профессиональное сообщество адвокатов, а сохранить за собой форму коммерческих организаций. Так произошло размежевание судебного представительства на рыночно ориентированное (юридические фирмы) и профессионально ориентированное (адвокатские образования). С одной стороны, адвокатское сообщество увеличилось более чем в 5 раз – с 12,5 тыс. в 1980-х гг. (Burrage 1990) до 25 тыс. в начале 1990-х (Shelley 1991) и до 70 тыс. в настоящее время. Однако эти цифры не покажутся большими, если принять во внимание, что за пределами адвокатской профессии остались сотни тысяч частных юристов, деятельность которых никем не регулируется. (Иногда их называют частнопрактикующими юристами, бизнес-юристами, юридическим бизнесом, судебными представителями без адвокатского статуса, но собственного наименования у них нет). Не все из них отличаются безупречным поведением, проблема неквалифицированной юридической помощи крайне актуальна в настоящее время. В итоге образ современной адвокатской профессии строится через противопоставление «карманным» адвокатам, работающим в интересах следствия, и неквалифицированным частным юристам, вводящим в заблуждение доверителей.

Необходимость регулирования сферы оказания юридической помощи осознается сегодня всеми – и адвокатами, и представителями юридического бизнеса. Вот как видит ситуацию Ю. С. Пилипенко, нынешний президент Федеральной адвокатской палаты: «Сегодня быть вне адвокатуры в чем-то даже выгодней – есть определенные финансовые, дисциплинарные и иные выгоды. Хотя и не солидно. А продвигаю я идею адвокатской монополии как вице-президент ФПА, понимая, что нынешнее безобразное положение не вечно. Не может государство до бесконечности допускать тройные стандарты в такой деликатной сфере, как оказание квалифицированной юридической помощи, – ситуация неизбежно будет меняться»<sup>29</sup>. Адвокатское сообщество считает, что объединение должно проходить на базе адвокатуры, так как это единственная профессиональная группа, которая уже имеет этический кодекс и контролирует квалификацию своих членов. Одной из главных причин, из-за которой профессиональные судебные представители все еще не вступили в адвокатское

---

<sup>29</sup> См.: «Адвокатская монополия является естественной. Интервью с Ю. Пилипенко». *Новая адвокатская газета* (онлайн-версия). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/gubrics/8/872>. Дата доступа: 30.07.2016.

сообщество по собственному желанию, является его «прогосударственная» репутация. Юристы без адвокатского статуса не считают, что его получение даст им социальные и экономические преимущества. Напротив, они воспринимают расширение адвокатской монополии как «недружественное поглощение», представляют адвокатуру в качестве агента государства и считают, что вступление в ряды адвокатов усилит контроль за их деятельностью и сделает их более зависимыми. Со своей стороны адвокаты тоже опасаются, что привлечение в адвокатуру бизнес-юристов снизит этические стандарты и поставит адвокатов в зависимость от коммерции, при этом проблема качества оказания бесплатной юридической помощи только усугубится, так как у адвокатов будет меньше мотивации браться за такие дела. Найти баланс между рынком и государством — это главное, на чем строится дискуссия о роли современного адвоката; адвокат должен быть независим и свободен от любого давления и «исполнять свои функции без ненадлежащего принуждения, домогательства и вмешательства»<sup>30</sup>. В следующей части мы рассматриваем более подробно, что означает для современных адвокатов профессиональная свобода.

## Представители «свободной» профессии vs. свободные профессионалы

Выше мы разобрали роль социального престижа в развитии адвокатского проекта в России. Далее мы обращаемся ко второму ключевому элементу профессионализации адвокатов — проблеме профессиональной автономии и взаимоотношений с государством.

### Автономия *de jure* и *de facto*

«Автономия» и «монополия» являются ключевыми понятиями при анализе отношений между профессионалами и государством, но работают с ними исследователи совершенно по-разному. Под автономией имеется в виду как наличие формальных механизмов саморе-

---

<sup>30</sup> См.: Муллерат Р. «Независимость — основной принцип юридической этики». *Адвокат*, 11 (1996). Точка доступа: <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1132077>. Дата доступа: 30.07.2016.

гулирования, так и невмешательство государства в содержательную работу адвокатов. Под профессиональной монополией понимаются как эксклюзивные права адвокатов на судебное представительство или консультирование, так и обязательства адвокатов по предоставлению юридической помощи малоимущим гражданам. Чаще всего различия связаны с тем, говорим мы о профессионализации сверху или снизу. В классических случаях инициатива исходит снизу, когда профессиональные группы апеллируют к государству, чтобы получить протекцию от конкурентов. Но примеры России и стран Восточной Европы свидетельствуют о том, что профессионализация может происходить сверху и определяться интересами государства.

Если посмотреть на всю траекторию профессионального развития адвокатов, то мы увидим, что случай России очень близок к Германии. Профессионализация немецких адвокатов также начиналась сверху путем искусственного создания профессиональной группы и определения ее прав и обязанностей, далее последовал период депрофессионализации во время нацистского правления и снова репрофессионализация в послевоенное время. Как и в случае российской адвокатуры, получение автономии было главной повесткой дня немецких адвокатов. Но есть принципиальное отличие между Россией и Германией. Немецкая адвокатура создавалась в рамках проекта профессионализации госслужащих с целью повышения эффективности госуправления; никаких механизмов саморегулирования у немецких адвокатов изначально не было, им пришлось их отвоевывать (Balzer 1996). В России же адвокаты никогда не были частью госаппарата, поэтому и автономией они обладали в большем объеме по сравнению с немецкими адвокатами.

Сейчас российские адвокаты внутри профессии имеют полную автономию: они сами контролируют условия и содержание своей деятельности, определяют рабочие часы, нагрузку, способы ведения дела, сами решают возникающие внутренние конфликты, в частности, касающиеся нарушения норм этики. Квалификационные экзамены на получение статуса адвоката служат фильтром для доступа в профессию. Сообщество само определяет, кому выдать «лицензию», а у кого отобрать. Более того – у российских адвокатов есть эксклюзивная монополия на представительство по уголовным делам. Но является ли это достаточным для того, чтобы называться профессией? Чтобы ответить на данный вопрос, нужно понять отношения между статусом адвоката и профессией «адвокат», то есть выяснить, сколько автономии имеют адвокаты внутри своей монополии.

Как справедливо отмечает Б. Левин-Станкевич, рассуждая о степени автономности адвокатов до революции, государство постоянно напоминало присяжным поверенным, что быть членами «свободной» профессии — это не то же самое, что быть свободными профессионалами (Levin-Stankevich 1996: 237). Данное утверждение отражает суть взаимоотношений российских адвокатов с государством во все исторические периоды. Адвокаты никогда не состояли на службе у государства. Они всегда были более модернизированы и лучше образованы, чем государственные юристы. Даже после попыток советского правительства радикально реформировать институт судебного представительства адвокаты не стали государственными служащими, а остались функционировать в форме общественных объединений. Современное законодательство определяет адвокатуру как институт гражданского общества, который действует на основе принципов независимости и самоуправления. Однако говорить об институте гражданского общества в условиях отсутствия самого гражданского общества довольно трудно. Гражданское общество означает наличие механизмов посредничества, мобилизующих социальные группы и позволяющих им участвовать в политической системе (Balzer 1996: 23). Политическое влияние адвокатов никогда не было велико — напротив, они постоянно проигрывали в переговорах с государством.

Адвокаты оказались неуспешны в решении главной дилеммы профессиональных групп: как освободить себя от попечительства государства, сохранив при этом возможность использовать его в собственных целях (Bailes 1996: 45). Свидетельством (или причиной) тому являлось отсутствие коллективного действия и четкой повестки дня. В качестве примера можно привести ситуацию, возникшую в 1997 г., когда государство без согласования с адвокатами увеличило их страховые взносы с 5 до 28%. То есть они должны были делать такие же отчисления в Пенсионный фонд, что и предприниматели. Эти неожиданные изменения, напрямую касающиеся каждого адвоката (а не эфемерного сообщества), вызвали много возмущений. Адвокаты пытались опротестовать новую норму и обращались с ходатайствами на разные уровни власти, включая Конституционный суд. Их аргументация строилась вокруг того, что на адвокатском сообществе лежит обязанность предоставления бесплатной юридической помощи в делах по назначению государства, поэтому адвокаты имеют право на получение особого статуса в системе налогообложения, ведь повышение тарифов может привести к снижению качества услуг. Адвокаты заявили о том, что откажутся от работы по назначению, и собирались

даже выйти на демонстрацию. Но в результате никакого массового протеста не получилось, на улицу вышли лишь единицы, остальные опасались, что публичные протесты испортят отношения с государством и повлияют на общественное восприятие адвокатов. Как пишет об этом случае П. Джордан, исследовавшая российских адвокатов в переходный период, «адвокаты оказались не способны не только защитить собственную монополию на юридические услуги, но и отстоять свое финансовое благополучие и убедить общественность в том, что они действуют в ее интересах» (Jordan 1998: 778).

Еще одна, уже недавняя, история, свидетельствующая о невозможности и неспособности вести диалог с государством, связана с концепцией Министерства юстиции о регулировании рынка юридических услуг. Обсуждение концепции проходило с активным участием как адвокатуры, так и представителей юридического бизнеса, были найдены некоторые компромиссные варианты. Но в итоговую версию концепции, которая была опубликована совершенно неожиданно 31 декабря 2015 г., эти предложения не попали, что вызвало бурную реакцию со стороны всех профессиональных судебных представителей<sup>31</sup>. Проблема «карманных» адвокатов также является примером корпоративной слабости адвокатского сообщества. Во внутренние дела адвокатуры сегодня никто не вмешивается, механизмы коллегиального контроля находятся в исправном состоянии, однако практики «карманности» уже много лет никуда не исчезают.

## Адвокатская профессия на распутье

Положение юридического сообщества в России характеризуется разобщенностью, что крайне важно для анализа и понимания адвокатской профессии. В нашей стране никогда не было единого этического кодекса юристов или профессиональной ассоциации, объединяющей всех юристов. Границы юридической профессии отчасти задают юридические факультеты, формирующие единство языка и практик. Суть профессиональной деятельности юристов состоит в переводе фактов повседневной реальности в юридические факты. Как сказал бы Мишель Фуко, всем юристам свойственен один и тот же правовой взгляд

---

<sup>31</sup> См., например, реакцию экспертов на сайте Агентства правовой информации от 31.12.2015 («В суд – только с адвокатом»). Точка доступа: <http://апи-пресс.рф/view/179>. Дата доступа: 30.07.2016.

(*legal gaze*) (Macdonald 1995). Таким образом, можно было бы предположить, что границы юридической профессии – это все те позиции, для занятия которых требуется высшее юридическое образование, включая участковых уполномоченных, следователей и в некоторых случаях даже чиновников.

Однако здесь есть несколько трудностей. Во-первых, наличие единых образовательных стандартов не создает единства профессии. Основная проблема системы юридического образования в России связана с тем, что 2/3 юристов обучаются заочно, особенно распространена заочная форма обучения в непрофильных вузах (Моисеева 2015б)<sup>32</sup>. Можно ли говорить о том, что навыки, знания, ценностные ориентиры юристов, получивших юридическое образование на очной форме обучения в профильном вузе и на заочной форме обучения в непрофильном вузе, соотносятся между собой – вопрос открытый. Некоторые эксперты считают, что это две разные модели образования, производящие два разных типа юристов. Во-вторых, профессиональная социализация юристов происходит в меньшей степени в университете и в большей – на рабочем месте. Многие следователи и оперативные работники совмещают учебу на заочном отделении с трудовой деятельностью; диплом о высшем юридическом образовании им нужен лишь формально. В-третьих, существуют специализированные ведомственные вузы, которые готовят юристов для занятия определенных позиций (например, Академия Генеральной прокуратуры РФ или Академия ФСИН РФ)<sup>33</sup>. Содержание образовательных программ и профессиональная этика преподавателей этих вузов могут сильно отличаться от классических университетов, таких как МГУ им. М. В. Ломоносова или СПбГУ. Таким образом, говорить о том, что система юридического образования формирует единую юридическую профессию, довольно сложно. Системы подготовки и профессиональной социализации государственных и частнопрактикующих юристов сильно различаются.

Следующий признак разобщенности юридического сообщества касается отношений адвокатов с представителями юридического биз-

---

<sup>32</sup> Конечно, не все выпускники заочной формы обучения идут работать по специальности. Социологические опросы профессиональных юристов, а именно адвокатов, следователей и судей, показывают, что около 40% из них учились заочно (Казун, Ходжаева, Яковлев 2015; Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015; Титаев, Шклярчук 2016).

<sup>33</sup> 37% следователей оканчивают ведомственные вузы (Титаев, Шклярчук 2016). Среди адвокатов и судей больше выпускников юридических факультетов классических университетов – около 50% и 70% соответственно (Казун, Ходжаева, Яковлев 2015; Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015).

неса. Как было сказано выше, адвокатская монополия сейчас распространяется только на представление интересов обвиняемых и подсудимых в уголовных делах. Для представления интересов потерпевших и свидетелей по уголовным делам, а также доверителей по гражданским и административным делам статус адвоката не требуется. В этих сферах содержание работы юриста независимо от того, есть у него статус адвоката или нет, будет одним и тем же. Квалификация адвокатов и представителей юридического бизнеса тоже окажется схожей, так как последние в большинстве своем имеют высшее юридическое образование, причем являются выпускниками хороших вузов. Но все же получить удостоверение адвоката представители юридического бизнеса не стремятся, потому что оно не повышает конкурентоспособности его обладателя на рынке юридических услуг. Единственное значимое преимущество адвокатского статуса для представителей юридического бизнеса — это адвокатская тайна, своеобразная броня от сотрудников правоохранительных органов, которая означает запрет на изъятие документов у адвоката и на разглашение материалов дела в случае вызова на допрос. Но такая броня необходима только юридическим фирмам, работающим со статусными клиентами. Для юридических контор среднего уровня адвокатский статус не важен, так как он слабо капитализируется. Обычные граждане зачастую не видят отличий между адвокатским образованием и юридической фирмой и выбирают юриста, ориентируясь не на наличие статуса или квалификацию, а исключительно на рекомендацию знакомых.

Адвокаты окружены конкурентами, превосходящими их численно в несколько раз. Лидеры адвокатского сообщества уверены, что введение монополии на судебное представительство кардинально всё поменяет, так как лишение адвокатского статуса для его держателя будет означать пожизненный запрет на профессию, что станет сдерживать рынок от наплыва непрофессионалов. Сейчас даже некоторые адвокаты добровольно отказываются от своего статуса, только чтобы не работать в делах по назначению<sup>34</sup>. Но монополия, о которой мечтают адвокаты, очень странная вещь. Ирония профессиональной монополии заключается в том, что она неизбежно оборачивается *зависимостью* (Abel 1995: 62) — причем как в случае профессионализации сверху, так и в случае профессионализации снизу. Считается, что полу-

---

<sup>34</sup> См.: «Адвокатская монополия является естественной. Интервью с Ю. Пилипенко». *Новая адвокатская газета* (онлайн-версия). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/gubrics/8/872>. Дата доступа: 30.07.2016.

чение эксклюзивной профессиональной монополии – предел желаний профессиональной группы, но это также и установление контроля государства. Опыт других стран показывает, что в получении адвокатской монополии важную роль играют следующие два элемента: идея общественного служения, которую продвигает профессиональная группа, чтобы отгородить себя от неквалифицированных конкурентов, и заинтересованность государства в организации системы квалифицированной юридической помощи малоимущим гражданам.

Положение российской адвокатской профессии очень неоднозначно, ведь меньше всего автономии адвокаты имеют внутри своей монополии. Формально автономия профессиональной группы ничем не ограничена, но в работе по уголовным делам больше всего ощущается давление государства. Во-первых, государство контролирует заработок адвокатов, определяя сумму компенсации в делах по назначению, которых подавляющее количество. Во-вторых, оно определяет содержание труда и методы работы адвокатов по назначению. Эффективность работы адвокатов ограничена заинтересованностью судей, прокуроров, следователей в обеспечении высокого процента обвинительных приговоров. Трудности, с которыми сталкиваются адвокаты в работе по уголовным делам, связаны с доступом к клиентам и материалам дела, проведением собственного расследования, формированием доказательной базы и т. п. Эти проблемы широко известны, о них пишут не только в СМИ, но и в учебных пособиях по адвокатскому делу<sup>35</sup>. Критика государства, а именно низкой квалификации правоохранителей, подотчетности судей вышестоящим судам, «карманных» практик адвокатов по назначению, является сегодня центральным пунктом повестки дня адвокатского сообщества.

Вышесказанное подводит к следующему вопросу: вроде бы все атрибуты профессии существуют, адвокаты уже 150 лет называют себя членами «свободной» профессии, но насколько реализован их профессиональный проект?

Хотя профессиональная группа адвокатов была создана искусственным образом в ходе судебной реформы 1864 г., она зажила собственной жизнью и стала претендовать на особые права. Как пишет Э. Фрейдсон, «установленные однажды институты профессионализма сами поддерживают и развивают идеал независимого служения, даже оставаясь под давлением государства и правящего класса» (Freidson 2001: 123). Несмотря на то что адвокаты часто терпели фиаско в от-

---

<sup>35</sup> См., например: (Грудцына 2009).



ношениях с государством, нельзя не признать, что адвокатское сообщество было одной из немногих профессиональных групп в истории России, которые хотя бы формально имели механизмы саморегулирования. Адвокаты оказались намного ближе к классическому пониманию профессии, чем любая другая профессиональная группа в России. Особенно заметно адвокаты выделяются на фоне других профессиональных юристов – судей, правоохранителей, представителей юридического бизнеса, описание деятельности которых больше укладывается либо в бюрократическую, либо в рыночную логику.

Несмотря на пессимизм, который время от времени проскальзывает у социологов, предсказывающих закат профессионализма, по-прежнему профессии остаются актуальной категорией исследования. Термин «профессия» никуда не исчезает из повседневного и научного лексикона. Мы продолжаем отводить представителям профессии особое место в социальной иерархии, а они продолжают заявлять о своем профессиональном призвании. Можно со скепсисом относиться к понятию «профессия», но сложно отрицать, что те, кого мы называем представителями профессий, больше, чем кто-либо другой, апеллируют к идее общественного служения. Задача социолога – понять, как и зачем они это делают. Создание формальных институтов в виде ассоциаций, кодексов, стандартов, патентов не отражает сути профессионализации. Как показывает анализ российской адвокатской профессии, чтобы проникнуть в профессиональную логику, надо смотреть на то, что Гарольд Виленски назвал традиционной моделью профессионализма – а именно независимую экспертизу и идеал служения (Wilensky 1964). На протяжении всей истории получение общественного признания и отвоение автономии у государства являлись двумя ключевыми элементами профессионализации российских адвокатов. Изучение российских адвокатов с позиции социологии профессии важно еще по одной причине. Довольно часто исследование профессии в авторитарном обществе превращается в изучение чего-то эфемерного – либо гражданского общества, либо среднего класса. Анализ российской адвокатуры позволяет не только понять, кто такие адвокаты и что они делают, но и как в реальности выстраивается диалог государства и общества в современной России.

## Глава 2

# ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА БЕСПЛАТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ: ПРИЗВАНИЕ vs. ОБЯЗАННОСТЬ

*Прежде всего я человек, потом юрист.  
Иногда первое совпадает со вторым.*

Джон Гришэм. *Адвокат*<sup>1</sup>

Государственная система юридической помощи является той сферой, где адвокаты, в том числе российские, ощущают наибольший патронаж со стороны государства и где бюрократическая логика поглощает профессиональную<sup>2</sup>. С точки зрения социологии, профессии — это группы занятости, имеющие альтруистическую мотивацию, их деятельность регулируется этическим кодексом, отводящим особое значение помощи гражданам и порицающим употребление профессиональных навыков в эгоистических целях (Беккер 1994: 50). Общественное благо, которое производят адвокаты, связано с оказанием квалифицированной помощи всем без исключения гражданам, а главным образом — экономически депривированным. В этом плане вполне логично будет искать профессиональное призвание адвокатов в системе бесплатной юридической помощи по уголовным делам. Адвокат по назначению

---

<sup>1</sup> См.: (Гришэм 2016).

<sup>2</sup> Социолог Э. Фрейдсон предлагает понимать профессионализм как отдельную логику, отличную от рыночной и бюрократической логики (Freidson 2001). Рынок, бюрократия и профессионализм являются тремя разными рамками, через которые может рассматриваться и контролироваться трудовая деятельность (Seron 2002). На рынке основными контролерами оказываются покупатели, в бюрократических организациях контроль осуществляется вышестоящими инстанциями, в профессиональной логике на первый план выходит коллегиальный контроль. Разные виды трудовой деятельности могут в большей или меньшей степени вписываться в логику профессионализма. Эталонные профессии сами контролируют деятельность своих членов, качество их услуг оценивается не через рыночные механизмы (соотношение цены и качества), а через репутационные сети, при этом государство не вмешивается в распределение ресурсов внутри сообщества.

работает с наиболее чувствительными для общества преступлениями и наиболее экономически незащищенными слоями населения. Однако, как показывает опыт разных стран, обнаружить идею служения в работе государственных адвокатов довольно проблематично.

Цель данной главы состоит в том, чтобы показать, чем работа адвоката по соглашению отличается от работы адвоката по назначению и как на практике реализуется идеал служения в разных типах контракта. Вначале мы описываем историю становления государственной системы юридической помощи в России и других странах. Ее развитие было продиктовано стремлением профессиональной группы отгородиться от конкурентов и желанием государства обеспечить равный доступ к правосудию для всех граждан. После этого, используя данные статистики, мы показываем, чем отличается работа адвоката, когда его нанимает государство и когда его нанимает клиент. Оказывается, что тип работодателя и условия труда сильно влияют на практики адвокатской работы. Завершается глава анализом того, что происходит с идеей служения и профессиональным призванием, когда его реализацией управляет государство. Организация бесплатной юридической помощи в разных странах демонстрирует, что призвание ничего не стоит, если нет общественного признания, поэтому в настоящее время идеал адвокатского служения находит себе укрытие в работе *pro bono*.

## Организация государственной системы бесплатной юридической помощи

### Постановка проблемы

Идея общественного служения как профессионального призвания формируется у адвокатов на самых ранних этапах реализации профессионального проекта. Идеологическая база адвокатской профессии складывается под влиянием идей Просвещения, ее основными принципами являются гражданская ответственность (*good citizenship*), общественная полезность и независимость (см. о профессиональной идентичности французских юристов в XVIII в.: Adams 2007). Хотя ценностные ориентиры адвокатской профессии были выработаны еще в XVII–XVIII вв., принятие формальных этических кодексов происходит значительно позднее: в США в 1908 г., в Бразилии в 1934 г., в Канаде

в 1920 г. (Abel 1985; Girard 2014). До этого существовали сборники правил профессионального поведения адвокатов, которые выпускались местными ассоциациями и носили рекомендательный характер. (Более подробно об этических кодексах см. в главе 6 наст. изд.)

По мнению Ричарда Абеля, появление единых этических кодексов у адвокатов было продиктовано необходимостью сохранить рыночные и социальные преимущества, отделить себя от профанов и выстроить барьеры на вход в профессию (Abel 1985). Если первые профессиональные ассоциации адвокатов создавались на локальном уровне и часто были прикреплены к конкретному суду, то вызовы рынка указали на необходимость создания единых национальных ассоциаций, которые могли бы лоббировать получение монополии на определенную юрисдикцию у государства, бороться за сохранение профессиональных привилегий и устанавливать критерии профессиональной ответственности<sup>3</sup>. Таким образом, утверждает Р. Абель, внешний контекст принятия этических кодексов адвокатов обусловил их содержание: они выражают интересы профессиональной группы, а не доверителей или общества в целом. Например, у адвокатов не появилось аналога клятвы Гиппократ<sup>4</sup> — требования, что любой юрист обязан предоставлять безвозмездную юридическую помощь любому человеку в экстренной ситуации (Kammer 1981).

В той или иной степени юридическая помощь малоимущим гражданам начала формироваться еще в XIX в., но она была несистемной и имела локальный характер. Период больших реформ в системе бес-

---

<sup>3</sup> В Бельгии единая ассоциация адвокатов появляется в 1968 г., в Бразилии в 1930 г., в Шотландии в 1948 г. На этом фоне Великобритания и США являются нетипичными примерами. Ассоциация британских барристеров (*Bar Council*) была создана в 1883 г., однако, по мнению Р. Абеля, до 1966 г. являлась слабой и неэффективной. Американская ассоциация юристов образовалась в 1878 г., но она также не имела реальной силы до начала XX в. (Abel 1985: 52). Для российских адвокатов до революции (Levin-Stankevich 1996) и в советское время (Shelley 1991) создание единой ассоциации также было одним из важных вопросов. Впервые национальная ассоциация российских адвокатов появилась в 1989 г., а единый кодекс этики — в 2003 г.

<sup>4</sup> Кодекс врачебной этики РФ, ч. I, п. 7: «Как в мирное, так и в военное время врач должен оказывать медицинскую помощь любому в ней нуждающемуся независимо от возраста, пола, расы, национальности, вероисповедания, социального положения, политических взглядов, гражданства и других немедицинских факторов, включая материальное положение». В Кодексе профессиональной этики адвокатов РФ оказание бесплатной юридической помощи связано исключительно с работой по назначению, ст. 15: «Адвокат обязан участвовать лично или материально в оказании юридической помощи бесплатно в случаях, предусмотренных законодательством, или по назначению органа дознания, органа предварительного следствия или суда в порядке, определяемом адвокатской палатой субъекта Российской Федерации».

платной юридической помощи приходится на вторую половину XX в. Например, во Франции система бесплатной юридической помощи появилась еще в 1851 г., но кардинальные изменения произошли только в 1972 г. (Herzog, Herzog 1973). Развитие государственной системы юридической помощи малоимущим было связано со становлением государств благосостояния, ориентированных на принципы состязательности судебного процесса и равного доступа граждан к квалифицированной юридической помощи. Для профессионального проекта адвокатов участие в государственной системе юридической помощи имеет ключевое значение, так как помощь малоимущим является той юрисдикцией, где адвокатам легче всего получить монополию. Как правило, государство склонно наделять этой привилегией лишь организованные профессиональные группы, имеющие механизмы внутреннего контроля и гарантирующие высокое качество предоставляемых услуг.

Организация государственной юридической помощи в разных странах имеет различные вариации в зависимости от: а) объекта патронажа (распространяется только на малоимущих граждан, которые способны подтвердить свою материальную несостоятельность, или на всех граждан без исключения); б) юрисдикции (судебное представительство или консультирование по правовым вопросам); в) типа дел (уголовные или гражданские); г) категорий дел (разводы, опекуновство и т. д.); д) уровня судов (высшие или низшие суды); е) местоположения (при конкретном суде, в конкретном регионе, по всей стране); ж) субъекта оказания помощи (специальные государственные адвокаты или все квалифицированные юристы). Только в США в разных штатах и округах насчитываются три различные модели организации государственной юридической помощи малоимущим гражданам<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> В одних штатах есть специальные службы юридической помощи малоимущим гражданам по уголовным делам (*public defender's office*), а юристы, которые к ним приписаны, не занимаются частной практикой. Другие штаты задействуют всех юристов, занимающихся частной практикой, в работе по назначению; при этом защитник может как назначаться судом *ad hoc* (потому что он просто присутствовал в этот день в суде), так и выбираться независимой организацией, которая учитывает специализацию юриста и сложность дела. Есть штаты, где местные органы власти заключают контракт с конкретным адвокатом, юридической фирмой, адвокатской палатой или иной некоммерческой организацией, которая берет на себя обязанность предоставления квалифицированной юридической помощи малоимущим гражданам в определенной юрисдикции. Во всех случаях работа защитника оплачивается из бюджета штата или округа по фиксированному тарифному плану. Иногда ответственная за оказание юридической помощи организация компенсирует оплату только части услуг адвоката — остальную сумму должен внести сам обвиняемый или подсудимый (более подробно см.: Spangenberg; Beeman 1995).

Проблемы, с которыми сталкивается большинство стран в деле организации бесплатной юридической помощи, одинаковы. Одна из них связана с установлением государством *тарифов*, которые практически всегда ниже среднерыночной стоимости юридических услуг. Работа по назначению не предполагает фиксированного ежемесячного оклада, адвокаты получают оплату за каждое дело. Это приводит к тому, что назначенные государством адвокаты для достаточного заработка вынуждены принимать больше дел, но уделять им меньше времени — иными словами, зарабатывать за счет оборота дел. Даже в странах, где нет отдельной группы государственных адвокатов и любой адвокат может работать как по контракту с клиентом, так и по контракту с государством, появляются адвокаты, которые специализируются на работе по назначению и берут на себя основную долю «бесплатных» дел. В том числе это касается России.

Другая проблема связана с *репутацией* государственной системы юридической помощи и доверием граждан к адвокатам по назначению. Те адвокаты, которые ближе всего стоят к реализации функции общественного служения, имеют самую низкую репутацию среди населения. Во-первых, в публичном дискурсе они изображаются как защитники убийц и насильников, а их работа воспринимается как грязная (Babcock 1984; Ogletree 1995). Во-вторых, адвокатов по назначению рисуют в качестве агентов государства, работающих на интересы правоохранительных и судебных органов (Casper 1978). Следовательно, государственные адвокаты обвиняются в двух противоречащих друг другу нравственных нарушениях: они исполняют аморальную работу и оказывают помощь тем, кто ее не заслужил, но делают это некомпетентно, не вникая в суть дела и находясь в связке с правоохранителями.

Низкий заработок и стигматизация деятельности приводят к тому, что в государственную систему юридической помощи вовлекаются наименее компетентные юристы. В американской социологии права эта проблема обозначается как «худший адвокат для бедных» (Bright 1994), или «*public pretenders* вместо *public defenders*».

## **История организации государственной системы юридической помощи в России**

Как и многие знаковые события в истории судебной системы России, становление государственной системы юридической помощи связано с судебной реформой Александра II. Судебные уставы 1864 г. регла-

ментировали создание сословия присяжных поверенных, в обязанности которых входила помощь малоимущим гражданам<sup>6</sup>.

Одной из основных причин создания сословия присяжных поверенных была необходимость решения проблемы ходатаев, которые повсеместно оказывали некавалифицированную помощь и имели очень низкую репутацию среди населения. Профессионализация адвокатской деятельности происходила сверху, так как государству были нужны профессиональные судебные представители — без них судебная система в том виде, в каком она была спроектирована в Судебных уставах, не смогла бы функционировать. На присяжных поверенных была возложена обязанность работать по назначению судов в уголовных делах и вести гражданские дела лиц, пользующихся правом бедности.

Вступить в работу по делу присяжный поверенный мог тремя способами: через соглашение с тяжущимися или подсудимыми; по назначению председателя суда; через обращение гражданина в совет присяжных с просьбой о назначении ему присяжного поверенного<sup>7</sup>. Присяжный поверенный не имел права отказаться от работы по делу, если был назначен советом или судом. Это аргументировалось тем, что сословие присяжных поверенных имеет привилегию на удовлетворение общественной потребности, которая одновременно является их обязанностью: «Медики имеют исключительное право лечить больных; вместе с этим правом лежит и на них обязанность непременно лечить тех, кто к ним обращается. Соответствующее сему правило должно быть поставлено и относительно присяжных поверенных: они получают исключительное право вести тяжёлые дела, ибо в противном случае они пользовались бы только правами, без соответствующих оным обязанностей в очевидный ущерб обществу, лишаящемуся таким образом возможности иметь поверенных на суде, несмотря на неизбежную в них необходимость»<sup>8</sup>. Предполагалось, что профессионализация судебного представительства со временем вытеснит из этой деятельности некавалифицированных ходатаев, а ведение всех дел будет предоставлено только поверенным.

Для определения размера оплаты работы присяжного поверенного была введена такса, но она имела рекомендательный характер, а не обязательный. Доверитель и присяжный поверенный могли заключить соглашение на сумму выше предложенной таксы, но только если это было

<sup>6</sup> См.: (Судебные уставы 1866–1867: ч. 3, раздел IX, гл. II, ст. 367).

<sup>7</sup> Третий способ распространялся только на гражданские дела (там же: ст. 390, 393).

<sup>8</sup> См.: (там же: комментарий к ст. 394).

добровольным решением, однако при возникновении спора или появлении претензий со стороны доверителя, касающихся оплаты работы присяжного поверенного, суд решал вопрос об оплате, ориентируясь на установленную таксу. Оплата работы присяжных поверенных по делам лиц, пользующихся правом бедности, осуществлялась из фонда, сформировавшегося принудительным образом: из каждого гонорара присяжного поверенного вычиталась определенная такса, которая потом шла на оплату работы по назначению. За этим стояла следующая аргументация: присяжные поверенные, не работающие по назначению и не исполняющие главную профессиональную обязанность, должны вознаградить тех, кто исполнил эту обязанность не только за себя, но и за них<sup>9</sup>.

Изначально предполагалось, что в округах, где количество присяжных поверенных будет достаточным, они получат монополию на судебное представительство. Однако лимит численности так и не был установлен. Присяжные поверенные не получили реальных привилегий в виде монополии на конкретную юрисдикцию, а представителями в суде продолжали работать как малограмотные ходатаи, так и частные поверенные, которые обычно не имели даже юридического образования. Вместе с тем идея общественного служения как помощи малоимущим активно использовалась присяжными поверенными для повышения своей репутации. В «Правилах адвокатской деятельности», выпущенных в 1913 г. и представляющих собой обобщение полувековой дисциплинарной практики советов присяжных поверенных, основной акцент делался на сознании нравственной ответственности адвокатов перед обществом: «Профессия присяжного поверенного не есть только средство для кормления; закон, общество и сама корпорация наша видят в ней благородную арену для подвигов высокого общественного служения. Регулировать свою профессиональную деятельность одними только соображениями меркантильного характера ни один уважающий себя присяжный поверенный не будет» (Марков 1913: 3). Социальную значимость своей деятельности присяжные поверенные видели в ведении дел по назначению судов и по праву бедности: это «одна из самых важных функций адвокатуры, <...> [которая] проводит резкую грань между адвокатурой как сословием, призванным отправлять функции судебных органов, и между ходатаями как защитниками частных интересов» (там же: 184). Поэтому, продолжает автор, при ведении таких дел присяжные поверенные должны быть особенно осторожны, чтобы не подорвать честную репутацию сословия.

---

<sup>9</sup> См.: (Судебные уставы 1866–1867: комментарий к ст. 398).



И все-таки необходимо иметь в виду, что кодексы и уставы отражают лишь нормативную составляющую адвокатской деятельности, то есть описание должного. Вполне возможно, что призыв к порядочности был связан не только с тем, что вокруг присяжных поверенных было много неквалифицированных судебных представителей, которым нужно было давать хороший пример, но и с дисциплинарными нарушениями, совершаемыми самими присяжными поверенными. В указанных выше «Правилах адвокатской деятельности» большинство дисциплинарных разбирательств в отношении работы по назначению было связано с тем, что присяжные поверенные отказывались от ведения дел по назначению. Несмотря на то что идея общественного служения была сильным аргументом в деле продвижения монополии на судебное представительство для сословия в целом, некоторые присяжные поверенные воспринимали ее как тягостную обязанность. В частности, в литературе часто можно встретить жалобы адвокатов на то, что малоимущие граждане приходят с необоснованными исками, на которые нет смысла тратить время. Советы присяжных поверенных отчасти поддерживали адвокатов в этих претензиях и считали, что собирание доказательств не входит в круг обязанностей присяжного поверенного, назначенного для ведения дел по праву бедности, в том числе потому, что присяжный поверенный не должен расходовать собственные средства для проведения расследования (там же: 189–191).

В советское время работа в государственной системе юридической помощи стала должностной обязанностью адвокатов. Если в 1920-е гг. адвокаты еще занимались частной практикой (Камалова 2008), то с 1930-х гг. они организуются в региональные коллегии и начинают работать через юридические консультации. Несмотря на то что адвокатура официально определялась как добровольное объединение лиц, ключевые моменты их деятельности регулировались государством. Основной контроль осуществлялся со стороны Министерства юстиции СССР, которое принимало различные инструкции, в том числе касающиеся тарифов по оплате работы адвокатов<sup>10</sup> (Кодинцев 2008). Непосредственную работу с гражданами осуществляли юридические консультации. Заведующий юридической консультацией занимался распределением дел между адвокатами с учетом их квалификации, устанавливал размер оплаты работы адвоката в соответствии

---

<sup>10</sup> Первая подобная инструкция, устанавливающая ставки оплаты труда адвокатов, была принята Народным комиссариатом юстиции СССР в 1939 г. (приказ от 02.11.1939 № 85).

с такой<sup>11</sup>, осуществлял контроль качества работы. Юридические консультации имели статус юридического лица и находились на полном самообеспечении: часть каждого гонорара адвоката отчислялась на содержание коллегий и консультаций.

Инструкции Минюста СССР, а впоследствии и Закон об адвокатуре (1979) определяли категории граждан, которым адвокаты обязаны предоставлять юридическую помощь на безвозмездной основе. Бесплатная юридическая помощь была гарантирована главным образом социально уязвимым категориям граждан — например, истцам в делах о взыскании алиментов, колхозникам в делах об оплате труда, пожилым гражданам при составлении заявлений о назначении пенсий и т. д. В обычном порядке работу адвоката оплачивал сам гражданин, внося деньги в юридическую консультацию согласно тарифному плану. Если же помощь оказывалась на безвозмездной основе, то оплата производилась из бюджета коллегии. Кроме того, заведующий юридической консультацией, президиум коллегии адвокатов, а также орган предварительного следствия, прокурор и суд, в производстве которых находилось дело, были вправе освободить любого гражданина от оплаты работы адвоката, если человек был неплатежеспособен. При этом если решение о несостоятельности гражданина принималось правоохранительными органами или судом, то оплата производилась из государственного бюджета, а если адвокатами — то из средств коллегий<sup>12</sup>.

Несмотря на вмененную обязанность по оказанию бесплатной юридической помощи и низкие таксы, адвокаты получали самые высокие зарплаты по сравнению с другими юристами. А когда в 1980-х гг. была отменена планка максимального дохода, их зарплаты выросли еще больше (Shelley 1991). Подарки и неформальные платежи были распространенной практикой среди адвокатов. На профессиональном жаргоне они назывались «микст» (максимальное использование клиента сверх тарифа). Некоторые адвокаты назначали очень высокие «миксты» и только на таких условиях соглашались работать — это

---

<sup>11</sup> Например, согласно инструкции Минюста СССР от 25.07.1988 № К-8-422 «Об оплате юридической помощи, оказываемой адвокатами гражданам, предприятиям, учреждениям, организациям и кооперативам», за участие адвоката на стадии предварительного следствия и в судах первой инстанции взимается плата до 20 руб. в день, а по сложным делам — 25 руб. в день. За осуществление защиты двух лиц взимается плата с каждого лица в размере до 75%. За время перерывов в судебных заседаниях взимается 50 % платы за день судебного заседания.

<sup>12</sup> Закон СССР от 30.11.1979 № 1165-Х «Об адвокатуре», ст. 11.

объяснялось как оценкой собственной квалификации, так и риском, который был связан с получением «микста». Если клиент сообщит в консультацию о том, что адвокат получил дополнительное вознаграждение, то исключение из коллегии неизбежно (Каминская 2009: 32–33). Таким образом, когда адвокат работал по соглашению с клиентом, действовал вполне рыночный механизм оплаты труда. В случае же безвозмездной работы по назначению оплата производилась по фиксированным ставкам.

В современной России право на получение квалифицированной юридической помощи (в том числе бесплатной) гарантировано 48-й статьей Конституции, а порядок ее предоставления предусмотрен ст. 50–51 УПК РФ (уголовные дела по назначению), Федеральным законом № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» (2002) и Федеральным законом от 21.11.2011 № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в РФ». Оказывать юридическую помощь и представлять интересы в суде по уголовным делам могут только адвокаты. Любой гражданин в случае привлечения к уголовной ответственности в обязательном порядке получает адвоката, который представляет его интересы на стадии предварительного расследования и в судебном разбирательстве. Причем государство гарантирует, что для гражданина помощь будет бесплатной<sup>13</sup> и квалифицированной, то есть адвокат будет «честно, разумно и добросовестно отстаивать права и законные интересы доверителя»<sup>14</sup>. Оплата адвоката по назначению производится из бюджета региона по фиксированным тарифам. Гражданин может отказаться от услуг адвоката, которого ему назначило государство, и заключить соглашение с другим адвокатом, но тогда работу адвоката он будет оплачивать из своего кармана.

Защита в уголовных делах на досудебной и судебной стадиях является эксклюзивной юрисдикцией адвокатского сообщества, а работа

---

<sup>13</sup> На самом деле, адвокат по назначению де-факто не всегда является бесплатным, так как в случае признания подсудимого виновным тот обязан компенсировать государству процессуальные издержки на адвоката по назначению. Часто эта сумма вычитается из выплат, которые получает осужденный, работая в местах заключения. Суд не вправе взыскивать издержки на работу адвоката по назначению, если уголовное дело было рассмотрено в особом порядке, если был вынесен оправдательный приговор или если обвиняемый заявил об отказе от адвоката по назначению, но отказ не был принят правоохранительными органами или судом.

<sup>14</sup> Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ», ст. 7.

в делах по назначению — их обязанностью<sup>15</sup>. По гражданским делам также существует государственная система бесплатной юридической помощи. Она распространяется только на отдельные, чаще всего социально незащищенные группы населения — пенсионеров, инвалидов, детей-сирот, усыновителей, пострадавших в результате чрезвычайной ситуации — и регулируется отдельным законом. На настоящий момент в системе оказания государственной бесплатной юридической помощи по гражданским делам задействована незначительная часть адвокатов. По мнению экспертов, ее развитию препятствуют административные издержки и недостаточное финансирование, бремя которого лежит на субъектах Федерации<sup>16</sup>. Альтернативу системе государственной юридической помощи составляют юридические клиники при университетах, некоммерческие организации правозащитной направленности и программы бесплатной помощи, координируемые юридическими фирмами. Кроме работы по назначению, во всех остальных институционализированных системах оказания бесплатной юридической помощи могут участвовать как адвокаты, так и юристы без адвокатского статуса. Но для начала мы рассмотрим, чем отличается работа адвокатов в зависимости от того, заключают они контракт по соглашению или по назначению.

## Типы контрактов: работа по соглашению и работа по назначению

### Общая характеристика типов контрактов и клиентов

В России любой адвокат может работать как по соглашению, так и по назначению. *Соглашение и назначение* — два разных типа контракта, который может заключить адвокат, или два разных способа поиска

---

<sup>15</sup> Данная обязанность не распространяется на мировые суды, а также на представление интересов потерпевших и свидетелей.

<sup>16</sup> Наблюдаются большие различия в том, как организована эта система на уровне регионов. В одних — помощь предоставляется через специальные государственные юридические бюро, создание и финансирование которых возложено на субъекты Федерации (Свердловская область, Республика Карелия, Ненецкий автономный округ, Камчатский край); в других — этим занимаются сами палаты (Санкт-Петербург) или специальные центры (Ставропольский край), распределяющие дела между адвокатскими образованиями, причем оплату работы адвокатов впоследствии компенсирует государство.

клиента. Под контрактом имеется в виду совокупность правил, регулирующих отношения между экономическими агентами. Когда адвокат работает по соглашению, клиент находит его сам, после чего заключается договор, в котором прописан гонорар. Когда адвокат работает по назначению, клиента ему «приводит» государство, размер гонорара строго регламентирован и выплачивается из средств государственного бюджета. В табл. 1 приведено сравнение двух типов контрактов.

**Таблица 1. Сравнение двух типов контракта**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению<sup>17</sup></i>
<b>Наниматель</b>	Гражданин / организация	Государство
<b>Поиск клиентов</b>	«Сарафанное» радио	Система распределения дел
<b>Принцип оплаты</b>	По договоренности	По фиксированному тарифу
<b>Единица оплаты</b>	За всё дело / каждую стадию / каждое судебное заседание / ежемесячно	Судодень (занятость в деле в течение дня независимо от количества потраченного времени)
<b>Средняя оценка размера оплаты за одно судебное заседание</b>	5000 руб. <sup>18</sup>	1100 руб.
<b>Возможность выбора конкретного адвоката</b>	Есть	Нет
<b>Категории дел</b>	Все типы дел	Только уголовные дела
<b>Социальный статус клиента</b>	Преимущественно средний и высший классы	Преимущественно низший класс

Как видно, контракты сильно между собой отличаются – причем не только по формальным признакам, но и по типу клиентов, с которыми работает адвокат. Система назначения распространяется только на уголовные дела, что определяет содержание работы

<sup>17</sup> Имеется в виду система назначения по уголовным делам (ст. 50–51 УПК). По гражданским делам система оказания бесплатной юридической помощи только начинает развиваться, способ распределения дел в ней другой.

<sup>18</sup> По данным интервью с адвокатами.

адвоката по назначению. Во-первых, основная часть подсудимых по уголовным делам публичного обвинения – это безработные (62%) и рабочие, занятые физическим трудом (23%). Около трети подсудимых по уголовным делам имеют одну и более непогашенных судимостей<sup>19</sup>. Во-вторых, каждое второе уголовное дело является типичным, то есть относится к одной из трех статей: кража (ст. 158 УК РФ) – 28% подсудимых; причинение телесных повреждений (ст. 111 ч. 1–3, 112–118 УК РФ) – 16% подсудимых; хранение и сбыт наркотических средств (ст. 228, 228.1 УК РФ) – 9% подсудимых<sup>20</sup>. В-третьих, около 64% дел рассматривается судом в упрощенной форме, то есть без исследования доказательств в суде<sup>21</sup>, поэтому работа адвоката по большинству уголовных дел не требует больших трудозатрат.

По данным Федеральной палаты адвокатов, в 2015 г. в качестве защитников в уголовном судопроизводстве по назначению органов дознания, органов предварительного следствия или суда участвовало 37 566 адвокатов, то есть примерно половина адвокатского сообщества. Распределение дел по назначению регламентируется ст. 50–51 УПК РФ и осуществляется палатой региона. Чтобы начать работать по назначению, нужно попасть в список адвокатов, который ведет палата региона: в одних регионах для этого нужно написать заявление в палату, в других – по умолчанию все адвокаты работают по назначению, а если адвокат хочет выйти из списка, то он должен написать заявление об отказе.

Существуют разные способы распределения дел между адвокатами одного региона. В некоторых субъектах Федерации дела по назначению распределяются через систему координаторства. Например, в Санкт-Петербурге на уровне района города есть координатор (представитель палаты). Судебный секретарь, следователь или дознаватель делают запрос через координатора на предоставление бесплатного адвоката для судебного заседания или следственного действия. Каждый день дежурят несколько адвокатов по назначению, они должны быть готовы в любое время подъехать в суд или следственный отдел. Адвокат по назначению может работать только на территории одного района города, поэтому адвокаты, которые часто работают по назначению, пересекаются с одними и теми же судебными и следственными

---

<sup>19</sup> См.: (Волков, Дмитриева, Скугаревский, Титаев, Четверикова, Шестернина 2014: 13–14, табл. 4 и 6).

<sup>20</sup> См.: (там же: 19, табл. 11).

<sup>21</sup> Данные Судебного департамента за 2015 г.

работниками. В других регионах координаторы отсутствуют. Например, в Москве судебный секретарь, следователь или дознаватель для вызова бесплатного защитника звонят напрямую в ближайшее адвокатское образование<sup>22</sup>. Чтобы работать по назначению, адвокатское образование должно обратиться в суд или следственный отдел с соответствующим запросом. Сами адвокатские образования могут как отдавать дела по назначению специализирующимся на них адвокатам, так и распределять их *ad hoc* обычно наименее занятым или наиболее молодым адвокатам. Еще одна модель распределения дел – автоматизированная. Например, в Самаре действует независимый диспетчерский центр, в котором работают не адвокаты, а наемные работники. Судебный секретарь, следователь или дознаватель передают свой запрос через оператора, который самостоятельно связывается с защитником. Распределение дел между адвокатами равно: получив дело, адвокат автоматически переходит в конец списка<sup>23</sup>.

Контракт по назначению является принудительным как для адвоката, так и для клиента. Если человек привлекается к уголовной ответственности в качестве обвиняемого, то ему автоматически назначается государственный защитник. Адвокат, включенный в работу по назначению, не может отказаться от дела. Клиент также не имеет права выбрать конкретного адвоката по назначению, допустим, в соответствии с его специализацией. Он может только отказаться от одного государственного защитника и попросить другого (который также будет назначен случайным образом, без учета пожеланий клиента) либо найти адвоката самостоятельно и оплатить его работу из собственного кармана.

Гонорар адвоката по назначению исчисляется в судоднях – это дни, в которые адвокат был фактически занят выполнением поручения по соответствующему уголовному делу вне зависимости от длительности работы в течение дня. За один рабочий день адвокат может закрыть несколько судодней, если он присутствовал на нескольких следственных или судебных действиях. Минимальная оплата за один судодень составляет 550 рублей, максимальная – 2400 рублей;

---

<sup>22</sup> См.: Челищева В. «Адвокаты государственного обвинения: чем занимаются бесплатные защитники по назначению». *Медуза* (интернет-ресурс). 23.12.2015. Точка доступа: <https://meduza.io/feature/2015/12/23/advokaty-gosudarstvennogo-obvineniya>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>23</sup> См.: Берсенева Т. «Сколько бушевали следователи! Они потеряли “карманных” адвокатов». *Pravo.ru* (интернет-ресурс). 25.04.2013. Точка доступа: <http://pravo.ru/review/view/84675/>. Дата доступа: 30.07.2016.

конкретный размер гонорара зависит от сложности дела, уровня подсудности, числа обвиняемых, времени суток и т. д. Количество судебных определений определяет дознаватель, следователь или судья<sup>24</sup>.

По соглашению адвокат может работать с делами любого типа – уголовными, гражданскими, административными. Клиентами являются преимущественно представители среднего и высшего классов, которые сами выбирают адвоката и сами оплачивают его работу. Стоимость адвокатских услуг формируется рыночным способом, хотя палаты в некоторых регионах могут устанавливать нижний порог. Способы формирования адвокатского гонорара различны: адвокат может получать оплату за все дело, одно действие (допрос у следователя, судебное заседание и т. п.), одну стадию (следствие, суд, апелляция, кассация) или ежемесячно. Одной из особенностей рынка юридических услуг является плавающее ценообразование: в каждой конкретной ситуации адвокат будет оценивать стоимость своих услуг по-разному в зависимости от сложности дела, статуса клиента и иных характеристик. Анализ интернет-сайтов адвокатских образований в Санкт-Петербурге показывает, что в среднем стоимость одной консультации у адвоката составляет 1000 рублей, одного судебного заседания – 5000 рублей, сопровождение дела на одной стадии – 20 000 рублей (подробнее о рынке юридических услуг см. в главе 5 наст. изд.).

Если в уголовных делах участие профессионального представителя обязательно, то точных данных относительно того, в каких случаях клиенты обращаются к адвокатам для ведения гражданских и арбитражных дел и дел по административным правонарушениям, нет. По данным Судебного департамента, в 2015 г. в суды первой инстанции поступило 966 тыс. уголовных дел, 15,9 млн гражданских дел, 1,6 млн арбитражных дел и 6,6 млн дел об административных правонарушениях, то есть количественно судебных разбирательств по неуголовным делам в 24 раза больше, чем по уголовным делам. Но в каждом ли из неуголовных дел есть профессиональный представитель?

Можно предположить, что обращение к профессиональному юристу будет зависеть от нескольких факторов: а) сумма иска; б) статус истца/ответчика (например, является юридическим или физическим лицом); в) социальные и профессиональные риски, возникающие от участия в судебных разбирательствах; г) предмет спора и его значимость для конкретного лица. Чем выше сумма заявленного или потен-

---

<sup>24</sup> Постановление Правительства РФ от 01.12.2012 № 1240 и приказ Министерства юстиции РФ и Министерства финансов РФ от 05.09.2012 № 174/122н.



циального иска, тем больше вероятность обращения истца или ответчика к профессиональному юристу. Статистика взысканий по гражданским делам и делам об административных правонарушениях может дать самое общее представление о том, как часто люди обращаются к профессиональным юристам. В табл. 2 представлены наиболее частые категории дел, рассматриваемые судами общей юрисдикции, и средние суммы взысканий по ним.

**Таблица 2. Наиболее распространенные категории гражданских дел и дел об административных правонарушениях и средние суммы взысканий по ним (рассмотрено в судах общей юрисдикции)**

	<i>Рассмотрено дел в 2015 г.</i>	<i>Средние суммы, присужденные к взысканию<sup>25</sup></i>
<b>Взыскание налогов с физических лиц</b>	3,5 млн	12 тыс.
<b>Взыскание платы за услуги ЖКХ</b>	3,1 млн	18 тыс.
<b>Взыскание по договору займа, кредитному договору</b>	2,7 млн	283 тыс.
<b>Неуплата административного штрафа</b>	1,9 млн	81 тыс.
<b>Взыскание денежных сумм в Пенсионный фонд РФ</b>	572 тыс.	10 тыс.
<b>Трудовые споры об оплате труда</b>	547 тыс.	36 тыс.
<b>Управление ТС в состоянии опьянения</b>	508 тыс.	36 тыс.
<b>Появление в общественных местах в состоянии опьянения</b>	483 тыс.	0,6 тыс.
<b>Взыскание страховых выплат</b>	431 тыс.	85 тыс.

В целом в спорах, где истцом является государственный орган, а ответчиком — физическое лицо, суммы исков небольшие (табл. 3).

<sup>25</sup> Для гражданских дел средняя сумма взыскания рассчитывалась по удовлетворенным искам; госпошлина не учитывалась. Для дел об административных нарушениях считалась средняя сумма штрафа.

**Таблица 3. Категории исковых заявлений по гражданским делам, рассмотренных в судах общей юрисдикции**

	<i>Всего окончанных гражданских дел</i>	<i>Средние суммы, присужденные к взысканию по удовлетворенным делам</i>
<b>Исковые заявления физических лиц к юридическим лицам</b>	2,4 млн	61 тыс.
из них к государственным органам	0,4 млн	17 тыс.
<b>Исковые заявления юридических лиц к физическим лицам</b>	10,5 млн	78 тыс.
из них к государственным органам	3,3 млн	15 тыс.
<b>Исковые заявления физических лиц к физическим лицам</b>	2 млн	77 тыс.
<b>Исковые заявления юридических лиц к юридическим лицам</b>	0,05 млн	98 тыс.

Почти половина гражданских дел связана с взысканием налогов с граждан и оплатой жилищно-коммунальных услуг, средняя сумма иска в них менее 20 тыс. руб. В таких делах гражданам нецелесообразно нанимать юриста на все дело, так как затраты на его работу будут выше суммы иска, — достаточно только консультации.

Сумма иска повышается в спорах с участием юридических лиц, например, при взыскании сумм по кредитному договору с физического лица (средняя сумма иска составляет 283 тыс. руб.). Одни из самых высоких сумм гражданских исков в таких делах, как защита интеллектуальной собственности (798 дел, в среднем 144 тыс. руб. за иск), споры, связанные с ценными бумагами и облигациями (843 дела, в среднем 2,2 млн руб. за иск), возмещение ущерба за нарушение природоохранного законодательства (5,5 тыс. дел, в среднем 354 тыс. руб. за иск).

Итак, контракт по назначению заключается в не менее чем 80% уголовных дел — в основном с низкостатусными обвиняемыми и подсудимыми. Контракт по соглашению заключается в оставшихся 20% уголовных дел с обвиняемыми и подсудимыми, а также с потерпевшими и свидетелями (при их желании). Кроме того, контракт по со-

глашению действует для гражданских дел, арбитражных дел и дел об административных правонарушениях. Можно предположить, что вероятность заключения контракта по соглашению по неуголовным делам растет с увеличением суммы иска. По данным Судебного департамента, примерно в трети гражданских дел (6,5 млн) и половине дел об административных правонарушениях (3,6 млн), рассматриваемых в судах общей юрисдикции, средняя сумма иска превышает 20 тыс. руб. Однако оценить, какая доля этих дел обслуживается адвокатами, а какая — представителями без статуса, практически невозможно.

## Сравнение разных типов контрактов

Когда мы начинали социологическое исследование адвокатской профессии, наши первые интервью проводились с активными адвокатами, которые работают преимущественно по соглашению. От них мы часто слышали о неких «карманных» адвокатах, работающих по назначению и действующих в интересах следствия и суда, а не клиента. Наблюдения в судах позволили нам установить контакты с адвокатами, которые работают преимущественно по назначению, и взять у них экспертные интервью. Оказалось, что есть большие различия в том, как адвокаты по соглашению и адвокаты по назначению ведут дела, выстраивают взаимоотношения с клиентами, оценивают работу правоохранительной и судебной систем. При этом не было оснований делать вывод, что кто-либо из таких адвокатов является «карманным». В следующей главе мы рассмотрим проблему «карманности» более подробно. Здесь же нам интересно, за счет чего формируется дискурс о «карманных» адвокатах.

Осенью 2014 г. Институт проблем правоприменения и Институт анализа рынков и предприятий НИУ ВШЭ провели массовый опрос адвокатов. Всего было опрошено 3317 адвокатов в 35 регионах страны<sup>26</sup>. Данные опроса в целом репрезентативны и представляют все адвокатское сообщество России<sup>27</sup>. Один из вопросов касался

---

<sup>26</sup> Более подробно о результатах исследования см.: (Казун, Ходжаева, Яковлев 2015).

<sup>27</sup> Половозрастной и географический состав выборки соответствует официальным данным Федеральной палаты адвокатов. Однако в связи с тем, что анкеты распространялись в основном через палаты регионов, а не через неформальные адвокатские сети, в выборку попало больше адвокатов, приближенных к палатам и меньше оппозиционно настроенных адвокатов; больше коллегий, консультаций, бюро и меньше адвокатских кабинетов.

способов поиска клиентов. Вопрос формулировался следующим образом: «Оцените, пожалуйста, долю дел, которые Вы получаете из разных источников». Были предложены варианты ответов, и респонденту требовалось вписать цифры напротив каждого варианта так, чтобы в сумме получилось 100%.



**Рисунок 1. Доля дел из разных источников (N=3101)<sup>28</sup>**

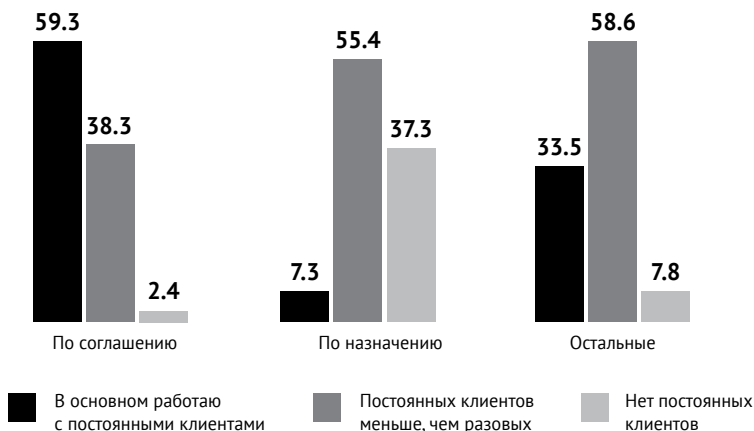
Выяснилось, что основной поток дел адвокатов (46%) формируется за счет рекомендаций бывших клиентов (рис. 1), что объясняется, как мы видели выше, численным превосходством гражданских дел над уголовными. Отдельно вопрос о том, откуда адвокаты получают уголовные дела и откуда гражданские, не задавался.

В аналитических целях мы выделили две группы адвокатов. Первая группа – адвокаты, которые работают преимущественно по соглашению и более 70% дел получают по рекомендациям бывших клиентов (18% всех ответивших на вопрос). Из них 52% специализируются на гражданских делах, 11% на уголовных и 37% не имеют специализации. Вторая группа – адвокаты, которые работают преимущественно по назначению и более 70% дел получают через систему распределения (12% всех ответивших на вопрос). Для простоты назовем первую группу «адвокаты по соглашению» (нанятые адвокаты), а вторую – «адвокаты по назначению» (назначенные адвокаты). Цель анализа состоит не в том, чтобы статистически сравнить две группы адвокатов, а в том, чтобы показать различия в практиках работы

<sup>28</sup> Здесь и далее в скобках указывается количество адвокатов, ответивших на данный вопрос.

по делу. При этом нужно иметь в виду, что большинство адвокатов работает одновременно по назначению и по соглашению.

Вполне предсказуемо, что адвокаты по соглашению имеют много постоянных клиентов, более половины их дел приходится на работу по регулярным контактам. При этом у трети адвокатов по назначению вообще нет постоянных клиентов (рис. 2).



**Рисунок 2. Наличие постоянных клиентов, в % (N=3060)**

Интересный момент касается различий в нагрузке. Адвокаты по назначению сравнительно чаще оценивают свою нагрузку как низкую и редко работают больше 40 часов в неделю (табл. 4 и 5). Напротив, адвокаты по соглашению оценивают свою нагрузку как высокую и часто работают сверх нормы. При этом если сравнить количество дел за один месяц, то окажется, что через адвокатов по назначению в среднем проходит больше дел, чем через адвокатов по соглашению (табл. 6). Это связано с тем, что 2/3 уголовных дел рассматриваются в упрощенном порядке, то есть временные затраты на них невысокие (табл. 7), однако отдельные категории гражданских дел и экономических споров могут длиться много месяцев.

Нагрузка адвокатов связана с практиками ведения дела. Работая по соглашению в уголовных делах, адвокат собирает больше доказательств и чаще посещает клиента в следственном изоляторе. Работая же по назначению, адвокат даже характеристики личности – самое простое для сбора доказательство, на которое судья всегда обращает

**Таблица 4. Оценка нагрузки (N=3080)**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению</i>	<i>Остальные</i>
<b>Низкая</b>	27,3	55,7	32,2
<b>Нормальная</b>	59,8	42,3	59,4
<b>Высокая</b>	12,9	2,0	8,4
<b>Всего</b>	100%	100%	100%

**Таблица 5. Как часто приходится работать более 40 часов в неделю (N=3062)**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению</i>	<i>Остальные</i>
<b>Практически каждую неделю</b>	33,2	12,0	26,5
<b>Несколько раз в месяц</b>	31,9	24,5	32,3
<b>Примерно раз в месяц</b>	18,7	19,9	19,4
<b>Практически никогда</b>	16,3	43,6	21,8
<b>Всего</b>	100%	100%	100%

**Таблица 6. Количество дел в месяц (N=2980)**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению</i>	<i>Остальные</i>
<b>1–2 дела в месяц</b>	24,0	10,9	20,5
<b>3–4 дела в месяц</b>	40,4	30,0	38,8
<b>5–6 дел в месяц</b>	22,7	27,1	22,5
<b>7 и более дел в месяц</b>	12,8	32,1	18,2
<b>Всего</b>	100%	100%	100%

**Таблица 7. Доля дел в особом (упрощенном) порядке (N=2461; только адвокаты, ведущие уголовные дела)**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению</i>	<i>Остальные</i>
<b>Нет дел в особом порядке</b>	13,6	0,9	7,2
<b>До 25% дел</b>	44,3	7,3	30,2
<b>25–50% дел</b>	27,5	28,2	30,9
<b>50–75% дел</b>	12,6	47,0	25,6
<b>75–100% дел</b>	2,0	16,7	6,2
<b>Всего</b>	100%	100%	100%

внимание, – собирает самостоятельно не в каждом случае. А такие типы доказательств, как биллинги, аудио- и видеозаписи, экспертные заключения, в делах, которые ведет назначенный адвокат, практически никогда не появляются (рис. 3). Довольно распространена практика, когда на следственной стадии обвиняемый имеет одного адвоката по назначению, а в суде – другого. При этом отсутствует процедура передачи дела другому адвокату: назначенный адвокат, вступающий в дело на судебной стадии, не общается с адвокатом, который вел дело до него, и не получает каких-либо разъяснений. Также государственные адвокаты проводят намного меньше времени с клиентом: обычно адвокат по назначению, вступающий в дело на судебной стадии, видит своего клиента первый раз непосредственно в суде и дает ему краткую консультацию за несколько минут до начала процесса<sup>29</sup>.



**Рисунок 3. Доказательства, собираемые адвокатом самостоятельно в работе по уголовным делам, в % (N=2163; только адвокаты, ведущие уголовные дела)**

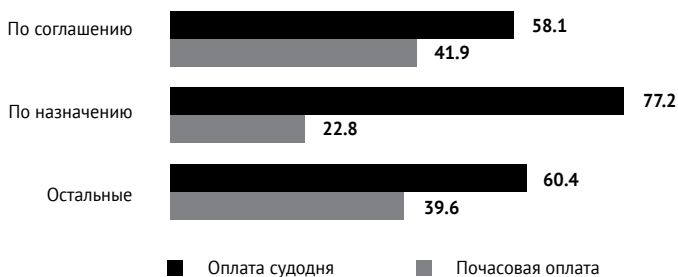
<sup>29</sup> Данный вывод сделан на основе наблюдений в судах общей юрисдикции Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Важным аспектом является оплата труда. В одном из вопросов анкеты мы попросили адвокатов оценить среднемесячный заработок начинающего и опытного адвоката. Мы предполагали, что представления адвокатов о среднемесячном доходе складываются из того, сколько зарабатывают они сами и их коллеги. Адвокаты, работающие преимущественно по соглашению, значительно выше оценивают среднемесячный заработок как начинающего, так и опытного адвоката (табл. 8).

**Таблица 8. Оценка среднемесячного дохода начинающего и опытного адвоката (N=2672)**

	<i>Доход начинающего адвоката</i>	<i>Доход опытного адвоката</i>
<b>По соглашению</b>	28 тыс.	130 тыс.
<b>По назначению</b>	17 тыс.	62 тыс.
<b>Остальные</b>	26 тыс.	103 тыс.

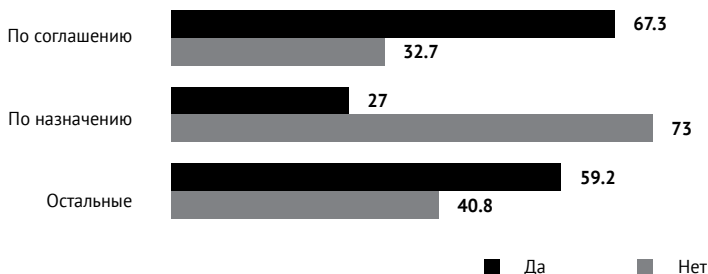
Оплата работы по назначению исчисляется исходя из судодней – количества дней, в которые адвокат был задействован в конкретном деле. За один рабочий день можно закрыть несколько судодней, если работать по нескольким делам одновременно. Поэтому адвокаты, которые чаще работают по назначению, считают существующую систему оплаты труда (когда оплачиваются судодни) оптимальной. Они знают, что при почасовой оплате их гонорар был бы меньше. Среди адвокатов, которые в основном работают по соглашению, напротив, больше тех, кто считает, что правильно получать почасовую оплату (рис. 4).



**Рисунок 4. Оценка существующей системы оплаты труда адвокатов по назначению (ответ на вопрос «Как должна оплачиваться работа адвоката по назначению?»), в % (N=2973)**



Нанятые адвокаты более мобильны, так как контракт по соглашению может быть заключен в любом регионе. Для ведения дел по назначению адвокатские палаты устанавливают определенные географические границы: один регион, один район или даже один суд. Чаще всего контракт по назначению привязывает адвокатов к одному району города. На рис. 5 видно, что адвокаты, работающие преимущественно по соглашению, берутся за дело в любой точке региона, в то время как адвокаты, работающие преимущественно по назначению, менее мобильны.



**Рисунок 5. Ведение дел адвокатами по всему региону, в % (N=3101)**

Одним из показателей успешности адвоката является количество дел, закончившихся оправдательным приговором. Дела, которые ведет нанятый адвокат, сравнительно чаще заканчиваются оправданиями или «квазиоправданиями» (прекращение дела по реабилитирующим основаниям на этапе следствия). Более половины (56%) адвокатов, работающих преимущественно по соглашению и ведущих уголовные дела, имели хотя бы один случай оправдания в суде за свою карьеру. Среди адвокатов, работающих преимущественно по назначению, оправдательного приговора добивались 43%. Относительно прекращения дел по реабилитирующим основаниям на этапе следствия данные следующие: 30% адвокатов по соглашению и 18% адвокатов по назначению удавалось добиваться такого исхода. При этом доля прирешений в суде выше у назначенных адвокатов – 90%.

Тип контракта влияет и на отношения адвокатов с контрагентами. Постоянная работа по назначению формирует большую степень лояльности к работникам судебных и правоохранительных органов. В частности, государственные адвокаты выше оценивают качество предварительного расследования и реже фиксируют нарушение прав подзащитных судьями, прокурорами, оперативными работниками (табл. 9 и 10).

**Таблица 9. Доля адвокатов, оценивающих качество работы органов следствия и дознания как плохое, в % (N=2448; только адвокаты, ведущие уголовные дела)**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению</i>	<i>Остальные</i>
<b>Следствие МВД</b>	41,4	19,9	32,6
<b>Дознание МВД</b>	52,8	23,1	40,9
<b>Следствие СК</b>	22,6	15,9	23,0

**Таблица 10. Как часто адвокаты сталкивались с нарушением прав подзащитного за последние три года, в % (N=2394; только адвокаты, ведущие уголовные дела)**

	<i>По соглашению</i>	<i>По назначению</i>	<i>Остальные</i>
<b>Нарушение прав подзащитного судьями</b>			
<b>Часто</b>	17,7	7,5	14,6
<b>Никогда</b>	18,7	40,9	22,6
<b>Нарушение прав подзащитного прокурором</b>			
<b>Часто</b>	23,9	9,9	18,1
<b>Никогда</b>	16,6	41,2	20,3
<b>Нарушение прав подзащитного оперативными работниками</b>			
<b>Часто</b>	37,6	17,8	30,0
<b>Никогда</b>	6,1	21,5	9,0

## **К проблеме работы по назначению**

Практики работы адвоката по назначению и по соглашению сильно различаются. Данные отличия статистически значимы, но при этом было бы ошибочно утверждать, что все адвокаты, работая по назначению, ведут себя одинаково. Назначенный адвокат может проводить активную и даже рьяную защиту, когда видит, что есть шанс получить оправдательный приговор, или когда уверен в невиновности подзащитного. Однако если говорить не об отдельных случаях, а об общих тенденциях, то они таковы: нанятый адвокат ведет себя активнее в сборе доказательств и представлении их в суде, больше вкладывается в дело, больше времени тратит на общение с клиентом, более

мобилен, менее лоялен к сотрудникам правоохранительной системы и т. д. Эти отличия видимы для всех участников: в уголовном процессе судьи, гособвинители, следователи по-разному относятся к адвокатам, работающим по назначению и по соглашению.

Дэвид Лубан описывает работу государственных и нанятых адвокатов по уголовным делам как два разных мира, две разные системы правосудия, с двумя разными популяциями подсудимых и двумя разными типами адвокатов. В США 2/3 всех уголовных дел рассматриваются с участием назначенных адвокатов. В подавляющем большинстве случаев назначенные адвокаты не проводят собственного расследования, не собирают доказательств, не общаются с клиентом; их работа рутинна и не персонализирована (Luban 1993). Российские адвокаты также отмечают в интервью, что контракт по назначению и контракт по соглашению — это две разные логики работы, две разные ниши.

Различия в практиках работы связаны с тем, на каких условиях заключается тот или иной контракт. Контракт по назначению является артефактом государственной системы бесплатной юридической помощи. Он распространяется только на уголовные дела, где контекст работы адвоката сформирован стимулами работников правоохранительных и судебных органов (Титаев, Шклярчук 2016). Трудности, испытываемые работниками ведомств, — высокая нагрузка, гонка за показателями, жесткий контроль со стороны руководства — влияют на положение адвокатов в уголовном процессе. Как будет показано в главе 3, следователи не заинтересованы в том, чтобы адвокаты ходатайствовали о дополнительных следственных действиях и экспертизах, замедляя тем самым процесс расследования; чтобы инструктировали обвиняемых, как давать показания; чтобы отговаривали их от признания вины; чтобы находили процессуальные ошибки, создавая тем самым риск получения оправдательного приговора в суде. Если адвокат по соглашению в целом может преодолеть эти препятствия, то у адвоката по назначению мотивация занятия активной позиции по делу слабее по нескольким причинам.

Во-первых, оплата труда адвоката напрямую зависит от дознавателя, следователя или судьи, которые утверждают количество отработанных судодней. Если адвокат ведет себя излишне активно и создает проблемы, то следователь может, например, не засчитать посещение СИЗО как судодень. Следователи имеют возможность приглашать «удобных» адвокатов и исключать «неудобных» адвокатов в обход системы распределения дел, которая координируется адвокатской палатой региона, поэтому работа по назначению на регулярной основе

требует большей лояльности по отношению к сотрудникам правоохранительной системы.

Те адвокаты, которые в нормальных отношениях со следователем, им удобно работать, они понимают друг друга, их чаще приглашают. Остальные сидят дома, их никто не приглашает (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 27*).

Я в список записался, меня не зовут. Там есть свои тонкости: в каждом районе у следователей и судей есть адвокаты, с кем удобнее работать, они чаще им звонят (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 51*).

Во-вторых, оплата труда по назначению намного меньше, чем по соглашению. При работе исключительно по назначению обеспечить высокий доход можно только за счет оборота дел. В США подобный подход, когда государственный адвокат за месяц заканчивает больше дел, чем другие за год, называется правосудием мясорубки (*slaughterhouse justice*). Американская государственная система юридической помощи сильно критикуется экспертами, так как по наиболее тяжким уголовным преступлениям, за которые максимальной санкцией является смертная казнь, подзащитные получают наименее квалифицированную помощь (Bright 1994). Сложное уголовное дело требует от адвоката огромных временных затрат и глубоких знаний. Но в условиях, когда финансовая компенсация за работу государственных адвокатов незначительная, у адвокатов с высокой квалификацией отсутствует мотивация работать по назначению.

Все равно по соглашению сделаешь больше для клиента, в любом случае. Где-то больше ходатайств напишешь, может, с кем-то встретишься, пообщаешься. Не знаю, наверное, суть такая человеческая: когда тебе больше платят денег, ты больше и работаешь (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 27*).

В-третьих, данные опроса показывают, что по назначению чаще работают молодые или пожилые адвокаты. Адвокаты старшего возраста работают по назначению ввиду того, что правоохранительные органы и суды обеспечивают их постоянной работой, у них есть своя «спокойная гавань, ниша» и «отсутствуют энергия, азарт для того, чтобы метаться по городу» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 13*). Молодые адвокаты работают по назначению, чтобы набраться опыта и найти клиентов. Один из молодых адвокатов сравнил работу по назначению с тренировкой на кошках:

Тебе прощаются такие откровенные «косяки» по 51-й. Это нормальное место, чтобы набираться опыта. <...> Это хорошая практика, потому что ты там будешь так рисковать, как не рискуешь [по соглашению]. То есть тебе говорят: «Ты тренируйся на кошках». Это очень цинично, но «тренируйся на кошках». Ты там можешь рискнуть, и тебе потом за это ничего не будет (*адвокат, Москва, интервью № 52*).

В-четвертых, формы криминальной девиации в работе по назначению и по соглашению разные. Работая по назначению, адвокатам приходится защищать людей, обвиняемых в особо тяжких и чувствительных для общества преступлениях – убийствах, изнасилованиях, – причем отказаться от защиты они не могут. Сталкиваясь постоянно с представителями низшего класса, рецидивистами, наркозависимыми, адвокаты по назначению, как врачи-хирурги, становятся менее чувствительными к страданиям конкретного человека, перенимают логику правоохранителей и видят в каждом преступника.

Я долго оценивал для себя перспективы – братья мне за 51-ю или не братья. Но я все-таки пришел к выводу, что мне в этом необходимости нету. Я уже отмечал, что у нас достаточно рискованная профессия, и 51-я – это фактически «кот в мешке». Моральные качества не всегда позволяют работать. В принципе адвокат по закону защищает не человека, а все-таки его права. Но, действительно, тяжело срабатываться с людьми, когда перед тобой человек сидит, который... ты реально понимаешь, что он виновен и через это надо переступить... <...> Часто в обыденности мы слышим: «Как так? Вот этот адвокат защищает этого убийцу, этого вора?!» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 15*).

Отстаивание интересов клиента и защита прав клиента – это разные профессиональные цели, первая из которых связана с работой по соглашению, а вторая – с работой по назначению. Большинство уголовных дел содержит признание вины, поэтому у адвокатов по назначению нет необходимости отстаивать интересы клиента, доказывать, что человек невиновен, собирать дополнительные доказательства, пытаться переломить версию обвинения. Свою задачу они видят в том, что должны обеспечить минимальное соблюдение прав подзащитного – чтобы не было принуждения к признанию вины со стороны правоохранителей, не приписывались дополнительные эпизоды, соблюдались условия содержания под стражей и т. д.

## Профессиональное призвание и контроль государства

### Призвание в бюрократической логике

Идея общественного служения, предполагающая приоритет общего блага над личным интересом и альтруистическую мотивацию помощи нуждающимся, является стержнем всех классических профессий. Священники, военные, врачи, судьи выполняют социально важные функции, связанные с поддержанием духовного и физического здоровья граждан, внешней и внутренней безопасностью, что помогает им получить моральное одобрение и претендовать на особое положение в социальной иерархии. На индивидуальном уровне значимость осуществляемой деятельности выражается в ощущении призванности в профессию. В современном понимании слова «профессия» сохраняется отсылка к его исконному, сакральному значению как публичному заявлению о своем призвании в религиозную деятельность<sup>30</sup>. Светское переопределение термин «профессия» получает в период Реформации, когда любая трудовая деятельность во благо ближнего трактуется как призвание — главное, чтобы она была связана с универсальными, общечеловеческими ценностями, как свобода, здоровье, безопасность, равенство (Kammer 1981). Впоследствии ощущение призванности в профессию формируется посредством прохождения сложной системы отбора и необходимости применять экспертное знание к решению социально значимых проблем.

Однако что происходит с профессиональным призванием в современном мире? Проблема девальвации идеи общественного служения ставится многими авторами. Традиционная модель профессионализма предполагает свободного профессионала, занимающегося частной практикой; он не связан интересами организации и несет публичную ответственность за свою деятельность. Но в последние десятилетия профессии сильно изменяются, частная практика становится раритетом, большинство членов профессии работает в организациях (как коммерческих, так и государственных) (Evetts 2013).

Профессиональные объединения адвокатов всё чаще обвиняются в том, что идеал общественного служения используется ими в корист-

---

<sup>30</sup> Подробнее об этимологии термина «профессия» см. на с. 19 наст. изд.

ных целях. Американский историк Джерольд Ауербах, занимающийся изучением американской юридической профессии, утверждает, что в современном обществе адвокаты больше вовлечены в бизнес, чем в профессию. В том, как юридическое сообщество рисует моральный портрет адвоката и круг его обязанностей, есть много лицемерия (Auerbach 1976). По мнению Дж. Ауербаха, профессиональные ассоциации являются выразителями интересов богатых адвокатов с богатыми клиентами. Лидеры профессиональных ассоциаций обращаются к идее общественного служения, когда им нужно получить определенные выгоды от государства, например, для продвижения монополии. Заявляя о том, что оказание помощи малоимущим гражданам важнее финансовой прибыли, члены профессии отделяют себя от тех, кто занимается той же самой деятельностью, но не имеет высоких нравственных идеалов. При этом во внутренней профессиональной иерархии адвокаты, работающие с малоимущими гражданами и стоящие ближе всего к исполнению функции общественного служения, занимают самую низкую позицию и имеют самый низкий доход<sup>31</sup>.

В профессиональной монополии есть вторая сторона медали: как отмечает Ричард Абель, получение профессиональной монополии часто оборачивается зависимостью (Abel 1995). Государство не просто делегирует членам профессии определенные обязательства по оказанию юридической помощи, но и контролирует их исполнение. Российский пример адвокатов по назначению является хорошей иллюстрацией. Профессионал — это не только тот, кто обладает экспертным знанием, но и тот, кто способен конвертировать свое экспертное знание в деньги и социальный статус (Larson 2013). Любой клиент предпочтет иметь адвоката в хорошем костюме и на дорогом автомобиле, так как уровень дохода есть мера квалификации. Как сказал в интервью один из информантов, «клиенты верят, что ты профессионал, только когда у тебя есть *MasterCard Platinum*, статус адвоката и часы, желательно дорогие» (юрист без адвокатского статуса, Санкт-Петербург, интервью № 22). Адвокаты, работающие преимущественно по назначению, проигрывают и в уровне дохода, и в степени престижа. Конвертация в социальные выгоды не удается в связи с тем, что тип девиации и тип клиентов, с которыми работают адвокаты по назначению, отбрасывают тень на профессиональную группу, стигматизируя

---

<sup>31</sup> Такая ситуация характерна не только для сферы права, но и для медицины. Врачи травмпунктов с точки зрения общественной полезности выполняют наиболее значимую работу, но занимают одно из самых последних мест в профессиональной иерархии.

и маргинализируя ее. Конвертация в экономические выгоды оказывается неуспешной, так как таксу устанавливает государство и она намного ниже среднерыночной стоимости адвокатских услуг. Обеспечить высокий доход, работая по назначению, можно только за счет обхода системы распределения дел и установления взаимовыгодных отношений со следователями и судьями. Это приводит к проблеме непрофессионализма («карманность»), что снова негативно отражается на статусе адвокатов по назначению внутри сообщества и их репутации среди граждан.

В работе по назначению адвокаты лишены одного из главных элементов профессии – *автономии профессионального суждения*. С одной стороны, то, как именно применяется экспертное знание, определяется исключительно профессионалами. С другой стороны, то, в каких областях необходимо применение этого знания, определяется обществом, поскольку это нравственный, а не технический вопрос, касающийся всех граждан (Freidson 1988). Профессия должна быть ориентирована на общественный интерес и общечеловеческие ценности, выразителем и гарантом которых в современном обществе является государство. С развитием государства благосостояния во многих странах мира стартуют программы государственной помощи гражданам в различных сферах жизни – праве, медицине, образовании. Общество решает, где необходима квалифицированная помощь экспертов, и определяет объект этой помощи. Задача профессионала такую помощь оказать, применив свое профессиональное суждение к конкретной ситуации, причем профессионал сам решает, что именно нужно делать, сколько времени на это потребуется и сколько это будет стоить.

Российские адвокаты по назначению лишаются части автономии профессионального суждения вследствие того, что: а) государство не только определяет сферу задач, но и устанавливает таксу, тем самым ставя временные и финансовые ограничения на ведение дела адвокатом; б) работа по назначению помещена в определенную институциональную среду, делающую адвокатов зависимыми от действий государственных акторов. Для любой трудовой деятельности большое значение имеют организация, в которой работает человек, а также стимулы и ожидания других участников. Профессиональная среда адвокатов по назначению и по соглашению отличается так же сильно, как профессиональная среда государственной больницы и частной клиники. Поведение в процессе, практическая этика, подход к клиенту одного и того же адвоката будут зависеть от того, работает он по назначению или по соглашению.



Таким образом, когда система оказания помощи малоимущим регулируется государством, из нее вымывается личностный компонент общественного служения, она становится не индивидуальным призванием, а *обязанностью* сообщества, которую на него возлагает государство. Эта проблема существует не только в России, но и во многих других странах. В профессиональном проекте адвокатов идея служения обществу и помощи малоимущим была идеологическим посылом, позволившим им получить монополию на применение экспертного знания в конкретной юрисдикции. Однако именно от адвокатов по назначению подзащитные получают наименее квалифицированную помощь. Где же тогда обитает профессиональное призвание адвокатов? Покушение государства на автономию профессионального суждения адвокатов в делах по назначению приводит к созданию альтернативных, негосударственных систем юридической помощи малоимущим гражданам.

## **Новая локация общественного служения: работа *pro bono***

Если попробовать выделить уровни реализации общественного служения от более институционализированных к менее институционализированным, то получится следующая картина: 1) работа в государственной системе оказания бесплатной юридической помощи по уголовным делам; 2) работа в государственной системе оказания бесплатной юридической помощи по гражданским делам; 3) работа в институционализированной системе *pro bono*, которая чаще всего координируется некоммерческими организациями или крупными юридическими фирмами и адвокатскими образованиями; 4) индивидуальное решение адвоката о предоставлении юридических услуг бесплатно.

Про систему назначения адвокатов по уголовным делам было сказано уже довольно много. Государство действительно больше внимания уделяет предоставлению безвозмездной помощи по уголовным делам, чем по гражданским, и Россия здесь не исключение<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> Например, Верховный суд США в деле 1981 г. "Lassiter vs. North Carolina" разъяснил, что конституционное право на помощь государственного адвоката распространяется по общему правилу на уголовные дела и лишь на те гражданские дела, в которых имеется угроза ограничения свободы участника спора.

Организацией бесплатной юридической помощи по гражданским делам чаще занимается негосударственный сектор. Но все же есть отдельные примеры государственного вмешательства. В России положения об обязанностях юристов оказывать помощь малоимущим по гражданским делам были введены одновременно с созданием «новой» адвокатуры в 2002 г.<sup>33</sup> Позднее, в 2011 г., был принят специальный закон, призванный выстроить систему государственной бесплатной юридической помощи по гражданским делам. Бесплатная помощь предусматривается только для отдельных категорий дел и отдельных категорий граждан. Все организационные и финансовые обязанности по созданию государственных юридических бюро возложены на субъекты Федерации, поэтому успешность реализации этой программы сильно варьируется от региона к региону. Сами адвокаты неохотно включаются в данные программы, так как забюрократизированный порядок оказания помощи, с одной стороны, и слабый контроль за соблюдением правил ее исполнения – с другой, не способны активировать ни репутационные, ни экзальтационные механизмы.

Мы подписались на программу оказания бесплатной помощи, [она оплачивается] из бюджета города. Инвалиды, ветераны войны и все к ним приравненные получают помощь, но не по всем вопросам, а по ряду вопросов. И, конечно, [они] злоупотребляют своим правом. Они со своими великовозрастными оболтусами, детьми, приходят, которые начинают консультироваться. Иногда даешь консультацию и себе дороже, поскольку начинается: «Вот, а говорили, что Вы бесплатно, да я на Вас нажалуюсь». Короче, все прелести работы с людьми (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 21*).

Одновременно с этим есть негосударственные программы оказания бесплатной юридической помощи. Они могут быть организованы разными способами, но называются общим термином *pro bono*. Пол-

---

<sup>33</sup> В силу ст. 26 Федерального закона № 63-ФЗ «Об адвокатуре и адвокатской деятельности» (в редакции до 2011 г.) адвокат должен оказывать бесплатно помощь гражданам, чей доход ниже прожиточного минимума. Положение распространялось на отдельные категории дел (составление заявлений о назначении пенсий или пособий, реабилитация пострадавших от политических репрессий, взыскание алиментов, возмещение вреда в связи со смертью кормильца либо с повреждением здоровья на рабочем месте) или отдельные категории граждан (ветераны Великой Отечественной войны во всех случаях, кроме связанных с предпринимательской деятельностью, несовершеннолетние, содержащиеся в учреждениях профилактики беспризорности и правонарушений).

ностью эта практика на латинском языке именуется *pro bono publico*, «ради общественного блага», то есть для *pro bono* важен публичный интерес, общезначимость самого дела. Поэтому безвозмездная помощь знакомым и родственникам, которую адвокаты в интервью часто связывали с *pro bono*, не подпадает под ее классическое определение. Равно как и работа в системе назначения. Главное отличие работы *pro bono* состоит в ее безвозмездном характере, тогда как описанная выше государственная система предполагает оказание бесплатной помощи для самих граждан, но взамен адвокат получает компенсацию за счет бюджетных средств.

В России работой *pro bono*, во-первых, занимаются юридические клиники, существующие при университетах. Помощь гражданам предоставляют как студенты юридических факультетов, так и профессиональные юристы. Юридические клиники организовываются по инициативе практикующих юристов в обучающих целях, сами университеты никакого финансирования не получают, работа юристов не оплачивается.

**Интервьюер:** А Вы работаете *pro bono*?

**Информант:** Да, в институте, координирую деятельность юридической клиники. <...> Это учебная дисциплина, в рамках которой есть теоретическая подготовка. Я сам написал программу, очень увлекательно получилось. Вуз пошел навстречу, спасибо ему. [Студенты] теоретически подготавливаются к общению с клиентами, рассматривают казусы, решают реальные кейсы (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 54).

Во-вторых, есть правозащитные организации, которые концентрируются на бесплатной помощи по определенным типам дел. Например, есть категории правонарушений, по которым правоохранители не любят возбуждать дела в связи с тем, что по ним сложнее получить обвинительный приговор. Без помощи адвоката заставить следователя взяться за подобные дела практически невозможно. Кроме того, есть такие чувствительные преступления, как домашнее насилие и сексуальное насилие, в которых потерпевший не может представлять интересы самостоятельно.

Есть такие категории преступлений, как сексуальное насилие, когда, на мой взгляд, абсолютно необходим адвокат, потому что потерпевшая в принципе не должна участвовать в этих делах, она пришла в суд, дала показания, допрос закончен — все, она уходит, дальше ее интересы представляет

адвокат. Потому что повторно виктимизироваться и слушать в течение длительного времени допрос всех свидетелей, допрос обвиняемого и так далее – это очень тяжело (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 30*).

В-третьих, если бесплатная помощь касается гражданских дел, то в ее организации обычно участвуют крупные адвокатские образования и юридические фирмы. В США и Европе системы *pro bono* на уровне отдельных фирм существуют уже давно, в России зачатки *pro bono* активности также потихоньку начинают пробивать себе дорогу. В качестве примера можно привести позицию Ю. С. Пилипенко, президента ФПА и одновременно старшего партнера крупной юридической фирмы ЮСТ:

Вопреки еще одному мифу, что адвокаты без денег ничего не делают, наша фирма много дел ведет бесплатно. Частично – это просьбы наших знакомых, друзей. Но в рамках *pro bono* мы решаем много вопросов, связанных с защитой интересов детей в семейных спорах. Пытаемся защищать права детей, оставшихся без родителей. Мы действительно чувствуем свою ответственность перед обществом и стараемся не отказывать людям<sup>34</sup>.

С 2008 г. при российском представительстве института «Право общественных интересов» (*PILnet*) начал действовать на постоянной основе центр, координирующий оказание помощи *pro bono*. Эта организация принимает запросы на осуществление такой помощи и распределяет их между юридическими фирмами, участвующими в проекте, то есть выполняет посредническую функцию. В данном процессе задействованы как представительства международных юридических фирм, так и российские компании<sup>35</sup>. Особенностью программы является то, что помощь оказывается в основном некоммерческим организациям, а не отдельным гражданам, поскольку крупным юридическим фирмам привычнее работать с организациями<sup>36</sup>. Формы такой помощи могут быть самыми разнообразными: от разработки санитарных

---

<sup>34</sup> См.: «Адвокатская монополия является естественной. Интервью с Ю. Пилипенко». *Новая адвокатская газета* (онлайн-версия). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/rubrics/8/872>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>35</sup> На данный момент насчитывается около 50 юридических фирм, участвующих в этом проекте. См.: <http://pilnet.ru/our-work/pro-bono/probono-partners.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>36</sup> Шабельников Д. «Pro bono: перспективы в России». *Новая адвокатская газета*, 4 (2011). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/rubrics/10/617>. Дата доступа: 30.07.2016.

норм для детских приютов до оформления патентов на методические пособия для слепых и слабовидящих<sup>37</sup>. Хотя в числе участников этого проекта есть небольшая доля адвокатских образований, в целом российские адвокаты не сильно вовлечены в такой формат, поскольку сама модель иерархической юридической фирмы пока еще редкость для адвокатуры<sup>38</sup>.

Парадокс институционализированных систем *pro bono* состоит в том, что на определенном этапе в них также начинает доминировать бюрократическая логика. Укрупнение юридического бизнеса, которое в англоязычной литературе обозначается термином *mega-lawyering* (Galanter 2014), приводит к тому, что частные юристы всё больше начинают представлять корпоративные интересы. Так, в американском телевизионном сериале «Форс-мажоры» (“Suits”) работа *pro bono* является своеобразным наказанием для проштрафившихся высокостатусных юристов. Кроме того, на работу *pro bono* чаще всего отправляют начинающих юристов, чтобы они набирались опыта; схожая тенденция наблюдается в работе по назначению. Участие юридических фирм и адвокатских образований в системе *pro bono* в меньшей степени связано с ценностными установками работников и в большей степени с положением на рынке услуг. Репутация — одна из форм социального капитала, которая может быть конвертирована в финансовый капитал. Бесплатное оказание услуг часто используется фирмами как маркетинговый ход для продвижения своей репутации на рынке, поскольку это позволяет им выделиться из общей массы. Наличие в юридической фирме программ *pro bono* формирует образ социально ответственного бизнеса, чем привлекает дополнительных клиентов. Кроме того, это служит определенным сигналом рынку о том, что дела в фирме идут успешно, если она может позволить себе отказаться от части прибыли по соображениям филантропии<sup>39</sup>.

---

<sup>37</sup> Ефименок Е. «Помощь *pro bono* — когда юристам выгодно работать бесплатно». *Право.ру* (интернет-ресурс). 02.02.2016. Точка доступа: <http://pravo.ru/review/125590/>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>38</sup> Как признаётся директор российского представительства института «Право общественных интересов» Дмитрий Шабельников: «У адвоката гораздо меньше свободного времени, чем у юрфирмы, которая может организовывать благотворительную работу, не подвергая опасности свою практику, приносящую доход» (там же).

<sup>39</sup> См.: Лапидус А., Сучкова М. «Социальная ответственность юриста». *Новая адвокатская газета* (онлайн-версия). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/rubrics/10/114>. Дата доступа: 30.07.2016.

## Общественное служение как практическая установка

Описанные различия между двумя подходами организации бесплатной юридической помощи – обязательной работой в государственной системе и добровольной работой *pro bono* – отражают одно из основных противоречий адвокатской профессии. С одной стороны, адвокат есть автономный профессионал, следующий своему призванию, а с другой – он служит интересам государства или компании и находится под их влиянием. Главный вывод, который следует сделать читателю из предыдущего анализа, должен быть таким: не нужно искать призвания внутри организаций.

Популярный в бюрократической логике дискурс социально ориентированной модели правосудия упускает из вида один важный аспект – повседневные установки адвокатов как практиков. Профессиональное призвание реализуется не на институциональном, а на *индивидуальном* уровне. Выбор юридической специальности изначально связан с желанием иметь высокий доход (Wyzanski 1976). Это очень близко к классическому веберовскому пониманию профессии как призвания, которое приносит доход (Вебер 1990). Юрист живет одновременно для профессии и за счет профессии. С одной стороны, занятие благородным, общественно полезным делом придает смысл жизни, дает чувство равновесия и собственного достоинства. Именно наличие экзальтационного компонента отличает профессию от обычной трудовой деятельности (Шутова 2009). С другой стороны, профессионализм должен оплачиваться, то есть инвестиции в профессионализм должны в результате конвертироваться в экономические и социальные выгоды.

По мнению Э. Фрейдсона, врачи больше всего в своей работе любят деньги (Freidson 1988: 175). Но это не означает, что профессионалу позволено делать все что угодно для повышения своего благосостояния. Практически каждый адвокат, работая по соглашению, может снизить свои расценки, если дело имеет публичный характер или клиент находится в сложной правовой ситуации, но не имеет возможности оплатить услуги адвоката в полном объеме. Оказание бесплатной помощи непривилегированному или малоимущему клиенту существует на уровне внутреннего энфорсmenta и связано с ценностными установками конкретного юриста. Каждый из адвокатов, с которыми мы проводили интервью, непременно рассказывал случай из практики, когда ему удавалось «спасти невиновного человека» или «добиться

справедливости», пусть это и обходилось большими временными затратами и упущенными финансовыми выгодами.

Не обязательно всегда все решают деньги. Иногда, бывает, видишь – человек беспомощный, беззащитный... Такая ситуация, когда душа требует, хочется помочь (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 53*).

Я потерял огромные деньги от того, что ушел в адвокатуру, но я об этом не жалею, потому что мне интересна адвокатура и интересна возможность помогать гражданам, в том числе бесплатно. Если бы гражданин не обратился за помощью, то он бы остался один на один либо с государством, либо со своими оппонентами, и его колесо времен стерло бы в порошок. Социально значимая составляющая профессии для меня, конечно, важна. Я работаю не только за деньги, но и за моральную составляющую – когда ты понимаешь, что ты можешь противостоять и достигать необходимого результата. А это очень важно, потому что мы все прекрасно понимаем, в каком государстве живем (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 28*).

Решение об оказании бесплатной помощи не институционализировано, а носит, скорее, характер *ad hoc*, когда в каждом конкретном случае принимается решение снизить плату. Такая практика в американском юридическом лексиконе получила наименование *low bono* как производное от *pro bono*. Регулярная бесплатная помощь повлекла бы значительные экономические издержки, которые игроки на рынке юридических услуг просто не потянули бы. Однако это не означает отсутствия альтруистической мотивации адвокатов, просто она проявляется ситуативно, а не встроена в систему.

Адвокаты оперируют прикладным знанием, имеющим нравственный характер, поэтому идея общественного служения так или иначе присутствует в деятельности каждого из них. Профессиональное призвание формулируется адвокатами в терминах оказания *квалифицированной помощи* – именно на этом, а не на участии в системе государственной бесплатной юридической помощи, адвокаты выстраивают границы между собой и судебными представителями без статуса адвоката. Работа по назначению, являясь бесплатной для клиента, не оказывается таковой для адвоката. Он получает деньги за свою работу, но сумма, начисляемая государством, намного меньше, чем если бы трудозатраты оценивались самим профессионалом. Низкая оплата труда дискредитирует ценность экспертного знания, а государственный контроль притупляет изначальную экзальтацию от выполнения функции общественного служения, поэтому часто в государственной

системе юридической помощи на регулярной основе остаются работать наименее квалифицированные и наименее мотивированные представители профессии.

Идея общественного служения сегодня становится все сильнее связанной с работой *pro bono*, которая означает как бесплатную работу адвоката по конкретному делу, когда он сам принимает решение не брать плату за свои услуги, так и работу в рамках юридических клиник или правозащитных организаций, занимающихся предоставлением бесплатной юридической помощи определенным категориям граждан. В России работа *pro bono* еще не поставлена на регулярную основу, часто адвокаты связывают ее с помощью знакомым и родственникам или с отсрочкой платежа для клиента. Но главное — не системность, а то, что решение об оказании безвозмездной помощи принимается каждым членом профессии индивидуально и является выражением его собственного ощущения профессионального призвания. Иными словами, обязанность накладывается профессией и ее этосом, а не государством.

\* \* \*

В этой главе мы показали, что существуют значимые содержательные различия в стандартах и практиках работы нанятых и назначенных адвокатов. Участие в государственной системе бесплатной юридической помощи становится лозунгом лидеров профессионального сообщества в деле получения монополии, однако на практическом уровне в работе государственных адвокатов практически нет места для альтруизма. В следующей главе будет говориться о том, какие последствия данная ситуация имеет для клиентов. Мы рассмотрим, как контекст работы адвокатов по уголовным делам и их положение среди других профессиональных юристов влияют на тактики защиты.



## Глава 3

# АДВОКАТЫ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ: ИЗОЛЯЦИЯ И КООПЕРАЦИЯ

*Шахматные ходы, которые делаются за пределами зала суда, имеют большее значение, чем те, что делаются в судебном присутствии. Представление, происходящее в зале, всегда приготовлено и срежиссировано. Я же предпочитал импровизацию, творимую за его стенами.*

Майкл Коннелли. *Пятый свидетель*<sup>1</sup>

В данной главе мы рассматриваем, какую роль играют договоренности в российской системе уголовного судопроизводства. Положение адвокатов в уголовном процессе характеризуется институциональной слабостью и зависимостью от ведомственных интересов работников правоохранительной и судебной систем. Данная ситуация закрепились еще в советский период, когда господствовал принцип приоритета уголовного права над гражданским (Shelley 1991). Однако изолированность и позиционная слабость адвокатов не означает, что они лишены возможности влиять на исход дела. Играя на чужой территории, адвокаты адаптируются к заданному контексту и развивают один из ключевых профессиональных навыков — умение вести переговоры и доносить свою позицию до других юристов.

В данной главе мы показываем, что даже в уголовном процессе, где спор идет между сторонами с разными по силе ресурсами, профессиональная кооперация является важнейшей частью повседневности юристов. Акцент на уголовном процессе важен, так как именно в сфере представительства по уголовным делам адвокаты имеют монополию. Сначала мы описываем профессиональную ситуацию адвокатов в уголовном процессе и институциональные препятствия, с которыми они сталкиваются при взаимодействии с государственными

---

<sup>1</sup> См.: (Коннелли 2014).

юристами – следователями, прокурорами, судьями. Потом анализируем природу профессионального взаимодействия юристов. Адвокат предстает в роли эффективного посредника, снижающего издержки судебной системы и облегчающего доступ к правосудию для граждан. В конце главы мы рассматриваем проблему непрофессионализма в адвокатской деятельности и исследуем организационные предпосылки «карманных» практик адвокатов по назначению.

## Профессиональная ситуация адвокатов в уголовном процессе

### Профессиональная ситуация: определение

В самом общем виде профессиональной ситуацией мы называем положение, в котором находятся адвокаты как профессиональная группа. Профессиональная ситуация адвокатов отличается от профессиональной ситуации следователей или судей. Аналогично различается профессиональная ситуация адвокатов в уголовном и гражданском процессах.

Понятие «профессиональная ситуация» отсылает к тому, как организована профессиональная картина мира адвокатов, как они определяют ситуацию взаимодействия с другими юристами и как ситуация определяет их диапазон действий. Все юристы взаимодействуют в едином профессиональном поле и выстраивают свое поведение, ориентируясь на ожидания других участников и их предполагаемую реакцию. Таким образом, профессиональная ситуация адвокатов определяется не столько самими адвокатами, сколько их окружением. Известный социологам афоризм одного из главных представителей интеракционистского подхода Эрвина Гоффмана звучит так: «Попробуйте определить ситуацию неверно, и она определит вас». Если адвокат-новичок неправильно определит профессиональную ситуацию, в которой он находится, то очень скоро взаимодействие с другими участниками заставит его переопределить ситуацию и начать действовать в соответствии с их ожиданиями.

Следующие элементы формируют *контекст взаимодействия* внутри юридического поля: а) нормативные документы; б) внутренняя

политика организаций, в которых работают юристы; в) представления участников друг о друге. Юрист – это нормативная профессия. Каждый шаг юриста, особенно состоящего на службе у государства, прописан в процессуальных кодексах. Нормативные документы определяют внешний контекст профессионального взаимодействия юристов. Например, процессуальная слабость адвокатов в сборе доказательств и приобщении их к делу, а также широкая дискреция судей закреплены в Уголовно-процессуальном кодексе (УПК РФ). Контроль организаций за деятельностью своих членов влияет на внутренний контекст профессионального взаимодействия. Высокая нагрузка судей и работа на показатели следователей формируют их ожидания в отношении поведения адвокатов. Знание контекста работы судей и правоохранителей дает адвокатам представление о допустимом диапазоне действий. Так, понимая, что правоохранители и судьи всеми способами избегают оправдательного приговора, адвокаты чаще всего будут нацелены на прекращение дела на досудебной стадии или на получение подзащитным условного срока. В целом профессиональная ситуация адвокатов в уголовном процессе заставляет их подстраиваться под ожидания более сильных игроков. Далее мы в отдельности рассмотрим профессиональную ситуацию российских адвокатов на досудебной и судебной стадиях через анализ системы стимулов и ожиданий следователей и судей<sup>2</sup>.

## Следователи

Следователь является главным контрагентом адвоката в работе по уголовным делам на досудебной стадии. Фигура следователя имеет важнейшее значение для российского уголовного процесса, так как именно следователь (а не судья) де-факто принимает решение о виновности человека (Титаев, Шклярчук 2016).

Следователь – это юрист, состоящий на службе у государства, то есть технический работник, встроенный в иерархическую систему и действующий в логике менеджериализма. Работа следователя состоит в том, чтобы быстро и правильно оформить информацию, полученную оперативными сотрудниками («сшить дело»). Это *бумажная работа*, которая требует больших временных затрат и соблюдения массы

---

<sup>2</sup> Подробный анализ профессиональной ситуации судей и следователей был представлен в недавно опубликованных книгах Института проблем правоприменения (Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015; Титаев, Шклярчук 2016).

формальностей. Российские следователи сильно загружены, часто работают сверх нормы: в среднем в производстве у следователя МВД одновременно находится 13 дел, при этом каждый месяц он получает 6 новых дел (Титаев, Шклярук 2015). От возбуждения уголовного дела до передачи его в суд должно пройти не более двух месяцев. Учитывая, что среднее уголовное дело состоит из 100–250 листов, следователь в месяц должен подготовить не менее 600 страниц документов<sup>3</sup>. Следователи несамостоятельны: задержание подозреваемого, квалификация преступного деяния и иные процессуальные решения принимаются при участии руководителя следственного отдела, который в свою очередь согласует важные решения с прокуратурой и судом. Таким образом, портрет российского следователя совсем иной, чем его представляют в телевизионных сериалах: следователь – в большей степени зависимый бюрократ, чем независимый детектив.

Организационными стимулами следствия, которые больше всего отражаются на профессиональной ситуации адвокатов, являются обвинительный уклон и «палочная система». *Обвинительный уклон* российской уголовной системы был подробно описан в целом ряде исследований<sup>4</sup>. Он выражается в следующем: низкое количество оправданий в суде; игнорирование следователем версии защитника и собранных им ходатайств; нежелание оперативных сотрудников регистрировать преступления, по которым трудно составить обвинительное заключение; сокрытие недостатков предварительного расследования на досудебной стадии; уменьшение юрисдикции суда присяжных (Назаров 2015).

Необходимость вынесения обвинительного приговора является наследием советской инквизиционной модели правосудия, в которой любое оправдание считалось свидетельством недобросовестной работы по раскрытию преступлений (Solomon 1987)<sup>5</sup>. В настоящее время эта политика сохраняется: работа правоохранителей оцени-

---

<sup>3</sup> Два месяца для проведения расследования – это минимально установленный срок (УПК РФ, ст. 162 ч. 1). На практике сроки продляются, но это не снижает степени «бумажности» работы следователя.

<sup>4</sup> См., в частности: (Панеях, Титаев, Волков, Примаков 2010; Поздняков 2014; Воскобитова 2014; Калиновский 2015; Колоколов 2015; Назаров 2015).

<sup>5</sup> По мнению Питера Соломона, советская инквизиционная модель правосудия начала складываться в 1940–1950 гг., когда количество оправдательных приговоров стало резко снижаться. Одной из причин обвинительного уклона считается повышение квалификации правоохранителей. Они стали отправлять в суд дела с более сильной доказательной базой, тем самым снизив вероятность оправдания (Solomon 1987).

вается через формальные показатели предупрежденных, зарегистрированных и раскрытых преступлений, при этом прекращение уголовного преследования на этапе следствия или оправдательный приговор в суде могут иметь неприятные последствия для всех участников. Как сказал один адвокат в интервью, оправдательный приговор означает, что «вся машина была задействована вхолостую» и что государственные деньги были потрачены на привлечение к ответственности невиновного. Таким образом, оправдательный приговор является символом непрофессионализма государственных юристов; сами правоохранители воспринимают оправдательный приговор как чрезвычайное происшествие и считают, что оно грозит им определенными санкциями (в лучшем случае выговор, в худшем – увольнение)<sup>6</sup>. Все это приводит к тому, что в России выносится лишь 0,2% оправдательных приговоров по уголовным делам публичного обвинения (в судах первой инстанции по основной статье приговора)<sup>7</sup>. Обвинительный уклон увеличивает зависимость ведомств друг от друга и создает возможности для межведомственной кооперации. Особенно сильно обвинительный уклон отражается на работе оперативников, следователей и прокуроров<sup>8</sup>.

Если оправдательный приговор, то это минус всей правоохранительной системе. Я имею в виду следствие, оперативных сотрудников, прокуратура – вся правоохранительная система сработала в минус, то есть мы

---

<sup>6</sup> Оправдательный приговор – крайне маловероятное событие, которое тем не менее постоянно находится в сфере внимания и правоохранителей, и адвокатов. На вопрос «Сколько у Вас было оправдательных приговоров?» и следователи, и адвокаты чаще всего отвечают, что не было ни одного; первые говорят об этом с гордостью, а вторые – с сожалением. См.: Моисеева Е. «С судьей надо проявлять христианское смирение». *LegalReport* (интернет-ресурс). 04.03.2016. Точка доступа: [https://legal.report/s-sudej-nado-proyavlyat-hristianskoe-smirenije-ne-dohodyacshee-do-podobostrastiya](https://legal.report/s-sudej-nado-proyavlyat-hristianskoe-smirenije). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>7</sup> См.: (Волков, Дмитриева, Скугаревский, Титаев, Четверикова, Шестернина 2014: 37, табл. 28). Еще 0,2% дел прекращаются в районных судах по реабилитирующим основаниям (там же: 40, табл. 32).

<sup>8</sup> Из интервью с правоохранителями известно, что по любому возможному оправдательному приговору в прокуратуре собирается рабочее совещание, в котором принимают участие следователь, прокурор, утверждавший обвинительное заключение, государственный обвинитель и высшие должностные лица. Курирующий прокурор может в любой момент отправить дело обратно следователю для производства дополнительного следствия (ст. 221 УПК РФ). Аналогично судья имеет в распоряжении такой инструмент, как «возвращение уголовного дела прокурору» (ст. 237 УПК РФ).

предъявили незаконное обвинение. <...> Потому что, если оправдательный приговор, то летят головы, летят погоны, летят зарплаты, премии, все, что хотите, летит (следователь МВД, Санкт-Петербург, 2011)<sup>9</sup>.

Эффективность работы правоохранителей оценивается не только через отсутствие оправдательных приговоров и прекращенных на досудебной стадии дел, но и через *показатели раскрываемости* – как количественные (число раскрытых преступлений), так и содержательные (число раскрытых или предотвращенных преступлений в соответствии с программой «борьбы с преступностью», реализуемой в конкретный период) (Шклярук, Скугаревский 2015). Система отчетности российских правоохранительных органов также сохранилась с советского периода. Она работает по тем же принципам, что и плановая экономика: показатели каждого следующего отчетного периода должны быть лучше, чем показатели предыдущего периода (так называемая палочная система). Любой следственный орган заинтересован в наращивании формальных показателей объема работы, поэтому, если преступление уже зарегистрировано сотрудниками полиции, то по нему должно быть возбуждено уголовное дело следствием и вынесен обвинительный приговор в суде. Нераскрытые зарегистрированные преступления – это показатель плохой работы следствия. Чтобы не создавать большое количество «глухарей», следователи предпочитают откладывать возбуждение дела до того момента, как появится подозреваемый. Поэтому, когда адвокат попадает в дело, у следователя уже собраны основные доказательства против его подзащитного.

Обвинительный уклон и система отчетности приводят к тому, что *признанию вины* отдается приоритет по отношению к другим доказательствам (Соловьева 2011). Более 90% уголовных дел приходят в суд с признанием вины<sup>10</sup>. Если обвиняемый признал вину, то вероятность получения обвинительного приговора в суде повышается, а требования к сбору дополнительных доказательств снижаются. Большая доля признаний вины на этапе следствия связана с существованием особого порядка судебного разбирательства. *Особый порядок судебного разбирательства* (гл. 40 УПК РФ) – это процедура упрощенного судопро-

---

<sup>9</sup> Здесь и далее используются фрагменты интервью с правоохранителями и судьями, собранные сотрудниками Института проблем правоприменения в период 2009–2014 гг.

<sup>10</sup> См.: Волков В., Титаев К. «Лишь 8% обвиняемых готовы бороться за свое доброе имя». *Ведомости*, № 3296. 28.02.2013. Точка доступа: [http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2013/02/28/zavedomo\\_vinovnye](http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2013/02/28/zavedomo_vinovnye). Дата доступа: 30.07.2016.

изводства, применяемая к преступлениям, наказание за которые не превышает 10 лет (подавляющее количество уголовных дел, доходящих до суда). В России особый порядок был введен в 2001 г. вместе с принятием нового Уголовно-процессуального кодекса. Такой порядок предполагает соблюдение двух условий: на досудебной стадии с обвиняемым составляется заявление о рассмотрении дела в особом порядке ввиду полного признания вины, на судебной стадии подсудимый подтверждает данное ходатайство в присутствии судьи. Признавая вину, обвиняемый гарантированно снижает максимальную планку наказания на 1/3, взамен суд не исследует доказательства, собранные по делу, а только изучает характеристики личности подсудимого и обстоятельства, смягчающие или отягчающие наказание. При особом порядке нельзя переквалифицировать действия подсудимого на более мягкую статью – можно только получить снижение срока по вменяемой статье (Чувашова 2005). Подобные процедуры упрощенного рассмотрения уголовных дел существуют в Испании, Германии, Италии. Но если в Италии под ускоренное судопроизводство попадают 35% уголовных дел (Соломон 2012), то в России около 64% уголовных дел рассматриваются судом в особом порядке (согласно данным Судебного департамента за 2015 г.)<sup>11</sup>.

**Интервьюер:** По Вашему опыту, особый порядок – полезная вещь?

**Информант:** Конечно, это упрощает во многом работу следователя и работу судьи, сокращает сроки. Это, грубо говоря, сделка между жуликом и органами правоохранительными: ему поблажка в виде двух третей от максимального срока в суде, а тебе уже не надо проводить такое тщательное расследование, уже можно более поверхностно. <...>

**Интервьюер:** А в какой момент Вы начинаете с жуликами говорить про особый порядок?

**Информант:** Иногда даже при первом же допросе, когда ситуация очевидна и уже набор доследственной проверки полный. Там остается два-три следственных действия, и дело в суд можно направлять. Конечно, разъясняешь, что сам себе легче сделай и мне легче сделай. Некоторые сразу даже соглашаются (*следователь МВД, Нижний Новгород, 2014*).

---

<sup>11</sup> Второй способ заключения сделки с правосудием, который применяется намного реже и чаще связан с тяжкими преступлениями, – это досудебное соглашение (гл. 40.1 УПК РФ). В обмен на смягчение наказания, переквалификацию, снятие отдельных эпизодов подсудимый должен признать вину, сдать подельников и оказать иное содействие правоохранительным органам в проведении расследования. Досудебное соглашение не сокращает время судебного разбирательства, так как судья все равно должен исследовать характер содействия следствию и его результаты, но оно обеспечивает обвинительный приговор.

Дела в особом порядке рассматриваются судом в несколько раз быстрее, чем в общем порядке; обычно для вынесения решения по делу хватает одного часа. Приговор, вынесенный в рамках особого порядка судебного разбирательства, не может быть обжалован в апелляционной инстанции на основании претензий к собранным доказательствам, то есть если выводы суда не подтверждаются доказательствами или если суд не учел некоторых обстоятельств при вынесении решения (ст. 389.16 УПК РФ). Таким образом, особый порядок является удобным и абсолютно легальным инструментом, который уменьшает риски и снижает временные издержки, причем не только для следователей, но и для судей.

## Судьи

Нормативная модель поведения судей предписывает им принимать решения, ориентируясь исключительно на букву закона. Однако известно, что на практике судья не изолирован от внешнего влияния, он существует в конкретном организационном контексте, задающем рамки принятия решений и формирующем систему внутренних убеждений (Волков 2012). К основным факторам, создающим систему стимулов судей, относятся: политика вышестоящих судов в отношении оправдательных приговоров, высокая нагрузка и роль председателя суда.

Говорить, что в судах действует такая же система ведомственных стимулов, как и в правоохранительных органах, было бы неверно. И все же определенное давление в сторону вынесения обвинительных приговоров судьи на себе испытывают. Обвинительный уклон затрагивает судей как косвенно, так и напрямую. Во-первых, решения, принимаемые на стадии предварительного расследования, полностью определяют исход дела, ведь более 90% уголовных дел содержат признание вины. Для судьи вынести оправдательный приговор, когда подсудимый признает свою вину, практически невозможно. Во-вторых, судьи оцениваются исходя из показателей стабильности принятых ими решений: решения должны вступать в законную силу, не должны быть изменены или отменены, что свидетельствовало бы о непрофессионализме судьи. Любой оправдательный приговор, вынесенный судьей, будет обжалован прокурором в вышестоящей инстанции, при этом доля отмены оправдательных приговоров в 4–5 раз выше, чем обвинительных приговоров (Поздняков 2014).



В советское время оправдать мог только очень опытный судья. Считалось, что если хоть одного свидетеля не допросил или хоть одно доказательство не оценил, приговор однозначно будет отменен. Поэтому тогда были оправдательные приговоры, но их постановляли только очень опытные судьи, которые умели грамотно и хорошо писать оправдательные приговоры. Нужно заново изложить доказательства, дать им новую оценку, написать, почему отвергаются доводы обвинения. Это всё новая работа, которой до тебя никто не делал, и вероятность ошибиться намного выше. Поэтому и вероятность отмены оправдательного приговора намного выше, чем вероятность отмены обвинительного приговора. Это объективные вещи (*прокурор, Ленинградская область, 2012*).

Оправдательный приговор всегда привлекает внимание вышестоящих инстанций, поэтому к его оформлению предъявляются более высокие требования. Кроме того, ввиду большой редкости оправдательные приговоры часто связывают с коррупцией в судах, и ни один судья не хочет попадать под подобного рода подозрения. Все это является сдерживающим фактором от вынесения оправдательных приговоров (Поздняков 2015). При этом у судьи имеются легальные и более безопасные заменители оправдательных приговоров (так называемые квазиоправдания) — например, прекращение дела по нереабилитирующим основаниям, условный срок, возвращение дела прокурору.

Судьи категорически боятся оправдательных приговоров. Дело в том, что существует огромное количество юридико-технических вариантов избежать оправдательного приговора, минимизировать наказание. Это тоже юридические технологии, и сразу же нужно о них думать. Например, переквалификация на более низкую часть, условный срок с минимальным испытательным сроком. Вот такое наказание является безболезненным (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 19*).

Итак, большинство дел, поступающих на судебное рассмотрение, не представляет рисков для судей: 2/3 уголовных дел рассматриваются судом в особом порядке, не требующем исследования доказательств. Особый порядок обычно применяется к делам средней и небольшой тяжести и к подсудимым с низким социальным статусом. Больше всего дел в особом порядке касается наркотиков и краж<sup>12</sup>. Рассмотрение дела в особом порядке — это *конвейерная*

---

<sup>12</sup> См.: (Волков, Дмитриева, Скугаревский, Титаев, Четверикова, Шестернина 2014: 46, табл. 40).

работа судьи, связанная с поточной маргинальной преступностью. Такие дела не требуют большого внимания и концентрации. Единственное, на что обращает внимание судья в процессе, — это личные характеристики подсудимого (наличие работы и семьи, возраст, предыдущая судимость), на основании которых он решает, дать подсудимому реальный или условный срок. Дела, рассматриваемые в обычном порядке, но с признанием вины, не экономят судье времени, но и не несут карьерных рисков. Поэтому наиболее внимательно судьи относятся к делам, в которых подсудимый не признаёт своей вины<sup>13</sup>. Примерно в отношении каждого двадцатого подсудимого, не признающего вину, суды первой инстанции выносят оправдательный приговор или прекращают дело по реабилитирующим основаниям<sup>14</sup>.

Как и следователи, судьи работают в условиях высокой нагрузки, которая превосходит нормативы судебной нагрузки, разработанные Минтруда и Минюстом. Средняя нагрузка судьи районного суда — 23 дела в неделю<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> Не случайно в делах с оправдательным приговором от момента совершения преступления до момента вынесения решения проходит почти в два раза больше времени, чем в делах с обвинительным приговором (Волков, Дмитриева, Скугаревский, Титаев, Четверикова, Шестернина 2014: 51, табл. 45).

<sup>14</sup> Оправдательный приговор и прекращение дела по реабилитирующим основаниям по сути означают одно и то же. К реабилитирующим основаниям относятся: отсутствие состава преступления, отсутствие события преступления и непричастность подсудимого. Всего в российских районных судах по уголовным делам в 2009 г. были вынесены приговоры в отношении 439 тыс. подсудимых, из них 87,5% закончились осуждением, 10,2% — прекращением за примирением сторон в судебном порядке, 1,9% — прекращением по другим нереабилитирующим основаниям, 0,2% — прекращением по реабилитирующим основаниям, 0,2% — оправданием (там же: 39, табл. 31). Если принять во внимание тот факт, что 92% дел содержали признание вины и по ним (за редким исключением) не мог быть вынесен оправдательный приговор, то мы получим, что в каждом двадцатом деле, не содержащем признания вины (всего 35 тыс. таких дел), судья выносит оправдательный приговор или прекращает дело по реабилитирующим основаниям. При этом нужно иметь в виду, что на уровне районных судов меньше всего оправдательных приговоров, так как в мировых судах доля оправданий возрастает за счет частного обвинения (особенно если дело рассматривается без участия прокурора), а в судах субъекта — за счет наличия суда присяжных.

<sup>15</sup> Нагрузка (количество рассматриваемых в день дел) больше всего у мировых судей; на втором месте — судьи по гражданским делам в районных судах; на третьем месте — судьи по уголовным делам в районных судах и судьи без специализации. В судах субъектов Федерации нагрузка значительно ниже. Более подробно о нагрузке см.: (Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015).

Я не знаю, как с таким объемом работы справиться. Во-первых, нужно дело изучить. Надо принять меры к тому, чтобы все были извещены, чтобы все получили всё, что нужно вручить, вовремя явились, чтобы у тебя не было накладок, не получилось так, что ты не закончил предыдущее дело, а люди уже пришли. <...> Иногда не хватает времени на то, чтобы подготовиться как положено. То есть мало того, что дело нужно изучить, нужно же еще посмотреть и практику судебную, и с законом поработать (*заместитель председателя суда, Иркутск, 2010*).

Эффективное управление временем становится главной задачей судьи, что объясняет его патерналистский стиль поведения в процессе. Судья решает, когда начать заседание, когда его закончить, активно участвует в допросе подсудимых, потерпевших, экспертов и свидетелей, пресекает допрос, проводимый сторонами, если считает, что вопросы задаются не по существу.

Представленное выше краткое введение в проблемы правоприменения дает общее представление о том, в каких условиях работают адвокаты. То, что адвокат может достичь для своего клиента, определяется интересами государственных акторов, с которыми он взаимодействует. Система стимулов и санкций следователей и судей формирует запрос на определенный тип поведения со стороны адвоката. Какие же ожидания есть у следователей и судей по отношению к адвокатам и как сами адвокаты описывают свою профессиональную ситуацию?

## **Запрос на лояльного адвоката**

По большому счету при таком ведомственном давлении, которое испытывают следователи и судьи, адвокаты им не просто не нужны — они им мешают. Адвокаты способны принести самые большие риски в работу государственных юристов, так как они единственные из других постоянных участников, кто не встроен в систему ведомственных стимулов. Для следователя идеальный адвокат — тот, кто не просто не рушит сложившиеся шаблоны принятия решений, а кто помогает их воспроизводить (в частности, это касается проведения как можно большего количества дел через особый порядок).

Следователи мыслят и действуют в системе краткосрочных выгод, им часто приходится принимать важные решения в ограниченные сроки. Например, нужно срочно оформить арест, продлить содержание под стражей, допросить подозреваемого, отчитаться за текущий период. Ориентация на ближайшие выгоды может заключаться и в расчете

на получение премии или звания. В этой системе ожиданий адвокат должен быть готов приехать в ночное время, подписать документы постфактум, не возражать, если дата проведения допроса в материалах дела отличается от фактической даты проведения допроса и т. д. Поэтому проще всего работать со знакомыми адвокатами, с которыми уже установлен необходимый уровень доверия и есть гарантия, что они не станут причиной дополнительных проблем.

Адвокаты по назначению в целом создают меньше неприятностей. Во-первых, система распределения дел по назначению устроена таким образом, что те адвокаты, которые работают преимущественно по назначению, привязаны к одному району и часто пересекаются с одними и теми же следователями и дознавателями. Во-вторых, в делах по назначению адвокаты в целом меньше ориентированы на активную защиту в силу низкой оплаты труда и социальных характеристик обвиняемых (см. подробнее в главе 2 наст. изд.). Более того, на адвокатов по назначению у следователей есть конкретные рычаги воздействия, ведь следователь, во-первых, подписывает количество судодней, которые адвокат отработал по делу, а во-вторых, имеет возможность исключить адвоката из системы назначения. По словам адвокатов, попадание в «черный список» обычно связано с рьяным поведением защитника.

Меня следователь ненавидит после этого дела в принципе. В [N-ном] районе города я в «черном списке» адвокатов по назначению. И куда не вызывают – ни в дознание, ни в следствие (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 20*).

Если адвокат работает по соглашению, то следователь понимает, что ставки у защитника выше, а потому следователь больше настроен на диалог и выбирает более осторожную стратегию. Однако и в этом случае у него остаются рычаги контроля за адвокатом. Следователи могут ограничить доступ адвокатов к подзащитному и материалам дела, отклонить ходатайства о проведении экспертизы или приобщении к делу доказательств стороны защиты. От того, какие действия предпримет адвокат и как на это отреагирует следователь, будет зависеть исход дела для клиента.

В принципе, от того, как ты построишь тактику работы со следователем, ты примерно можешь сказать клиенту результат по делу. Ну, процентов на девяносто ты можешь сказать (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 11*).

Судьи, как и следователи, заинтересованы в лояльных адвокатах. Идеальный адвокат для судьи – тот, кто не ведет себя излишне активно в процессе, не нарушает установленных норм взаимодействия, проявляет уважение к суду или, как сказал один информант, выражает «смирение христианское, не доходящее до подобострастия». В типовых делах, где судья выносит шаблонные решения, от адвоката ожидается немногословность и исполнение, скорее, декоративной функции. В остальных делах адвокат должен вести защиту таким образом, чтобы не усложнять жизнь другим участникам: например, большой поток ходатайств и свидетелей от адвоката изрядно затягивает процесс.

Один из адвокатов предположил, что все судьи делят адвокатов на следующие категории: «адвокаты, которых они вообще не терпят, говорят, что они придурки»; грамотные адвокаты, «к которым они относятся хорошо»; адвокаты, «которые им просто удобны». К первой категории относятся рьяные адвокаты, к последней – системные адвокаты. Золотая середина – это грамотный адвокат, который активен за пределами зала суда, то есть активно собирает доказательства, но в то же время не нарушает внутренние нормы взаимодействия. Адвокаты осознают, что поведение, не соответствующее ожиданиям судьи, может только ухудшить положение подсудимого.

Он [судья] будет бояться того, что дотошный адвокат будет долго допрашивать свидетелей, вызывать новых свидетелей, значит, будет затягивать процесс. Соответственно, будет увеличиваться нагрузка у судьи. Увеличение нагрузки не нужно никакому чиновнику, даже судебному (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 10*).

Высокая нагрузка заставляет судей эффективно использовать свое время. Однако временные сбои все же неизбежны, так как в судебном процессе одновременно участвует несколько акторов с разными функциями. Конвой может задержаться, свидетель не явиться, гособвинитель быть занят на другом процессе, адвокат опоздать. С гособвинителем судье легче согласовать действия: у них одинаковый рабочий распорядок дня, единое пространство взаимодействия, схожие нагрузка и система организационных стимулов. На конвой и свидетелей судья не имеет прямых методов воздействия. Но он может контролировать действия адвоката. Если адвокат не показывается в суде в течение пяти суток, то суд имеет право заменить защитника. На практике же судьи не всегда выжидают пять дней, а могут заменить адвоката в тот же день. Обычно это происходит, когда дело

«простое» и адвокат нужен только для соблюдения формальностей (например, при рассмотрении вопроса о мере пресечения или дел в особом порядке). Сами адвокаты зачастую воспринимают ситуацию экстренной замены защитника как желание судьи «выдавить» конкретного адвоката из процесса. Исключать такие случаи нельзя, но и экономия времени для судьи не менее важна. Адвокаты знают, что есть судьи, к которым лучше не опаздывать, и умеют подстраиваться под их занятость.

Некоторые судьи любят, чтобы приходили вовремя. Вот началось заседание, она [судья] смотрит – в 10:42 у нее заседание, она закрывает дверь, всё, никто не зайдет. По-любому к этому судье надо являться вовремя (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 17*).

То же самое касается приобщения доказательств к делу на судебной стадии. Адвокаты склонны думать, что судьи больше доверяют доказательствам обвинения, поэтому не приобщают к делу документы, собранные стороной защиты. Но дело еще и в том, что доказательства следствия уже подшиты к делу и судье не требуется прилагать дополнительных усилий по их приобщению, в то время как доказательства адвоката могли не попасть в дело на досудебной стадии, а рассмотрение их на судебной стадии будет затягивать процесс.

Итак, профессиональную ситуацию адвокатов в уголовном процессе можно в целом охарактеризовать как асимметричную (Рабовски, Ходжаева 2015). Адвокаты находятся в неравных условиях с правоохранителями и судьями. Они чувствуют свою слабость при взаимодействии с государственными юристами и стараются соответствовать их ожиданиям<sup>16</sup>. Вместе с тем рассуждать об отношениях адвокатов с другими участниками уголовного процесса исключительно в тер-

---

<sup>16</sup> Положение адвокатов в гражданском процессе будет сильно отличаться, так как они не пересекаются с крупными ведомственными игроками, а круг оппонентов в процессе у адвоката-цивилиста, как правило, меняется от дела к делу, поэтому нужда в развитии стабильных отношений отсутствует. В гражданских делах адвокат может выбирать более гибкие стратегии ведения дела, менее ориентируясь на ожидания других участников процесса. Однако на уровне неформальных практик определенный дисбаланс в спорах с государством существует. Представители госорганов регулярно участвуют по сходным делам у одного и того же судьи, поэтому имеют возможность согласовывать график рассмотрения своих дел, уведомляются не по почте, а напрямую по телефону, в заседании чувствуют себя увереннее, разговаривают с судьей в менее формальном ключе.

минах зависимости – неправильно: стороны *взаимозависимы*, так как обладают разными ресурсами и имеют доступ к разным источникам информации. Будучи хорошо осведомленными об условиях работы своих контрагентов, адвокаты умеют использовать обвинительный уклон в собственных целях. Поиск процессуальных ошибок в деле, заявление большого количества ходатайств, подготовка свидетелей к допросу повышают риск оправдательного приговора и создают дополнительную нагрузку для следователей и судей. Таким образом, тактические действия адвокатов дают им определенную власть над контрагентом (там же). Никто изначально не хочет конфликтов, ведь построение доверительных отношений дает больше преимуществ. Грамотный адвокат осознанно выберет конфронтацию только в исключительных случаях, когда видит в ней больше выгод.

Подводя итог анализу контекста взаимодействия в уголовном процессе, следует сказать, что профессиональные ситуации адвокатов и государственных юристов принципиально отличаются. Адвокаты не чувствуют, что со следователями, прокурорами, судьями они составляют единую юридическую профессию. Напротив, адвокаты выстраивают свою идентичность через противопоставление себя тем, кто служит государству и злоупотребляет своим положением. «Адвокат в России больше чем адвокат, поскольку вынужден действовать в аморфной правовой среде, где каждый правоприменитель – немножечко законодатель» – вот как адвокаты характеризуют свою профессиональную ситуацию<sup>17</sup>. Правоохранители и судьи имеют больше процессуальной власти, что позволяет им создавать границы, внутри которых действуют адвокаты (Solomon 1987). Но наличие ресурсов не дает свободы. Напротив, государственные юристы имеют намного меньше самостоятельности в принятии решений, чем адвокаты. Диапазон действий судей, прокуроров, следователей определяется не ими, а принципалом, то есть государством, через формальные положения УПК РФ и неформальную политику организаций, в которых эти люди работают.

Понимание профессионализма у нанятых государством и «свободных» юристов разное. В идеале профессионалы, состоящие на службе у государства, должны соотносить идеал служения (ориентация на общество) с конкретно поставленной задачей (ориентация на цели организации), то есть уметь сохранять баланс между ролью бюрократа

---

<sup>17</sup> См.: комментарий на интернет-ресурсе *Праворуб.ру*. Точка доступа: <https://pravorub.ru/articles/21182.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

и ролью профессионала. Быть профессиональным бюрократом значит соответствовать требованиям, предъявляемым вышестоящими инстанциями, и принимать решения, которые не будут отменены или изменены в дальнейшем. Быть профессиональным юристом — это делать так, чтобы невинные люди оставались на свободе, а виновные получали соизмеримое содеянному наказание<sup>18</sup>.

Если говорить о российских следователях, прокурорах, оперативных работниках, все они действуют в логике технократизма (Larson 2013), где идея служения вынесена за скобки, а на первом месте стоит освоение практических навыков работы, то есть правильного заполнения «бумажек». К судьям это относится в меньшей степени: несмотря на то что подавляющее число судей проявляет легалистскую ориентацию и видит свою главную миссию в обеспечении законности, второй по важности миссией является защита прав граждан (Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015). Далее мы более подробно рассмотрим вопрос профессионализма в адвокатской работе и его связь с институциональным контекстом. Но для начала попробуем понять, что представляет собой взаимодействие юристов в уголовном процессе с теоретической и практической точек зрения.

## Взаимодействие участников уголовного процесса: теоретический подход

### Теория рабочих групп

Взаимодействие между судьями, прокурорами и адвокатами хорошо изучено в американской социологии права. Одним из лучших аналитических инструментов, схватывающих характер взаимодействия между участниками судебного процесса, является термин «рабочая группа суда» (*courtroom workgroup*), введенный Джеймсом Эйзенштейном и Гербертом Джейкобом (Eisenstein, Jacob 1977). Их книга «От-

---

<sup>18</sup> Джулия Эветтс обозначает эти различия в установках двумя терминами — *organizational professionalism* и *occupational professionalism*. Первому свойственны стандартизация процедур и иерархическая подчиненность, второму — автономность суждения и коллегиальный контроль (Evetts 2013: 787).



правление правосудия: организационный анализ уголовных судов» относится к категории классических социально-правовых исследований. Авторы, порвав с конвенциональными способами исследования судов, опровергли многие устоявшиеся убеждения о том, как производится правосудие<sup>19</sup>.

Во-первых, Дж. Эйзенштейн и Г. Джейкоб утверждают, что отправление правосудия – это коллективное действие; оно происходит не в вакууме, а в определенном социальном и организационном контексте. Уголовное дело является результатом взаимодействия разных акторов юридического поля. Даже если судьи, адвокаты и следователи представляют разные организации, играют разные роли в процессе, имеют разные задачи и обладают разными ресурсами, они все работают на одну и ту же *внешнюю* цель – осуществляют правосудие и разгружают суды. Смысл «осуществления правосудия» (*doing justice*) для каждого участника может быть свой, но наличие общей внешней цели побуждает их к поддержанию *внутренних* норм взаимодействия, а именно установлению рабочих отношений для оптимизации процесса. Судья, прокурор и адвокат представляют собой рабочую группу в том смысле, что от того, как сложится их профессиональное взаимодействие, будет зависеть исход дела для подсудимого.

Во-вторых, авторы представляют договоренности (*negotiations*) как естественный способ отправления правосудия. Коммуникация является неотъемлемым элементом любой интеракции, и взаимодействие между участниками уголовного процесса не исключение. Процесс переговоров представляет собой искусство *манипуляции* информацией: следователи и гособвинители больше знают о фактической стороне дела, адвокаты – о характеристиках обвиняемого (подсудимого) и практике рассмотрения подобных дел в других судах. Оба типа информации важны при принятии решения судьей. Как пишут авторы: «Каждая сторона в переговорах пытается убедить другую сторону в том, что ее решение более приемлемо; в результате переговоров две стороны, вероятнее всего, сдвинутся со своих изначальных позиций к взаимовыгодному варианту» (там же: 32).

В-третьих, Дж. Эйзенштейн и Г. Джейкоб изображают систему правосудия в виде *локального* феномена. Будто бы проверяя поговорку «В каждой деревне свой порядок», они сравнивают, как одно и то же правонарушение расследуется полицией и рассматривается судом в трех разных городах – Балтиморе, Чикаго и Детройте. Оказывается,

---

<sup>19</sup> Более подробно см.: (Моисеева 2015а).

что способ отправления правосудия и роль рабочих групп в каждом городе различаются, а именно есть существенные отличия в сроках содержания под стражей, размере залога, масштабах использования института предварительных слушаний. Например, в Детройте выше вероятность быть осужденным, а в Балтиморе дольше срок тюремного заключения. Наблюдаемые расхождения связаны как с политикой обеспечивающих организаций (адвокатских ассоциаций, отделов полиции, прокуратуры, судебных органов), создающих систему внутренних стимулов для своих членов, так и с макроконтекстом, к которому относятся политическая культура, деятельность СМИ, институты гражданского общества. В частности, медленная ротация судей и прокуроров в Чикаго приводит к формированию стабильных рабочих групп и высокой доле дел с признанием вины — и наоборот, частая сменяемость места работы судей и прокуроров в Балтиморе ведет к меньшей доле дел с признанием вины.

В-четвертых, на основе данных статистики авторы показывают, что наличие рабочих групп само по себе не приводит к неравенству. Несмотря на то что способ рассмотрения дел может быть разным, статистически уровень осуждения во всех трех городах одинаков. По мнению Дж. Эйзенштейна и Г. Джейкоба, вместо того чтобы пытаться обнаружить расовые или социальные уклоны, связанные с наличием рабочих групп и договоренностей, нужно задавать вопросы другого рода: как часто осуждаются невинные люди и с чем это связано? Как часто обвиняемые признают свою вину в том, чего не совершали? Одна из проблем, на которую указывают авторы, связана с неэффективным представительство обвиняемых и подсудимых в уголовных делах. (К этому вопросу мы вернемся в конце главы.)

## **Договоренности: взгляд изнутри**

Исследование рабочих групп Дж. Эйзенштейном и Г. Джейкобом является блестящим анализом микрополитики судов через исследование макроконтекста. Но книга написана политологами. Авторам не хватило более четкого понимания того, что такое договоренности, как именно они заключаются и чем отличаются от иных форм коммуникации. В итоге члены рабочих групп больше похожи на политиков, чем на юристов. Данный пробел заполняет Дуглас Мэйнард своей книгой «Внутри сделки о признании вины» (Maupard 1984). Как и Дж. Эйзенштейн и Г. Джейкоб, Д. Мэйнард считает договоренности повседневно-

ной практикой юристов, но рассматривает их в совершенно другой – лингвистической – плоскости<sup>20</sup>.

Конечная цель переговоров состоит в том, чтобы найти общую позицию по делу, донести до противоположной стороны свои аргументы и выработать «обоснованную» правовую позицию, которая устроит всех участников. Как утверждает Д. Мэйнард, переговоры являются не столько «системой информационного обмена или механизмом достижения соглашений о конкретных фактах и их характере», сколько «инструментом проверки многочисленных позиций по конкретному делу для оценки их валидности» (там же: 134). Если во время переговоров адвокат смог убедить следователя в недостаточности оснований для привлечения подзащитного к уголовной ответственности, то тот должен прекратить дело, даже если убежден в виновности человека.

Переговоры могут протекать в более или менее *состязательном* дискурсе. В одних случаях это поверхностное обсуждение дальнейших действий, которое проходит в мягкой форме; в других случаях – динамичный обмен аргументами о нравственном портрете подсудимого или достоверности собранных доказательств, который принимает форму состязательного конфликта. Но несмотря на эмоциональный градус дискуссии, любое взаимодействие профессионалов построено на сотрудничестве и взаимозависимости. Юристы используют информацию контекстуально и селективно, манипулируют ею в соответствии с практическими задачами. Адвокат делает одни характеристики дела видимыми, а другие, наоборот, замалчивает; таким же образом поступают другие участники. В конечном итоге «на стол» выкладывается вся значимая для конкретного дела информация – как выгодная, так и невыгодная для каждой из сторон.

Даже если участники не соглашаются по поводу отдельных фактов, они все равно продолжают взаимодействовать и принимают во внимание аргументы друг друга, чтобы протестировать на устойчивость

---

<sup>20</sup> Договоренности – это не просто коммуникация между юристами. Они имеют специфическую *лингвистическую* форму, которая в обязательном порядке включает вводную реплику (*opener*) и ответ на нее (*reply*). Д. Мэйнард выделяет два типа вводных фраз: предложение («Вот что я предлагаю») и заявление («Я хочу прекратить дело»). Если предложение или заявление принимается оппонентом, то на этом переговоры заканчиваются; если отклоняется – может начаться новый раунд переговоров. Результаты переговоров бывают следующими: односторонний договор (первая сторона принимает предложение второй), двусторонний договор (первая сторона отказывается от предложения второй, выдвигает контрпредложение, которое принимается) и компромиссное решение (обе стороны обмениваются предложениями и находят срединную позицию).

собственную версию. Именно в таком профессиональном смысле адвокаты, правоохранители и судьи являются членами рабочей группы: они вместе работают над созданием *коллективного продукта* – уголовного дела. Мы рассматриваем рабочие группы в качестве аналитического инструмента, который охватывает все кооперативные практики профессиональных юристов, а не в качестве реального собрания людей, сидящих за одним столом и ведущих секретные переговоры. В договоренностях важны не личные отношения, а институциональная позиция, которую занимает каждый участник.

### **Адвокат как эффективный посредник**

Результат взаимодействия рабочей группы во многом зависит от адвоката, так как вариативность его действий выше, чем судьи, прокурора или следователя. Адвокаты выполняют роль *посредников* между судебной системой и гражданами. С одной стороны, адвокаты работают с клиентами, и качественное исполнение работы сегодня гарантирует занятость завтра. С другой стороны, адвокаты находятся в постоянном контакте с другими представителями юридической профессии, общение с ними является частью их профессиональной повседневности. Абрахам Блумберг считал, что такое институциональное положение адвоката вынуждает его принимать роль «двойного агента» (Blumberg 1967). Представление об адвокатах как «двойных агентах» имеет некоторую негативную коннотацию: считается, что адвокаты находятся в товарищеских отношениях с работниками суда и их профессиональные задачи (защита прав клиентов) стоят на втором месте после бюрократических задач (поддержание взаимоотношений со следователями и судьями). Такая интерпретация роли адвоката не выдерживает критики. Но и альтернативная репрезентация адвокатов как ярых борцов, в одиночку противостоящих системе, также вводит в заблуждение.

Наиболее подходящее описание роли адвоката в уголовном процессе предложил Родни Апхофф (Urhoff 1995). Адвокат – это *эффективный переговорщик*, в обязанности которого входит сбор всей доступной информации о клиенте и его деле, подбор соответствующей для данного случая стратегии ведения переговоров, достижение оптимального для клиента результата посредством договоренностей. В современном американском уголовном процессе, где более 90% дел содержат сделку о признании вины (Babcock 1984; Abrams 2011),

такое представление роли адвоката кажется вполне оправданным. То же самое можно сказать и о российском уголовном процессе, где тоже более 90% дел доходят до суда с признанием вины.

В идеальной модели состязательного процесса та сторона, которая предложит более обоснованную с юридической точки зрения версию, выигрывает; выбирает же победителя независимый арбитр, то есть суд. В реальности же состязательная модель в чистом виде практически не встречается. Адвокат обсуждает свою позицию как до суда со следователем, так и вне суда с судьей и гособвинителем. Некоторые социологи усматривают в этом закат состязательной системы правосудия. Но можно посмотреть на ситуацию и с другой стороны: договоренности не аннулируют состязательность, а переводят ее в другую плоскость<sup>21</sup>. Заканчивая анализ особенностей взаимодействия юристов, важно подчеркнуть два момента. Во-первых, работа юриста пронизана переговорами и договоренностями, это неотъемлемый элемент любой юридической деятельности. Во-вторых, переговоры построены на принципах взаимозависимости, они одновременно состязательны и кооперативны. Договоренности могут быть достигнуты, только если каждая из сторон выразила согласие. Это не единоличное решение, ведь каждый обладает властью в переговорах.

В российском контексте договоренности часто связывают с заключением сделки с правосудием, то есть рассмотрением дела в особом порядке или подписанием досудебного соглашения о сотрудничестве со следствием. Это своеобразный вариант «легализованных» договоренностей, когда все условия сделки прописаны в контракте (Лазарева 1999). Считается, что наличие письменного соглашения делает договоренности более прозрачными и дает определенные гарантии обвиняемым (представления о возможных выгодах становятся

---

<sup>21</sup> Есть целое направление исследований – *vanishing trial*, или «исчезающий судебный процесс», – представители которого предлагают считать состязательность историческим феноменом, отмирающим за ненадобностью. Состязательность являлась определяющим принципом при формировании современной англо-американской системы права. Ее важной частью становились выступления сторон в суде, где выступающие должны были продемонстрировать свои ораторские способности. В последние десятилетия появляется все больше альтернативных механизмов для решения споров: например, повсеместно создаются институты медиации. Сделки о признании вины тоже являются следствием построения менее конфликтной и более компромиссной модели правосудия. Техники убеждения теперь используются сторонами не в открытом судебном процессе с участием арбитра, а в частном порядке с глазу на глаз; целью переговоров становится не бинарная оппозиция, а поиск истины, которая всегда где-то посередине. Подробный анализ данного процесса см. в: (Menkel-Meadow 2004).

более ясными). На самом деле, между сделкой с правосудием в форме письменного контракта и договоренностями как формой профессионального диалога лежит огромная пропасть (хотя в англоязычной литературе они обозначаются одним термином *plea bargaining*<sup>22</sup>). Это феномены разного порядка. Договоренности давно стали важной частью уголовного судопроизводства; это нормальный способ отправления правосудия, а не деятельность тайного общества, которую нужно вынести на поверхность. Даже в советское время существовал такой неформальный институт, как «компромиссное решение», когда между сторонами в уголовном процессе заключались соглашения о принятии некоторых обвинений в обмен на отказ от других обвинений и сокращение сроков наказания (Solomon 1987). Другое дело – институционализированная форма сделки в виде письменного контракта между государством и обвиняемым. Особый порядок судебного разбирательства не легализует все договоренности, которые происходят между участниками уголовного процесса. Он работает на другую цель, а именно является одним из способов ускорения процесса рассмотрения уголовного дела, который в условиях обвинительного уклона становится важным элементом в работе правоохранителей и судей. Как будет показано далее, процедура особого порядка ведет к сни-

---

<sup>22</sup> Изучение сделок о признании вины имеет давнюю историю в американской социологии права. Для обозначения данного феномена используется два термина – *plea bargaining* и *negotiations*, которые часто рассматриваются как синонимы и отсылают одновременно к процессу переговоров и достигнутому соглашению. В обоих случаях они заключаются неформальным образом в устной форме. Сделки воспринимаются как неотъемлемый элемент американской уголовной системы, но одновременно с этим – элемент нежелательный. Одни исследователи описывают сделки как дефект судебной системы, который противоречит принципу состязательности судебного процесса. Считается, что сделки производят неравенство, поощряют протекционизм, повышают количество незаконно осужденных людей, разрывают связь между тем, что совершил человек, и тем, какое наказание он получает. Снижение роли договоренностей предлагается достичь за счет развития механизмов состязательности (расширение юрисдикции суда присяжных, Alschuler 1983) или за счет введения стимулов, которые делают заключение сделок невыгодным (снижение скорости рассмотрения дел с признанием вины, Schulhofer 1984). Другая группа исследователей воспринимает сделки о признании вины как тип коммерческого контракта, а признание вины как товар. Проблема с договоренностями состоит в том, что многие из них остаются в тени, то есть рыночные транзакции невидимы и не регулируются. Чтобы изменить ситуацию, механизм заключения договоренностей должен стать прозрачным и доступным для каждого – тогда потребители получат надлежащие гарантии (Bibas 2011; Easterbrook 2013). Но независимо от того, какого подхода придерживаются исследователи при определении природы сделок, многие из них указывают на то, что необходимо предпринять некоторые внешние меры для их урегулирования.

жению степени состязательности переговоров и уменьшает вариативность действий адвоката.

## Рабочие группы в российском уголовном процессе: пространство действий адвоката

В начале главы мы охарактеризовали позицию российских адвокатов в уголовном процессе в терминах институциональной слабости. Российские адвокаты в этом не одиноки. Исследования американских адвокатов также констатируют неравное положение адвокатов в отношениях с государственными юристами. Адвокаты не имеют ресурсов для проведения собственного расследования, в то время как у прокуроров есть государственное финансирование и силовая поддержка в виде полиции (Blumberg 1967; Uphoff 1995; Caldwell 2012). Однако позиционная слабость не означает переговорной слабости. Работа на чужой территории – будь то суд или следственный отдел, адвокаты вынуждены приспосабливаться к контексту и извлекать выгоды из роли посредника. Иными словами, адвокаты действуют тактически (Рабовски, Ходжаева 2015).

Приведем пример. Один из распространенных приемов, используемых правоохранительными органами многих стран, – намеренное завышение квалификации преступного деяния (*overcharging*), когда следователь специально преувеличивает степень тяжести совершенного преступления, чтобы в случае признания вины ее можно было понизить. В этом плане завышение квалификации можно рассматривать как первый шаг к началу переговоров со стороны следователя: он предлагает обменять признание вины на понижение квалификации. Обычно данный метод хорошо работает. Обвиняемый оценивает свои шансы на оправдание, решает не рисковать и признаёт вину, получая условный или минимальный по статье срок. Митчел Калдвелл называет такой прием «принудительной сделкой о признании вины» (Caldwell 2012). Роль адвоката в подобных переговорах является немаловажной. Он должен либо отговорить обвиняемого от признания вины, если видит, что у следователя недостаточно доказательств и есть шанс получить оправдание в суде; либо должен использовать признание вины как ресурс и извлечь из него максимум преимуществ для подзащитного. Так как реакция оппонента является важным фактором в процессе принятия решений, то и следователь, и адвокат заинтере-

сованы в переговорах – это позволяет обменяться мнениями, понять, на какой результат рассчитывает соперник, и «прийти к единому знаменателю, чтобы и ему хорошо было, и нам хорошо было, и всем чтоб было хорошо» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 11).

## Установка на договоренности

Договоренности – это естественный процесс, «рабочая обстановка, цель которой – сэкономить и время, и нервы друг другу» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 34). Один из адвокатов сравнил взаимодействие следователя и адвоката с игрой в шахматы: «Ты белыми, я черными, кто-то победит, но это не значит, что мы не можем быть друзьями» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 51). Эта цитата хорошо демонстрирует суть профессионального взаимодействия юристов – оно *кооперативно и состязательно* одновременно.

Наблюдения в судах общей юрисдикции Санкт-Петербурга и Ленинградской области, которые проводились одним из авторов настоящей книги, дали массу иллюстраций тому, где и как происходят договоренности<sup>23</sup>. Приведем два примера из наблюдений. В одном случае гособвинитель подошел к адвокату в коридоре перед началом процесса и спросил: «А что насчет особого порядка?» «Он не признает вину», – ответил адвокат. После этого гособвинитель и адвокат стали обсуждать, почему подсудимый не хочет признавать вину и что делать дальше. Гособвинитель ссылаясь на наличие предыдущей судимости, говоря, что признание вины будет самым лучшим вариантом для подсудимого. В конце концов, адвокат принял аргументы гособвинителя и обещал еще раз обсудить признание вины со своим клиентом (2014, наблюдение № 17). Во втором случае перед началом процесса гособвинитель и адвокат сидели за одним столом друг против друга в зале суда в ожидании конвоя, судья был в своем кабинете. После пяти минут тишины адвокат начал переговоры с вводной фразы:

---

<sup>23</sup> В 2014–2015 гг. было проведено 115 часов наблюдений в девяти районных судах общей юрисдикции по 50 уголовным делам с участием 29 судей по 28 статьям УК РФ. Приблизительно половина дел рассматривалась в особом порядке. Данные вносились в структурированный дневник наблюдений. По каждому уголовному делу заносились следующие сведения: общие характеристики дела, описание физического пространства зала суда, тайминг, способ рассмотрения дела, взаимодействие участников до, после и во время процесса. Особое внимание уделялось различиям в поведении адвокатов по соглашению и по назначению. Когда было возможно, фиксировались дословные фразы участников.



**Адвокат:** А вы не против, если я приобщу без заверения нотариуса? (Протягивает документ.)

**Гособвинитель:** Я не против, приобщайте. Но я думаю, что он не приобщит. (Кивок головой в сторону кабинета судьи.)

**Адвокат:** Он вроде сказал, что можно. (Пять минут тишины.)

**Адвокат:** У нас уже третий процесс и третий прокурор. Мы уже всех ваших прокуроров выучили. (Гособвинитель не отвечает. Еще пять минут тишины.)

**Адвокат:** А Вы не будете возражать, если я это приобщу? (Протягивает другой документ.)

**Гособвинитель:** Ну здесь я буду возражать.

**Адвокат:** То есть лучше даже не пытаться?

(Завязалась оживленная дискуссия. После пяти минут обсуждений гособвинитель подвела итог.)

**Гособвинитель:** Я считаю, что со всех должно быть взыскано. Я ничего не хочу сейчас объяснять. У меня другие обязанности (2014, наблюдение № 35).

Данные примеры демонстрируют одновременно несколько аспектов профессиональной коммуникации юристов. Во-первых, переговоры в судах являются частью повседневного дискурса. Они происходят постоянно – до и после процесса, в зале суда в ожидании конвоя, а иногда и во время судебного заседания. Во-вторых, процесс переговоров может быть разным: легким или тяжелым, более или менее состязательным, касаться мелких деталей или важных обстоятельств, проходить в один или несколько раундов. В-третьих, результат переговоров не всегда бывает успешным. Можно предположить, что во втором описанном выше случае адвокат сам допустил ошибку, указав на то, что гособвинители часто сменяют друг друга по одному делу, и тем самым высказал сомнение в компетенции гособвинителя<sup>24</sup>. В-четвертых, ключевым элементом взаимодействия является доверие сторон друг к другу. Поэтому длительные процессы или работа по назначению в одном и том же суде облегчают коммуникацию: чем больше адвокат, государственный обвинитель, следователь, судья видят друг друга, тем больше у них доверия и тем меньше времени им нужно, чтобы понять, когда, как и о чем они могут договориться. В-пятых,

---

<sup>24</sup> Это действительно так: в разные дни судебных слушаний по одному и тому же делу обвинение могут представлять разные гособвинители в зависимости от того, кто свободен в данный момент.

договоренности повышают предсказуемость действий других участников и снижают «транзакционные» издержки судебного процесса, позволяя заранее оценить, что может быть достигнуто по конкретному делу, а что нет. Так, в одном из судебных процессов устанавливалась телефонная связь с потерпевшим, обстановка была расслабленная, судья шутил и общался с адвокатом и гособвинителем в весьма неформальном ключе, постоянно повторяя фразу: «Уже есть понимание, уже есть понимание» (2015, наблюдение № 39). «Понимание» для судьи означало одновременно и понимание позиции сторон, и понимание, куда дальше двигаться, и понимание, какое решение следует выносить.

Интервью с адвокатами и сотрудниками правоохранительных органов подтверждают выводы, полученные в ходе наблюдений в судах. Формирование доверительных отношений с контрагентом важно для всех участников уголовного процесса. Компетенция юристов оценивается с позиции возможности ведения профессионального диалога: «грамотный» адвокат, «грамотный» следователь или «грамотный» судья — это тот, с кем можно договориться.

С хорошим, грамотным адвокатом за радость пообщаться. С ним всегда можно договориться. Вот у нас не вытанцовывается ситуация. Произошла сделка обвинения и защиты: мы — снижаем обвинение, вы — признаете вину. Граница наказания обозначена. Нормальная сделка. Мы свои возможности соотнесли с возможностями доказывания. Они согласились с нашей позицией, потому что видят, что доказательства есть, поэтому приговор все равно будет. Расследование стало намного проще, душевно, комфортнее и — самое интересное — дешевле для государства (*прокурор, Санкт-Петербург, 2013*).

Он грамотный судья. Нас шесть адвокатов, шесть подсудимых, он прекрасно понимает, что он один, ему с нами не справиться, поэтому: «Господа адвокаты, до начала зайдите, надо пообщаться». И начинает: «Вот смотрите, как мы сегодня спланируем, давайте так, так, так». Поговорили, и уже через минут десять я понимаю, кто чего собирается говорить, как оно все выстроится, и он соображает, как теперь себя вести (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 29*).

В целом адвокаты находятся в более уязвимой позиции в процессе договоренностей, так как если государственные юристы не настроены на кооперативный лад, то шансы адвоката донести свое мнение снижаются. Как сказал один информант: «Я должен искать взаимного доверия, потому что иначе я не начну диалог, я не смогу довести свою

позицию, даже начать доводить позицию» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 10). Адвокатам приходится быть очень осторожными в выборе тактики взаимодействия с судьями и правоохранителями, ведь они не задают ситуацию, а адаптируются к ней. Профессиональная ситуация судей и правоохранителей формирует запрос на лояльных адвокатов. Лояльный – не означает «подчиненный» или «несамостоятельный». Адвокат должен быть активным вне процесса (например, когда собирает доказательства по делу и консультирует клиента), но ему не обязательно вести себя рьяно в следственном отделе или в зале суда. Судьи и правоохранители лучше относятся к адвокатам, которые соблюдают внутренние нормы взаимодействия и не совершают ненужных действий. Если же адвокат нарушает неформальные правила (затягивает процесс, провоцирует конфликт, играет на клиента), то у судей и следователей есть способы его наказать. Например, назначить дату следующего судебного слушания без предварительного согласования с адвокатом или ограничить доступ адвоката к обвиняемому в СИЗО. Некооперативность плохо отражается в первую очередь на подзащитных.

Бывает, действительно, хуже делаешь. Судья думает: «Блин, ну все же доказано, да? Это исследовать, это исследовать...» Адвокат только раздраковывает. <...> И вот за счет раздраковывания уже бывает срок добавляется: не за счет того, что человек совершил, а за счет того, что адвокат выпендривался (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 27*).

Стремление сохранить рабочие отношения с другими юристами приводит к тому, что адвокаты будут вести себя некооперативно только в исключительных случаях: когда нет возможности донести свою позицию иным образом или есть вероятность добиться по делу оправдательного приговора. Оправдание – один из самых ярких маркеров репутации адвоката. Как было сказано в интервью, «один адвокат отличается от другого количеством оправдательных приговоров» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 27). Даже если адвокат работает по назначению, но он нашел процессуальную ошибку в работе следствия, которую на судебной стадии можно конвертировать в оправдательный приговор, он сделает все возможное, чтобы донести свою позицию до суда, даже если для этого придется входить в конфликт.

Бывают некоторые моменты, когда нужно идти на жесткий конфликт. Но это крайне редко бывает. И это не полезно для клиента. Адвокат никогда не должен забывать о том, что он не актер, он – защитник. <...> Лучше до конфронтации не доводить. Хотя у меня были случаи, когда достаточно

грубо мы общались с судом и перебивали друг друга, потому что иногда это единственная возможность донести позицию (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 28*).

Итак, договоренности являются важной частью профессиональной повседневности судей, прокуроров, следователей и адвокатов. Часто они происходят в будничном формате и воспринимаются участниками не как сделка, а как решение рабочих вопросов. Далее мы покажем, как именно заключаются договоренности, на каких уровнях они происходят и что находится в центре внимания сторон.

## Предмет и уровни договоренностей

Переговоры могут проходить на двух уровнях (Maunard 1984). Первый уровень касается *фактической информации*: что именно произошло, как это квалифицировать, кого привлечь к уголовной ответственности, какие доказательства имеются в деле. Признание вины и выбор особого порядка судебного разбирательства находятся здесь в центре внимания. Такого рода договоренности происходят чаще на досудебной стадии; они имеют наибольшее значение для обвиняемого, так как решение о виновности, вынесенное на стадии следствия, крайне редко изменяется судом.

По словам самих адвокатов, чем раньше адвокат вступит в дело, тем больше у него возможностей повлиять на конечное решение. Лучше всего адвокату браться за дело на оперативно-разыскной стадии, когда доверитель находится еще в статусе подозреваемого. Однако это удается крайне редко<sup>25</sup>. На стадии расследования у адвоката уже меньше ресурсов<sup>26</sup>. Риск оправдательного приговора вынуждает следователей возбуждать дело только после того, как найден обвиняе-

---

<sup>25</sup> Адвокат по назначению предоставляется государством, когда дело уже возбуждено; адвоката по соглашению граждане не приглашают, пока не увидят для себя прямой угрозы, то есть пока им не будет предъявлено обвинение.

<sup>26</sup> Вот как отвечает один адвокат в интернет-блоге на вопрос, почему лучше нанимать адвоката до суда: «Потому что без адвоката следователь при допросе может схитрить, сказать, например, очень доброжелательным голосом: “А давайте запишем так?” или “Может, вы не будете утверждать? Давайте запишем «вроде бы»...”. Подставляемые следователем ловушки бесхитростный свидетель примет за чистую монету и согласится, что облегчит следователю работу. А вот с адвокатом этот номер не пройдет». См.: *Праворуб.ру* (интернет-ресурс). Точка доступа: <https://pravorub.ru/articles/21182.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

мый и собрана основная доказательная база. Следователю остается только быстро «подшить» документы в дело, соблюсти необходимые требования, согласовать обвинительное заключение с начальством и направить материалы в прокуратуру. На общение с адвокатом, обсуждение альтернативной версии, прикрепление собранных адвокатом доказательств следователи не настроены. Им удобнее, чтобы адвокаты не имели доступа к материалам дела, пока не будет сформировано обвинительное заключение, чтобы они не влияли на ход следственных действий<sup>27</sup>.

Чтобы получить право голоса на этапе расследования, адвокаты вынуждены прибегать к «оружию слабых» (Рабовски, Хождаева 2015) или, как сказал один адвокат, «играть на проблемах следствия». Следующие действия адвоката могут блокировать работу следствия: затягивание дела путем заваливания следователя ходатайствами; поиск процессуальных и фактических ошибок в материалах (в силу специфики оперативной и следственной работы их много); привлечение независимых экспертов; натаскивание свидетелей и подзащитных на дачу показаний и т. д. Используя «оружие слабых» или угрожая его использованием, адвокатам удается повысить переговорные возможности, «продать» свое видение дела следователю и добиться лучшего результата для подзащитного.

В интервью адвокаты любят рассказывать о своих переговорных победах при взаимодействии со следователями. Для российского адвоката, который в лучшем случае будет иметь одно-два оправдания за всю карьеру, реалистичным вариантом «победы» становится, например, прекращение дела на досудебной стадии за непричастностью (ст. 27 УПК РФ):

Я вошел в дело, стал знакомиться с материалами дела и понимаю, что она [обвиняемая] — не должностное лицо. Раз она не должностное лицо, то она не могла и взятку брать. И всё — я на стадии следствия прекратил [дело], я убедил следствие, что она не должностное лицо и что если сейчас направить дело в суд, то я это докажу и мы получим оправдательный приговор (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 13*).

---

<sup>27</sup> Данная проблема имеет долгую историю. Препятствие доступа адвокатов к материалам дела на этапе предварительного расследования было одной из главных проблем советских адвокатов: они участвовали только в 30% уголовных дел на досудебной стадии и 70% уголовных дел на судебной стадии (Huskey 1982; Каминская 2009).

Единственное, что следователи всегда будут готовы обсудить с адвокатом, — это признание вины. Следователи видят в адвокатах союзников, которые могут разъяснить обвиняемому все плюсы сотрудничества со стороной обвинения. Признавая вину и заявляя ходатайство о рассмотрении дела в особом порядке, обвиняемый может рассчитывать на более мягкий приговор. Но особый порядок, за который агитируют следователи, далеко не всегда выгоден подзащитному. В условиях обвинительного уклона профессионализм адвоката будет состоять в том, чтобы определить, когда признание вины и особый порядок приносят реальные выгоды для подзащитного, а когда — нет. Адвокаты по соглашению, работающие преимущественно с беловоротничковыми обвиняемыми, редко соглашаются на упрощенное судопроизводство. Адвокаты, которые чаще работают по назначению, относятся к особому порядку более снисходительно. Всё зависит от конкретных обстоятельств. Ниже приведен пример, когда от признания вины выиграли все участники судебного процесса: подсудимый не лишился родительских прав; адвокат оставил клиента довольным; прокурор получил обвинительный приговор; судья быстро рассмотрел дело и застраховал себя от обжалования приговора в будущем.

Это обычная сделка о признании. Вот яркий пример. Допустим, совершается ДТП со смертельным исходом. Какое там у нас наказание? Если в первый раз совершил, то в любом случае будет условное плюс лишение водительских прав. Стороны договариваются: «Вы нам дайте условно, только прав не лишайте, мы вину признаем». Всё, сделка совершена. Вы признаете вину, прокурор просит три-четыре года условно без лишения водительских прав, то есть [обвиняемый] сохраняет права и продолжает ездить. Никто такой приговор никогда обжаловать не будет. Никто. <...> Приговор, который устраивает две стороны, судья вынесет на ура (*адвокат, Иркутск, интервью № 5*).

Второй уровень переговоров связан с *личными характеристиками* подзащитного, обсуждение которых становится актуальным, когда в деле уже есть признание вины. Характеристики личности подсудимого играют особенно важную роль на судебной стадии, так как от них зависит, назначит судья наказание выше или ниже среднего по статье. В процессе переговоров юристы создают «криминальное Я» обвиняемого (Sarat, Felstinger 1986), опираясь на такие характеристики, как наличие судимости, семейное положение, трудоустройство, образование, этничность, пол, возраст, состояние психики и т. п. В каждом кон-

кретном случае набор характеристик уникален. Исходя из контекста взаимодействия и личности судьи, адвокат выбирает тот стиль аргументации и те характеристики, которые максимизируют выгоды для подзащитного. Иногда срабатывает «красиво» и «грамотно» изложенная правовая позиция, а иногда — игра на сочувствии к подсудимому.

Я говорю: «Ну представьте ее ситуацию: у нее двое детишек, она будет на условном сроке, ее поставят на учет органы опеки. Девочка вообще полностью положительная». И тогда прокурор говорит: «Ну, давайте, мы как-нибудь сделаем в протоколе показания под превышение пределов и возьмем заявление с потерпевшего, да прекратим вообще дело». Судья очень положительно настроена была, потому что по делу проведена была работа, собрана максимально положительная характеристика, доказательства, всё-всё-всё. <...> То есть вся работа состояла в том, чтобы разукрасить вот эту вот ситуацию. И, естественно, когда приходит такое дело, судья — тоже человек, она видит, что происходит, и идет навстречу. Переквалифицировали на 118-ю, превышение пределов обороны, и прекратили за примирением. На досудебной стадии мы не смогли ничего сделать, зато на судебной получилось (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 11*).

Наблюдения в судах общей юрисдикции Санкт-Петербурга и Ленинградской области показали, что личные характеристики играют большую роль в делах, рассматриваемых в особом порядке. Например, по статье 228 УК РФ (изготовление, приобретение, перевозка, хранение наркотиков) наказание может варьироваться от 5 тыс. руб. штрафа до нескольких лет реального лишения свободы в зависимости от того, какие смягчающие и отягчающие доказательства представят стороны. Справка с работы, наличие иждивенцев, непогашенная судимость, возраст и пол подсудимого сильно влияют на приговор суда<sup>28</sup>.

Помимо двух главных уровней есть множество иных, *рутинных договоренностей*, которыми пропитана профессиональная повседневность юристов. На судебной стадии рутинные договоренности будут в основном связаны с согласованием времени. Задачи, решаемые в ходе подобных переговоров, могут быть следующими: назначить дату судебного заседания, чтобы она была удобна для всех; сократить время допроса участников процесса, обсудив, какие вопросы нужно обя-

---

<sup>28</sup> О влиянии характеристик подсудимого на приговор см.: (Четверикова 2014; Волков 2014).

зательно задать, а какие можно пропустить; решить, каких свидетелей допросить и какие доказательства огласить в процессе. На досудебной стадии также есть рутинные договоренности. Поводом к договоренностям могут стать: изменение меры пресечения (взятие обвиняемого под стражу), свидание обвиняемого с семьей, передача продуктов питания в следственный изолятор, предоставление обвиняемому возможности позвонить по телефону, общение обвиняемого с адвокатом сверх установленного лимита. Если в ходе переговоров адвокату удастся добиться подобных выгод для обвиняемого, то компетенция защитника в глазах клиента повышается.

Итак, создание уголовного дела — это коллективный процесс. Судьи, правоохранители и адвокаты приводят уголовную систему в действие, что возможно только посредством инструментов права и языка права. Юридический язык и юридическое мышление объединяют всех юристов и создают реальность особого рода (Bourdieu 1987). Непредвзятость доктрины, из которой выводятся правила взаимодействия игроков, и нейтральность юридического языка превращают конфронтацию между двумя сторонами в *диалог посредников*<sup>29</sup>. Адвокаты защищают право индивида на свободу точно так же, как правоохранители защищают право государства на легитимное использование насилия. Обе стороны действуют не от своего имени, а от имени принципала. С этой точки зрения, вступая в переговоры со следователем, адвокат не обязательно предаёт интересы клиента — напротив, в большинстве случаев целью кооперации является защита клиента.

**Интервьюер:** А какие тогда возможности существуют у адвоката для защиты клиента?

**Информант:** Оружие адвоката — это слово, правильная аргументация, представление доказательств. Вторая, никем не отраженная, возможность — это умение договариваться со всеми. Если адвокат хитрый, умный, коммуникабельный, ему иногда удается договориться со стороной обвинения, [получить] некие уступки (*адвокат, Иркутск, интервью № 2*).

Именно там, где возможность вести переговоры для адвоката сокращается, может возникнуть угроза для обвиняемых и подсудимых.

---

<sup>29</sup> Пьер Бурдьё называет освоение юридического языка «входным билетом» в юридическое поле. Юридический язык имеет свои особенности — он нейтральный, обезличенный, фактологический, содержащий много инфинитивов и причастных оборотов, поэтому лексика и перформативность высказываний в юридическом поле отличаются от любого другого социального пространства.



В частности, это касается процедуры упрощенного судопроизводства. Введение особого порядка в 2001 г. было продиктовано желанием ускорить процесс рассмотрения типовых дел, а не сделать процесс переговоров более прозрачным. Особый порядок судебного разбирательства оказался очень удобным инструментом в руках правоохранителей и судей, так как значительно снизил нагрузку и уменьшил риски. Сторонники введения особого порядка ссылались на то, что в неформальном виде сделки с правосудием все равно существуют, поэтому речь идет лишь об их легализации<sup>30</sup>. Однако на деле упрощенная процедура привела к злоупотреблениям со стороны следователей и снизила переговорные возможности адвоката. Особый порядок может быть выгоден обвиняемым, но лишь при определенных обстоятельствах — например, когда есть убедительные доказательства вины. В таких случаях адвокат может извлечь конкретные преимущества для клиента (освобождение из-под стражи, свидание с семьей и т. д.). В иных ситуациях преимущества особого порядка не так очевидны. По мнению П. Соломона: «Если большинство привлеченных к уголовной ответственности граждан признает вину, их удел становится статистической нормой» (Solomon 2012: 297). Иными словами, когда большинство подсудимых соглашается на особый порядок, формируется определенная практика вынесения приговоров по таким делам, которая распространяется и на тех подсудимых, чье дело рассматривается в обычном порядке. В результате оказывается, что особый порядок не влияет на то, какой приговор получает подсудимый (Титаев, Поздняков 2012). Если же дело идет в общем порядке, то у подсудимого еще сохраняется возможность получить оправдательный приговор или прекратить дело в суде.

Адвокаты и сами понимают, что, обещая снижение срока взамен признания вины и рассмотрения дела в особом порядке, они часто вводят в заблуждение клиента. Один из информантов сказал в интервью, что особый порядок — это процедура «осуди себя сам». Неоднозначность применения особого порядка хорошо отображена в следующем фрагменте интервью с адвокатом:

Не так давно появившийся институт сделки <...> не способствует улучшению качества предварительного расследования. <...> В особом порядке вообще ничего не надо делать, признал обвинение и всё. Как правило,

---

<sup>30</sup> Более подробно о преимуществах и недостатках особого порядка см., например: (Великий 2014; Лазарева 1999; Фомин 2011).

на практике это одно судебное заседание, суд ничего не исследует, ничего не спрашивает. Приговор в особом порядке не связан с реальным лишением свободы. С точки зрения адвоката, это – хороший исход, безусловно; мало работы и клиент не идет в тюрьму. Но, понимаете, с точки зрения клиента, это не всегда хорошо, потому что судимость-то появляется. Другой вопрос – какие последствия она в жизни клиента вызывает, насколько отрицательно влияет. Те клиенты, которые уже привлекались к уголовной ответственности, для них сам факт условного осуждения – это уже хорошо. Для нормального, приличного человека факт судимости неприятен. Поэтому разные клиенты по-разному оценивают условные судимости (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 14*).

Таким образом, вместо того чтобы безапелляционно заявлять, что договоренности – это плохо, нужно для начала отделить зерна от плевел и понять, что именно приносит реальный вред. В случае российского уголовного процесса угроза для состоятельности связана, скорее, с переговорной и позиционной слабостью адвокатов. У судей и правоохранителей есть не только запрос на лояльных адвокатов, но и реальные механизмы контроля их поведения в уголовном процессе. В итоге возникают предпосылки для появления «карманных» адвокатов. Далее мы рассматриваем этот вопрос более подробно.

## Последствия асимметрии: проблема «карманных» адвокатов

Договоренности являются профессиональным способом отправления правосудия; это тактическое действие, при котором интересы клиента находятся в центре внимания (Lichtenstein 1984). Однако бывают ситуации, когда кооперативное поведение перестает быть средством защиты прав клиента и представления его интересов. В российском юридическом сообществе эта проблема обозначается термином «карманный адвокат», или «карманность». Мы смотрим на проблему «карманного» поведения через призму профессионализма адвокатской деятельности: «карманный» адвокат – это тот, кто отказывается от роли эффективного посредника, кто перешел на сторону государственного обвинения с целью получения финансовой выгоды. Речь не идет о договоренностях с правоохранителями и судьями – более подходящим термином будет «сговор».

## Практическое определение профессионализма

Понятие профессионализма в адвокатской деятельности связано с той профессиональной ролью, которую исполняют адвокаты, а именно с ролью посредника, проводника клиента в системе правосудия. По закону адвокат является «профессиональным советником по правовым вопросам»<sup>31</sup>. По словам одного из информантов, это означает, что адвокат должен успеть вовремя предупредить клиента о возможном вреде или что он не должен смешивать интересы клиента с собственными коммерческими интересами, то есть работа адвоката как профессионала предполагает наличие определенной степени ответственности перед клиентом, ведь именно клиенты и их отзывы формируют репутацию конкретного адвоката и всего адвокатского сообщества.

Как же отделить профессионала от непрофессионала? Кто определяет стандарты профессионального поведения и контролирует их соблюдение? С точки зрения социологии, профессии отличаются от иных видов трудовой деятельности тем, что в их основе лежит независимая экспертиза и идеал служения (Wilensky 1964). Привлечение к уголовной ответственности — одна из тех сфер, где гражданин находится в наиболее уязвимом положении. Глобальная задача адвоката в уголовном процессе заключается в том, чтобы оградить граждан от произвола государства и обеспечить соблюдение прав, используя свое экспертное знание. Экспертиза адвоката не ограничивается знанием норм права, она также включает понимание контекста взаимодействия и стимулов других участников. Но как можно быть уверенным, что адвокат сделал все возможное для защиты прав клиента? Сами граждане не могут оценить, насколько компетентной была помощь адвоката с юридической точки зрения, так как не владеют экспертным знанием. Государственные юристы, обладающие компетенцией, также не могут контролировать квалификацию адвокатов и оценивать качество предоставляемых ими услуг, поскольку являются заинтересованными участниками. Идеально-типический образ профессии предполагает наличие механизмов саморегулирования, то есть сообщество отвечает за своих членов и их квалификацию. Считается, что профессия сама сможет выявить и наказать тех, кто нарушает

---

<sup>31</sup> Федеральный закон от 15.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатуре и адвокатской деятельности», гл. 1, ст. 2.

нормы профессиональной этики<sup>32</sup>. Конечно, осуществлять постоянный мониторинг поведения представителей профессии сообщество не в состоянии; нельзя же залезть в портфель каждого адвоката и проверить, насколько профессионально он работает. И все-таки некоторые инструменты контроля существуют. По мнению социолога Э. Эбботта, внутренний контроль за представителями профессии осуществляется на трех уровнях (Abbott 1983):

- 1) Контроль на входе, когда при сдаче квалификационного экзамена члены профессии решают, кто достоин вступить в их ряды, а кто — нет. При этом особое внимание уделяется ценностным установкам претендента.
- 2) Формальные правила поведения, закрепленные в этических кодексах. Российский Кодекс профессиональной этики адвоката содержит 30 статей, большая часть которых в той или иной мере относится к взаимоотношениям с клиентами и оказанию качественных услуг. Эти правила являются неким ориентиром в работе адвоката, они устанавливают социальный контроль за исполнением профессиональной роли и регулируют повседневную профессиональную деятельность.
- 3) Неформальный повседневный контроль представителей профессии за действиями коллег.

С нашей точки зрения, третий уровень контроля наиболее важен. Если граждане в случае недовольства действиями адвоката обычно прибегают к формальным инструментам контроля (отправляют письменные жалобы в профессиональные ассоциации или судебные органы), то сами адвокаты чаще используют неформальные способы, а именно коллегиальный контроль в малых профессиональных кругах. По мнению Э. Фрейдсона, представители профессии не склонны публично высказываться о коллегах в негативном ключе — они, скорее, будут использовать неформальные способы осуждения. Например, профессиональный бойкот: врач или адвокат не порекомендует своим клиентам коллегу, который, по их мнению, ведет себя неэтично и непрофессионально.

---

<sup>32</sup> Э. Фрейдсон уделял особое внимание проблеме профессиональной автономии. В его определении этого понятия присутствуют три измерения: а) только члены профессии могут оценить навыки и знания других членов; б) поэтому они несут ответственность за свою юрисдикцию и могут контролировать качество предоставляемых услуг даже без внешнего надзора; в) если некоторые члены профессии работают неэтично, то профессия сама разберется с каждым из них (Freidson 1988).

Внутри профессии не существует универсального определения профессионализма: то, что профессионально, а что нет, будет зависеть от конкретной ситуации, в которой принимается решение. Кодексы этики имеют лишь косвенное отношение к тому, что на практике считается непрофессиональным поведением. (Более подробно о кодексе адвокатской этики и его применении см. в главе 6 наст. изд.) Во-первых, не всегда нарушение правил, прописанных в кодексе, будет восприниматься таковым самими адвокатами. В ситуациях, когда адвокат должен принять решение, которое может привести к нарушению нескольких норм, он выберет то, где негативные последствия для клиента наименьшие. С его точки зрения, в этом и будет состоять профессионализм. Во-вторых, адвокат в повседневной деятельности не держит в голове все нормы кодекса этики, а, скорее, ориентируется на собственное определение справедливости, которое связано с его жизненным и профессиональным опытом. В-третьих, определение профессионализма не является одинаковым для каждого типа дел и каждого типа клиентов. Например, понимание профессионализма в работе адвоката по назначению отличается от понимания профессионализма в работе адвоката по соглашению. Если в работе по назначению достаточно обеспечения минимально приемлемого уровня защиты прав клиента и никто не ожидает от адвоката большой активности (Luban 1993), то в работе по соглашению требования к деятельности адвоката намного выше — адвокат должен обсуждать с клиентом его ожидания, излагать все возможные варианты решения проблемы и их последствия, собирать необходимую информацию, сохранять конфиденциальность, не нарушать волю доверителя и т. д.

Чтобы понять, где проходят границы профессионализма, нужно смотреть на действия и ситуации, которые маркируются сообществом как «непрофессиональное поведение». Для этого мы анализируем: 1) критический дискурс адвокатского сообщества, который воспроизводится в интервью и на страницах профессиональных медиа относительно непрофессиональных практик коллег; 2) решения адвокатских палат о привлечении к дисциплинарной ответственности. Одной из самых обсуждаемых проблем, о которой говорят и клиенты, и адвокаты, и СМИ, является проблема «карманных» адвокатов, работающих по назначению. «Карманные» адвокаты совершают наиболее серьезные нарушения по отношению к своим клиентам, что, с точки зрения Э. Эбботта, должно приводить к наиболее радикальным санкциям. Действительно, по словам лидеров адвокатских

палат в России, наибольшая часть дисциплинарных взысканий, заканчивающихся лишением адвокатского статуса, связана с «карманным» поведением адвоката.

## Эндогенное определение «карманности»

«Карманные» адвокаты – одна из центральных проблем адвокатского сообщества. Другими эпитетами, которые нам встречались в интервью, были: «зашкафные», «положняковые», «паразитирующие», «удобные» адвокаты. На Третьем Международном юридическом форуме в Санкт-Петербурге на тот момент заместитель министра юстиции Елена Борисенко использовала термин «инквизиционные» адвокаты, сказав, что они являются побочным продуктом обвинительного уклона российской уголовной системы.

«Карманный адвокат» – термин, возникший внутри профессионального сообщества. В целом слово «карманный» используется применительно к работе по назначению, когда адвокат приглашается в дело напрямую следователем, дознавателем, судебным секретарем по поручению судьи. Однако не всегда можно понять, что именно стоит за термином «карманный». Одни адвокаты адресуют его конкретным практикам работы, другие – конкретным адвокатам, третьи – всей работе по назначению.

Ниже представлено одно из типичных определений «карманных» адвокатов, когда под этим понимается конкретная *группа людей*.

Это совершенно другая категория. Я считаю паразитирующими таких адвокатов, которые идут по течению. Вот он по 51-й ходит, ничего не оспаривает, никаких ходатайств, никакой 125-й, ничего он оспаривать не будет. И все это знают великолепно. Но это разве защита? <...> Приходят совершенно равнодушные люди, которым судьба этого человека [безразлична] (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 42*).

Другие определяют в целом *работу по назначению* как «карманность», так как в этом случае адвокатам приходится «ложиться под следаков или под судью» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 29*). Нежеланием вступать в непрофессиональные отношения со следствием объясняется отказ от работы по назначению вообще.

Я по назначению не работаю, потому что я не очень хорошо отношусь к системе назначения, которая существует. Поскольку там, к сожалению,

очень большое значение имеет не та процедура, которая предусмотрена [официально], а личные связи со следственными органами (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 26*).

Еще один взгляд на проблему «карманности» — через *практики* работы, а не через людей. Если адвокат работает в основном с делами по назначению, это еще не означает, что он «карманный», ведь «показатель карманности — это действия адвоката» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 28). Под «карманными» практиками понимается комплекс действий/бездействий адвоката, связанных с работой по назначению, которые осуждаются членами профессионального сообщества. К работе по назначению обычно предъявляются более простые требования, чем к работе по соглашению. В условиях низкой оплаты труда от адвоката по назначению требуется лишь выполнение формального минимума, а именно «найти смягчающие обстоятельства и попытаться как-то скостить срок» (юрист без статуса адвоката, Санкт-Петербург, интервью № 22). Тем не менее не всегда даже такой формальный минимум выполняется. Именно это и маркируется членами сообщества как «карманность».

Чтобы понять, что значит «карманный» адвокат, нужно посмотреть на ситуации, к которым данный термин применяется. «Карманные» адвокаты обычно определяются через то, чего они *не* делают. Ниже представлен список некоторых практик, которые в интервью и в медиа описываются как «карманные»:

- подписание протоколов задним числом при фактическом *неучастии* в следственном действии;
- *пассивность* в ситуации, когда защитник обязан предпринять активные действия (обжалование незаконного задержания и ареста, продления срока содержания под стражей, предъявления обвинения, не подтвержденного доказательствами и т. д.);
- *отсутствие* надлежащей реакции защитника на нарушения закона со стороны следователя, дознавателя, судьи;
- наличие у адвоката позиции по делу вопреки воле доверителя (*убеждение* клиента признать вину вопреки его воле);
- грубость, раздражительность, иное *неэтичное* поведение в отношении неимущего клиента в отместку за то, что он не может выплатить гонорар;
- *сговор* со следователем, дознавателем, прокурором, судьей о применении (усилении) мер процессуального принуждения (задержание, арест, привод и др.) в целях шантажа подзащитного и вымогательства у него денег.

Такое же определение непрофессионализма через «не» встречается в текстах решений адвокатских палат по дисциплинарному производству: «адвокат отказался от осмотра места происшествия в связи с загруженностью», «адвокат сказал, что лучше не спорить, дабы избежать прессинга в СИЗО», «адвокат не посетила СИЗО, не ознакомилась с материалами дела и не получила протокол судебного заседания»<sup>33</sup>. Единственное, что содержит действие, а не бездействие, – это склонение к признанию вины и подписание протоколов в отсутствие подзащитного.

«Карманный» адвокат начинает убеждать клиента сознаться, когда его можно вообще вытащить просто на ура. <...> «Карманный» адвокат говорит [подзащитному]: «У Вас всё плохо. Вы не докажете, что Вы невиновны. У них все улики против Вас. Давайте сделаем так: я здесь не первый день, я этого следователя знаю. Вы мне такую вот сумму, и я дальше всё урегулирую». Заключается соглашение на такую сумму, и потом уже частично [адвокат] делится со следователем. Я вот эту деятельность «карманных» адвокатов осуждаю. После них постоянно разгребашь: к тебе обращаются клиенты, [после того как] у них был уже этот урод, который фактически [вынудил их сознаться]. А потом ты начинаешь доказывать, что этого не было (адвокат, Москва, интервью № 52).

Чаще всего проблема «карманности» относится к взаимодействию адвоката со следователем или дознавателем на досудебной стадии, однако подобные практики существуют и в суде. Таких адвокатов называют «коридорными» или «дежурными». Ниже приводится фрагмент из дневника наблюдений, иллюстрирующий данный феномен. Подсудимый – мигрант, которого привлекли к уголовной ответственности по ст. 162 ч. 2 УК РФ (разбой, в данном случае совершенный группой лиц с применением оружия). Обвиняемый признал вину на этапе следствия, и его показания необходимо было подтвердить в суде. Однако в судебном процессе подсудимый начал давать показания, которые расходились с тем, что было написано в обвинительном заключении. Судья стала формулировать вопросы в гипотетическом ключе, чтобы склонить подсудимого ответить нужным образом. Такое поведение противоречит ст. 275 УПК РФ; судья обязан отклонять все наводящие вопросы и тем более не должен задавать их сам. Адвокат

---

<sup>33</sup> Из текстов решения Адвокатской палаты Ленинградской области, опубликованных на сайте <http://aplo.spb.ru/distsiplinarnaya-praktika/22102014-resheniya-sovet>. Дата доступа: 30.07.2016.



по назначению не только не опротестовал тактику ведения допроса судьей, а, наоборот, активно в этом участвовал. На судебном процессе присутствовал переводчик для подсудимого, однако судья просила подсудимого давать ответы самостоятельно на русском языке.

**Судья:** Вы держали нож у шеи охранника?

**Подсудимый:** Нет, я просто его держал.

**Судья:** Но могло быть, что он также был рядом с шеей?

(Подсудимый отрицает. После этого судья и адвокат еще несколько раз переформулируют тот же самый вопрос.)

**Судья** (в итоге): Вы же признали вину полностью.

(Подсудимый соглашается с показаниями.)

**Судья:** Собирались ли Вы тратить деньги?

**Подсудимый:** Нет, я их не видел.

**Судья:** Но Вы разговаривали об этом со своим другом, обсуждали, сколько получите?

**Подсудимый:** Нет, я вообще не знал, куда шел.

**Судья:** Но если бы он поделился с Вами деньгами, то Вы бы их потратили?  
(Подсудимый соглашается.)

**Судья:** Вы видели, что люди испугались?

**Подсудимый:** Я не знаю, это было далеко от меня.

**Судья:** Но если бы Вам угрожали пистолетом, Вы бы испугались?

(Подсудимый соглашается) (2014, наблюдение № 14).

Таким образом, за термином «карманность» стоит множество различных действий, когда адвокат по назначению терпит неудачу как профессионал и перестает выполнять роль посредника. Дискурс членов сообщества о «карманных» адвокатах проводит границу между профессиональной и непрофессиональной работой по назначению. Сама по себе работа по назначению не означает, что клиент получит более суровое наказание. Напротив, в американской социологии права в последние годы появляется все больше исследований, показывающих, что влияние типа контракта дискреционно и контекстуально. Есть типы подсудимых и типы процессуальных действий, в которых государственный адвокат может добиться лучшего результата для клиента, чем платный (Anderson, Heaton 2012; Hartley, Miller, Spohn 2010). Однако навыки взаимодействия и профессиональной коммуникации со следователями, прокурорами, судьями могут использоваться адвокатами не для того, чтобы отстаивать интересы клиента и защищать его права, а для личной выгоды. Именно такие практики, ставящие под удар репутацию всего сообщества, получают осуждение.

## Организационные предпосылки «карманности»

Когда мы говорим о «карманных» практиках, имеется в виду умышленная кооперация адвоката с работниками правоохранительной и судебной систем, которая идет в ущерб клиенту. Оценить масштаб проблемы сложно. Возможно, говорят о «карманных» адвокатах чаще, чем с ними сталкиваются в действительности. Тем не менее надо понимать, что стоит за «карманными» практиками адвокатов и как они в принципе оказываются возможными. Проблема «карманности» является системной. Есть несколько организационных предпосылок «карманности».

Первая состоит в низкой по сравнению со среднерыночной *оплате работы* адвоката по назначению и, как следствие, высокой нагрузке таких адвокатов. Их максимальной задачей часто считается защита прав клиента при взаимодействии с другими юристами, например, чтобы следователи не применяли физическое насилие, не шантажировали и т. д. Заниматься собственным расследованием, собирать дополнительные экспертизы, заявлять ходатайства, проводить опросы свидетелей адвокат по назначению будет в редких случаях. Данная проблема широко обсуждается в зарубежной социологии права.

Второй предпосылкой «карманности» является *институциональная слабость* адвокатов в отношениях с государством. В профессиональном юридическом поле адвокаты являются наиболее слабой профессиональной группой, они вынуждены подстраиваться под ведомственные стимулы правоохранителей и судей. В силу специфики своей работы следователь заинтересован в «удобном» адвокате, который не будет создавать проблем, если нужно протащить кейс со слабой доказательной базой или скрыть оформленные с нарушениями документы. То же самое касается судей, которые работают в условиях огромной нагрузки и непредсказуемости процесса.

Третьей предпосылкой «карманности» следует считать *зависимость* адвокатов от работников правоохранительных и судебных органов. Одной заинтересованности в лояльных адвокатах недостаточно, следователи и судьи имеют финансовые рычаги воздействия на адвокатов по назначению. Они определяют количество судодней, которые адвокат отработал по делу, что создает большие возможности для манипуляции доходом адвокатов по назначению. Если адвокат по назначению излишне активен, то следователь засчитает ему меньшее количество судодней: например, в интервью адвокаты рассказывали, что следователи могут не засчитывать посещение следственного изолятора как судодень.

Четвертая предпосылка «карманности» – неэффективная организация *распределения дел* по назначению. Следователи имеют возможность исключать рьяных адвокатов из системы работы по назначению и поощрять лояльных, привлекая их в дела, минуя официальную систему распределения дел. У каждого следователя в кармане есть телефон пары-тройки адвокатов, которым он доверяет. В первую очередь он будет стараться пригласить именно их.

В каждом районе у следователей и судей есть адвокаты, с [которыми] им удобнее так работать. Они чаще им звонят. Собственно, так же и со мной бывало, когда я работал в других районах: знакомые [следователи] смотрят [в список] – вот я, и они в первую очередь звонят мне (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 51*).

Пятой предпосылкой карманности является отсутствие *системы санкций* для следователей и судей. Если адвокатское сообщество еще пытается привлекать к дисциплинарной ответственности адвокатов, которые были замечены в сговоре со следователем, лишая их адвокатского статуса<sup>34</sup>, то следователи и судьи никогда не наказываются за то, что приглашают в дело «карманного» адвоката в обход официальной системы распределения дел. Их деятельность оценивается исходя из совсем другого рода показателей, и, чтобы им соответствовать, каждому следователю и судье необходим свой «пул» лояльных адвокатов.

Некоторые эксперты воспринимают проблему «карманности» слишком поверхностно: будто это группа адвокатов, вскормленных следователями и судьями. Такой взгляд на проблему является слишком упрощенным. Один и тот же адвокат в одном случае может быть «карманным», а в другом – рьяным. Дело здесь не только в людях, а в том, что формирует их систему стимулов, ожиданий и возможных санкций. Контекст работы правоохранителей и судей создает спрос на «карманных» адвокатов. Однако процессуальная асимметрия адвокатов и низкая оплата работы по назначению не обязательно приводят к «карманным» практикам. Они возникают лишь в отдельных случаях и становятся возможны за счет того, что у следователей и судей есть конкретный механизм контроля за гонораром адвокатов

---

<sup>34</sup> Один из последних примеров – дисциплинарные действия в отношении адвоката Андрея Стебнева, по назначению защищавшего Светлану Давыдову. См.: *Открытая Россия* (интернет-ресурс). 26.03.2015. Точка доступа: <https://openrussia.org/post/view/3751/>. Дата доступа: 30.07.2016.

по назначению. «Карманным» адвокат становится тогда, когда решает променять свою роль эффективного посредника на роль «помощника суда» и когда личные финансовые выгоды перевешивают профессиональную идентичность. Действия и бездействия «карманного» адвоката приводят к тому, что невиновные люди отправляются в тюрьму, а виновные получают несоизмеримое содеянному наказание. Как сказал один адвокат, обсуждая проблему «карманных» практик: «Адвоката нужно выбирать, как врача. Лучше такого, чтобы он тебя не зарезал на операционном столе»<sup>35</sup>.

\* \* \*

Так как представление интересов граждан по уголовным делам является центральным моментом профессионального проекта адвокатов, в этой главе мы сочли нужным сделать акцент на положении адвокатов *vis-à-vis* судей, прокуроров и следователей в уголовном процессе. Именно в работе по уголовным делам адвокаты ощущают наибольшее давление со стороны государства и наибольшую позиционную слабость. Несмотря на разные цели и неравные ресурсы сторон, в их взаимодействии больше кооперации, чем изоляции. Договоренности — это форма профессионального взаимодействия юристов, которая естественным образом встроена в рабочую рутину и является неотъемлемой частью повседневного общения. Все участники заинтересованы в построении доверительных и взаимовыгодных отношений, так как это снижает издержки и предсказывает результат по делу. Институциональная слабость адвокатов характерна не только для российского контекста, во всех странах адвокаты работают не на своей территории и ощущают на себе давление государственных юристов. Но не везде у правоохранителей и судей есть реальные возможности нанимать «удобных» и избавляться от «неудобных» адвокатов. Сколько бы моральных порицаний ни получали адвокаты по назначению, но пока их условия труда контролируются стороной обвинения, проблема «карманности» будет существовать, отбрасывая тень на всю адвокатскую профессию и ставя под сомнение ее независимость от государства. В следующей главе мы рассмотрим сферу деятельности адвокатов, в которой степень их профессиональной автономии не вызывает сомнения, а именно отношения между адвокатами и клиентами.

---

<sup>35</sup> *Открытая Россия* (интернет-ресурс). 26.03.2015. Точка доступа: <https://openrussia.org/post/view/3751/>. Дата доступа: 30.07.2016.

## Глава 4

# ПРОФЕССИОНАЛЫ И ОБЫВАТЕЛИ: ТЕХНИКИ АДВОКАТСКОЙ РАБОТЫ

*В университете на юридическом факультете профессор спрашивает студента:*

*– Если Вы хотите угостить кого-то апельсином, как Вы это сделаете?*

*– Я скажу: «Пожалуйста, угощайтесь!», – отвечает студент.*

*– Нет-нет! – возражает профессор. – Думайте как юрист!*

*– Хорошо, – говорит студент. – Я скажу: «Настоящим я передаю Вам все принадлежащие мне права, требования, преимущества и другие интересы на собственность, именуемую апельсином, совместно со всей его кожурой, мякотью, соком и семечками, с правом выжимать, разрезать, замораживать и иначе употреблять, используя для этого любого рода приспособления, как существующие в настоящее время, так и изобретенные позднее, или без использования упомянутых приспособлений, а также передавать ранее именованную собственность третьим лицам с кожурой, мякотью, соком и семечками или без оных».*

Юридический фольклор

Адвокаты обладают знаниями и навыками, которые недоступны простым обывателям, что формирует престиж их деятельности в глазах остальных. Некоторые из этих навыков видны сразу, и обыватели могут составить мнение о профессионализме адвоката, наблюдая за его работой. Другие навыки, напротив, скрыты от обыденного взгляда, обнаружить их могут только опытные юристы. Произнесение речи в суде и умение убеждать в правильности своей позиции – видимые навыки адвокатов. К менее явным можно отнести диагностику правовой проблемы, социализацию клиента в правовой реальности, выработку позиции по делу, ведение переговоров с другими юристами. В начале главы мы разбираем, чем профессиональное знание отличается от обыденного и в чем суть профессиональной диагностики, осуществляемой адвокатами. Правовая диагностика, подразумевающая перевод фактов повседневной реальности в факты юридические, –

это то, что роднит адвокатов с другими юристами. Затем мы перейдем к анализу специфичных для адвокатов навыков, а именно консультированию клиентов и выступлению в суде. Во-первых, рассмотрим, как адвокат управляет поведением клиента и как решается вопрос доверия, а во-вторых, разберем, в чем заключается виртуозность адвокатской практики и через какие механизмы она нарабатывается.

## Профессиональная диагностика

### Роль диагностики в адвокатской деятельности

Первое, что бросается в глаза, когда смотришь на работу профессионала, — это специальный, непонятный стороннему наблюдателю язык. Вспомните свой прием у стоматолога или хирурга. Щипцы, зонды, адгезив, скалер, ретрактор, дистальный, окклюзивный — эти и другие слова использует стоматолог, обращаясь к своему ассистенту, причем пациент остается в полном неведении, что они означают и что с ним в данный момент происходит. Помимо того, что врач знает названия всех этих инструментов, он еще умеет их использовать. Таким образом, в самом общем виде процесс освоения трудовой деятельности включает изучение теоретического аппарата и овладение практическим методом. Приобретение компетенции эксперта представляет собой постепенный переход от знания «что» к знанию «как». Проиллюстрируем это на примере управления автомобилем: сначала ты новичок, который выучил основные правила и понятия, но каждый раз, поворачивая ключ зажигания, задумываешься о том, что было нарисовано в инструкции; потом ты уверенный пользователь, который базовые действия по управлению автомобилем производит не задумываясь, но в нетипичной ситуации возвращается к инструкции; наконец, ты профессионал, который вообще не рефлексирует, когда управляет автомобилем, так как всё знание уже содержится в теле<sup>1</sup>.

Если исходить из определения профессионализма как проблематизированного применения знания, то окажется, что такие виды деятельности, как управление автомобилем или родительство, не отличаются от труда медика или юриста. Сортеры, стерилизаторы, подо-

---

<sup>1</sup> Хьюберт и Стюарт Дрейфусы выделяют пять уровней компетенции: новичок, продвинутый новичок, компетентный исполнитель, опытный исполнитель, эксперт. Более подробно об этом см.: (Девятко, Абрамов, Катерный 2015: 259–264).

граватели, слинги, прорезыватели, мобили, и другие похожие понятия усваиваются родителями в течение месяца после рождения первенца. То же самое касается навыков пеленания, купания, кормления, укладывания на сон. Пройдя этот период однажды, можно считать себя специалистом и давать советы всем остальным. Но правильно ли рассуждать об уходе за младенцем или управлении автомобилем в терминах профессионализма? Ответ скорее отрицательный. Дело в том, что в профессиональной деятельности, в отличие от обыденных компетенций, на первый план выходит *диагностика*. Врач не только выучил название инструментов и освоил методы их использования, но и понимает, к каким ситуациям каждый из них применим. Хирург с легкостью определит, когда ему нужен скальпель брюшистый, а когда скальпель остроконечный; адвокат сразу понимает, стоит ли доводить дело до суда или выгоднее примириться на досудебной стадии. Таким образом, профессиональное суждение дискретно, оно формулируется, исходя из знания контекста. Родительство в свою очередь почти лишено диагностики: выбор правильного решения там мало зависит от считывания контекста. Каждый родитель знает, что младенец плачет по трем причинам – мокрый подгузник, голод или колики, все эти причины легко идентифицируются методом простого исключения. В той же педагогике диагностики уже больше: хороший воспитатель понимает, какие методы обучения сработают в отношении конкретного ребенка в конкретной ситуации.

Профессионалы видят то, чего не видят другие люди. Они обладают особым взглядом, который, как писал Мишель Фуко, «сжигает вещи до их конечной истины» (Фуко 2010: 150). Это значит, что то, как врач видит и описывает болезнь, или то, как юрист видит и описывает правовую проблему, сильно отличается от того, как это делают обыватели. Фуко приводит следующее сравнение: как буквы складываются в слова, так и наблюдаемые симптомы складываются в болезнь. Врач понимает, как именно сочетание разных симптомов создает ту или иную болезнь, а адвокат – как сочетание разных правовых фактов приводит к той или иной квалификации преступления. Знатоки своего дела, они производят диагностику, то есть распознают проблему (от древнегреческого *diagnostikos* – «способный распознавать»), результатом чего становится план медицинского лечения или способ защиты по делу, оптимальный в данном контексте с учетом всех возможных факторов.

Техники профессиональной диагностики более всего скрыты от внешнего наблюдателя, они неcodифицируемы и сложно вербализуемы. Например, то, что делает ученый, когда пишет научную статью,

увидеть невозможно, более того — он и сам вряд ли сможет это сказать. На каком-то неявном уровне автор решает, сколько раз нужно повторить основную мысль, чтобы довести ее до читателя, сколько цитат требуется привести, каких именно (Freidson 2001: 26–27). Если исследователь получает хорошие отзывы на статью от коллег — значит, он действительно обладает навыком подготовки научных текстов.

Чем больше мы в чем-то разбираемся, тем лучше можем оценить мастерство других. Проверить, насколько правильную оценку ситуации дал адвокат, и определить степень его виртуозности при выработке правовой позиции способен только юрист. В этом суть притязаний на автономию профессионального суждения: только тот, кто знает, как делать, может дать оценку. Для клиентов же диагностика остается скрытым профессиональным навыком, почти не влияющим на мнение о компетенции адвоката. Поэтому при взаимодействии с доверителем адвокат часто делает акцент на внешних атрибутах профессионализма, к которым относится внешний вид, ораторские способности, демонстрация инсайдерского знания о том, как функционирует система и т. д. Все это должно работать на формирование доверия у клиентов. Опишем, на чем строится профессиональная диагностика адвоката.

## **Адвокат-диагност: чего не видит обыватель**

Этапы адвокатской работы по конкретному делу сводятся к следующему: первичная квалификация проблемы после общения с клиентом; предложение различных вариантов решения проблемы; изучение законодательства, относящегося к данной ситуации; анализ судебной практики; подготовка документов по делу; выработка окончательной правовой позиции и ее прописывание; представление правовой позиции при взаимодействии с другими юристами.

Адвокатская работа по конкретному делу начинается с первичной диагностики правовой проблемы в процессе общения с клиентом. В юридической терминологии используется понятие «квалификация», которое означает перевод фактов объективной реальности на язык юридических фактов<sup>2</sup>. Право — это метаязык, работа адвоката как переводчика состоит в том, чтобы поместить повседневный нарратив

---

<sup>2</sup> Хотя юридический факт — это сконструированная профессионалами категория, для обывателей последствия такого конструирования являются вполне реальными: за юридическим фактом «преступление» может последовать лишение свободы, а за «нарушением обязательства» — арест имущества и его продажа с торгов.



в правовой дискурс, то есть дать характеристику ситуации, используя рабочий лексикон всех без исключения юристов. Как сказал один из информантов с инженерно-техническим бэкграундом:

Занятия юридические в чем-то сродни конструированию, потому что ты из неких готовых элементов лепишь конструкцию железную, а здесь ты лепишь юридическую конструкцию, опять-таки из неких готовых элементов в виде норм права (*юрист без статуса адвоката, Санкт-Петербург, интервью № 62*).

По мнению Э. Эбботта, профессиональная диагностика организована не по принципу от общего к частному, а по принципу от более распространенного к менее распространенному (Abbott 1988). Первое, на что направлен профессиональный взгляд адвоката как юриста, — определение *типичности* случая. Например, в уголовном деле это будет определение того, под какую категорию «нормальных» правонарушений попадает конкретный случай (Sudnow 1965). Клиенты в свое повествование о том, что их привело к адвокату, могут включать множество различных сюжетов, которые для конструирования обоснованной правовой позиции не имеют никакого значения. Адвокат должен исключить всю косвенную информацию из анализа и оставить только то, что релевантно с юридической точки зрения. Существует такой адвокатский анекдот: «К защитнику приходит клиент и начинает долго и нудно говорить о своем деле. Вышедший из терпения адвокат машет рукой: “Расскажите коротко и ясно, о чем идет речь. А дело я сам запутаю”».

По мере приращения количества информации появляются характеристики правонарушения и обвиняемого, которые не подходят под критерии нормальности. Именно поиск таких несоответствий должен быть в центре внимания адвоката. Сотрудники правоохранительных органов и судьи аналогичным образом «нормализуют» преступления, поэтому следующая задача адвоката состоит в том, чтобы в «нормальности» найти *уникальность*, показать, чем данный набор правовых фактов отличается от всех остальных, почему подход к делу должен быть иным. Принцип селекции лежит в основе мышления адвокатов (Luban 2001: 167–174), ведь разная комбинация правовых фактов может привести к разной квалификации правонарушения. Адвокаты выбирают те факты, которые работают на их версию, и отмечают все остальные. Как пишет социолог права Дэвид Лубан, это не открытая ложь, а полуправда, которая допустима в юридическом поле. Если же появляется новая информация, нарушающая непротиворечивость

построенной аргументации, то адвокат должен принимать ее во внимание и либо вносить изменения в свою версию, либо быть готовым представить контраргументацию.

После того как произведена первичная диагностика и дана квалификация, адвокат излагает возможные варианты решения проблемы клиенту, тот выбирает один из них, и адвокат начинает вырабатывать правовую позицию. Правовая позиция – это непротиворечивое и обоснованное изложение правовых фактов и схема дальнейших действий. Грамотное прописывание правовой позиции является наиболее «творческой» частью работы адвоката. Как считает Э. Эбботт, профессиональное мышление напоминает игру в шахматы: первый и последний ход обычно очевидны, но все самое интересное, что требует профессионального суждения, находится посередине (Abbott 1988). Главная сложность здесь состоит в поиске практики рассмотрения аналогичных дел в судах и принятых по ним решений. Там, где практика не сформирована, уязвимость правовой позиции адвоката выше.

Сложные категории дел – это дела, по которым очень мало судебной практики, потому что суды не знают, как решение выносить в таких случаях. Если, допустим, в округе не было никакого прецедента, то нарабатывать практику очень сложно. Суды иногда неохотно принимают решение, требуют, чтобы мы приносили им аналогичные судебные споры, судебные акты, чтобы у них было какое-то представление, как это все делать (*юрист без статуса адвоката, Санкт-Петербург, интервью № 59*).

Если возникают сложности с выработкой правовой позиции, адвокаты могут обратиться к коллегам для получения дополнительного мнения. Как в медицине для постановки точного диагноза часто требуется проконсультироваться у разных специалистов, в адвокатской работе для выработки обоснованной позиции по сложному делу помогает коллективный разум. Совместная работа позволяет сформировать более строгое профессиональное суждение. В высокостатусных адвокатских образованиях часто практикуется коллективное ведение дел, потому что, во-первых, к ним обращаются с проблемами, требующими более глубокого экспертного знания (например, международные арбитражные дела), а во-вторых, у них выше репутационные риски.

По проекту работает пять человек. <...> Клиент получает фактически продукт коллективного разума разных специалистов-юристов. <...> Клиент такой именно продукт хочет получить. Он посоветовался с одним, хочет посоветоваться с другим, чтобы было несколько человек, чтобы они разные

точки зрения озвучивали. Тогда есть шанс, что все-все-все, насколько это возможно, риски будут обсуждены, взвешены, просеяны и будет принято правильное решение. Потому что, конечно, один человек – маловероятно, что он всё узрит (*адвокат, Москва, интервью № 55*).

Итак, в процессе диагностики адвокаты создают «правовое Я» клиента путем перевода требований и жалоб, сформулированных в категориях повседневного языка, в правовые категории. Первичная диагностика происходит в первые минуты общения с клиентом, когда адвокат типизирует случай и предлагает возможные пути решения проблемы. В такой экспресс-диагностике адвокат учитывает разные факторы – как формальные, так и неформальные. Например, важное значение может иметь, в каком суде будет рассматриваться дело. На основе первичной диагностики адвокат предлагает несколько вариантов решения проблемы. После того как согласие по выбору конкретного варианта достигнуто, начинается самая сложная и одновременно творческая часть адвокатской работы – выработка позиции по делу исходя из новой информации; в процессе подготовки правовой позиции может измениться и первичная квалификация, и общий подход к делу. Всей этой работы обыватель не видит, но именно за нее (с точки зрения адвоката) он и платит. Как же должен адвокат выстроить взаимодействие с клиентом, чтобы тот поверил в его скрытые способности?

## **Управление клиентом: доверяй, но не проверяй**

### **Взаимный контроль**

Отношениям клиентов и профессионалов отводится большая роль в социологии профессий. Главным образом потому, что апелляция к идее служения и выполнению социально значимой функции считается важным фактором в борьбе за приобретение права называться профессией. По мнению Гарольда Виленски, профессиональная риторика активизируется в тех сферах трудовой деятельности, в которых клиент находится в опасном, уязвимом, незащищенном положении (Wilensky 1964). В этом плане психоаналитики, сменившие духовников в юрисдикции морального здоровья, имели больше шансов стать профессией, чем парикмахеры, виноделы, библиотекари или автодилеры.

Даже ветеринарам понадобилось намного больше времени, чем врачам, чтобы профессионализироваться.

Оказание юридической помощи, безусловно, является сенситивной для общества сферой. В уголовных делах на кону стоит свобода человека, а в некоторых случаях даже жизнь. Гражданин должен противостоять государственной машине обвинения, о которой он ничего не знает. Неопределенность ситуации и уязвимость положения тех, кто попадает под жернова судебной системы, создают спрос на надежных правовых экспертов, или, как говорили в дореволюционной России, поверенных (тех, кому можно доверить свою судьбу). Адвокат — это больше, чем просто представитель интересов клиента в суде. В зарубежной литературе нередко адвокат рассматривается как товарищ (*legal friend*), оказывающий помощь в правовых вопросах (Fried 1976). Такое понимание роли адвоката несет в себе оттенок эксклюзивности предоставляемых услуг, ведь адвокат принимает проблемы клиента как свои собственные. Без квалифицированной «дружеской» помощи гражданин не осуществит навигацию внутри системы права и не получит гарантированные права — по крайней мере, так он должен думать.

Другой взгляд на природу этих отношений — через понятие взаимного контроля. Адвокат имеет власть над клиентом в той же степени, в какой врач имеет власть над пациентом, — это власть экспертизы, или контроль над диагностикой. Адвокат сам определяет, какое экспертное знание, к чему и в каком количестве нужно приложить. Он решает, каким именно образом достигнуть нужного результата по делу, определяет порядок действий, дает руководства и разъяснения, то есть занимает доминирующую позицию по отношению к клиенту. Но клиент тоже обладает контролем над адвокатом: формирует спрос на услуги, определяет их содержание, оценивает качество и, в конце концов, легитимизирует профессиональную власть адвоката и его монополию на применение экспертного знания. Прежде чем профессионал получит прерогативу управлять действиями клиента, он должен заслужить его доверие, то есть власть должна быть получена на добровольной основе.

## **Правильная дистанция между адвокатом и клиентом**

Адвокат-клиентские отношения — это взаимодействие обладателей экспертного знания с обывателями, при котором вопрос доверия стоит особенно остро. По сути, адвокат — продавец, который знает всё о своих услугах, а клиент — покупатель, находящийся в состоя-

нии полной неопределенности. На обычном товарном рынке вопрос асимметрии информации решился бы с помощью цены (чем лучше качество продукции и чем выше ее себестоимость, тем выше цена), но на рынке профессиональных услуг этот механизм слабо работает. Когда отсутствуют рыночные способы контроля качества, их заменяют социальные, то есть репутация. (Более подробно об отношениях адвоката и клиента на рынке юридических услуг см. в главе 5 наст. изд.)

Профессиональные услуги отличаются от всех других видов услуг по трем основаниям: а) минимальная межличностная дистанция между продавцом и покупателем; б) высокий уровень доверия, необходимый для того, чтобы транзакция состоялась; в) контроль продавца над покупателем и управление его действиями (Kadushin 1962). В 1960-е гг. американский социолог Чарльз Кадушин провел исследование, в котором сравнил отзывы граждан о работе разных специалистов – священника, врача-терапевта и психиатра. Интервью проводились с людьми, обратившимися за помощью в нью-йоркскую психиатрическую клинику. Поводы обращения в клинику были самые разные – от сексуальных отношений до алкоголизма. Три четверти опрошенных заявили, что уже обращались с аналогичной проблемой к другим специалистам (священнику и врачу-терапевту). Автор сравнил мнение граждан о работе разных специалистов. Оказалось, что межличностная дистанция, степень контроля и результативность помощи у них сильно отличались.

Между священником и паствой дистанция была минимальной, а доверие максимальным, что объясняется тем, что они живут в одном районе и часто видят друг друга. Причем к священникам обычно обращаются с более личными вопросами и ожидают не решения проблемы, а, скорее, эмпатии. Современные профессии, по мнению Ч. Кадушина, устанавливают больше дистанции в отношении с клиентами, особенно это касается психотерапевтов, которые избегают физического контакта с пациентами и у которых есть запрет на оказание помощи близким родственникам. Однако слишком большая дистанция и отстраненность от клиента снижают степень доверия. Особенно часто это проявляется у врачей-терапевтов, которые в силу большой нагрузки торопливо выписывают рецепты, но не проявляют большого участия к самому пациенту. При столь безучастном лечении пациенты склонны обратиться за дополнительной консультацией к другому специалисту. Таким образом, установление правильной дистанции между профессионалом и клиентом – не слишком близкой, но и не слишком далекой – залог того, что клиент будет верить специалисту свои

проблемы и возлагать надежды на его способность их решить. Тем самым профессионал получает контроль над клиентом и карт-бланш на управление его действиями.

Для адвокатской работы вопрос получения доверия клиента является особенно важным. Граждане редко прибегают к услугам адвокатов, а потому слабо представляют, чем те занимаются, и относятся к ним с большим недоверием, чем, скажем, к врачам, которых видят постоянно. Институциональное положение адвоката предписывает соблюдение баланса интересов: как повторяющийся игрок<sup>3</sup> он должен поддерживать внутренние нормы взаимодействия с другими юристами, но как представитель клиента — должен следовать интересам доверителя. Получается, что адвокат работает одновременно на две аудитории<sup>4</sup>. Как тогда клиент может доверять адвокату и быть уверенным, что баланс интересов не смещен в сторону его оппонента?

## Как оставить клиента довольным

Кажется, что наличие статуса адвоката само по себе должно снимать проблему доверия, так как за каждым представителем профессии стоит все сообщество и его репутация. Профессиональное сообщество — это «сторожевые псы», защищающие клиентов от оппортунистического поведения своих членов и гарантирующие соблюдение надлежащих прав (Kadushin 1962). Некоторые из наших информантов, не имеющие статуса адвоката, приводили примеры из практики, когда клиенты отказывались от их услуг, узнав об отсутствии адвокатского удостоверения. Однако наличие лицензии далеко не всегда решает проблему доверия. Репутация юриста (как со статусом адвоката, так и без него) имеет гораздо более важное значение: доверие к адвокату,

---

<sup>3</sup> Марк Галантер выделяет два типа акторов в судебном процессе — однократные, которые сталкиваются с судебной системой крайне редко (супруг в случае развода, пострадавший в дорожном происшествии и т. д.), и повторяющиеся, которые находятся с ней в регулярных отношениях (работники суда, правоохранители, адвокаты, страховые компании, пенсионные фонды и т. д.). См.: (Galanter 1974).

<sup>4</sup> Иногда работа на две аудитории приводит к неприятным ситуациям. Например, если адвокат, демонстрируя свой профессионализм клиенту, начинает много ораторствовать и играть на публику (для этого даже есть термин — «опереточный адвокат»), то тем самым он только ухудшает положение подзащитного, так как для юридического сообщества неуместное обильное словоизлияние является признаком непрофессионализма.

которого порекомендовали, будет выше, чем к адвокату, найденному через интернет или уличную вывеску. По этой же причине клиенты больше доверяют нанятым адвокатам, чем государственным: когда клиент самостоятельно выбирает юриста и оплачивает его работу из собственного кармана, доверие к нему выше. По мнению Роя Флемминга, это связано с тем, что сам факт экономической транзакции снижает недоверие (Flemming 1986).

Вот в чем отличие [адвоката] за счет государства и по договору? По договору — это твой клиент, он тебе доверяет, он тебя знает, что это от его друга, сестры, брата, свата, мамы, папы. Он понимает, что этому адвокату, конечно, надо доверять (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 31*).

Итак, первоначально доверие клиента к адвокату может быть достигнуто за счет лицензии или рекомендации знакомых, но авторитет адвоката, который позволяет ему управлять действиями клиента, устанавливается во время личного взаимодействия, то есть устной консультации. По мнению Э. Фрейдсона, любая профессия основана на возможности давать консультации и снабжать обывателей знаниями: чем больше в трудовой деятельности пространства для консультирования и меньше чисто ремесленных навыков, тем больше в ней профессии (Freidson 1988). Основная задача адвоката и его фундаментальное мастерство при общении с клиентом — утвердить свой *авторитет* как профессионала. Интересно, что в интервью российские адвокаты использовали слово «авторитет» ничуть не реже, чем слово «репутация». Без утверждения авторитета решить правовую проблему становится невозможно, так как клиент не настроен на кооперацию и во всем видит подвох.

Адвокат выстраивает свое отношение с клиентом стратегически, стараясь понять, как его воспринимает клиент, и адаптируя свое поведение под это представление. Р. Флемминг назвал это игрой с клиентом: разное восприятие адвоката клиентом и разная первоначальная степень доверия требуют от адвоката разного стиля общения и разной психологии взаимодействия (Flemming 1986). Дуглас Розенталь выделяет две модели адвокат-клиентских отношений: а) традиционная модель, когда клиент пассивен и точно следует рекомендациям адвоката, не задавая много вопросов; б) партисипаторная модель, когда клиент активен, скептически настроен и адвокат должен постоянно убеждать его в своем авторитете (Rosenthal 1974). Первых клиентов адвокаты называют бесппроблемными, вторых — проблемными.

Обычно адвокат делит клиентов на две группы: проблемные и неproblemные. Вот вам любой, наверно, адвокат скажет такое. Есть клиенты, которые выписали доверенность и сказали: «Все, вот вам, только меня не трогайте». Это вот беспроблемный клиент. <...> А есть проблемные клиенты, которые постоянно звонят, постоянно чего-то хотят, постоянно им нужно что-то делать, что адвокат считает нецелесообразным (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 11*).

Лучший клиент – тот, который делегирует адвокату решение своей проблемы и не задает лишних вопросов. Как было сказано в одном интервью, «клиент должен быть незаметным, он вообще в деле не должен отсвечивать». В идеальном мире клиент определяет свою проблему, адвокат предлагает ее решение правовыми методами. Адвокат не вмешивается в то, как клиент определяет свою цель, а клиент – в то, как адвокат выбирает средства (Spiegel 1980). Но в реальном мире так почти никогда не бывает – и те, и другие вторгаются в зону ответственности друг друга.

Задача адвоката в отношениях с клиентом парадоксальна. С одной стороны, адвокат должен сделать так, чтобы клиент поверил в его профессионализм и покорно выполнял все, что тот скажет. С другой стороны, адвокат должен убедить клиента, что в случае проигрыша не несет никакой ответственности. Как пишет социолог Эверетт Хьюз, взаимоотношения обывателя и профессионала представляют собой делегирование риска ответственности за неблагоприятный исход событий, то есть к профессионалу обращаются не только ввиду отсутствия специальных знаний, но и для того, чтобы он «совершал за нас наши ошибки» (Хьюз 2008: 387). В случае адвокатской деятельности профессионал снижает свои риски посредством социализации граждан в правовой реальности.

## **Социализация граждан в правовой реальности**

Адвокат – консультирующая профессия, которая требует не только знания законов, но и навыков общения. В процессе консультирования адвокаты занимаются тем, что переводят факты повседневной жизни в правовые категории и обратно. Как выразился один из информантов: «Приходится быть таким медиатором, переводить с языка гражданина на язык суда и обратно – с языка суда переводить на язык этого гражданина» (адвокат, Владимир, интервью № 46). Граждане, входя



к адвокату, формулируют свои требования и жалобы с излишней эмоциональностью (Sarat, Felstiner 1986). Задача адвоката состоит в том, чтобы устранить эмоции из кейса, дать правовую оценку тому, что совершили клиенты, определив их место внутри правовой системы и наклеив на них один из ярлыков («обвиняемый», «потерпевший», «наследник», «кредитор» и т. д.) (Abel, Lewis 1995). Взгляд профессиональных юристов направлен на юридический статус индивида, а не на эмоции, которые испытывает гражданин, поэтому адвокаты должны приносить в суд не жалобы клиентов, а безэмоциональный набор правовых фактов. Для этого адвокату иногда приходится выступать в роли психотерапевта. Граждане обращаются к адвокатам, чтобы поделиться трудностями, а не радостью, поэтому адвокат должен работать с эмоциями клиента и переводить их в правильную форму.

Уголовные дела по понятным причинам сильно будоражат эмоциональную сферу. На самого подзащитного, его друзей и близких родственников приходится очень много времени тратить, именно на коммуникации с ними со всеми. Иногда приходится работать не столько адвокатом, сколько психотерапевтом (*адвокат, Москва, интервью № 39*).

В интервью адвокаты часто говорят о том, что связаны позицией клиента и желание доверителя для них превыше всего. В то же время они описывают своих клиентов как «слепых котят», которые ничего не понимают в происходящем и всегда хотят невозможного. Таким образом, позиция клиента — это, скорее, ориентир для адвоката. Адвокат должен понять, чего именно хочет клиент, а потом скорректировать уровень его притязаний до реально достижимого. Причем у клиента должно остаться впечатление, что именно этого он и хотел. Что бы ни делал адвокат, главное, чтобы клиент остался доволен результатом, ведь от этого зависит репутация адвоката и его дальнейшая занятость. Как сказал в интервью один из адвокатов, «можно дело проиграть в пух и прах, но сделать так, чтобы клиент был доволен» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 17*).

Цель адвокатской работы состоит в социальной адаптации клиента, для которого становится очевидной та правовая ситуация, в какой он оказался (Климушкин 2012). Граждане крайне редко обращаются к адвокатам заблаговременно. Чаще всего человек приходит к адвокату, когда уже осознал нарушение своих прав, сформулировал для себя проблему и понял, к кому можно предъявить требования (Felstiner, Abel, Sarat 1980). Клиенты ищут у адвокатов справедливости, при этом

их обыденное представление о справедливости отличается от понятия правовой справедливости. Граждане воспринимают систему правосудия как предсказуемую, беспристрастную, не допускающую ошибок. Адвокат видит свою задачу в том, чтобы социализировать клиентов, развеяв их иллюзии и изменив представление о справедливости: работа судьи, на самом деле, рутинизирована, исход дела непредсказуем, а результат зависит не только от того, что содержится в деле, но и от способности адвоката донести позицию клиента до судьи (Sarat, Felstiner 1986).

Снижая ожидания доверителя, адвокат должен одновременно показать, что клиент получает наиболее справедливое решение его проблемы. Одно из важных открытий в социологии права в исследовании адвокат-клиентских отношений состоит в том, что клиент оценивает справедливость судебного решения в сравнительной перспективе (Casper 1978). «Справедливый» срок по уголовным делам – это когда не больше, чем получили другие за то же самое преступление в тех же самых обстоятельствах.

Часто приходится бороться с иллюзиями клиентов. <...> Значительная доля усилий связана именно с тем, чтобы корректно, тактично и потихоньку перевоспитывать клиента, показать ему на реальных примерах – в том числе на его собственном деле, – что система действует на самом деле не так, как его приучали с детства, не так, как это показывают в этих убогих сериалах про ментов. <...> Чем раньше клиент поймет, что система не настолько идеальна, как он привык, как ему хотелось бы, тем легче ему будет психологически переварить удары, которые начинают сыпаться на него со стороны (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 10*).

Представляя себя в качестве эффективного переговорщика-посредника (Uphoff 1995), способного решить правовую проблему в заданном контексте, адвокат тем самым утверждает свой профессионализм в глазах клиента и получает его доверие. Одновременно с этим он снимает с себя ответственность: если система в принципе непредсказуема – значит, никто не застрахован от проигрыша, поэтому никаких гарантий адвокат дать не может.

Главная задача юриста – ничего не гарантировать, потому что гарантировать что-то – это означает навредить самому себе. Невозможно в нашей правовой системе ничего гарантировать, потому что результат может быть абсолютно разным. Юрист должен все предвидеть и объяснить клиенту, сказать, какие варианты возможны для разрешения ситуации. И ни в коем

случае не ставить никакой из этих вариантов выше остальных (*юрист без статуса адвоката, Санкт-Петербург, интервью № 59*).

Вовлечение клиента в принятие решений и перенаправление к другому юристу – еще два распространенных способа завоевать доверие и избавиться от ответственности. Адвокат предлагает различные варианты решения правовой проблемы, описывает их плюсы и минусы, оценивает шансы каждого из предложенных вариантов, предсказывает последствия. Однако выбор стратегии работы по делу остается за клиентом. Не давать гарантий и не навязывать свое мнение клиенту является общей декларативной установкой всех консультантов по правовым вопросам – как со статусом адвоката, так и без. Но в реальности адвокаты могут создать такое описание правовой реальности, в которой единственным возможным выбором будет предпочтительное для адвоката решение.

Наша задача, на самом деле, предупредить. Ну чтобы человек был психологически готов, что здесь оправдательный приговор тебе не светит. Если хочешь, чтобы я защищал, – ради бога, но мне цепляться не за что. Это будет такая формальная защита. Ставить под сомнение все показания или какие-то там доказательства тоже сложно будет (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 31*).

Перенаправление к коллегам и отказ от принятия дела чаще всего происходит тогда, когда случай, с которым обратился клиент, не подпадает под специализацию адвоката либо адвокат загружен имеющимися делами. Однако это также используется при взаимодействии с особо «упрямыми» клиентами, как поясняли некоторые информанты. С одной стороны, предлагая клиенту получить дополнительную консультацию у другого специалиста, адвокат показывает, что уверен в правильности своей диагностики и другой адвокат придет точно к такому же решению. С другой стороны, если адвокат видит, что удовлетворить клиента не получится ни при каких условиях, то лучше с самого начала отказаться от дела, так как в случае неудовлетворительного результата вся вина будет лежать на нем.

Недавно был клиент, с которым не удалось [общение], он меня считал психологом своим, встречался со мной через день. Видимо, он хотел от меня услышать, что у него всё хорошо, но у него ж\*\*\* была. И я ему каждый день рассказывал, что у него ж\*\*\*, но мы из нее выходим так-то и так-то. <...> Он меня каждый день гонял [на встрече]. Я бы в этот день лучше бы

поехал какую-то жалобу подал, но ему было приятно, когда я сидел рядом и его успокаивал, что всё нормально. И у нас не сложилось общение, не задалось. Просто в какой-то момент он сказал: «Я вот хочу к другому обратиться». <...> Ну что мне его уговаривать? К тому же я и сам не в восторге был. Я сразу понял, что у нас не задалось, ну и гуд-бай, всё (*адвокат, Москва, интервью № 52*).

Итак, в самом общем виде задача адвоката в работе с клиентом состоит в том, чтобы завоевать его доверие, не гарантируя при этом стопроцентного успеха решения проблемы. Клиенты склонны оценивать работу адвоката постфактум, то есть по вынесенному решению. Адвокаты в свою очередь знают, что далеко не каждое дело можно выиграть, поэтому видят свою первоочередную задачу в социализации клиентов и снижении уровня их притязаний. В случае проигрыша адвокат рискует своей репутацией, поэтому ему нужно с самого начала себя обезопасить. Если адвокату не удалось установить доверительных отношений с клиентом, то он предпочитает отказаться от его дела, так как репутация важнее всего остального. Один из наших информантов говорил, что адвокатам очень помогла бы такая процедура, как информированное согласие клиента, аналог которой существует в медицине: когда хирург разъясняет пациенту все возможные последствия операции и пациент ставит свою подпись, подтверждая тем самым, что информирован о потенциальных рисках и не будет иметь претензий в будущем.

## **Выступления в суде как основа адвокатской практики**

С точки зрения внешнего наблюдателя, самым важным умением адвоката, которое производит наибольший эффект на публику и позволяет удостовериться в его мастерстве, является умение выступать в суде. Именно благодаря выдающимся ораторам и их защитительным речам в поддержку социально уязвимых категорий граждан адвокатам удалось получить общественное признание в прошлом. Выступая в суде, адвокаты не просто представляют позицию клиента — они таким образом описывают произошедшее, чтобы их доверитель выглядел с лучшей стороны. Например, подсудимые по уголовным делам предстают жертвами ситуации, а не злодеями. Для клиентов это очень важно, так как, с их точки зрения, именно в этом и состоит основная работа адвоката. В настоящее время судебный процесс приобретает

все больше черт письменного производства: по уголовным делам все больше дел рассматривается в особом порядке, крайне мало дел — с участием присяжных, в гражданском и арбитражном процессах появляются упрощенные формы, не требующие присутствия юриста на заседании. Однако умение изложить свою позицию в суде, правильно отреагировать на доводы оппонента и привлечь внимание судьи по-прежнему остается центральным моментом виртуозности адвокатской практики. Рассмотрим этот вопрос более подробно.

## Письменный процесс vs. устный процесс

Помимо консультирования клиентов в числе других важных направлений работы адвоката — подготовка документов и устная презентация позиции в суде. Не всегда и не везде эти две области вместе ассоциировались с адвокатской профессией. Скажем, во Франции долгое время существовало разделение на *avoué* (стряпчих) и *avocat* (собственно адвокатов). Их различие заключалось в том, что адвокат должен был произнести красивую и убедительную речь в суде, в то время как подготовку дела и работу с документами брал на себя стряпчий. Адвокат формально не считался судебным представителем, поэтому не мог от имени клиента совершать какие-то распорядительные действия в процессе — подавать иски, жалобы, ходатайства и т. д. Всем этим занимался стряпчий. Однако постепенно происходило сближение этих двух профессий, завершившееся слиянием в ходе реформы 1970-х гг. В Великобритании до сих пор сохраняется схожее разделение адвокатской профессии: всей подготовкой дела к суду занимается солиситор, а барристер получает от него инструкцию с описанием позиции (*brief*), которой тот должен следовать в устных выступлениях в суде<sup>5</sup>.

При организации адвокатской профессии в России в конце XIX в. такое разделение обязанностей не было воспринято: адвокат брал на себя и работу с бумагами, и речь в суде. Однако престиж профессии и слава отдельных ее представителей создавались именно в залах судов, умение «пледировать» (произносить судебную речь) считалось вершиной мастерства адвоката. В дореволюционное время в большом

---

<sup>5</sup> В какой-то мере мы можем наблюдать такое разделение обязанностей в российском уголовном процессе на примере следователя, который проводит всю бумажную работу, и прокурора, устно представляющего позицию в суде по делу.

количестве издавались пособия по красноречию и риторике для адвокатов, сборники наиболее ярких выступлений, выдержки из речей на громких процессах перепечатывались в прессе. В немалой степени это объяснялось широким использованием судов присяжных; в то время они применялись не только в уголовных, но и гражданских делах. Если судья больше воспринимает правовую аргументацию, то на присяжных лучше подействует красивая речь. В советский период судебный процесс эволюционировал в сторону письменного производства. В современной России суд присяжных предусмотрен по крайне узкому кругу дел. Все большее распространение приобретают упрощенные формы процесса, когда устная презентация позиции уже не имеет значения или присутствие адвоката вовсе не предполагается<sup>6</sup>. Вал бумажной работы часто самими юристами-литигаторами осознается как менее увлекательная и живая часть работы по сравнению с выступлениями в суде. Однако эта часть работы не может быть изъята. Адвокатское досье по делу должно коррелировать по содержанию и по объему с папкой судебного дела, быть практически ее дубликатом. Это не только позволяет синхронно продвигаться вместе с судьей по материалам дела (судьи часто требуют называть номер листа при ссылке на доказательство), но и страхует адвоката от обвинений в недостаточности проделанной работы в случае подачи жалобы неудовлетворенным клиентом. Адвокат всегда может предъявить пухлую папку с поданными им документами и собранными доказательствами в подтверждение проделанной работы.

При этом количество бумаг, а также щепетильность отношения к ним будут варьироваться в зависимости от контекста. В уголовных делах по назначению их меньше, а в сложном арбитражном процессе, который по преимуществу письменный, — больше<sup>7</sup>. В целом высокая роль письменных документов — это общий тренд современно-

---

<sup>6</sup> Упрощенный процесс в арбитраже предусматривает рассмотрение дел на незначительные суммы исключительно в виде письменного производства, стороны не вызываются в судебное заседание, а только представляют свои позиции в письменном виде. Такой упрощенный порядок появился в административном судопроизводстве в 2015 г. и в гражданском процессе в 2016 г.

<sup>7</sup> Например, Томас Шеффер проводил наблюдение практик работы с файлами двух солиситоров в британской юридической фирме и выявил различия в зависимости от того, в каком судебном контексте они работали. Первый солиситор работал в Королевском суде (высший уровень суда) и подготавливал дело для барристера, его отличало аккуратное и дотошное обращение с документами. Второй солиситор представлял интересы в Суде магистратов (аналог российского мирового суда), где большую роль играет коммуникация на досудебных стадиях, поэтому документам уделялось меньше внимания (Scheffer 2010: 116–117).

го судебного процесса независимо от его подвида. Даже несмотря на произнесение защитительной речи в уголовном деле, у большинства адвокатов существует привычка подавать ее текстовый вариант с тем, чтобы предложенные в ней аргументы были перед глазами судьи. В такой ситуации возникают вопросы: почему адвокаты продолжают ходить в суд, а не просто обмениваются документами, и почему устные дебаты в судебном заседании все еще сохраняют свое значение?

Дело в том, что именно навык устного выступления формирует адвокатскую профессию как таковую, создает ее престиж и выделяет из многих других юридических профессий, например, следователя или юриста в организации (инхауса)<sup>8</sup>. Вот как описывает роль речевых навыков адвокат, практикующая с 1960-х гг.: «Сейчас, когда на каждом углу висит вывеска “Адвокат”, а нас, стариков, остались единицы, вдруг все разом заговорили о том, что красноречие в процессе ни к чему, все это лишнее, никто и слушать не будет. Это неправда! Защитник, не владеющий в совершенстве речью, не способен дать надлежащий анализ доказательствам, не способен поколебать ошибочные доводы обвинения. Адвокат, не владеющий речью, не сможет оказать своему подзащитному помощь на должном профессиональном уровне» (Скоробогатова 2004: 61).

## Что может адвокат и не может обыватель с помощью Google

Письменное составление и оформление документов является работой, которая в большей степени подвержена шаблонизации<sup>9</sup>. В большинстве типовых случаев обыватель, потратив некоторое количество времени на поиски в интернете, может найти подходящий образец для своего договора, искового заявления или жалобы на действия право-

---

<sup>8</sup> Выхолащивание собственно юридической сути из профессии в работе юриста-инхауса передает один из комментариев на интернет-форуме: «Знакомая девушка работает в “петрозэлектросбытовой” компании. Отдел — физические лица, подраздел (участок) — взыскания. Лупасит целыми днями иски “пачками”, которые в два-три заседания завершаются. Свой труд за годы стандартизировала до совершенства. После работы бежит домой — семья, дети. Говорит: “Ой, я так давно не в материале юриспруденции, что происходит вокруг, очень отстала”». Точка доступа: [https://zakon.ru/blog/2016/2/3/novye\\_voprosy\\_dlya\\_ekzamena\\_na\\_prisvoenie\\_statusa\\_advokata#comment\\_262095](https://zakon.ru/blog/2016/2/3/novye_voprosy_dlya_ekzamena_na_prisvoenie_statusa_advokata#comment_262095). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>9</sup> О роли шаблонов в работе с документами у следователей см.: (Титаев, Шклярчук 2016); в работе судей см.: (Волков, Дмитриева, Поздняков, Титаев 2015).

охранительных органов. Более того, многие шаблоны вывешиваются на видном месте в коридорах судов или на сайтах с тем, чтобы граждане без помощи юриста смогли составить нужный документ, пусть содержательно слабый, но, по крайней мере, формально правильный. Ниже представлен один из подобных шаблонов по такому распространенному житейскому случаю, как залив квартиры соседом сверху<sup>10</sup>.

В Одинцовский городской суд Московской области

ИСТЕЦ: \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О., адрес)

ОТВЕТЧИК: \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О., адрес)

**ИСКОВОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ**  
**о возмещении ущерба, причиненного заливом квартиры**

Я собственник квартиры по адресу \_\_\_\_\_  
(указать адрес)

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по вине ответчика, проживающего этажом выше, произошел залив моей квартиры \_\_\_\_\_  
(указать причины залива)

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. комиссией \_\_\_\_\_  
(указать наименование ЖЭО)

жилищно-эксплуатационной организации был составлен акт обследования моей квартиры, в котором установлены причины залива и материальный ущерб, причиненный моему имуществу.

В соответствии с указанным актом в результате залива квартиры мне причинен материальный ущерб на общую сумму \_\_\_\_\_ руб.

В соответствии со ст.1064 ГК РФ

**ПРОШУ:**

Взыскать с ответчика \_\_\_\_\_ в мою пользу  
(указать Ф.И.О.)  
денежную сумму в размере \_\_\_\_\_ руб. (\_\_\_\_\_ ) в возмещение материального ущерба, причиненного заливом квартиры.

Приложение:

1. Копии правоустанавливающих документов на квартиру
2. План жилого помещения
3. Акт обследования квартиры комиссией
4. Квитанция об уплате государственной пошлины
5. Копия искового заявления для ответчика

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. \_\_\_\_\_  
(подпись)

Как мы видим, человеку остается только вставить некоторые фактические данные по делу и подписать документ. В целом такая работа может быть делегирована и машине. В конце 2015 г. в юридических блогах широко обсуждалась программа, написанная 18-летним сту-

<sup>10</sup> См.: Интернет-сайт Одинцовского городского суда Московской области. Точка доступа: [http://odintsovo.mo.sudrf.ru/modules.php?name=docum\\_sud&id=55](http://odintsovo.mo.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=55). Дата доступа: 30.07.2016.



дентом, которая автоматически формировала и отправляла жалобы по штрафам за неправильную парковку<sup>11</sup>. В 40% случаев эта программа достигала успеха: жалобы удовлетворялись, и штрафы отменялись. В той же мере шаблонизация затрагивает и работу с договорами, образцы которых в избытке представлены в интернете. Появление электронных правовых баз еще больше упростило работу по составлению того или иного документа, поскольку с их помощью стало возможным подбирать нормы и судебные решения по ключевому запросу, формировать договор по заданным параметрам. Такой системой после краткого инструктажа может пользоваться не только адвокат или юрисконсульт, но и бухгалтер или кадровик на предприятии. Помимо этих групп, имеющих доступ к платным базам, существуют и бесплатные онлайн-версии для всех желающих. Если, например, «Консультант Плюс» в будние дни в рабочее время предлагает ограниченный доступ к своей базе (только наиболее важных нормативных актов), то поздно вечером и в выходные доступна расширенная версия. Таким образом, внедрение новых технологий размывает монополию юристов на подготовку документов. В целом в шаблонах нет ничего плохого. Они помогают гражданам решать мелкие стандартные ситуации. Однако шаблоны перестают работать, когда требуется особый подход. Например, отдельного умения требует составление жалобы на судебное решение в вышестоящий суд. Через апелляцию и кассацию проходит множество однотипных жалоб, при этом доля отмен очень мала. Задача адвоката состоит в том, чтобы индивидуализировать кейс, показать, чем он выбивается из общего ряда. С помощью шаблона этого достичь нельзя<sup>12</sup>.

Другая сфера деятельности, в которой гораздо больше импровизации и меньше стереотипного мышления, – участие в судебных заседаниях. Подготовка договоров или исков может быть поставлена на массовый поток, но выступление в суде является уникальной услугой:

---

<sup>11</sup> См.: “Joshua Browder sets up free parking fine appeals”. *MailOnline* (интернет-ресурс). Точка доступа: <http://www.dailymail.co.uk/news/article-3341645/The-18-year-old-student-saved-British-drivers-2MILLION-just-four-months-Teenager-sets-free-appeals-website-bedroom-overturnd-30-000-parking-fines-already.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>12</sup> В своей лекции для молодых адвокатов Семен Ария, представитель старой школы, так описывал эту нетривиальную задачу: «Обстоятельства дела, их правовой анализ, заслуживают того, чтобы над ними думали, чтобы их углубленно изучали. В этом собственно и состоит адвокатская работа, а не в скольжении по видимой поверхности дела. И если в ходе таких размышлений вам удастся найти нешаблонный подход, позволяющий изложить дело или один из его узловых вопросов в новом свете – ваш процессуальный документ приобретает более высокое качество, а вы – репутацию стоящего специалиста» (Ария 2002: 60).

будучи оказанной, она уже не может быть воспроизведена. Как отмечает провозвестник краха традиционной юридической профессии Ричард Сасскинд, если и остается что-то не подверженное стандартизации и IT-технологиям в юридическом деле, то это выступления в суде. В Великобритании для обозначения такого рода услуг существует специальный термин *bespoke*, то есть сделанное на заказ (обычно речь идет о кройке костюма), в отличие от *off-the-peg* – готового варианта на продажу (Susskind 2010: 29).

Хотя в общих чертах сценарии судебных заседаний схожи, так как последовательность действий прописана в процессуальных кодексах, элемент неожиданности и необходимости принимать решение «здесь и сейчас» всегда присутствует. Это не обязательно связано с новыми доказательствами или разоблачением лжесвидетеля в ходе перекрестного допроса (последнее бывает разве что в судебных кинодрамах). Непредсказуемость может создаваться острой репликой оппонента в прениях или неожиданным вопросом судьи, на которые надо правильно отреагировать. Любой спланированный до заседания сценарий может начать рушиться в самом процессе, поскольку задача второй стороны состоит в том, чтобы приложить к этому все усилия. Таким образом, диагностика происходящего в судебном процессе, требующая умения ориентироваться в изменяющемся контексте, не менее важна, чем диагностика до суда. И. Н. Лукьянова в качестве одного из важных навыков адвоката называет умение чувствовать процесс, понимать, к каким последствиям может привести то или иное действие адвоката: «Адвокат при этом похож на хирурга, перед которым лежат самые различные инструменты. Как и у хирурга во время операции, у адвоката в судебном заседании порой нет времени на раздумья» (Лукьянова 2006: 250–251).

Одним из важных факторов неопределенности является поведение судьи, поэтому при подготовке к делу большую роль может играть анализ его предыдущих решений. Опытные юристы знают, каким клиентам симпатизируют различные судьи; какую отрасль права практиковал судья до занятия должности; у каких судей более формальная обстановка, а у каких расслабленная; какой судья не пустит адвоката, если тот опоздал хоть на минуту (Thalacker 2009: 194–195). Кроме того, за время рассмотрения дела вполне может поменяться подход высшего суда к той или иной правовой проблеме, в итоге изначально благоприятный расклад превратится в проигрышную позицию. В этом смысле работа адвоката напоминает игру в шахматы или покер, где игрок должен просчитывать ходы партнера и действовать в обстановке

неопределенности. Вот как описывается данная ситуация в американском пособии для юристов, полностью построенном на метафоре покера: «Юристы должны принимать серию постоянных решений на основе как доступных, так и неизвестных фактов. Наиболее распространенное решение – договориться мирным путем или обращаться в суд, но есть множество мелких решений на протяжении всего пути – каких свидетелей опрашивать, какие ходатайства подавать, какие версии проработать, какие вопросы задавать – каждое из которых в той или иной степени обусловлено поведением юриста с противоположной стороны. Игра в покер во многом похожа. Каждый игрок должен постоянно решать – поднимать ставки, отвечать или скидывать, не видя карт других игроков» (Lubet 2006: 5)<sup>13</sup>. Адвокат должен всегда быть готов корректировать позицию прямо по ходу заседания с учетом изменившихся обстоятельств. Часто его тактика заключается в том, чтобы не дать другой стороне возможность распознать, какие карты имеются у него на руках, то есть доказательства, опровергающие позицию обвинения<sup>14</sup>. В гражданском процессе это менее развито, поскольку существует установка на раскрытие доказательств заранее, иное нарушает судебный этикет (подробнее об этом см. в главе 6 наст. изд.).

Важность устного судебного заседания состоит еще и в том, что именно там в полной мере проявляет себя специфический язык как кодовая система, формирующая юридическую профессию (Luhmann 2004). В отличие от возможности его искусственного использования в письменном тексте (что было рассмотрено на примере шаблонов) в судебном заседании он представлен в естественной речи. Коммуникация в суде не разворачивается по строгому алгоритму. Обыватель, попадая

---

<sup>13</sup> Аналогичным образом Р. А. Сидоров сравнивает работу юриста с игрой в шахматы: «Анализ конкретного дела сравним с игрой в шахматы. Шахматист не просто делает ход, а продумывает комбинацию ходов, которая, по его мнению, должна привести к победе. Кроме того, он просчитывает и все возможные комбинации, которые совершит его соперник. Итак, шаг за шагом, постоянно анализируя ситуацию на доске, шахматист разыгрывает свою партию, в которой его соперник выглядит просто статистом. Но если соперник владеет навыками анализа и проделывает то же самое со своей позицией, анализируя и продумывая каждый ход, это уже создает настоящий драматизм состязания, в котором выигрывает тот, кто лучше владеет навыками анализа» (Сидоров 2006: 180–181).

<sup>14</sup> В российском пособии по искусству судебной речи это описывается следующим образом: «Выступающему не следует высказывать свои доказательства преждевременно, торопиться представлять доказательства. Лучше привести их только тогда, когда процессуальный противник уже высказал свои соображения. Тем самым он будет лишен возможности обратить аргументы выступающего против самого выступающего. Следует уяснить себе игру противника, прежде чем открывать ему свои козыри» (Губаева 2004: 115).

в непривычный судебный контекст, часто старается говорить в «гиперкорректном» стиле, что выглядит чрезмерным и искусственным для юристов (Conley, O'Barr, Lind 1979: 1390–1391). Если машину в обозримом будущем можно научить составлять иски или другие документы даже по сложным, нетиповым делам<sup>15</sup>, то диалог в судебном заседании ей недоступен<sup>16</sup>. Как показало исследование Элизабет Мертц в американских правовых школах, передача знаний от профессора к студенту происходит в основном по модели «сократического диалога», когда истина отыскивается в обмене репликами собеседников (Mertz 2007: 85–96). Без живой речи представить судебный процесс невозможно.

Итак, речь в суде является одним из неотъемлемых навыков юристов. Для клиентов наличие данного навыка у судебного представителя важно потому, что внутри судебной системы обыватели практически лишены голоса. Транслировать их интересы могут только те, кто владеет юридическим языком. Клиенты, не знакомые со спецификой использования речи в судебном процессе, склонны оценивать успешность действий адвоката в зависимости от того, сколько длилось его выступление, каков был эмоциональный накал речи, как часто он вступал в полемику с противоположной стороной.

Твой клиент может говорить час, а ты встанешь и скажешь пять минут, но ты-то скажешь юридически по существу, а он-то все ни о чем час будет разговаривать, рассказывать чего-то и так далее. И он может остаться недовольным, скажет: «Ничего себе, Вы мой адвокат, и Вы так мало выступили» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 11*).

Адвокаты должны уметь сохранять баланс между работой на клиента и работой на суд. Если для каких-то случаев задевающая за живое речь может быть полезной (например, в суде присяжных), то в обычном процессе она будет явно неуместной и не встретит понимания у судьи.

---

<sup>15</sup> Сейчас уже существуют программы, которые анализируют всю договорную практику крупных корпораций, на основе чего создаются договоры с контрагентами. Если будет доступен большой массив оцифрованных материалов дела для анализа статистическими программами, то вполне возможно сформировать иск под конкретную ситуацию. Пока что нечто подобное можно наблюдать на примере автоматических новостных сводок о бейсбольных играх и прибылях корпораций, хотя это, конечно, более типизированные ситуации, чем правовые споры. Подробнее см.: Remus D., Levy F. S. (2015). "Can Robots Be Lawyers? Computers, Lawyers, and the Practice of Law". SSRN (интернет-ресурс). Точка доступа: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2701092](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2701092). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>16</sup> На этом допущении, в частности, построен знаменитый тест Тьюринга.

При этом слишком короткое выступление может быть также расценено как непрофессионализм. Если в гражданском процессе скупая заключительная реплика «Позицию поддерживаю» еще возможна, то защитительная речь по уголовному делу в столь сжатом формате свидетельствует о некачественной работе адвоката. Судья не может ограничить защитника в продолжительности такой речи, но важно уметь вовремя замолчать — этот момент адвокат должен чувствовать по опыту, наблюдая за реакцией судьи или присяжных. Иногда говорение в суде делают «придатком» к письменным документам. Эту ошибку совершают молодые адвокаты, когда на предложение судьи озвучить позицию начинают зачитывать тексты своих заявлений или возражений. В большинстве случаев судьи стараются такое поведение пресекать, поскольку тексты у них уже перед глазами, а от адвоката требуется умение своими словами донести их смысл в сжатой и логически стройной форме<sup>17</sup>.

## Как достигается виртуозность адвокатской практики

Стать юристом — значит не выучить наизусть все законы, а научиться думать юридически. Виртуозное овладение какой-либо практикой происходит тогда, когда навыки работы доведены до автоматизма, то есть когда «знание как» берет верх над «знанием что» (Райл 2000) или когда юридическое мышление становится частью хабитуса индивида (Бурдьё 2001)<sup>18</sup>. Возможность нерелефлексированного профессионального действия является признаком подлинного мастерства. Один из наиболее наглядных примеров — проявление профессионального взгляда юриста во внерабочих ситуациях. Например, врач будет видеть признаки нездоровья в поведении знакомых, а военный непроизвольно отмечать, когда рядом идущие шагают в ногу, а когда сбиваются. Все эти ситуации часто становятся предметом профессиональных шуток,

---

<sup>17</sup> В одном из практических пособий адвокатов встречаются такие рекомендации: «Вопрос в том, как заставить себя слушать, как привлечь внимание незаинтересованных слушателей? Ответ только один — быть не таким, как большинство, вяло перечитывающее свои будущие апелляционные жалобы, быть равнодушным, “живым”, убедительным, связано и логично излагать свои доводы» (Гутников, Краузе, Хапалюк 2014: 51).

<sup>18</sup> Французский социолог П. Бурдьё под хабитусом понимает систему предрасположенностей, которая формируется социальной структурой. Грубо говоря, хабитус — это стиль жизни, то, как действует индивид, как он выносит суждения, держится, говорит, определяет себя по отношению к другим. Люди, имеющие сходный хабитус, легче сходятся друг с другом — например, они имеют одинаковые вкусовые предпочтения (смотрят одни и те же фильмы) или одинаковое социальное положение (выросли в обеспеченных городских семьях).

но имеют под собой реальную почву. Служащие, постоянно работающие с типовыми договорами (страховые агенты, туроператоры и т. п.), легко выделяют юриста из общей массы по тому, насколько продолжительно и внимательно он читает документы. В интервью в рамках российского проекта по антропологии профессии наличие у себя такого «отклонения» подтверждали и судьи (Щепанская 2010).

Как достигается и где постигается виртуозность адвокатской практики? В тех странах, где обучение ориентировано на практические навыки, первичная социализация будущего адвоката происходит в стенах учебного заведения. Например, уже на первом курсе американских юридических университетов (*law schools*) производится профессиональная трансформация, которая позволяет «думать как юрист» (Mertz 2007). В Англии эти функции выполняют послеуниверситетские курсы юридической практики для солиситоров и курсы при палатах для барристеров, без прохождения которых доступ к профессии закрыт. В российских университетах юридическое образование носит скорее фундаментальный характер, поэтому необходимые практические навыки выпускник получает уже по месту трудовой деятельности: в адвокатуре, судах, прокуратуре и т. д. Во многих наших интервью адвокаты отмечали, что после получения диплома они столкнулись с тем, что реалии работы сильно расходились с их студенческими представлениями о юридической практике.

Чтобы облегчить вход в профессию, в адвокатуре существует ряд переходных институтов — как формальных (например, позиции стажера или помощника), так и неформальных (система наставничества, клубы молодых адвокатов). Подготовительной ступенью на пути в адвокатуру является деятельность в должности помощника и стажера адвоката, которые работают по трудовому договору с адвокатским образованием. Особенно велико значение этих промежуточных ступеней было в советское и постсоветское время до того, как появилась система экзаменов. При отсутствии экзаменационного фильтра 6–12-месячная работа под руководством старших адвокатов позволяла дать оценку кандидату в коллегии. В перестроечное время коллегии могли варьировать время стажировки, продлевать или сокращать ее в зависимости от уровня кандидатов, то есть настраивать этот фильтр под свои нужды. В каких-то коллегиях в конце стажировки кандидат должен был написать письменную работу<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> В Московской городской коллегии начала 1990-х гг. такой экзаменационной работой была подготовка собственной версии проекта закона об адвокатуре (Burrage 1990).

Сейчас по требованиям, предъявляемым к уровню образования, помощник и стажер отличаются: если для приема на работу помощника достаточно неполного высшего или среднего специального юридического образования, то стажером может быть только обладатель высшего образования. В связи с этим отличается и круг возложенных на них функций: стажер может заниматься адвокатской деятельностью (выполнять несложные задачи) под началом адвоката-куратора, тогда как помощник занимается чисто технической работой. Важно, что под руководством куратора стажеры не только получают юридические знания, но и нарабатывают практический опыт выступления в суде, общения с клиентами.

Он меня многим таким житейским [вещам], как решать вопросы вне протокола, учил. Здесь имеется в виду не давать деньги, не взяточничество, а просто пара фраз в канцелярии. «Вы отлично выглядите сегодня» может исход дела поменять. <...> И ты сегодня получаешь бумагу, на которую срок 30 дней (*адвокат, Москва, интервью № 52*).

В свои первые судебные заседания адвокат, как правило, ходит вдвоем с куратором, получая на практике наглядное представление о способах и техниках ведения процесса. Кроме того, в коллективных объединениях адвокат получает доступ к большому количеству образцов процессуальных документов и договоров, накопленных коллегами за многолетнюю практику. На первых порах это сильно облегчает жизнь молодому адвокату, позволяя «не изобретать велосипед», но, как мы писали выше, является лишь подготовительной ступенью на пути к профессионализму. Помимо этого существует специальный курс введения в адвокатскую профессию, который организывает адвокатская палата. В некоторых регионах также встречается идущая снизу инициатива молодых адвокатов, которые создают свои клубы для обмена опытом, обсуждения научных и практических проблем в области права. Таким образом, профессиональный взгляд — это то, что передается не через изучение теории, а через непосредственное взаимодействие с представителями профессии и возможность перенять их опыт.

Но если мы показываем, что для юридической деятельности освоение практических навыков является приоритетным, можно ли в таком случае говорить о том, что те, кто не имеет диплома о высшем юридическом образовании, но имеет необходимую практическую подготовку, в плане профессионализма будут мало отличаться от дипломированных юристов? Это может быть так, но при одной важной

оговорке. Обычно такие представители концентрируются на одном типе дел, достигая полного практического знания о схеме действий в отдельных случаях: ДТП, споры по ЖКХ, перерасчет пенсии, трудовые споры и т. д. Возможность успешного ведения дел обывателями в этих сферах признают даже профессиональные юристы: «90% всех юридических услуг — это “кейсы”, наборы действий, совершив которые получаешь определенный результат. Юриста от простого человека в этом случае отличает лишь то, что юрист знаком с процедурами. Стоит простому человеку ознакомиться с ними, понять правила, и юрист ему не нужен»<sup>20</sup>. Ключевой момент здесь связан с освоением порядка проведения процедур. Тогда как практическое знание юриста предполагает умение продолжить ряд, то есть поступить правильно «в любом другом случае», пусть и отличном от того, с чем он обычно имел дело. Поэтому очень часто в наших интервью адвокаты рассказывали о случаях расширения или вообще изменения своей специализации, которое на первых порах давалось со скрипом, но потом они быстро приравнивались. В университетах и в общении с коллегами вырабатываются не столько конкретные навыки, сколько способ мышления. Профессионализм в первую очередь связан не с умением решить проблему, это чисто инструментальная задача, а поставить ее, то есть дать наименование вещам и задать контекст действий по отношению к ним (Schön 1983: 40–41). Без хорошей теоретической подготовки и обширной практики достичь этого невозможно.

У римлян существовало специальное выражение «Дайте мне факты, я дам вам право». В университетах такой навык нарабатывается на решениях казусов, когда дается вводная фактическая ситуация и надо дать ее юридическую трактовку. Преподаватель при этом оценивает не правильность ответа (возможно несколько противоречащих друг другу правильных решений), а умение студента выстроить позицию и аргументировать ее<sup>21</sup>. Это умение юристов увидеть за фактами право еще в XIX в. немецкий исследователь Рудольф Йеринг обозначил как

---

<sup>20</sup> См.: «Комментарий». *Закон.ру* (интернет-ресурс). 10.02.2016. Точка доступа: [https://zakon.ru/blog/2016/2/3/novye\\_voprosy\\_dlya\\_ekzamena\\_na\\_prisvoenie\\_statusa\\_advokata#comment\\_262428](https://zakon.ru/blog/2016/2/3/novye_voprosy_dlya_ekzamena_na_prisvoenie_statusa_advokata#comment_262428). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>21</sup> На юридическом факультете СПбГУ такие задачи с постановкой правовой проблемы, не имеющей единственного решения, называются «задачками Шварца», по имени их составителя, доцента кафедры гражданского процесса М. З. Шварца. Список задач можно найти на интернет-ресурсе [http://civilprocess.ru/wiki/Задачки\\_Шварца](http://civilprocess.ru/wiki/Задачки_Шварца). Дата доступа: 30.07.2016.



«юридическая техника» (Йеринг 1905). Если человек, не имеющий юридического образования, будет видеть только конкретную проблему, которую он научился решать через суд по накатанной колее и зарабатывать на этом, то профессионализм юриста проявляется в способности увидеть за этим еще и правовую проблему. В интервью адвокаты часто отмечали, что если дело интересное с правовой точки зрения, то они готовы отказаться от вознаграждения.

\* \* \*

В данной главе мы рассмотрели адвокатскую профессию с точки зрения того, какими специальными навыками обладают адвокаты. Тремя центральными моментами адвокатской практики являются: диагностика правовой проблемы, консультирование клиентов и выступление в суде. Все они требуют умения адаптироваться к ситуации и реагировать на внешние раздражители дискретно. Эти навыки в наибольшей степени отвечают образу автономного профессионала, выдерживающего свой индивидуальный стиль, а не выбирающего шаблонные ходы. Существует довольно распространенное мнение о том, что адвокатская работа — это в первую очередь умение обращаться с бумагами. Не в последнюю очередь такое понимание связано с неуклонно возрастающей ролью письменного начала в судебном процессе. Адвокатская профессия генетически связана с судебной системой и не может не трансформироваться вслед за ней. Однако, несмотря на эти обстоятельства, квинтэссенцией адвокатского труда, его творческой составляющей является устная работа. Хотя она занимает меньшую часть рабочего времени, именно за счет устного консультирования и выступлений в суде формируются отличия адвокатов от других юристов, работающих с бумагами (следователь, юрист-инхаус). Кроме того, устные навыки определяют авторитет адвоката в глазах клиентов. В последнее время развитие экономических отношений влечет за собой массовый спрос на юридические услуги. О том, как рыночные тенденции меняют профессию, как капитализируется идея служения и в чем специфика ценообразования на рынке юридических услуг, пойдет речь в следующей главе.

## Глава 5

# АДВОКАТ НА РЫНКЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

*Адвоката всегда винят в том, что он зарабатывает себе на жизнь. Как будто это преступление – хотеть получить деньги за выполненную работу.*

Майкл Коннелли. «Линкольн» для адвоката<sup>1</sup>

Профессия адвоката не так просто поддается осмыслению в рыночной логике, что проявляется даже на уровне используемой терминологии. Представители адвокатуры никогда не преминут подчеркнуть, что оказывают не «услуги», а «помощь», их не «нанимают», а «приглашают», причем делает это не «клиент», а «доверитель». Такая, казалось бы, избыточная щепетильность в словоупотреблении связана с публичными функциями, исторически закрепленными за адвокатурой. Адвокаты обязаны участвовать в качестве защитников в делах по назначению. Подразумевается, что эта активность носит внерыночный характер: адвокат, безусловно, должен получать доход от своей деятельности, но финансовая выгода не должна перевешивать ценность общественного блага.

Однако стремительно развивающаяся сфера юридических услуг трансформирует профессию, адвокатам волей-неволей приходится конкурировать с другими игроками на рынке. Если в уголовных делах мы имеем дело с монополией адвокатов на представительство (то есть они конкурируют только друг с другом), то в сфере гражданского права адвокаты сталкиваются с широким разнообразием рыночных агентов. Чтобы адекватно описать и понять позицию адвокатской профессии на этом пестром рынке, нам предстоит ответить на ряд ключевых вопросов, которые традиционно ставит социология рынков. Какого рода блага предлагаются на рынке юридических услуг? Каким образом эти нематериальные блага облекаются в форму товаров? Какова типология агентов, действующих на рынке? Каков механизм ценообразования и какова роль государства в регулировании рынка?

---

<sup>1</sup> См.: (Коннелли 2011).

Когда мы говорим о рынке юридических услуг, необходимо понимать, что мы имеем дело с нетипичным рынком. Это рынок экспертного знания, то есть на нем переплетаются принципы организации мира рынка и мира профессии. Многие традиционные рыночные механизмы (такие как реклама и инновации) здесь не срабатывают. Благом на рынке юридических услуг является оказание квалифицированной юридической помощи. Однако измерить степень квалификации профессионала рыночными инструментами невозможно, поэтому огромное значение получают вне рыночные способы оценки — в первую очередь социальные сети и репутация среди бывших клиентов. Рынок юридических услуг постоянно подвергается вторжению новых игроков, составляющих конкуренцию «лицензированным» юристам. Внутри адвокатской профессии существуют этические запреты, сдерживающие от использования агрессивных методов привлечения клиентов и поощряющие кооперацию друг с другом (Evetts 2013). Однако остальные рыночные игроки под такие запреты не попадают. Это приводит к тому, что адвокаты выстраивают символические барьеры между собой и теми, кто, по их мнению, оказывает неквалифицированную помощь. В первой части главы мы даем общую характеристику рынку юридических услуг как рынку экспертного знания; во второй части показываем, чем выделяются адвокаты на фоне других акторов и каковы рыночные преимущества адвокатского статуса.

## **Рынок юридических услуг как рынок экспертного знания**

### **Краткая характеристика рынка юридических услуг**

Рынок юридических услуг сильно отличается от традиционного рынка. В первую очередь это рынок, на котором продавцами являются профессионалы, прошедшие специальную подготовку и имеющие подтверждение о наличии необходимой компетенции (Larson 2013). Инвестиции в образование должны оправдываться, поэтому в идеальной модели юристы, окончившие более престижный вуз, должны иметь более высокое положение на рынке. То же самое касается наличия лицензии и опыта работы — на рынке профессиональных услуг социальный капитал конвертируется в экономический.

Далее, рынок юридических услуг – это рынок *репутационных благ* (*reputation goods*), на котором решающее значение приобретают социальные элементы рыночного обмена: сети, доверие, статусные символы, этика (Satterthwaite 1979). Далеко не на всех рынках репутация и сети играют одинаково важную роль. Как убедительно показали Пол ДиМаджио и Хью Лаух на материалах общенационального опроса американцев, чем чаще граждане пользуются определенным видом услуг, тем ниже неопределенность результатов обмена и ниже значимость внутрисетевых связей (DiMaggio, Lough 1998). Там же, где частота транзакций невысока и проблема непредсказуемости стоит острее, возрастает роль рекомендаций друзей, родственников и знакомых. В этом смысле профессиональные услуги представляют собой наиболее характерный пример рынка, где социальные сети имеют значение. Обращение за медицинской или юридической помощью является если и не экстраординарной, то по меньшей мере не рядовой ситуацией в жизни человека. Поэтому в поисках врача или адвоката, которым можно доверить свое здоровье, свободу или судьбу имущества, люди склонны задействовать личные связи.

Марк Саттерсвейт выделяет несколько особенностей репутационных благ (Satterthwaite 1979). Первая состоит в том, что их качество можно оценить только постфактум, при этом оценка всегда является субъективной и коррелирует с ценностью блага для конкретного покупателя (например, критерии «хорошего терапевта» у разных людей могут различаться). Получается, что на рынке репутационных благ покупателю сложно получить достоверную информацию о качестве услуг конкретного продавца, ведь, пользуясь рекомендацией, мы ориентируемся на опыт других людей, которые могут иметь отличные от наших параметры оценки. Другая особенность репутационных благ заключается в том, что чем больше продавцов становится на рынке, тем сложнее покупателям отслеживать качество услуг каждого конкретного продавца. Теряя контроль над качеством, покупатели одновременно лишаются возможности влиять на ценообразование, что отражается в росте цен на услуги. Это приводит к проблеме внешнего контроля за продавцами – как со стороны государства, так и со стороны профессионального сообщества.

*Покупателями* на рынке юридических услуг могут быть частные лица, коммерческие организации, некоммерческие организации и государственный сектор. В данной главе мы делаем акцент на предоставлении юридических услуг частным лицам. Для корпоративных клиентов ситуация на рынке будет иной, так как у организаций в целом меньше

неопределенность относительно того, сколько должны стоить услуги юриста и как оценить их качество; личные социальные сети имеют меньшее значение; повторяемость контактов с юристами выше; степень сенситивности вопросов, по которым обращаются за юридической помощью, ниже. Кроме того, с корпоративными клиентами работают преимущественно элитные адвокатские образования, в то время как основная сфера деятельности рядовых адвокатов — это работа с гражданами.

*Продавцами* на российском рынке юридических услуг выступают юридические фирмы и адвокатские образования. Существует четыре типа адвокатских образований: коллегии (63,15% адвокатов), консультации (1,1%), бюро (5,35%), кабинеты (30,4%)<sup>2</sup>. Первые три вида представляют собой объединения адвокатов в количестве двух и более человек (в коллегиях работает в среднем по 16 адвокатов, а в бюро и консультациях — по 5). Треть всех адвокатов ведет частную практику, то есть осуществляет деятельность в форме адвокатских кабинетов. В реальности форма адвокатского образования не имеет большого значения на рынке юридических услуг. Во-первых, даже будучи членом коллективного образования, адвокат все равно ведет дела индивидуально и имеет собственную клиентскую базу. Во-вторых, даже если адвокат работает в форме кабинета, никто не запрещает ему иметь помощников или вести совместные дела с коллегами. (Подробнее об адвокатских образованиях и их различиях см. в главе 7 наст. изд.)

Помимо адвокатских образований на рынке юридических услуг работает множество других акторов. В первую очередь к ним относится юридический бизнес — коммерческие организации, занимающиеся предоставлением юридических услуг. Оценить, сколько юридических фирм работает на российском рынке юридических услуг, невозможно, так как отсутствуют данные официальной статистики. По самым скромным оценкам, их больше, чем адвокатских образований<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> По данным Федеральной палаты адвокатов на 2015 г.

<sup>3</sup> Отчасти это можно увидеть в статистике юридических лиц. В общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД-2) все адвокатские образования имеют код 69.10 (или 74.11 в старой редакции). ОКВЭД 69.10 включает деятельность в области права, в том числе предоставление интересов одной стороны в судах, предоставление консультаций по общим вопросам, подготовку юридических документов. В базе данных RUSLANA, содержащей информацию обо всех организациях РФ, значится более 45 тыс. действующих коммерческих компаний и более 25 тыс. индивидуальных предпринимателей с первичным кодом экономической деятельности 69.10. Для сравнения: количество адвокатских образований на данный момент — 25 тыс., из них более 20 тыс. осуществляют деятельность в форме адвокатских кабинетов.

Кроме представителей юридического бизнеса есть и другие акторы. К ним относятся общественные организации (например, общества по защите прав потребителей), правозащитные организации, коллекторские фирмы, консалтинговые агентства, частные лица (так называемые уличные юристы — сутяжники, не имеющие диплома о высшем юридическом образовании). И все же главными конкурентами адвокатов являются представители юридического бизнеса. В силу того, что покупатели зачастую не видят различий между адвокатскими образованиями и юридическими фирмами затруднена конвертация адвокатского статуса в реальные преимущества. В интервью адвокаты указывают на то, что представители юридического бизнеса используют недобросовестные способы конкуренции — например, активно рекламируют свои услуги, завлекают покупателей обещанием конкретного результата по делу, демпингуют, используют систему скидок и т. д. В адвокатском сообществе такие практики маркируются как неэтичные. Вместе с тем нужно отметить, что большинство представителей юридического бизнеса имеют высшее юридическое образование и уровень их квалификации зачастую не отличается от уровня квалификации адвокатов.

Рынок юридических услуг неоднороден, в нем можно выделить ряд базовых сегментов или рыночных ниш, в которых работают юристы. В первую очередь рынок дробится в соответствии с тремя отраслями права: уголовный, гражданский и арбитражный процессы. Внутри них уже есть множество различных подвидов — семейное, налоговое, земельное, таможенное, трудовое право и т. д. Продавцы могут выбрать одну из двух *стратегий* поведения на рынке: дженерализм или специализация. Первая означает ориентацию на универсальные навыки, позволяющие покрыть сразу несколько сегментов, вторая сводится к выбору и освоению узкой ниши. Выбор зависит от типа рыночного агента: если крупная юридическая фирма, имея специализированные команды юристов, может занимать сразу несколько рыночных ниш, то для мелких фирм или индивидуально практикующих адвокатов более характерен выбор одной-двух специализаций. Выгодность той или иной стратегии также определяется сложившейся конфигурацией рынка и интенсивностью изменений на нем. Например, в период экономического кризиса открытие нишевых маленьких фирм («юридических бутиков») может быть прибыльным решением — как за счет более низких издержек, так и за счет привлечения статусных клиентов более высоким качеством услуг в узкой

сфере (например, антимонопольное право или интеллектуальная собственность)<sup>4</sup>.

Таким образом, рынок юридических услуг представляет собой пространство взаимодействия продавцов разной компетенции и покупателей с разного рода запросами, задача которых найти друг друга, используя вне рыночные механизмы.

## Благо на рынке юридических услуг

Опасения покупателя на рынке юридических услуг связаны с неясностью относительно того, что же он в конечном счете получает. Если человек, покупая пылесос, в целом представляет себе, какой товар он приобретает и каким образом будет его использовать в дальнейшем, то с юридическими услугами дело обстоит сложнее. Рыночное взаимодействие подразумевает обмен теми благами, которые отсутствовали у каждой из сторон до вступления в это взаимодействие. Если задуматься о том, чем обладает адвокат и не обладает его клиент, то мы приходим к пониманию того, что это знание права и способов его применения. Право является относительно замкнутой коммуникативной системой со своими кодами, овладение которыми требует соответствующей подготовки (Luhmann 2004). Одни люди обладают этим ресурсом, другие — нет, но в какие-то моменты последние начинают в нем нуждаться.

В такой перспективе благом на рынке юридических услуг будет являться экспертное знание, выраженное в оказании квалифицированной юридической помощи. Покупатели эффективную помощь связывают с получением конкретного результата по делу. Однако юристы — как обладатели экспертного знания — понимают, что далеко не во всех ситуациях выигрыш дела является показателем квалифицированной работы. Вообще в российском законодательстве вопрос о том, что такое юридическая помощь и чем она отличается от юридических услуг, не прояснен. Внутри юридического сообщества этот вопрос активно обсуждается (Кирилловых 2008; Панченко 2014; Печерский 2005). В целом эксперты сходятся на том, что юридическая помощь и юридическая услуга — это не одно и то же. В. В. Печерский определяет

---

<sup>4</sup> См.: Кондратьева И. «Юридические бутики: как основать собственный юридический бизнес в разгар кризиса». *Pravo.ru* (интернет-ресурс). 10.03.2016. Точка доступа: <http://pravo.ru/story/view/126873/>. Дата доступа: 30.07.2016.

юридическую помощь как активную профессиональную деятельность специалиста, направленную на предупреждение и минимизацию вредных последствий; а юридическую услугу – как деятельность соответствующего специалиста по доставлению заказчику конкретного материального и нематериального блага (Печерский 2005). Таким образом, понятие юридической помощи имеет профессиональное измерение, это комплексное благо, для производства которого необходимы специализированные экспертные знания и навыки. А юридическая услуга определяется в рыночных терминах как разовое выполнение поручения.

Квалифицированная юридическая помощь будет состоять в том, чтобы выяснить проблему доверителя, собрать все необходимые сведения, верно определить правоотношения доверителя, найти подходящий сценарий, в котором возможно разрешение проблемы, своевременно произвести требуемые действия (Климушкин 2012). Юридическая помощь – это не просто набор юридических услуг разного рода вроде составления договора или подготовки иска. Отличие юридической помощи от юридической услуги состоит в том, что первая требует профессиональной диагностики, то есть суждения профессионала о том, в чем состоит правовая проблема. Обращение к юристу может привести к тому, что тот укажет на невозможность получить желаемый результат, однако это не значит, что обращение к специалисту было неэффективным (там же). Как отмечалось в предыдущей главе, доверитель не способен увидеть и оценить правовую диагностику, поэтому на рынке юридических услуг – равно как и на любом рынке профессиональных услуг – остро стоит вопрос о том, как сделать компетенцию видимой и как перевести экспертное знание в прайс-лист.

Базовый тезис экономической социологии состоит в том, что благо и собственно товары или услуги не тождественны друг другу. Чтобы благо стало товаром или услугой, должен быть пройден определенный путь *коммодификации* блага (Копытофф 2006). Под этим термином понимается помещение блага в систему культурных координат, позволяющих признать определенные вещи или действия в качестве рыночного товара или услуги. Этот социальный процесс происходит в два этапа: первый – овеществление, то есть облечение того, что представляет ценность, в форму рыночного продукта; второй – сингуляризация, то есть выделение его из массы других сходных продуктов (Callon, Muniesa 2005). Иными словами, вещь должна стать подсчитываемой и покупатель должен быть готов за нее платить.



Далеко не всегда в истории помощь по юридическим вопросам воспринималась как предмет рыночного обмена. Например, у древних римлян существовало правило о недопустимости взимания платы, вместо этого благодарные клиенты могли одарить адвоката пальмами, подать за него голос на выборах в консулы либо упомянуть в завещании (Стоянов 1869: 64–65). В парижской адвокатуре вплоть до XIX в. плата за оказание юридической помощи взималась не по прейскуранту, а исходя из того, сколько доверитель считал нужным и возможным добровольно заплатить (Пестржецкий 1876: 63)<sup>5</sup>. Как было записано во французских «Правилах адвокатской профессии»: «гонорар есть вознаграждение за оказанную услугу, благодарность, и, как таковую, ее ни таксировать, ни принуждать к ней нельзя» (Молло 1894: 7). Лишь с развитием рыночной экономики процессы квантификации стали усиливаться.

На современном рынке юридических услуг можно выделить три рыночные формы, в которые облекается юридическая помощь. Первая форма – конкретные *действия* юриста (например, участие в судебном заседании, составление договора, ознакомление с материалами дела). Вторая форма – *время* юриста (почасовые ставки либо помесечная абонентская плата). Третья форма – *результат* работы юриста (судебное решение в пользу клиента, фактическое взыскание задолженности и др.).

## Как формируется стоимость на юридические услуги

Цена как предмет исследования очень долго оставалась последним оплотом экономистов перед натиском вездесущих социологов, но в результате и этот бастион пал. Кроме общего тренда на ослабление дисциплинарных границ, причиной тому стала все возрастающая доля рынков, на которых механизм ценообразования не укладывается в рамки неоклассической экономики, а объясняется социальными и культурными факторами. Такого рода рынками являются: рынки жизненно важных благ, профессиональные рынки, рынки культурного потребления, сакральные рынки и т. д. (Бердышева 2010). Рынок юридических услуг также относится к категории нестандартных рынков,

---

<sup>5</sup> При этом следует отметить, что у провинциальных адвокатов такого правила не было.

поскольку на механизм ценообразования здесь влияет множество внерыночных факторов.

Да, большинство адвокатов и юридических фирм выходят на рынок со списком услуг и расценок на них, вывешивая прайс-листы на своих страничках в интернете. Однако потенциальный клиент может использовать их разве что в качестве ориентира, поскольку практически каждый такой прайс-лист имеет внизу приписку вроде: «Конечная стоимость услуги устанавливается по результатам переговоров с клиентом и анализа сложности дела». В адвокатуре расценки часто устанавливаются региональными палатами, принимающими соответствующие положения о тарифах. Однако эти тарифы не оказывают существенного влияния на механизм ценообразования на рынке юридических услуг: во-первых, они носят рекомендательный характер; во-вторых, представляют собой минимальные цены на адвокатские услуги, а не предельно допустимые значения. Подобные стартовые тарифы играют на руку не покупателю, а самим адвокатам. Они помогают обосновать разумность платы за свои услуги в случае судебного спора с клиентом и препятствуют демпингу отдельных адвокатов, снижающих планку для всего сообщества<sup>6</sup>.

Положение покупателя на рынке юридических услуг характеризуется большой степенью неопределенности. Если клиент обращается к адвокату в первый раз, он не имеет представления о том, сколько в итоге ему придется заплатить, и не может соотнести качество услуг с их стоимостью, так как качество определяется постфактум (когда уже есть результат по делу). Но и для адвоката ситуация не очевидна, ведь он не может точно спрогнозировать, насколько трудозатратным будет данное дело. В этом особенность юридических услуг: их стоимость определяется в результате непосредственного *взаимодействия* адвоката и клиента и в каждом случае будет отличаться. Проведя первичную профессиональную диагностику правовой ситуации, адвокат формирует представление о том, сколько может стоить его работа, и озвучивает клиенту сумму и варианты оплаты. Клиент в свою очередь решает, готов ли он заключать соглашение на таких условиях или нет.

---

<sup>6</sup> Сейчас в большинстве стран вопрос тарифов решается адвокатским сообществом. На этом фоне исключением является Германия, где расценки жестко фиксируются государством. В США рекомендуемые тарифы начали массово приниматься на уровне штатов с 1960-х гг. Их введение обосновывалось интересами самих клиентов: разнообразие цен вводит клиента в заблуждение, создавая впечатление сигналов о качестве юридических услуг, что не соответствует действительности (Arnould 1972).

Какие же внеэкономические факторы определяют конечную сумму, за которую адвокат готов взяться за дело?

В первую очередь – это *правовая сложность* дела. «Сложное дело» с точки зрения клиента и с точки зрения адвоката – разные вещи. Для клиента дело будет сложным, если он рискует свободой или экономическим благополучием либо предмет спора имеет для него особую ценность (например, определение места проживания детей в случае развода). Для адвоката сложность дела определяется тем, сколько творческих усилий потребует от него работа по делу. Во-первых, если отсутствует судебная практика по тому или иному правовому вопросу, адвокат не может пойти по накатанной коллегам колее и вынужден формировать позицию с нуля, что подразумевает интеллектуальные усилия не без доли творчества. Во-вторых, если до этого в личной практике адвоката не было подобного рода дел, то для него принятие такой работы будет связано с большими временными издержками. Поэтому адвокаты в этих случаях или отправляют клиента к коллегам с соответствующей специализацией, или – если клиент принял решение не менять адвоката – завышают ценник, чтобы все дополнительные издержки окупались.

Я говорю: «Я в трудовом праве не разбираюсь». Он [клиент]: «Я очень хочу, чтобы Вы вели». Тогда я беру ему такой ценник выношу, чтобы он его не потянул. Но тут он говорит: «А я согласен». Я говорю: «Б\*\*\*а-муха!», и изучаю трудовое право (*адвокат, Москва, интервью № 52*).

Кроме сложности дела на цену также влияет степень *близости* адвоката и клиента. Если человек приходит по рекомендации или повторно, цена услуг может быть ниже, чем для стороннего клиента. Это верно не только для адвоката, работающего с индивидуальными клиентами, но и для крупных юридических фирм, оказывающих услуги бизнесу. Как показали Уцци и Ланкастер, долговременные социальные связи формируют доверие между юристами и клиентами, что позволяет снизить цену за счет взаимной минимизации транзакционных издержек, связанных с неопределенностью поведения контрагентов (Uzzi, Lancaster 2004). Клиент может рассчитывать на то, что услуги будут ему оказываться на должном уровне и за разумные деньги, а юридическая фирма на то, что оплата будет производиться в срок и полном объеме.

Еще одним фактором, который определяет стоимость юридических услуг, является *категория клиента*: для индивидуального

клиента при прочих равных стартовый тариф за одно и то же юридическое действие будет ниже, чем для организаций. Такая надбавка составляет в среднем 20–30% от цены для граждан. С одной стороны, подобная политика ценообразования связана с тем, что потенциальные финансовые выгоды для организаций, которые они могут получить от деятельности юриста, в среднем выше, чем для индивидов. С другой стороны, завышение стоимости юридических услуг для организаций призвано подтолкнуть корпоративного клиента к формату абонентской платы за постоянное правовое сопровождение его хозяйственной деятельности, то есть на переход к постоянным отношениям. Однако при выборе клиентом абонентской платы адвокат вполне может проиграть в деньгах, поскольку он не знает, с каким объемом работы ему придется столкнуться. Предприятие может вести настолько интенсивную деятельность и иметь такое количество контрагентов-неплательщиков, что стоимость оказываемых услуг, будь они выражены в действиях, была бы в несколько раз выше фиксированной ежемесячной платы.

Сходная дилемма часто возникает при определении стоимости судебного представительства (не важно, организация это или гражданин), но в обратную сторону, то есть асимметрия информации работает на адвоката. Оплата работы юриста может производиться за отдельные действия или за все дело сразу. Адвокат на основе своего опыта способен предугадать, во сколько отдельных оплачиваемых действий уложится судебный процесс. Этим определяется наиболее предпочтительный ему вариант ведения дела, который он готов предложить клиенту<sup>7</sup>. Когда оценить объем работы сложно, адвокат предлагает на выбор клиенту все возможные варианты оплаты без собственной рекомендации, а клиент выбирает исходя из своих представлений о сложности данного дела.

---

<sup>7</sup> Манипулирование информацией в своих интересах характерно не только для рыночной экономики. Н. В. Палибин в «Записках советского адвоката» приводит следующую практику назначения гонорара в раннесоветское время: «[Адвокат] назначает гонорар за все виды “юридической помощи”. <...> Может быть, дело будет выиграно в первой же инстанции и не потребует кассации или жалобы в порядке надзора. Но адвокат дает ему [клиенту] “гарантию”, что он дело проведет “во всех инстанциях”. В своем кругу адвокаты называли это “молебен с акафистами”. Без акафистов невыгодно было брать дело» (Палибин 1988: 112).

Вот я говорю клиенту: «Давай так: мы же втемную загадываем – либо месяц столько, либо заседание столько. У тебя есть возможность выбрать, кто ошибется, кому больше повезло» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 13*).

Позиция юриста в организационной иерархии также влияет на его гонорар. Например, ставки партнеров и младших юристов могут отличаться в десятки раз. Партнерские ставки чаще всего выражаются в почасовой оплате: такая форма подразумевает высокий статус адвоката, который необходим для обоснования клиенту ее разумности<sup>8</sup>. В российских условиях выставление почасовых ставок клиентам (на юридическом сленге это называется «биллить») характерно, скорее, для крупных адвокатских образований, работающих с бизнесом; рядовые адвокаты редко прибегают к такой форме.

Далее на форму оплаты услуг может также влиять *финансовое положение клиента* в конкретный момент и планируемый размер взыскиваемой суммы. Если деньги у клиента отсутствуют, но предполагаемая по судебному решению сумма высока, то стороны могут поставить получение гонорара под условие выигрыша дела, что принято называть в юридическом сообществе «гонораром успеха» (в английской традиции такая формула называется *no win, no fee*, то есть «нет выигрыша, нет гонорара»). Включение в соглашение условия о «гонораре успеха» является довольно распространенной практикой среди адвокатов по гражданским делам. Однако чаще всего такая форма принимается лишь частично: половина суммы вносится авансом в любом случае, а вторая привязывается к исходу судебной тяжбы. При полной привязке гонорара к выигрышу адвокат рискует потратить время и усилия, но вовсе остаться без оплаты. Вместе с тем нельзя исключать, что такой формат оплаты может способствовать наращиванию клиентской сети. Вот как профессиональный судебный представитель описывает преимущества «гонорара успеха»:

---

<sup>8</sup> Дело в том, что при такой оплате клиенту трудно проконтролировать соотношение потраченного времени и выставленных к оплате сумм. В американском контексте, где подобные ставки распространены больше всего, в ходу следующий анекдот. Адвокат умирает, и его встречает на небесах Св. Петр. Адвокат жалуется ему: «Почему так рано? Ведь мне всего 35 лет!» Св. Петр: «Жм, мы подсчитали количество часов, которые ты выставлял клиенту, и у нас получилось 108 лет».

Мы всё проиграли: да, вы ничего не получили, но и я ничего от вас не получил. В следующем деле, если оно возникает, вы [уже знаете], что я не буду втягивать вас специально в какие-то дела, вымогать деньги под тем или иным предлогом. Скорее всего, вы снова придете ко мне и другим посоветуете (*юрист без адвокатского статуса, Томск, интервью № 24*)<sup>9</sup>.

Таким образом, для рынка юридических услуг характерно плавающее ценообразование. Стоимость услуг определяется в ходе переговоров между адвокатом и клиентом. Клиент не может знать заранее, сколько денег ему придется заплатить, а адвокат – сколько времени потратить. Коммуникация необходима для того, чтобы прояснить ситуацию и снизить неопределенность для обеих сторон. В таком случае установление доверия между продавцом и покупателем приобретает особо важное значение.

## Как адвокаты и клиенты находят друг друга

Основная причина, заставляющая людей ориентироваться на репутацию и использовать сети для поиска адвоката, связана с недостатком информации о качестве юридических услуг. Проблему асимметрии информации между продавцом и покупателем впервые продемонстрировал экономист Джордж Акерлоф в своей статье о рынке поддержанных автомобилей как рынке «лимонов» (Акерлоф 1994). Когда индивид покупает поддержанный автомобиль, он часто не может самостоятельно оценить его реальное состояние, и риск приобрести «лимон» (товар не соответствующего заявленному качеству) для него велик. Чтобы избежать асимметрии и получить информацию о дей-

---

<sup>9</sup> Нужно сказать, что «гонорар успеха» является противоречивым феноменом. В его адрес звучит много критики. В частности, два высших российских суда высказались против использования адвокатами условия «гонорара успеха» (Информационное письмо ВАС РФ от 29.09.1999 № 48, Постановление Конституционного суда РФ от 23.01.2007 № 1-П). Если адвокат заключает соглашение с условием о «гонораре успеха», то оно не получает судебной защиты, то есть данные суммы не могут быть взысканы с ответчика в качестве судебных расходов. Для обоснования такой позиции фигурируют коррупционный риск (адвокат может пытаться незаконными средствами повлиять на положительный итог дела) и непомерное бремя расходов по возмещению «гонорара успеха», которое ляжет в итоге на проигравшую сторону.

ствительном качестве товара, покупателю выгоднее пригласить собственного автомеханика, который сможет дать независимую оценку.

На рынке профессиональных услуг роль «автомеханика» выполняют *социальные сети*. Согласно социологу Джоэлю Подольны, социальные сети снижают неопределенность взаимодействия, облегчают передачу информации, позволяют обмениваться знаниями и ресурсами, транслируют репутацию и статус (Podolny, Page 1998). Сети адвокатов состоят из бывших клиентов и коллег. Сети граждан – из родственников и знакомых, которые имели опыт обращения к юристу в прошлом. То есть на рынке юридических услуг продавцы и покупатели находят друг друга через «сарафанное радио». Нужно сразу оговориться, что социальные сети имеют значение только в работе по соглашению. В системе назначения они не играют никакой роли – помимо тех случаев, когда следователи и судьи приглашают адвокатов в дело по звонку; но здесь речь идет о несколько ином роде социальных контактов.

Оптимальной рекламой для адвоката я, конечно, считаю «сарафанное радио». Когда люди знают, что есть человек, который им решил этот вопрос, они всегда его порекомендуют другому человеку. Они понимают, что это было достаточно сложно, и уже есть какое-то доверие. У нас же рынок юридических услуг страшен. Это то же самое, что идти к зубному, не зная, кто он и что он (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 28*).

У каждого адвоката и каждого клиента есть свой уникальный набор социальных контактов. Пересечение социальных сетей адвокатов и клиентов образует сетевую структуру адвокат-клиентских отношений. Разные социальные сети дают разные преимущества для акторов. Для поиска специалиста – как и для поиска работы – лучше всего подходят большие, диверсифицированные социальные сети со слабыми связями, которые позволяют быстро получить информацию общего характера. Вот как это описывает Марк Грановеттер: «Любой распространяемый ресурс попадет к большему количеству людей и пройдет более длинную социальную дистанцию (то есть длину пути) при следовании в большей степени через слабые связи, чем через сильные. Если кто-то пустит слух среди всех своих близких друзей, а они, в свою очередь, сделают то же самое, то многие услышат его по второму и третьему разу, так как у людей, между которыми сложились сильные связи, скорее всего будет много общих друзей» (Грановеттер 2009: 37). В этом смысле чем больше людей знает клиент и чем

больше он встроен в различные социальные сети, тем это выгоднее адвокату: если такой клиент остался доволен работой юриста, то у последнего появляется много потенциальных заказчиков. Например, для адвокатов, специализирующихся на уголовных делах, большое значение имеет репутация среди тюремного сообщества. Поэтому одна из распространенных «маркетинговых» стратегий адвокатов состоит в частом посещении своего клиента в следственном изоляторе, что формирует позитивный образ адвоката в этих местах.

Профессиональные сети адвокатов формируются под влиянием различных факторов, их состав будет отличаться в зависимости от этапа карьеры, предыдущего опыта работы, формы адвокатского образования, специализации, ценностных установок. Кроме того, на формирование адвокатских сетей оказывают влияние различные внешние факторы — например, размер города или финансовое положение. Степень развитости сетей, в которые включен адвокат, часто определяет его рыночную нишу. Иными словами, специализация не всегда предваряет поиск клиентуры, часто наблюдается обратная ситуация. Если с клиентом установлены долговременные отношения, то специализация вырабатывается «под клиента» и его запросы в области права. Такая стратегия может повлечь за собой очень высокую степень диверсификации работы юриста: от вопросов трудового права до участия в делах о банкротстве.

Другим следствием клиентоцентричной модели поведения на рынке является размежевание самого адвокатского сообщества по типу клиентов. В конце 1970-х гг. Джон Хайнц и Эдвард Лауманн, проинтервьюировав 777 чикагских адвокатов, пришли к выводу, что определяющим признаком дифференциации сообщества является то, с каким типом клиентов работает адвокат (Heinz, Laumann 1978). Клиенты определяют не только специализацию адвоката, но и положение в профессиональной системе иерархии. Есть ядро профессии, к которому относятся высокостатусные адвокаты, работающие в престижных адвокатских образованиях с богатыми клиентами и специализирующиеся на международных спорах и арбитраже, а есть периферийные части профессии, обслуживающие низкостатусных клиентов по типовым уголовным делам, то есть выполняющие ту «грязную» работу, за которую профессия получила монополию. Тип клиента также влияет на условия работы: адвокаты, специализирующиеся на уголовных делах, вынуждены часто посещать не самые приятные места — следственные отделы, изоляторы; адвокаты, занимающиеся гражданскими и арбитражными делами, значительную часть рабочего времени проводят в офисах.



Ниже мы описываем три разные ситуации адвокатов относительно того, как социальные сети определяют их положение на рынке.

**Адвокат № 1.** Женщина, около 45 лет, первое образование инженерно-техническое, работала по специальности, потом заочно получила юридическое образование, сейчас работает в адвокатской консультации в спальном районе недалеко от районного суда, включена в список по назначению, собственные профессиональные сети не развиты, основной поток дел получает через адвокатское образование или систему назначения.

**Интервьюер:** Как вы находите клиентов?

**Информант:** Мы ведем прием в консультации, туда приходят просто граждане, что называется «с улицы», с некоторыми [мы] заключаем соглашения. Кроме того, я еще состою в графике адвокатов, которые работают по назначению (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 21*).

**Адвокат № 2.** Женщина, около 65 лет, юридическое образование получила в советское время, длительный опыт работы адвокатом в одном и том же районном суде, работает преимущественно по назначению, но получает дела не через систему распределения, а непосредственно в зале суда. Часть дел, которые адвокат получает по назначению, она потом переводит в соглашение. Запись из личного дневника наблюдений в районном суде Санкт-Петербурга:

Адвокат – женщина пенсионного возраста, ходит на процесс с авоськой, в которой лежит газета. У нее самое большое количество дел в этом суде по данным сайта «Росправосудия». Во время процесса, когда судья ушел в совещательную комнату, сказала подсудимому (рецидивист, внешний мигрант): «Не ожидала Вас так скоро здесь увидеть». После судебного процесса спросила у кого-то в коридоре: «Ну что, не приехал? Давайте рассмотрим Синецину [имя изменено]». Ей ответили: «Нет инспектора». Она: «Ну я тогда пошла на другое заседание». В коридоре с ней поздоровались два человека. Перед входом в следующий зал судебных заседаний она спросила: «Стул мне поставили на мое место?» (*2014, наблюдение № 6*).

**Адвокат № 3.** Мужчина, около 35 лет, окончил юридический факультет непрофильного вуза с отличием, после этого окончил магистратуру в Москве, опыт работы юристом в организации, статус адвоката с 2007 г., работает только по соглашению, в основном с представителями бизнеса.

**Интервьюер:** А Ваши клиенты — что это за люди?

**Информант:** Это не только люди, но и компании. Это в первую очередь зависит от того, каковы источники клиентуры у адвоката. Вот, я пришел из сферы бизнеса. Многие люди, с которыми я трудился в разных компаниях, со временем создавали свой бизнес, у них расширился круг их общения. Собственно говоря, они и те, кому они меня дальше рекомендуют, это и есть основной пул моих клиентов (*адвокат, Москва, интервью № 39*).

Из данных примеров видно, что стратегии поиска клиентов могут сильно различаться. Если у адвоката плохо развиты социальные связи — он будет получать клиентов через адвокатское образование или через систему назначения. Если он хорошо встроен в социальные сети, то у него не будет отбоя от клиентов. Как сказал один частнопрактикующий юрист с хорошим социальным капиталом, «проблема, скорее, в том, чтобы уклониться от каких-либо дел, нежели в том, чтобы я остался без работы и не знаю, на что жить» (юрист без адвокатского статуса, Томск, интервью № 24).

В профессиональные сети адвоката включены не только бывшие клиенты, но и коллеги. Взаимообмен клиентами является довольно распространенной практикой среди юристов. Если дело не относится к специализации адвоката или у него сильная загрузка по другим делам, то он отправляет клиентов к своим коллегам, в квалификации которых он уверен, и взамен ожидает того же самого. Такой способ передачи дел друг другу имеет практическое значение. Как было показано в предыдущей главе, перенаправляя клиента, адвокат тем самым заботится о своей репутации, так как «неудачное» ведение дела плохо отразится на привлечении клиентов в дальнейшем.

**Интервьюер:** Как Ваши клиенты находят Вас?

**Информант:** Клиенты приходят либо по рекомендации от тех, кто уже раньше обращался за помощью, либо от коллег, [которые] передают дела, не вполне соответствующие их специализации. У нас существует некий такой взаимообмен. <...> Например, если к адвокату, который занимался защитой по делам о наркотиках, обратятся по спору о заливе квартиры, ему будет достаточно тяжело. Он может свою репутацию повредить, если он как-то неудачно поучаствует в таком разбирательстве (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 26*).

Еще один важный момент относительно социальных сетей адвокатов заключается в том, что они почти всегда носят *эгоцентричный* характер, то есть клиентская база выстраивается вокруг конкретного

адвоката, а не адвокатского образования в целом. Это характерно даже для крупных адвокатских образований и юридических фирм<sup>10</sup>. Поэтому особый драматизм ухода статусного юриста из фирмы всегда связан с тем обстоятельством, что, покидая фирму, он забирает с собой всех «своих» клиентов. Юридическая помощь относится к персонализированным видам услуг, где велика степень неопределенности относительно конечного результата (как и услуги стоматолога или агента по недвижимости). Найдя однажды «своего» специалиста, индивиды не склонны его менять, даже если тот переходит на другое место работы.

Итак, социальные сети решают проблему неопределенности относительно качества приобретаемых услуг. Обычно граждане находят юриста не через рекламу, интернет или вывеску на улице, а по рекомендации людей, которым доверяют. При этом рекомендацию может дать и сам адвокат, перенаправив клиента к своему коллеге. В ситуации, когда традиционные рыночные механизмы не работают, социальные сети становятся хлебом адвоката, так как определяют уровень дохода. Чем больше адвокат включен в социальные сети, тем выше его репутация, которая в свою очередь способствует дальнейшему наращиванию сетей, сигнализируя о качестве услуг. Такая система отношений снижает вероятность оппортунистического поведения адвоката по отношению к каждому отдельному клиенту, поскольку на кону стоит не просто межличностное доверие, а репутация перед всеми бывшими и настоящими клиентами.

---

<sup>10</sup> Этот момент обыгрывается во всех сериалах о юридических фирмах — от американского «Юристы Бостона» ("Boston Legal") до британского «Шелк» ("Silk"). В них демонстрируется, что занятие статусных позиций внутри фирмы определяется способностью адвоката приводить крупных клиентов.

## Рыночные преимущества адвокатского статуса: есть ли они

### Становление рынка юридических услуг в России

За последнее десятилетие объем рынка правовых услуг в России почти удвоился – с 114 млрд руб. в 2003 г. до 222 млрд руб. в 2015 г.<sup>11</sup> Количество лиц, которым требуется юридическая помощь, также продолжает расти: в 2000 г. до суда дошло 4,8 млн гражданских дел и 1,6 млн лиц привлекли к административной ответственности; в 2008 г. эти показатели увеличились до 10,6 млн и 5,5 млн соответственно, а в 2015 г. – до 16 млн и 6 млн. Таким образом, количество гражданских дел и дел об административных правонарушениях за последние пятнадцать лет выросло в три раза, при этом количество уголовных дел с каждым годом уменьшается. Сотрудники юридических фирм и корпоративные юристы, представляющие интересы граждан и организаций в подавляющем числе гражданских, арбитражных и административных дел, не относятся к адвокатской профессии. Данная ситуация является парадоксальной для современного западного контекста, где партнеры крупных юридических фирм составляют элиту адвокатской профессии. Как же так получилось?

Становление российского рынка юридических услуг началось с появления правовых кооперативов в конце 1980-х гг. (в будущем – юридических фирм), которые стали составлять конкуренцию адвокатским коллегиям<sup>12</sup>. Коммерциализация юридической деятельности происходила быстрыми темпами. В феврале 1989 г., всего через девять месяцев после принятия закона о кооперативах, были зарегистрированы 370 правовых кооперативов, в которых работало более 2500 юристов (Jordan 2005). В середине 1990-х у адвокатов появляется еще один конкурент – параллельные (альтернативные) адвокатские коллегии, реги-

---

<sup>11</sup> Размер рынка рассчитан на основе данных о выручке всех коммерческих организаций, ведущих деятельность в области права (ОКВЭД 69.10). Выручка приведена в рублях 2015 г. с помощью Индекса потребительских цен на товары и услуги (услуги правового характера). Эта оценка может быть как завышена (поскольку включает выручку от побочной деятельности организаций, указавших в качестве первичного кода ОКВЭД 69.10), так и занижена (поскольку учитывает только выручку юридических лиц, ведущих коммерческую деятельность). См.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Точка доступа: <http://cbds.gks.ru/>. Дата доступа: 30.12.2016.

<sup>12</sup> Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-XI «О кооперации в СССР».

стрируемые в виде общественных объединений<sup>13</sup>. Внутри юридического сообщества того времени шли дебаты о том, можно ли руководствоваться законом «Об общественных объединениях» для регистрации параллельных коллегий и не нарушает ли он Положения об адвокатуре 1980 г. К концу 1995 г. было создано 40 параллельных коллегий, после чего их регистрация прекратилась. Однако параллельные коллегии продолжали осуществлять свой рост за счет открытия филиалов. Кроме того, по мнению некоторых адвокатов, появлялись «подпольные» параллельные коллегии<sup>14</sup>. Адвокаты советской закалки в большинстве своем не видели широких возможностей, которые открывал рынок, а те, кто видел, переходили работать в юридические фирмы или параллельные коллегии, которые быстро оккупировали рынок юридических услуг. Кроме того, в параллельные коллегии шли работать юрисконсульты, правоохранители, профессора университетов (Jordan 1998)<sup>15</sup>.

Главное отличие юридических фирм от параллельных коллегий состояло в том, что последние являлись частью адвокатской профессии, их деятельность регулировалась Положением об адвокатуре 1980 г., в то время как юридические фирмы были коммерческими организациями, попадавшими под действие закона о предпринимательстве. Вместе параллельные и традиционные коллегии составляли адвокатскую профессию, они разрабатывали кодекс этики, уделяли внимание повышению квалификации юристов. У параллельных коллегий была собственная профессиональная ассоциация на федеральном уровне – Гильдия российских адвокатов.

Особенностью параллельных коллегий было то, что они совмещали в себе функции профессиональных ассоциаций (прием в адвокаты, повышение квалификации, дисциплинарная практика) и коммерческих

---

<sup>13</sup> Федеральный закон РФ от 19.05.1995 № 82-ФЗ «Об общественных объединениях».

<sup>14</sup> На первых порах выбор адвокатской коллегии (а не юридической фирмы) в качестве организационной формы имел под собой конкретные финансовые выгоды. Если для юридических фирм страховые взносы на плату труда работающих исчислялись на общих основаниях и составляли 31,6%, то для адвокатов взнос равнялся 5%. Однако это преимущество сохранялось недолго – в 1997 г. взносы адвокатов выросли до 28% (Jordan 1998).

<sup>15</sup> Различие в карьерных траекториях до сих пор остается значимым признаком дифференциации адвокатского сообщества. Большинство адвокатов приходят в профессию, имея опыт работы в других юридических сферах, и только каждый пятый – сразу после вуза. Около 23% современных адвокатов имело опыт работы в юридическом бизнесе, 12% – были юристами в организациях, 22% – в следствии, 13% – в прокуратуре, 8% – в аппарате судов. Те, кто пришел из коммерческого сектора, чаще специализируются на гражданских делах, а кто из правоохранительных структур – на уголовных (Казун, Ходжаева, Яковлев 2015).

организаций (заключение соглашений с клиентами). В отличие от традиционных коллегий они были более рыночно ориентированы и смогли лучше адаптироваться к новым условиям. По мнению П. Джордан, изучавшей российскую адвокатуру в переходный период, невозможность традиционных коллегий адаптироваться к новым условиям объясняется тем, что в социальных науках называется когнитивной укорененностью, когда социальная группа опирается на привычный порядок и не способна воспринять альтернативную институциональную среду (Jordan 1998: 101). Как считает Генри Резник, адвокатам старшего поколения была свойственна «естественная боязнь свободного плавания в конкурентной среде»<sup>16</sup>. Советская организация адвокатуры автоматически гарантировала трудоустройство любому адвокату, а в новой адвокатуре каждый должен был сам заботиться о своей клиентуре.

Проблема контроля качества юридических услуг активно обсуждалась внутри сообщества и на государственном уровне. В 1995 г. была попытка ввести систему лицензирования для всех частных юристов, в первую очередь представителей юридических фирм. Министерством юстиции было выдано более 8000 лицензий. В 1998 г. с принятием закона о лицензировании эта практика свернулась, так как по новому правилу на юридическую деятельность лицензирование не распространялось. Что касается противостояния параллельных и традиционных коллегий, то оно завершилось в 2002 г. после принятия ФЗ «Об адвокатуре и адвокатской деятельности». На момент принятия закона адвокатура состояла из четырех профессиональных ассоциаций<sup>17</sup>, 48 тыс. адвокатов, работающих в 100 традиционных и 40 параллельных коллегиях. Все они были объединены в одну национальную ассоциацию (Федеральная палата адвокатов) и региональные палаты (по одной на каждый регион), членство в которых для адвокатов стало обязательным.

На стадии разработки закона, в котором параллельные и традиционные коллегии принимали активное участие, они смогли объединиться и выработать общие принципы организации адвокатской деятельности. Однако на практике размежевание на «традиционалистов» и «альтернативщиков» (как их называли в 1990-е гг.) сохраняется до

---

<sup>16</sup> См.: «Адвокатская деятельность и адвокатура». *Российская юстиция*, 8 (2001): 9–16 (комментарий Генри Резника: 16).

<sup>17</sup> Федеральный союз адвокатов России, Гильдия российских адвокатов, Ассоциация адвокатов России, Международный союз (Содружество) адвокатов.

сих пор<sup>18</sup>. Есть адвокатские образования советского образца, сотрудники которых работают в основном с уголовными делами по назначению и с гражданскими делами клиентов «с улицы». Чаще всего они сидят в тех же помещениях, что и раньше, активным поиском клиентов не занимаются, новые категории дел не осваивают. Есть адвокатские образования рыночного образца, обычно они специализируются на гражданских и административных делах, но работают и с уголовными делами по соглашению. Именно эти адвокатские образования больше всего воспринимают юридические фирмы в качестве конкурентов, так как работают с ними в одних и тех же рыночных нишах.

## Адвокаты и их конкуренты

Социолог Э. Эбботт в книге «Система профессий» описывает профессиональные группы как конкурентов на свободном рынке (Abbott 1988). В сфере гражданского и арбитражного процессов адвокаты варятся в одном «бульоне» вместе с разными типами акторов — представителями юридического бизнеса, сутяжниками без юридического образования, корпоративными юристами (*in-house*), различными некоммерческими организациями, осуществляющими юридическую помощь (правозащитные организации, общества по защите прав потребителей и т. п.). Кроме того, конкуренцию юристам в определенных сегментах могут составлять нотариусы, агенты по недвижимости, бухгалтеры, аудиторы и т. д. Не всех участников рынка юридических услуг адвокаты воспринимают в качестве конкурентов. Их главными конкурентами являются представители юридического бизнеса.

В настоящий момент развелось колоссальное количество безответственного юридического жулья всех мастей и родов, которые абсолютно не заботятся ни о своем добром имени, ни о репутации, а имеют абсолютные интересы — только зарабатывание, сшибание денег на несведущ-

---

<sup>18</sup> С принятием закона об адвокатской деятельности параллельным коллегиям, имеющим черты обычной коммерческой организации, пришлось делать выбор — оставаться в адвокатуре или нет. Такой же выбор стоял перед адвокатами, занимающимися предпринимательской деятельностью (Буробин 2002). Как отмечает В. Н. Буробин, президент адвокатской фирмы «Юстина», которое он высказывал еще в 2002 г., запрет на предпринимательскую деятельность для адвокатов означает замораживание адвокатуры, лишение ее финансовых ресурсов и лоббистских возможностей при увеличении воздействия со стороны государства. В этом, по его мнению, состояли причины отказа некоторых параллельных коллегий от вступления в обновленную адвокатуру (там же).

щих, не понимающих тонкостей юридической работы и нюансов людей. Мало того, что они дают заранее обещанный результат, мало того, что имитируют бурную деятельность, само качество юридической работы оставляет желать лучшего. Они не делают элементарных юридических действий (*адвокат, Москва, интервью № 56*).

Адвокаты в интервью часто негативно отзываются о судебных представителях без адвокатского статуса, поскольку, по их мнению, те используют недобросовестные способы конкуренции и оказывают некачественные услуги. Производство такого профессионального дискурса и выстраивание символических границ по отношению к юридическому бизнесу происходит по нескольким причинам. Социология профессий исходит из предположения, что «лицензированные» юристы должны занимать более высокое положение в социальной и рыночной иерархии (Larson 2013). Создание системы отбора в профессию позволяет удостовериться, соответствует ли претендент не только необходимому уровню экспертного знания, но и моральным качествам. Считается, что покупатели с большим доверием будут относиться к «лицензированным» юристам, так как сообщество подтверждает уровень их компетенции и установку на общественное служение. Однако проблема российских адвокатов состоит в том, что далеко не всегда адвокатский статус считается покупателями. Большинство людей, которые не соприкасались ранее с юридической сферой, не видят различий между адвокатскими образованиями и юридическими фирмами. Да и сами частнопрактикующие юристы считают, что адвокаты — это исключительно те, кто занимается уголовными делами. Вот как об этом сказал в интервью юрист без адвокатского статуса:

Очень часто меня называют адвокатом. Хотя я поправляю: я — не адвокат, я — юрист. И как-то у моего друга спросили: в чем разница между адвокатом и юристом? Друг — сам адвокат — ответил: «Не дай, не дай вам Бог узнать разницу между адвокатом и юристом». Ну, потому что адвокат имеет право заниматься уголовными делами. И в 90% случаев люди идут в адвокатуру, чтобы заниматься уголовными делами: быть защитниками в уголовном деле. Ну, соответственно, в этом и разница. А многие люди этого не знают (*юрист без адвокатского статуса, Санкт-Петербург, интервью № 59*).

Другая проблема состоит в нефункциональности формы адвокатского образования на рынке. Во-первых, для юридических фирм существует упрощенная система налогообложения, которую адвокаты



применять не могут, так как относятся к некоммерческому сектору. Во-вторых, примером неблагоприятного регулятора, препятствующего занятию адвокатами ниши сопровождения крупного бизнеса, является запрет в законодательстве на заключение договора клиента напрямую с адвокатским образованием как с юридическим лицом<sup>19</sup>. В-третьих, отсутствие четкой иерархической структуры в адвокатских образованиях не позволяет выстраивать работу на принципах соподчиненности, которая необходима для ведения крупных проектов<sup>20</sup>. Таким образом, при меньших издержках юридическая деятельность может быть реализована в форме индивидуального предпринимателя или коммерческой организации.

Адвокатский статус имеет сплошные минусы. Во-первых, налогообложение более серьезное, нежели у индивидуального предпринимателя, который работает на упрощенной системе. Я плачу 6% плюс пенсионные взносы фиксированные. У адвокатского объединения какие-то взносы, какая-то дисциплина, какие-то общие дела, то есть какие-то лишние дополнительные обязательства. Кроме минусов вообще ничего не вижу (*юрист без адвокатского статуса, Томск, интервью № 24*).

И все-таки существуют некоторые практические преимущества адвокатского статуса, которые при их правильном преподнесении клиенту могут конвертироваться в рыночные выгоды. Обычно эти бонусы работают не на стадии привлечения клиента, а на стадии удержа-

---

<sup>19</sup> «Около трех лет мы [“Санкталекс”] были доверенными адвокатами Pricewaterhouse Coopers в России, до тех пор, пока они не развили свой юридический отдел. Они, да и многие другие крупные иностранные клиенты, долго не могли поверить в то, что мы не можем заключить с ними договор от лица коллегии; приходилось делать выписки из законов, доказывать, что мы не виноваты, просто у нас такой закон. “Почему Вы не можете, а другие готовы?” – спрашивали они. “Потому что “другие”, возможно, Закон об адвокатуре не читали, отвечал я, или очень заработать хотят. Но если объективно – так мы теряем клиентуру” (Шаров 2011: 676).

<sup>20</sup> Основатель крупнейшей российской юридической фирмы, являющийся одновременно членом совета Адвокатской палаты Московской области, так обосновывает свой выбор в пользу коммерческой организации: «Если же брать потребности бизнеса, там всё по-другому: есть сделка, идут переговоры с крупным инвестором, и я должен быть заранее уверен, что над делом будут работать 15 юристов, что я не буду спрашивать каждого, согласен он или нет. Для этого нужен целый коллектив, построенный по принципу вертикального подчинения». См.: «Мы хотим оставаться российской фирмой. И в этом есть экономический смысл». *Pravo.ru* (интернет-ресурс). 21.12.2010. Точка доступа: <http://pravo.ru/review/view/45059>. Дата доступа: 30.07.2016.

ния. Во-первых – это наличие *адвокатской тайны*. Согласно закону об адвокатуре, адвокатской тайной являются любые сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи своему доверителю. Адвокатская тайна является гарантией того, что информация, доверенная адвокату, не будет разглашена, то есть это «инструмент, который обеспечивает доверие» (адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 61). Однако покупатель изначально об этом не знает. Информацию о том, что такое адвокатская тайна и как она работает, ему доносит адвокат во время первой встречи. Кроме того, наличие адвокатской тайны является защитой от правоохранительных органов, ведь доверенные клиентом сведения не могут быть переданы никому (включая следователей), а потому документы адвоката не могут быть изъяты, а он сам не может быть допрошен по известным ему обстоятельствам дела.

**Интервьюер:** Адвокатский статус дает защиту адвокату?

**Информант:** Доверителю больше. Потому что доверитель может без опаски доверять какие-то сведения, передавать документы, [быть уверенным], что не приедет полицейский районного уровня проводить обыск у адвоката. А в юрфирму приехать и провести выемку – как нечего делать (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 54*).

Вторым преимуществом адвокатского статуса является *дисциплинарная ответственность*. На рынке с неэластичным спросом (то есть где цена не всегда является сигналом качества) покупатели не способны защитить себя от собственного выбора (Freidson 1989). Во время общения с клиентом адвокат представляет себя в качестве члена профессиональной корпорации, которая несет ответственность за действия каждого. Тем самым он дает покупателю определенные гарантии качества юридических услуг. Ссылаясь на возможность привлечения к дисциплинарной ответственности, адвокаты проводят границу между представителями профессии и агентами рынка.

Если адвокат понимает, что с него могут спросить, потребовать, привлечь к ответственности в адвокатской палате, это более серьезная ответственность, чем, допустим, в судебном порядке с обычного гражданина. Потому что обычный гражданин ничего не теряет. Вот, допустим, вы юрист. Вы меня обманули, у нас возник спор. Вы идете в суд по тому договору, который между нами был. Но это надо мне еще доказать в суде. Даже если я докажу, еще не факт, что вы это исполните. А в адвокатской палате все это может не получиться, можно вообще лишиться статуса адвоката. Не по-

надобится в суд идти с иском, требовать, доказывать; достаточно просто написать жалобу в палату (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 53*).

Подводя итог анализу взаимоотношений адвокатов с их конкурентами, нужно сказать следующее. Несмотря на то что юридические фирмы и адвокатские образования имеют разный правовой статус, который дает разные преимущества на рынке, между ними больше сходств, чем различий. Во-первых, юридические фирмы и ряд адвокатских образований (особенно «топовых») имеют зачастую одинаковую организационную культуру. Ввиду отсутствия в России традиции функционирования юридических компаний представители юридического бизнеса и адвокаты заимствуют структуру и культуру управления у иностранных юридических фирм, включая систему партнерства и наименование должностей (Белинская 2015). В качестве основных ориентиров выступают Британия и США. Во-вторых, адвокаты и работники юридических фирм не только занимаются одной и той же деятельностью, но часто имеют одинаковую квалификацию, так как оканчивают одни и те же вузы. В-третьих, несмотря на то что адвокаты упрекают конкурентов в неэтичном поведении, на самом деле у профессиональных судебных представителей без адвокатского статуса существуют во многом те же этические установки, что и у адвокатов, — запрет на использование агрессивных методов конкуренции, установка на коллегиальность, ответственность перед клиентом и т. д. Даже для самих адвокатов различия между «лицензированными» и «нелицензированными» юристами не всегда очевидны.

Качество услуг — если сравнить адвоката и юриста — не вижу разницы. Потому что Вы сегодня адвокат, завтра по тем или иным причинам Вы решили прекратить статус адвоката и теперь работаете как предприниматель. У Вас что — IQ упал сразу? Вы стали хуже разбираться в законах? Это не так. <...> Есть люди, работающие частным образом на очень хорошем уровне, которые достойны подражания (*адвокат, Владимир, интервью № 44*).

Но почему одни юристы принимают решение получать адвокатский статус, а другие — нет? С точки зрения социологии профессии, вопрос должен ставиться следующим образом: какие реальные преимущества есть у адвокатского статуса? Как было показано выше, ведение юридической деятельности в форме адвокатского образования дает больше издержек, чем выгод. Адвокаты платят высокие налоги государству и членские взносы в палату, при этом покупатели часто не

видят различий между адвокатом и юристом без адвокатского статуса. Помимо финансовых издержек есть еще временные – получение статуса связано с подготовкой к сложному квалификационному экзамену, на что у юристов часто не хватает времени. Таким образом, преимущества адвокатского статуса не так очевидны для юридического бизнеса, это «ненужная суета, которая только мешает перегруженному работой коллективу»<sup>21</sup>. Именно поэтому среди профессиональных представителей без статуса так расхоже представление о том, что в адвокаты идут только те, кто работает по уголовным делам (где наличие адвокатского удостоверения является обязательным). Так как адвокатский статус слабо конвертируется в социальные и рыночные выгоды, появляется необходимость выстраивания символических границ профессии (более подробно об этом см. в главе 7 наст. изд.). Неформальный запрет на рекламу является одним из инструментов, с помощью которого проводится черта между миром профессии и миром рынка.

## Особенности конкуренции: запрет на рекламу

Большинство адвокатов, с которыми мы общались, говорили в интервью, что они никогда не используют рекламу для поиска клиентов и что вообще существует запрет на рекламу в адвокатской деятельности. Если обратиться к Федеральному закону об адвокатуре или к российскому Кодексу профессиональной этики адвоката, то четкого запрета на рекламу мы там не обнаружим. Существуют лишь ограничения на характер подаваемой адвокатом информации: она не должна содержать оценочных характеристик самого себя, отзывов о других адвокатах, заявлений, способных дать безосновательные надежды клиенту<sup>22</sup>. Информирова о своих услугах, адвокат должен указать собственный реестровый номер и наименование адвокатского образования и адвокатской палаты. При этом он должен воздерживаться от использования таких форм, которые явно не соответствуют престижу профессии, – в частности, расклеивание объявлений, помещение их на транспортные

---

<sup>21</sup> См.: «Получение адвокатского статуса – суета, мешающая работать». *Право.ру* (интернет-ресурс). 12.12.2011. Точка доступа: <http://pravo.ru/review/face/view/65721/>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>22</sup> Возможно, что представление о запрете на рекламу появилось в связи с тем, что в предыдущей версии Кодекса профессиональной этики адвоката вместо слова «информация» использовалось слово «реклама». Из ныне действующей редакции слово «реклама» исключено.

средства, стены зданий, распространение листовок (в том числе по почтовым ящикам потенциальных доверителей), использование механизма «спам-почты» и т. п.<sup>23</sup> Таким образом, в адвокатском сообществе закрепилась неформальная установка «запрет на рекламу».

Вообще подобный корпоративный запрет имеет давнюю традицию. В XIX в. такой запрет мог доходить до крайности, когда, например, в одном из регионов Германии было решено обозначать имена выступавших в процессе адвокатов только инициалами в целях недопущения рекламы (Бенедикт 1910). Однако в настоящее время в разных странах происходит постепенное ослабление этого запрета в связи с массовой коммерциализацией юридических услуг. В Соединенных Штатах на эту тему высказался Верховный суд еще в 1977 г., когда признал запрет на рекламу, установленный *American Bar Association*, не соответствующим первой поправке к Конституции (о свободе слова), хотя в профессиональных ассоциациях отдельных штатов такой запрет еще долго продолжал держаться<sup>24</sup>. Действовал подобный запрет и в нашей дореволюционной адвокатуре, о чем велись активные дискуссии в адвокатском сообществе.

Сторонники запрета рекламы чаще всего обосновывают его высоким риском для потребителя нарваться на некомпетентного юриста, а то и просто мошенника, доверившись рекламе. Помимо этого высказываются соображения о повышении стоимости юридических услуг вследствие увеличения издержек на рекламу. В условиях быстрого развития современных технологий становится все сложнее отделить рекламу от просто трансляции информации клиенту. Скажем, во Франции адвокат может иметь у дверей подъезда табличку с информацией о том, что здесь проживает и ведет прием такой-то «мэтр». Если развивать логику дальше, то возникает вопрос относительно личного сайта адвоката. Может ли наличие такого сайта трактоваться как рекламирование своих услуг? Допустимо ли размещать ссылки на этот сайт в социальных сетях? Подобных неоднозначных ситуаций становится все больше, адвокатура вынуждена на них реагировать. Например, Адвокатская палата Кировской области привлекала к ответственности адвоката, размещавшего на своем сайте положительные отзывы

---

<sup>23</sup> См.: «Рекомендации по вопросу о допустимости рекламы адвокатской деятельности и требованиях, предъявляемых к информации об адвокате и адвокатском образовании». Сайт Адвокатской палаты Красноярского края. 18.07.2011. Точка доступа: <http://www.krasadvpalata.ru/documents/dcos/soviet/rekomendacii/64.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>24</sup> *Bates vs. State Bar of Arizona* 433 U.S. 350 (1977).

клиентов. Такие действия были признаны недопустимыми, поскольку, как пояснил президент палаты, «давать оценки и сравнивать адвокатов клиенты могут в общении друг с другом, но выставлять отзывы доверителей напоказ, сравнивать себя с коллегами — это неэтично»<sup>25</sup>.

Наличие запрета на рекламу у российских адвокатов можно объяснить двумя факторами. Во-первых, реклама не имеет большой практической ценности для адвоката. Как было показано выше, основным способом поиска клиентов является «сарафанное радио». Во-вторых, использование рекламы — это то, что позволяет отделить продавцов на рынке от членов профессии. В определенном смысле запрет на рекламу сам по себе может расцениваться как реклама, поскольку позволяет выстроить границу по отношению к юристам без адвокатского статуса, которые привлекают клиентов недобросовестными методами.

По моему мнению, если юрист или адвокат квалифицированный, то лучшая реклама — это «сарафанное радио». Наша организация ни копейки денег не тратила на рекламу. Такая политика изначально была в компании, потому что считали [рекламу] абсолютно бесполезной. Я до сих пор уверен, что реклама типа «У нас юридические услуги высшего качества» ни к чему не приведет. Потому что кроме твоей рекламы будет еще 10 тыс. таких же объявлений. Чем ты будешь отличаться? Тем, что у тебя буквы ярче? <...> Правозащита по умолчанию не может быть массовым бизнесом. Она в первую очередь должна думать о защите прав, а во вторую очередь — о количестве денег, которые получишь от этого (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 54*).

Часто наблюдается обратная ситуация: не адвокаты прибегают к рекламе, а юристы без статуса используют наименование «адвокаты» для повышения статуса в глазах клиентов. Например, согласно Федеральному закону РФ № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи», юридическое бюро — это созданное на муниципальном уровне образование, занимающееся оказанием бесплатной юридической помощи определенным категориям лиц в гражданском процессе. Однако на рынке юридических услуг работает множество коммерческих организаций, содержащих в названии словосочетание «юридическое бюро» и не имеющих никакого отношения к бесплатной помощи. Известны

---

<sup>25</sup> См.: Куликов В. «Адвокатам наказали быть скромней». *Российская газета*, федеральный выпуск № 6811 (240). 23.10.2015. Точка доступа: <http://m.rg.ru/2015/10/23/advokaty.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

случаи, когда антимонопольные органы привлекали «маскирующиеся» под адвокатов юридические фирмы к ответственности за недостоверную информацию<sup>26</sup>. Такая стратегия, основанная на намеренном искажении границ между двумя профессиональными группами, оценивается как признак непрофессионализма не только адвокатами, но и юристами без статуса: «Так, довольно распространены разного рода рекламные объявления типа: “автоадвокаты”, “адвокаты бизнеса” и т. п. При этом зачастую выясняется, что никаких адвокатов среди дающих такие объявления нет. Оправдываются они тем, что, дескать, для обывателя все ходатаи по чужим делам – адвокаты. Для обывателя – да, но тот, кто дает такое объявление, прекрасно знает разницу. И вот такая мимикрия под адвокатуру в моем представлении является отвратительнейшей манипуляцией, автоматически “выключающей” у меня всяческое уважение к таким людям и всякое желание общаться на любые профессиональные темы»<sup>27</sup>.

Если говорить об экономической эффективности рекламы, то она сильно зависит от тех клиентов, на которых ориентированы оказываемые юридические услуги. В случаях, когда оказываемые услуги носят массовый и стандартизированный характер (оформление документов для открытия фирмы, составление несложного договора и т. д.), реклама может привлечь клиентов. Однако если проблема носит сложный, нетиповой характер, клиенты склонны ориентироваться на репутацию, а не на рекламу (Hazard, Pearce, Stempel 1983).

## Роль государства в регулировании рынка

Особенностью рынка юридических услуг является сильное влияние на него государства, которое имеет возможность ограничивать или стимулировать конкуренцию (Abel 1989). В первую очередь это свя-

---

<sup>26</sup> Например, антимонопольной службой Хакасии был наложен штраф за публикацию газетного объявления следующего содержания: «Юридическое агентство “Адвокат”. Выиграем дело о лишении водительских прав. ДТП, наследственные, жилищные, земельные споры», поскольку в штате агентства не было ни одного адвоката. См.: «Директор юрфирмы “Адвокат” оштрафован из-за отсутствия в штате адвокатов». *Право.ру* (интернет-ресурс). 05.11.2010. Точка доступа: <http://pravo.ru/news/view/41545>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>27</sup> Латыев А. «О юрмимикрии, или Почему я не люблю, когда меня называют адвокатом». *Закон.ру* (интернет-ресурс). 18.04.2015. Точка доступа: [https://zakon.ru/blog/2015/4/18/o\\_yurmimikrii\\_ili\\_pochemu\\_ya\\_ne\\_lyublyu\\_kogda\\_menya\\_nazyvayut\\_advokatom](https://zakon.ru/blog/2015/4/18/o_yurmimikrii_ili_pochemu_ya_ne_lyublyu_kogda_menya_nazyvayut_advokatom). Дата доступа: 30.07.2016.

зано с существованием закрепленной на уровне государства монополии на оказание тех или иных услуг в сфере права. Монополия – это привилегированное положение на рынке (Freidson 1989: 426), когда только определенная группа акторов имеет право продавать свои услуги в конкретной рыночной нише. Адвокатские монополии существуют в различных комбинациях. Обычно они распространяются на судебное представительство, но могут захватывать и консультирование или подготовку документов. Наиболее полный вариант монополии действует в Соединенных Штатах, где для осуществления любой юридической деятельности необходимо сдать экзамены и стать членом профессиональной ассоциации. Оказание услуг в отсутствие такого членства составляет особого рода правонарушение, которое называется «недозволенная правовая практика» (*unauthorized practice of law*). Имея определенную монополию, адвокатура пытается реализовать экспансию в смежные области. Например, во Франции адвокаты уже получили возможность выступать в качестве спортивных агентов и управляющих доверительным имуществом и продолжают лоббировать передачу от нотариусов возможности заверения некоторых сделок<sup>28</sup>.

В российском случае сложилась довольно нетипичная ситуация, когда адвокатская монополия распространяется лишь на судебное представительство в одной отрасли права – защита обвиняемых по уголовным делам. При этом для судебных представителей без адвокатского статуса в уголовном процессе допускается представление интересов потерпевших и свидетелей, а также сторон в большинстве дел частного обвинения. Если же брать гражданское право, то там адвокаты занимают довольно узкую нишу оказания помощи гражданам по мелким правовым проблемам. Основной объем гражданских, арбитражных и административных дел принимают на себя юридические фирмы.

Вопрос объединения юридического сообщества и введения общих стандартов на качество юридических услуг находится сегодня на повестке дня не только у адвокатов, но и у представителей юридического бизнеса. Все статусные игроки обеспокоены тем, что рынок юридических услуг непрозрачен для покупателя. Наличие множества неквалифицированных судебных представителей («лимонов») снижа-

---

<sup>28</sup> См.: Литвинский Д. «Французская граница адвокатской монополии». *Pravo.ru* (интернет-ресурс). 17.11.2010. Точка доступа: <http://pravo.ru/review/face/view/42278/>. Дата доступа: 30.07.2016.



ет доверие ко всем продавцам на рынке юридических услуг, который и без того характеризуется сильной асимметрией информации не в пользу покупателя. В этом плане наличие лицензии может снизить транзакционные издержки для покупателей. Вопрос состоит только в том – кто эти лицензии будет выдавать. Иными словами: должно объединяться юридическое сообщество на базе адвокатуры или должна создаваться новая система лицензирования для юристов, специализирующихся на гражданском, арбитражном и административном процессах?

В последнее время государство начинает перестраивать рынок, вводя систему стандартов. С недавних пор наличие высшего юридического образования необходимо для участия в административном процессе. На заключительную стадию вышел процесс разработки концепции реформы юридического рынка. Руководство адвокатских палат считает, что адвокатская монополия должна распространиться на все судебное представительство. Сами адвокаты и участники юридического бизнеса говорят, что необходимо адаптировать адвокатуру к рыночным реалиям, без этого проблему не решить. То, какой компромисс будет достигнут между рынком и профессией, во многом зависит от политики государства.

\* \* \*

В данной главе мы рассмотрели, как функционирует рынок юридических услуг, а также какие рыночные ниши на нем занимают адвокаты. В социологии профессии рынок часто понимается как угроза профессионализму, поскольку он способствует утрате профессией таких основополагающих характеристик, как этическое ядро и цеховая солидарность. Происходит ли подобное размывание профессионализма в случае с российскими адвокатами, нам предстоит выяснить в следующих главах.

## Глава 6

# ЭТИКА И ДОБРОДЕТЕЛИ АДВОКАТА

*Когда ты учился, ты наверняка вынашивал благородные идеи о том, каков должен быть порядочный юрист. Борец за права личности, защитник Конституции, последнее прибежище обиженных, принципиальный адвокат, стоящий на страже интересов своего клиента. После шести месяцев практической работы ты начинаешь понимать, что ты всего лишь наемник, ловко подвешенный язык, продавшийся большим боссам, доступный любому мошеннику и подонку, имеющему достаточно денег, чтобы оплачивать твои сумасшедшие гонорары. И ничто уже не тревожит твою совесть.*

Джон Гришэм. Фирма<sup>1</sup>

В развитии профессионального проекта адвокатов нравственная составляющая всегда играла решающую роль, какой бы исторический период мы ни взяли. Это роднит адвокатов с представителями других классических профессий, для которых также характерно мощное этическое начало, — профессиями врача или священника. Все эти сферы деятельности основаны на тесных межличностных отношениях, где важен фактор доверия. В руках врача находятся тело и жизнь человека, в руках священника — душа, а в руках адвоката — свобода и собственность. Сознание того, что у представителей этих профессий есть моральные стандарты, позволяет с чуть меньшим опасением верить им перечисленные жизненные блага. При этом надо заметить, что профессиональная этика не всегда соответствует моральным нормам, господствующим в обществе, а подчас существенно расходится с ними. Быть хорошим адвокатом не всегда означает быть хорошим человеком. В этой главе мы рассмотрим, в чем

---

<sup>1</sup> См.: (Гришэм 2013).

заключается специфика адвокатской этики, в каких областях и почему она отличается от более общих представлений о мере должного поведения.

Когда говорят об этике адвокатов, чаще всего имеют в виду совокупность писанных норм, зафиксированных в отдельном документе – этическом кодексе. Обладание этическим кодексом служит для адвокатской профессии способом отграничить себя от смежных профессиональных групп, маркировав их как аутсайдеров без четких моральных ориентиров. Но означает ли отсутствие кодекса отсутствие у этих групп и профессиональной этики в целом? В данной главе мы попытаемся ответить на этот вопрос, сместив угол зрения на этику юристов вообще и рассмотрев ее не как формальные правила поведения, а как набор практических добродетелей (аристотелевский взгляд). Если обратиться к конкретным этическим дилеммам и способам их разрешения, то выяснится, что какие-то из них действительно уникальны для адвокатов, но многие характерны для всех практикующих юристов. В формировании профессии роль играет не столько наличие этических правил как таковых, сколько существование корпоративного суда, обладающего правом решать, имело место нарушение этики в действиях адвоката или нет, и применяющего в последнем случае наказание вплоть до лишения адвокатского статуса. Риск изгнания из адвокатуры за этический проступок формирует чувство принадлежности к профессии, делая ее границы объективной данностью, чего нет у соседних профессиональных групп, чьи социальные очертания более зыбкие и подвижные. Однако в последнее время возникает понимание того, что этические стандарты юристов – не только дело самих юристов. Государство вводит различные механизмы публичного контроля в этой сфере для выправления дисбаланса в сторону потребителей юридических услуг.

## **Этическое ядро адвокатской профессии**

### **Адвокатская этика и общечеловеческая мораль**

Профессиональная этика может не подпадать под общие представления о должном поведении, принятые в обществе. Скажем, появление адвоката в публичном месте в состоянии алкогольного опьянения будет явным нарушением общих моральных норм,

но не нарушением профессиональной этики. Однако то же самое поведение, но допущенное в зале суда или в кабинете следователя, становится профессиональным проступком<sup>2</sup>. Как закреплено в российском Кодексе профессиональной этики адвоката, для привлечения к дисциплинарной ответственности нарушение должно быть совершено во время исполнения профессиональных обязанностей. Хотя в этических кодексах адвокатов некоторых других стран (как было и в дореволюционной России) принята более широкая трактовка: этический проступок может быть совершен и вне профессиональной деятельности. В любом случае действия провинившегося адвоката оцениваются не с точки зрения общих моральных представлений, а с точки зрения профессии — в каждом случае решается, порочит ли поступок всю адвокатскую корпорацию. Скажем, супружеская измена или употребление ненормативной лексики вряд ли попадут в данную категорию, пусть даже в обществе это воспринимается в качестве аморального поведения<sup>3</sup>. Хотя границы между профессиональной и общей моралью подвижны, само их существование важно для адвокатской профессии. Например, недавние попытки Федеральной палаты адвокатов расширить область профессиональной этики за счет регулирования поведения адвокатов в со-

---

<sup>2</sup> Например, заключением квалификационной комиссии Адвокатской палаты Удмуртской республики от 12.09.2012 нарушением профессиональной этики были признаны следующие действия: «В назначенное время защитник П. Р. Ф., уведомленный надлежащим образом, в судебное заседание явился в состоянии алкогольного опьянения, о чем свидетельствовала невнятная речь защитника, шатающаяся походка, запах алкоголя изо рта. П. Р. Ф. с трудом держался на ногах, вступал в словесные пререкания, на предложение судьи пройти медицинское освидетельствование, которое могло бы подтвердить/опровергнуть нахождение в состоянии алкогольного опьянения, П. Р. Ф., отказался».

<sup>3</sup> Иной подход можно обнаружить в ранней советской истории, когда грань между личной, семейной и общественной сферами оказалась почти стертой. Например, дисциплинарный суд Московской губернской коллегии защитников в 1925 г. рассматривал дело адвоката, который заподозрил жену, с которой находился в состоянии развода, в краже пальто и в пылу ссоры вызвал милицию. Сам факт этого вызова признали неэтичным поступком и объявили строгий выговор, несмотря на то что муж был вправе обратиться в милицию, а жена действительно могла взять пальто. Как было написано в заключении по делу, «до какой бы степени ни дошло обострение взаимоотношений между супругами, не ко всяким действиям можно прибегать во взаимной борьбе. Морально недопустимым является обращение в милицию с заявлением о пропаже, вызвавшее обыск и тяжелую сцену, жена участия детей, заслуживавшую справедливого осуждения со стороны тех граждан, которые были участниками и невольными свидетелями этой сцены» (Вегер 1925: 20).

циальных сетях и других интернет-площадках встретили активное сопротивление адвокатского сообщества<sup>4</sup>.

Это расхождение между общей моралью и профессиональной этикой было предметом интереса французского социолога Эмиля Дюркгейма. В своих лекциях о профессиональной этике (Durkheim 2013) он продолжал линию рассуждения, начатую в ранних работах о разделении труда и моральных фактах. Дюркгейм исходит из того, что рыночные отношения вытесняют моральные правила поведения индивидов, в результате чего уменьшается уровень солидарности в обществе и расширяется степень аномии. В этом смысле этические стандарты профессиональных групп и ассоциаций остаются некоторым оплотом морали перед экспансией экономической рациональности. Однако следствием этих процессов становится фрагментация моральных правил в обществе, то есть вместо универсальной морали появляется множество различных моралей, подчас конкурирующих друг с другом (Дюркгейм называет это моральным полиморфизмом).

Однако это не исключает того факта, что этика отдельных профессий способствует внутригрупповому сплочению их членов. Моральные идеалы общественного служения становятся ядром, вокруг которого формируется профессиональный проект адвокатуры. Не случайно во всех этических кодексах закрепляются положения о нравственных ориентирах в работе адвоката. Скажем, в преамбуле действующего российского Кодекса профессиональной этики адвоката есть положение о «нравственной ответственности адвокатуры перед обществом». С точки зрения профессиональной этики, идеалы общественного служения должны превалировать над финансовыми соображениями. Однако если сместить фокус с нравственной риторики на прагматику высказывания, то мы увидим, что отсылка к этике часто является способом отграничения адвокатской профессии от конкурирующих групп со сходными компетенциями, оказывающих аналогичные услуги на рынке. Приоритет публичного служения над финансовой выгодой отражает, в частности, обязанность адвокатуры предоставлять бесплатные услуги по защите тем, кто не имеет возможности обратиться к платному адвокату. В этическом кодексе российской адвокатуры

---

<sup>4</sup> В частности, см. полемику по этому поводу президента ФПА Юрия Пилипенко и первого вице-президента Адвокатской палаты г. Москвы Генри Резника на Петербургском юридическом форуме 2016 г.: «За ретвит – вон из профессии». Точка доступа: <http://lf.pravo.ru/view/251/>. Дата доступа: 30.07.2016.

прямо закреплено, что круг и характер обязанностей адвоката при ведении дела по назначению не должен отличаться от ситуаций, когда он ведет аналогичные дела на возмездной основе.

Этика часто служит целям обоснования притязаний на профессиональную монополию. Когда количество членов профессиональной группы невелико и нет конкурентов на горизонте, для регулирования поведения достаточно некоторых базовых принципов и неформального контроля на уровне локальных сообществ. С разрастанием количества юристов и возникновением конкурирующих профессий появляются письменные кодексы адвокатской этики, которые со временем все больше детализируются.

## **Этика адвоката как свод правил: от принципов к кодексам**

Действующий в настоящее время в России Кодекс профессиональной этики адвоката был принят в 2003 г. на Всероссийском съезде адвокатов. До этого у профессионального сообщества никогда не было подобного акта. На ранних этапах становления адвокатуры необходимость в этическом кодексе еще не созрела. Некоторые присяжные поверенные саму идею уложить в список правила поведения адвоката считали невозможной и вредной. В качестве ориентиров морального поведения адвокатов могли фигурировать доктринальные труды авторитетных ученых или практиков по вопросам этики<sup>5</sup>. В советское время этический кодекс заменяли различные руководства и директивы Министерства юстиции. Единственное исключение в тот период встречалось разве что в относительно «западной» Литве, где этический кодекс все-таки был принят (Huskey 1982).

Если сравнивать современный российский кодекс с зарубежными аналогами, то окажется, что он не так сильно детализирован. Собственно этические нормы содержат всего восемнадцать статей — вся остальная часть посвящена процедуре привлечения адвоката к дисциплинарной ответственности. В Кодексе специально оговорено, что в неурегулированных кодексом ситуациях адвокат обязан соблюдать

---

<sup>5</sup> Например, во Франции с середины XIX в. такую функцию выполняла книга Франсуа Этьена Молло «Правила адвокатской профессии во Франции» (1894), представляющая собой компиляцию дисциплинарных кейсов. Существовала традиция дарить эту книгу каждому принимаемому в адвокатуру.

сложившиеся в сообществе неписанные обычаи и традиции, соответствующие общим принципам нравственности в обществе. Кроме того, в сложной этической ситуации адвокат всегда имеет право обратиться в органы адвокатского сообщества за разъяснением, в котором ему не может быть отказано. В этом смысле российский кодекс близок к первому поколению кодексов адвокатской этики, которые оставляли большой простор для усмотрения сообщества и не стремились регламентировать все аспекты профессиональной жизни.

Появлявшиеся в начале XX в. кодексы первого поколения состояли из общих начал, принципов и идеалов, которые уточнялись уже в дисциплинарной практике самого сообщества юристов. Например, первые Каноны профессиональной этики 1908 г. в США носили чисто рекомендательный характер и начинались с преамбулы о том, что никакой кодекс или набор правил не может объять всех обязанностей юриста на различных стадиях процесса и в различных сферах профессиональной жизни. В Германии все этические правила поведения адвокатов выводились из одного базового принципа — §43 Положения об адвокатах, содержавшего лишь пару строк об обязанности вести профессиональную практику добросовестно, не подрывая уважения к адвокатскому званию (Schultz 1997: 66). Для конкретизации этой краткой нормы органы адвокатского сообщества принимали свои внутренние директивы, которые регулярно обновлялись в связи с изменениями жизненных реалий. Однако позднее ситуация начала меняться кардинальным образом. Этические кодексы становились на порядок объемнее и подробнее, все больше принимая формы развернутых сводов правил. В Англии свод профессиональных стандартов барристеров на 2015 г. составлял почти 280 страниц, а свод стандартов для солиситоров на тот же год превысил объем в 400 страниц. Такое разрастание сферы регламентации поведения адвокатов отражает нормативный подход к профессиональной этике, который лишь относительно недавно начал переосмысляться, в первую очередь — с позиций этики добродетелей.

## **Практические добродетели адвоката**

Понимание профессиональной этики в качестве совокупности писанных правил оставляет за кадром то, как адвокаты ориентируются на этику в своих повседневных практиках. Сами по себе кодексы не ведут к доскональному следованию моральным стандартам.

Многие их нормы воспроизводят моральные установки, которыми адвокаты руководствовались и без закрепления их в письменном источнике. Например: выполняй свою работу добросовестно, будь доступен для общения с клиентом, избегай конфликта интересов и т. д. (Abel 1980: 645). В повседневной работе адвоката возникает множество ситуаций, когда необходимо принять морально нагруженное решение, но постоянно сверяться с кодексом невозможно. Как показало исследование канадских юристов, лишь небольшая доля опрошенных (16% от общего числа) была склонна обращаться к кодексу при встрече с затруднениями этического плана (Wilkinson, Walker, Mercer 2000). Каким бы подробным ни был этический кодекс, он не может покрыть всего многообразия жизненных случаев. Такой взгляд вовсе не отрицает символического и педагогического значения этического кодекса: вокруг него спланивается профессия а начинающие адвокаты находят в нем нравственные ориентиры. (Rhode 1985: 647). Однако при столкновении с моральной дилеммой адвокат будет руководствоваться, скорее, своим практическим чувством, а в кодекс профессиональной этики станет заглядывать в исключительных случаях и чаще всего постфактум, когда моральный выбор уже сделан.

Этот практический аспект лучше всего схватывает аристотелевская этика добродетелей. В современной моральной теории ее продолжателем является Аласдэр Макинтайр, который развивает теорию Аристотеля в книге «После добродетели» (Макинтайр 2000). В отличие от поздней нововременной этики, представляющей совокупностью универсальных правил или предписаний, аристотелевский подход исходит из представлений об этике как контекстуально уместных действиях. В этой концепции этика означает умение поступать должным образом исходя из требований конкретной ситуации. По-настоящему добродетельный поступок подразумевает *баланс между крайностями*, так как любая добродетель, представленная в избытке, превращается в порок: мужество в безрассудство, щедрость в расточительность и т. д. Способность находить такой баланс составляет, по Аристотелю, главную добродетель — фронезис (*phronesis*), то есть практическую мудрость, рассудительность, без которой невозможны все остальные добродетели. В «Никомаховой этике» Аристотель определяет фронезис следующим образом: «О рассудительности (*phronesis*) мы тогда составим понятие, когда уразумеем, кого называть рассудительными. Рассудительным кажется тот, кто способен принимать верные решения в связи с благом и пользой для него самого, однако не в частно-



стях – например, что [полезно] для здоровья, для крепости тела, – но в целом: какие [вещи являются благими] для хорошей жизни» (Аристотель 1983: 176). Этой способности делать верное суждение нельзя обучиться по предписаниям этических кодексов, она нарабатывается через практику. Как отмечает А. Макинтайр, проявление добродетелей требует способности к тому, чтобы «делать правильные вещи в правильном месте в правильное время и правильным образом» (Макинтайр 2000: 205).

Необходимость постоянно выдерживать аристотелевскую «золотую середину» проистекает из того двойственного положения, в котором находится адвокат. С одной стороны, он оказывает платные юридические услуги и должен отстаивать интересы своего доверителя. С другой стороны, адвокатская деятельность всегда понималась как публичное служение, то есть в своей работе адвокат должен способствовать поддержанию правопорядка в обществе. С этим противоречием связано большинство этических проблем, с которыми сталкивается адвокат и которые должны разрешаться в дисциплинарном производстве.

Таким образом, этические модели поведения адвокатов задаются, скорее, практическим контекстом работы, чем абстрактными нормами кодексов. Несмотря на то что в каких-то базовых вещах этика представителя в гражданском и уголовном процессах будет совпадать, отличия в стандартах все-таки обнаруживаются (Ватман 1977; Andrews 2012). Поэтому у адвокатов и практикующих юристов без статуса появляются сходные проблемы, когда они работают по гражданским, арбитражным и административным делам. Специфические адвокатские дилеммы будут возникать там, где адвокаты имеют монополию, – в уголовном процессе. Однако, кроме судебного контекста, адвокатов и юристов-литигаторов объединяет наличие клиентов, поэтому в отношениях с клиентами многие этические проблемы у этих профессиональных групп также будут пересекаться.

Ниже описаны некоторые из этических дилемм адвокатов и смежных профессиональных групп. Сразу необходимо оговориться, что вопросов в сфере адвокатской этики гораздо больше, они хорошо освещаются в специальной юридической литературе. Нас же здесь эти вопросы интересуют с точки зрения социологии профессии, поэтому большее внимание получают те из них, по которым проходят границы между адвокатами и другими группами юридической профессии.

## Моральные дилеммы в работе адвокатов

### Принятие дела

В российском Кодексе профессиональной этики адвоката указано, что адвокат при принятии и ведении дела должен руководствоваться интересами своего клиента и не может действовать *вопреки* его интересам (ст. 9). Одновременно с этим оговаривается, что «закон и нравственность в профессии адвоката выше воли доверителя» (ст. 10). Проблема заключается в неясности границы, на которой заканчивается автономия адвоката и начинается зависимость от клиента. С конца XIX в. практикующие адвокаты в России регулярно высказывались на страницах печатной прессы по этому вопросу. Проблема формулировалась следующим образом: может ли адвокат отстаивать интересы клиента, если они формально находятся в рамках закона, но не соответствуют общепринятым критериям справедливости? В этом «вечном вопросе адвокатуры» (Невядомский 1886) или «ахиллесовой пяте адвокатской этики» (Гессен 1915), как образно ее именовали дореволюционные адвокаты, сконцентрировано основное противоречие профессии адвоката. Он одновременно должен отстаивать частные интересы клиента за плату и выполнять общественную функцию поддержания законности. В американской правовой традиции это противоречие представлено с не меньшей остротой. В кодексе профессионального поведения Американской ассоциации юристов прописана обязанность адвоката во всех случаях рьяно отстаивать интересы клиента. Однако такое поведение адвоката формирует образ «наемного оружия» клиента (*hired gun*), который вступает в противоречие с другим видением роли адвоката в американском праве — «служителя суда» (*officer of the court*).

Данная дилемма часто проявляется на стадии принятия решения о том, браться за дело либо нет. Предполагается, что адвокат при принятии уголовного дела не должен делать исключения для отдельных категорий, каждый имеет право на защиту. Например, известен случай, когда во время Первой мировой войны некоторые присяжные поверенные посчитали для себя неприемлемым представлять интересы германских подданных, привлекаемых по тем или иным причинам к суду в Российской империи. Однако такая практика в адвокатском сообществе была расценена как нарушение профессиональной этики

(Гессен 1915: 206). Помощь врагу может осуждаться с позиций общих моральных норм, но для адвоката это этическая обязанность. Тем не менее в интервью современные российские адвокаты указывали на такие категории дел, которые они по моральным соображениям стараются не брать. Чаще всего к ним относились преступления на сексуальной почве.

Мне неприятны эти люди, просто не хотел бы с ними общаться. Хотя им необходима защита, но мне неприятно с ними общаться, поэтому я стараюсь ими не заниматься, чтобы не навредить им (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 33*).

Проблема тесно связана с тем, в каком качестве выступает адвокат в уголовном процессе — защитника по назначению или по соглашению. В первом случае пространство выбора для адвоката ограничено. Как писали еще дореволюционные авторы, адвокат должен скрепя сердце честно выполнить свой долг по оказанию помощи лицам, пользующимся правом бедности; тогда как в делах по соглашению адвокат имеет право отказываться от явно безнравственного дела (Джаншиев 1886). Здесь следует учитывать вариации в подходах к этой дилемме в разных исторических контекстах. В дореволюционной России не было раздвоения юридической профессии на тех, кто готовит дело и взаимодействует с клиентом, и на тех, кто презентует позицию в суде (как, например, в Британии), поэтому вся ответственность выбора при первом контакте с клиентом лежала на присяжном поверенном. В то время как в отношении британских барристеров действовало правило *cab rank*, то есть обязанность безоговорочно принять дело от солиситора и защищать его в суде, при этом для солиситора, контактирующего с клиентом напрямую, оставалось пространство выбора — принять дело или отказаться от него (Monahan, Hipsley 2007).

Отсюда возникает вопрос: является ли проблема принятия дела уникальной для современных российских адвокатов в сравнении с остальными юристами? Представляется, что эта этическая дилемма специфична для них настолько, насколько она более характерна для уголовного процесса, где у адвокатов монополия. Именно в реалиях уголовного процесса чаще происходят встречи с отклонениями от принятых в обществе моральных образцов. В то же время нельзя сказать, что юрист по гражданским делам, будь то адвокат или представитель без адвокатского статуса, вовсе не встречается с противоречиями этического плана. Но для них такая дилемма стоит менее остро, поскольку у юриста здесь больше свободы, он может отказаться от дела

по моральным соображениям. Во многих случаях этот выбор сопряжен с отказом от материальной выгоды. В 1985 г. широкий резонанс имел случай отказа одной из крупных вашингтонских юрфирм оказывать услуги «Южноафриканским авиалиниям» (Simon 1988). Хотя клиент был готов исправно платить по договору, для юридической фирмы предоставление услуг южноафриканской государственной авиакомпании означало косвенную поддержку политики апартеида. Кодексы этики не распознают в этом и подобных случаях этической проблемы: помощь, которую запрашивал клиент, сводилась к вопросам ведения бизнеса и не была связана напрямую с политикой. Однако в таких ситуациях и проявляется способность юриста к моральному суждению, поскольку это позволяет взглянуть на свою профессиональную деятельность с внешней стороны<sup>6</sup>.

Могут возникать и менее глобальные этические препятствия к принятию дела, когда сама цель обращения за юридической помощью безнравственна. В качестве примера можно привести такой случай из практики. В споре между супругами муж заявляет, что при покупке жилья жена не вносила деньги, хотя ему доподлинно известно, что деньги ей подарили родители — просто не оформили сделку правильно (Ватман 1977: 31). С правовой точки зрения дело выигрышное, но представление в нем интересов мужа будет этическим проступком. Тем не менее надо признать, что затруднения, вроде описанных выше, возникают достаточно редко. Для юриста по гражданским делам гораздо более типична не проблема безнравственных дел, а, скорее, безнадежных. До какой степени шансы клиента на выигрыш должны быть нереализуемы, чтобы адвокат отказался от принятия дела? Этот вопрос должен разрешаться после проверки того, есть ли закон, от которого можно строить позицию, есть ли доказательства, ее подкрепляющие, а также (что немаловажно) в какую сторону движется судебная практика по данной категории споров (там же: 26). Клиент может быть уверен в своей правоте в житейском смысле, но этическая обязанность юриста по гражданским делам — обрисовать бесперспективность дела с юридической точки зрения.

---

<sup>6</sup> Об этом писала в своей работе «Банальность зла» философ Ханна Арендт, анализируя судебный процесс над нацистским преступником Отто Адольфом Эйхманом. С ее точки зрения ошибочно представлять Эйхмана inferнальным существом, он был самым обычным бюрократом, исполнявшим с дотошностью и рвением существовавшие в тот исторический период правила и инструкции. Однако его вина заключалась в отсутствии способности выйти за рамки этих правил и взглянуть на всю ситуацию со стороны, что и было бы моральным суждением (Арендт 2008).

## Следование воле клиента

Если на ранних исторических этапах этика адвоката касалась взаимоотношений с судом, то примерно с XIX в. все большее внимание уделяется обязанностям перед клиентом. В концентрированном виде эту идею выразил лорд Броухам, заявив, что для адвоката в его работе «есть только один человек в мире – это его клиент» (Andrews 2012: 404)<sup>7</sup>. Главной этической проблемой взаимоотношений адвоката с клиентом является связанность первого позицией второго в ходе ведения дела. В этическом кодексе российских адвокатов есть правило об обязанности следовать воле доверителя<sup>8</sup>. Занятие позиции, отличной от воли доверителя, является одним из самых распространенных нарушений, на которые жалуются клиенты адвоката<sup>9</sup>. Однако часто принцип связанности вступает в противоречия с представлениями самого адвоката о том, как наилучшим образом в процессе будут удовлетворены интересы самого клиента. В практике существует несколько вариантов разрешения такого конфликта. Если речь идет о защите по соглашению, то у адвоката есть возможность отказаться от ведения дела, но не напрямую, а как бы передав инициативу самому клиенту.

В прошлом году я смогла убедить своих доверителей, что я им сейчас не нужна. Потому что у нас не совпадала позиция с другим адвокатом, он шел на поводу у доверителей, а я против была этого (*адвокат, Владимир, интервью № 48*).

---

<sup>7</sup> Это заявление было сделано в период ведения им дела королевы Каролины, которую король обвинил в супружеской измене. Многие из окружения лорда Броухама не верили, что он в ответ сможет обвинить короля в двоеженстве и клятвопреступлении, но в итоге он именно так и выстроил защиту.

<sup>8</sup> Существует единственное исключение из этого правила: если адвокат уверен в том, что имеет место самооговор клиента, то он может не считаться с волей доверителя и занять другую позицию по делу (п. 2 ч. 1 ст. 9 Кодекса профессиональной этики адвоката).

<sup>9</sup> При этом адвокат должен быть готов следовать этой воле даже в том случае, если изначально была согласована иная позиция, но доверитель резко изменил ее в ходе судебного заседания. Например, в Обзоре дисциплинарной практики Адвокатской палаты Ивановской области за 2013 г. описан такой случай. В прениях адвокат С. указала: «Защита полагает, что вина Г. доказана и оснований оспаривать квалификацию его действий не имеется». Сам же Г. в прениях указал, что «убивать не хотел, а защищался». Перед этим была согласована позиция о признании вины, подсудимый только в прениях изменил ее на самооборону, но адвокат не отреагировала на это и не воспользовалась правом реплики после прений. Совет Адвокатской палаты счел ее действия нарушением этики.

Намного сложнее обстоят дела, когда адвокат защищает обвиняемого в порядке ведения дела по назначению. Отказаться от такого дела по своей инициативе нельзя — лишь сам доверитель может освободить адвоката от его обязанности. В случае с остальными группами судебных представителей такая проблема не возникает, поскольку их отношения с клиентом могут быть прекращены в обычном гражданско-правовом порядке путем расторжения соглашения.

Другим важным этическим принципом адвоката при общении с клиентом является недопустимость обещания положительного исхода дела. Считается, что адвокат вправе гарантировать клиенту лишь добросовестное исполнение своих обязанностей. С этим же связаны и ограничения на привязку гонорара к выигрышу в деле («гонорар успеха») в уголовных делах — например, оправдательному приговору или условному сроку<sup>10</sup>. (Хотя в имущественных спорах российский кодекс адвокатской этики допускает такую форму оплаты.)

Я никогда не скажу: «Ты получишь условный срок», когда человек не может даже рассчитывать на это. Но у меня есть достаточное количество коллег, которые обещают вещи и берут деньги за это (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 33*).

К нарушениям этики относится и недостаточно активная защита в процессе — например, неучастие или формальное участие в прениях. Так, в 2012 г. Совет Адвокатской палаты Республики Башкортостан признал нарушением тот факт, что адвокат уместил довод о необходимости оправдания подзащитного в одно предложение<sup>11</sup>. По словам адвокатов, подобные жалобы часто подаются клиентами даже в тех случаях, когда для этого нет почвы. Дело в том, что такие действия адвоката означают лишение подсудимого права на защиту, что может быть основанием для отмены решения. Кроме того, основанием для дисциплинарной ответственности может стать неподача адвокатом апелляционной жалобы на неблагоприятное для его доверителя судебное решение.

---

<sup>10</sup> Совет Адвокатской палаты Ленинградской области в решении по дисциплинарному делу от 27 июля 2010 г. высказал следующее: «Недопустимым, подрывающим доверие к адвокату и адвокатуре в целом Совет АП ЛО считает включение в соглашение указания на “оправдательный приговор” в качестве предмета поручения. Предметом поручения на защиту по уголовному делу может быть только работа адвоката на той или иной стадии расследования или рассмотрения дела, составление процессуальных документов, исходящих от защитника, к которым приговор (в том числе оправдательный) не относится».

<sup>11</sup> См. решение от 21 ноября 2012 г. Совета Адвокатской палаты Республики Башкортостан.

## Адвокатская тайна как профессиональная привилегия

Адвокатская тайна является одним из главных преимуществ адвокатов перед другими группами судебных представителей. Это характерно не только для российского контекста. В 2007 г. Европейский суд по правам человека подтвердил, что адвокатская тайна не распространяется на юрисконсультов, кроме тех случаев, когда они работают в сотрудничестве с адвокатами<sup>12</sup>. Не случайно в английском праве адвокатская тайна именуется привилегией (*privilege*). Часто именно адвокатская тайна становится мотивом для прихода в адвокатуру юристов с гражданско-правовой специализацией, не планирующих браться за уголовные дела, но осознающих пользу профессиональной тайны в своей сфере. Это становится дополнительным аргументом для крупных коммерческих фирм наладить сотрудничество с адвокатом.

Многие большие компании имеют в составе своих юридических департаментов как бы адвокатов, но фактически — это их внутренние юристы, которые, если что-то там происходит, говорят: «Я — адвокат, у меня адвокатская тайна», и их допросить нельзя (*адвокат, Москва, интервью № 55*).

Понимание того, что сведения, полученные от клиента, не должны распространяться вовне, существует и у других групп практикующих юристов. В договорах об оказании услуг юридическими фирмами довольно часто включается гарантия конфиденциальности, а юристы-инхаусы могут подписывать с работодателем отдельное соглашение о нераспространении информации (*NDA — non-disclosure agreement*). Однако адвокатская тайна как институт подразумевает нечто большее: она действует не только между адвокатом и клиентом, но и распространяется на третьих лиц — в первую очередь на государственные органы принуждения. Это означает, что адвокат обладает свидетельским иммунитетом и не может быть допрошен об обстоятельствах, которые ему стали известны в связи с принятым поручением. Кроме того, обыск или изъятие документов могут проводиться только по решению суда.

Абсолютный характер адвокатской тайны неоднократно ставился под сомнение. Происходило постоянное перетягивание каната

---

<sup>12</sup> См.: Магута П. «Адвокатская тайна только для адвокатов». *Новая адвокатская газета*, 10 (2007). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/arch/13/29>. Дата доступа: 30.07.2016.

между государственными обвинителями и адвокатской корпорацией по поводу интерпретации «адвокатской тайны» как абсолютной или ограничительной. В свое время Конституционный суд признал допустимым допрос адвоката следователем, если адвокат может дать показания о наличии или отсутствии нарушений на следственной стадии<sup>13</sup>. Хотя в решении шла речь о такой возможности для стороны защиты, зачастую и сторона обвинения со ссылкой на равенство сторон и состязательность пытается привлечь к допросу адвокатов для дачи выгодных ей показаний. В недавнем деле Конституционный суд, хотя и подтвердил право адвокатов на профессиональную тайну, тем не менее отметил, что она не может носить абсолютный характер<sup>14</sup>.

В наиболее остром виде вопрос о пределах адвокатской тайны ставится в тех случаях, когда адвокату стало известно не о состоявшемся преступлении, а о готовящемся — должен ли он сообщить об этом в правоохранительные органы? Универсальный ответ здесь вряд ли возможен, в каждой конкретной ситуации адвокат должен взвешивать последствия своего молчания и нарушения одного из базовых элементов профессиональной этики<sup>15</sup>. В целом принято считать, что к исключениям относятся преступления против жизни и здоровья людей — в данном случае адвокат может и должен сообщить о возможном правонарушении<sup>16</sup>. В этом ключевое отличие адвокатской тайны от тайны исповеди, согласно которой священник не может донести даже о готовящемся тяжком преступлении.

---

<sup>13</sup> Определение Конституционного суда от 06.03.2003 № 108-О по жалобе Г. В. Цицкишвили.

<sup>14</sup> Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 17.12.2015 по жалобе А. В. Баляна, М. С. Дзюбы и других.

<sup>15</sup> Как замечает по этому поводу президент ФПА Юрий Пилипенко: «Ценность адвокатской тайны как ключевого звена адвокатской деятельности такова, что далеко не всякая информация и не о всяком готовящемся преступлении может даже гипотетически рассматриваться в качестве возможного основания для доноса — действия, противоречащего самой природе адвокатской деятельности. Оценить ситуацию адвокату помогут совесть, профессиональный опыт, интуиция». См.: Пилипенко Ю. «Исключение подтверждает правило?» *Адвокатская газета*, 16 (2009). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/rubrics/8/326>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>16</sup> См.: Савич А. «Есть ли границы у адвокатской тайны?». *Адвокатская газета*, 24 (2009). Точка доступа: <http://www.advgazeta.ru/rubrics/8/388>. Дата доступа: 30.07.2016.



## Соблюдение судебного этикета

В ходе ведения гражданского или уголовного дела у адвоката возникают различные этические обязанности по отношению к суду и другим участникам судебного разбирательства. Эти обязанности могут носить формальный характер и быть закрепленными в этическом или процессуальном кодексах. Например, в российском Кодексе профессиональной этики адвоката написано, что в судебном процессе к судье и другим участникам процесса следует обращаться уважительно. Однако существует большое количество неформальных этических правил, которым следуют многие профессиональные судебные представители независимо от обладания адвокатским статусом. В качестве основной такой обязанности рассматривается процессуальная честность, то есть обязанность не придерживать доказательства, заранее раскрывать их, не вводить в заблуждение суд и оппонентов относительно существования тех или иных фактов. Нарушение судебного этикета часто выражается в форме злоупотребления процессуальными правами в целях создания трудностей другим участникам процесса. Например, в дисциплинарной практике Адвокатской палаты Москвы приводится случай, когда адвокат через канцелярию подал ходатайство об отводе судьи в форме 70 заявлений, абсолютно идентичных друг другу, потребовав, чтобы каждое его заявление судья рассматривал отдельно, то есть 70 раз удалялся в совещательную комнату и выносил 70 определений по его ходатайству об отводе<sup>17</sup>. Советом палаты такое поведение было признано нарушением адвокатской этики.

Требование разумного поведения и честности по отношению к суду и противнику на разных исторических этапах выражалось в форме клятв, которые произносили адвокаты в суде. В Англии первая такая клятва 1237 г. запрещала адвокату предъявлять ложные доказательства и скрывать истину от суда. Впоследствии установка на недопустимость обмана суда (*do no falsehood*) стала частью профессионального сознания барристеров. Параллельно подобные же клятвы начали появляться и у французских адвокатов (Andrews 2012).

В определенных случаях процессуальная честность может подразумевать даже указание оппоненту на его ошибки. Известный адвокат Генрих Падва приводит случай, когда прокурор забыла максимальную санкцию за преступление и запросила в своей обвинительной

---

<sup>17</sup> «Обзор дисциплинарной практики совета Адвокатской палаты Москвы». *Адвокат*, 10 (2008): 3–26.

речи срок лишения свободы свыше предела, предусмотренного уголовным законодательством. Первой реакцией адвоката было подловить прокурора на незнании закона прямо во время заседания, но он воздержался и только в перерыве тет-а-тет указал на промах<sup>18</sup>. Заострение перед судом внимания на промахах противника может быть расценено в качестве нарушения профессиональной этики. Например, когда волгоградский адвокат потребовал привлечь к ответственности своего коллегу со стороны обвинения (представителя потерпевшего) за опоздание на процесс, это было воспринято судом как отклонение от этических принципов (Мельниченко 2008).

Подобная этическая установка открытости по отношению к противнику может входить в противоречие с реалиями судебного процесса. Даже во многих западных судах, где действует обязанность по раскрытию доказательств сторонами друг перед другом, это правило с трудом соблюдается (Sarat 1998). С одной стороны, у российского адвоката по сравнению с другими судебными представителями есть преимущество при сборе доказательств – адвокатский запрос. Это инструмент, который дает право адвокату требовать от государственных и негосударственных организаций необходимых сведений и документов. С другой стороны, на практике данное требование часто не выполняется, запросы игнорируются либо на них даются отписки. Тому, что взаимное раскрытие доказательств не превратилось в России в устойчивый институт, есть причины. Адвокат старается сразу не раскрывать доказательства, опровергающие доводы стороны обвинения, поскольку опасается подмены следствием материалов дела задним числом. Тогда все труды адвоката по сбору доказательств идут прахом. Однако раскрытие доказательств в самый последний момент в зале суда, то есть нарушение негласного принципа процессуальной честности, может вызвать негативную реакцию не только оппонентов, но и судьи, что плохо скажется на интересах клиента. В этом случае задача хорошего адвоката – проявить свою практическую мудрость и выбрать правильный момент для заявления ходатайства о приобщении доказательства либо о вызове свидетеля.

Зачем заявлять ходатайство, если следователь его удовлетворит и потом нечем будет козырять в суде? Его надо заявлять только в суде. А другое

---

<sup>18</sup> См.: Берсенева Т. «Три судебных истории Генриха Падвы». *Право.ру* (интернет-ресурс). 10.12.2014. Точка доступа: [http://pravo.ru/court\\_report/view/113455/](http://pravo.ru/court_report/view/113455/). Дата доступа: 30.07.2016.

ходатайство надо заявлять на следствии, чтобы судья не спросила: «А почему Вы на следствии молчали?» Поэтому здесь все зависит от ситуации, от конкретной ситуации (*адвокат, Владимир, интервью № 46*).

Также большое количество ходатайств, вызовов свидетелей, постоянные попытки отложить разбирательство могут быть восприняты как желание затянуть процесс, что получает негативную моральную оценку как процессуальных оппонентов, так и судьи. В ходе ведения дела адвокат должен всегда поддерживать оптимальную меру своей активности, поскольку слишком рьяное использование всех доступных методов процессуальной борьбы может только навредить клиенту. В этом случае возможно проведение аналогий с этической установкой врачей «не навреди», когда ненужное хирургическое вмешательство может принести больше вреда, чем пользы. Как сказал один из наших информантов: «У адвоката, как у врача, главное — не навредить. Если пойти на принцип, и они пойдут на принцип, то ее [обвиняемую] могут осудить» (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 14*). Однако слишком инертное ведение процесса также получает негативную этическую оценку со стороны адвокатского сообщества. Адвокаты с такой линией ведения процесса (чаще всего — по назначению) маркируются как «карманные» (см. подробнее об этом в главе 3 наст. изд.). Поэтому так важно нащупать стиль ведения процесса под конкретное дело. В этом и заключается виртуозность, она не подразумевает только напористую и агрессивную манеру или исключительно умение договариваться с противником — как первое, так и второе может иметь значение в зависимости от ситуации.

Практическая адвокатская этика также включает в себя требование уважительного отношения к суду и оппонентам — как в устном заседании, так и в письменных документах. Когда адвокатская профессия начинает все больше носить публичный характер, неуважительные реплики в адрес суда или коллег бросают тень на все сообщество<sup>19</sup>. Уважение к суду подразумевает исключение личностного аспекта в диалогах, что достигается максимально обезличенными обращениями: «уважаемый суд», «уважаемый представитель истца». Подобные лингвистические формы образуют ту грань, которая отличает прения

---

<sup>19</sup> Образцы такого рода реплик в адрес судьи приводятся в решении совета Адвокатской палаты Ленинградской области от 29.03.2011: «Решение суда по ходатайству нам уже известно», «Что хочу, то и говорю, я это говорю не для вас», «Вы мне не указывайте, я продолжу и буду говорить то, что считаю нужным», «Спасибо за замечание, можете делать замечание сколько угодно, я обращаюсь не к вам, а к прокурору».

от перебранки<sup>20</sup>. В работе австрийского адвоката Эдмунда Бенедикта, работавшего на рубеже прошлого и позапрошлого веков, есть следующее наблюдение: «Самые незначительные нарушения правил вежливости в отношении коллеги шокируют достоинство адвоката. Если он, например, критикуя доводы противника, говоря о его логических промахах, неверных цитатах, слабости обоснований, относит все это к “уважаемому коллеге” — получается вполне приемлемая форма; но лишь только начинается обращение к “господину X”, то объективный характер прений пропадает, и последние получают характер резких личных нападок» (Бенедикт 1910: 22).

Потеря контроля и выход эмоций наружу при общении с оппонентами в суде в форме оскорблений или замечаний личного характера может повлечь за собой наказание со стороны сообщества — вплоть до изгнания из него<sup>21</sup>. Судебный этикет подразумевает способность сдерживать аффекты<sup>22</sup>: «Исходя из нравственных предписаний профессии, адвокат должен постоянно контролировать свое поведение, анализировать и направлять свои эмоции с тем, чтобы не допустить проявления таких чувств, как раздражение, гнев, ярость и т. п. Выдержка и самообладание — положительные моральные

---

<sup>20</sup> Как указано в обобщении дисциплинарной практики Адвокатской палаты Санкт-Петербурга за 2007 г.: «Адвокат, в силу своей профессии, всегда должен помнить, что независимо от мотивов действия, совершаемого судьей в процессе или в связи с ним, это действие должно восприниматься как совершенное лицом, облеченным соответствующими полномочиями, а не как личный выпад против адвоката. Соответственно и реакция адвоката должна быть адекватной, выраженной в формах, предусмотренных Законом, и не носить на себе печати личной обиды, что не делает чести профессионалу». Точка доступа: [http://www.apspb.ru/dis\\_prakt6.php](http://www.apspb.ru/dis_prakt6.php). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>21</sup> Например, в Волгоградской области адвокат был лишен статуса за оскорбительный жест в адрес другого адвоката и сотрудников полиции («средний палец»). (См.: «Лишена статуса адвокат, показавшая полицейским средний палец под камеру». *Право.ру* (интернет-ресурс). 05.09.2014. Точка доступа: <http://pravo.ru/news/view/109367/>. Дата доступа: 30.07.2016.) В Самарской области адвокат был лишен статуса за своеобразную форму торжества по случаю процессуальной победы. После отмены по его кассационной жалобе обвинительного приговора он отправил стеклянные пузырьки с вазелином в адрес суда первой инстанции и прокурора, поддержавшего обвинение (Сальникова 2012).

<sup>22</sup> В книге немецкого социолога Норберта Элиаса показана ключевая роль этикета в регулировании и упорядочивании аффектов. Именно эта способность стала формировать матрицу социальных дифференциаций начиная с того этапа, когда рыцари превратились в придворных аристократов, для которых уже не насиле, а самоограничения явились залогом высокой социальной позиции (Элиас 2001). Позднее такое умение контролировать аффекты стало отличать нарождавшуюся буржуазию и профессионалов.

качества, которые должны быть присущи характеру адвоката в соответствии с его социальной ролью» (Ревина, Анпилогова 2011: 2). В первую очередь это умение безэмоционально выслушать решение суда, каким бы оно ни было – положительным или отрицательным. Отход от нейтрального стиля изложения фактов, использование разговорных выражений, риторических фигур и сленга может быть нарушением судебного этикета, даже когда эти выражения не направлены в адрес суда или процессуального противника. Квалификационная комиссия Адвокатской палаты Москвы в одном из своих заключений приводит следующие, недопустимые с ее точки зрения, выражения адвоката в кассационной жалобе: «В приговоре, врученном Р. на одном листе, как кость собаке»; «Обвинение построено из воздуха, словно мыльная опера. Написали роман Агаты Кристи № 2...»; «Ведь не бомжа закрыли зимой отогреться, а невинного живого человека... Варвары!»; «Вообще по кайфу невинного человека с рабочего места взять и подшустрить под него работу!»; «Следователи привыкли думать в меру своей испорченности»; «Бросили Р. на съедение волкам по типу как хотите, так и выкручивайтесь. Но не тут-то было. Мы 9 лет за папу Карло сидеть не собираемся»<sup>23</sup>.

Одним из самых тяжелых этических проступков адвоката с точки зрения судьи является неявка в судебное заседание. Большинство представлений в квалификационные комиссии от судей касаются именно таких нарушений. Объясняется это тем, что активно практикующий адвокат может иметь несколько пересекающихся во времени процессов, а судья – не пойти на компромисс и отказаться перенести заседание. Подобные обстоятельства заставляют адвоката с особой тщательностью относиться к выстраиванию своего графика, заблаговременно извещать суд о невозможности явки и запасаться доказательствами уважительности причин пропуска<sup>24</sup>. Если сравнивать с дореволюционной ситуацией, то тогда подход к этому вопросу был мягче. Адвокатским сообществом допускались тактические пропуски заседаний, когда неявка защитника соответствовала интересам

<sup>23</sup> См.: «Обзор дисциплинарной практики совета Адвокатской палаты Москвы». *Адвокат*, 6 (2008): 12–22.

<sup>24</sup> Как высказался в одном из решений совет Адвокатской палаты Ленинградской области: «Адвокат, не явившийся по уважительной причине в суд, обязан впоследствии представить свои объяснения и документы, подтверждающие наличие уважительных причин и обстоятельств, поскольку игнорирование этой обязанности ведет к подрыву доверия как к конкретному адвокату, так и ко всему адвокатскому сообществу». См.: Решение от 28.09.2010 по дисциплинарному производству № 00/10 в отношении адвоката Г.

обвиняемого, а в определенных случаях – когда судья повышал тон или допускал оскорбление присяжного поверенного – последнему даже предписывалось покинуть зал для сохранения чести (Мельниченко 2011б).

В целом возбуждение дисциплинарных дел по инициативе судов видится некоторым юристам без адвокатского статуса одним из наиболее неблагоприятных следствий обладания таким статусом. Ригоризм отдельных адвокатских палат, когда даже орфографические ошибки в тексте апелляционной жалобы трактуются как неуважение к суду, воспринимается как форма давления<sup>25</sup>. Со своей стороны адвокаты подчеркивают значимость угрозы дисциплинарных взысканий в случае нарушения правил поведения в процессе, считая, что этот риск отличает их от бесконтрольных представителей без адвокатского статуса.

## Лояльность к коллегам

В наибольшей степени специфика адвокатов обнаруживается в лояльности к коллегам. Это объяснимо, так как адвокаты на данный момент в большей степени обладают признаками профессионального сообщества, чем другие группы юристов. Чаще всего случаи, когда на адвоката жалуются его же собратья по цеху, связаны с работой по назначению и попытками «отнять хлеб» у других адвокатов в обход графика дежурства<sup>26</sup>. В таком случае кроме обычных наказаний палата может рекомендовать руководителю коллегии «отлучить» провинившегося адвоката от ведения дел в порядке ст. 50–51 УПК на определенный период<sup>27</sup>. Это лишний раз показывает, что ведение дел по назначению часто в российских реалиях служит единственным источником доходов, риск лишения которого является серьезной угрозой.

---

<sup>25</sup> См.: Лютенков В. «Адвокатская монополия по-русски. Орфографические ошибки как неуважение к суду, или Экссесс дисциплинарной практики?!» *Закон.ру* (интернет-ресурс). 04.08.2015. Точка доступа: [https://zakon.ru/discussion/2015/8/4/advokatskaya\\_monopoliya\\_orfograficheskie\\_oshibki\\_kak\\_neuvazhenie\\_k\\_sudu\\_ili\\_ekssess\\_disciplinarnoj](https://zakon.ru/discussion/2015/8/4/advokatskaya_monopoliya_orfograficheskie_oshibki_kak_neuvazhenie_k_sudu_ili_ekssess_disciplinarnoj). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>26</sup> См.: «Палата лишила статуса адвоката, отбивавшего хлеб у коллег». *Право.ру* (интернет-ресурс). 05.07.2013. Точка доступа: <http://pravo.ru/news/view/86571/>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>27</sup> Например, в решении совета Адвокатской палаты Республики Башкортостан от 17.10.2014 рекомендовалось отстранить на один год провинившегося адвоката от ведения уголовных дел по ст. 51 УПК и гражданских по ст. 50 ГПК.

Кроме того, этическим нарушением является принятие дела, когда у клиента уже имеется адвокат, пусть даже тот не смог по каким-либо причинам прийти на следственное действие или в судебное заседание. В одном из интервью молодой адвокат рассказывал, как допустил этот проступок по незнанию. Он был приглашен на допрос в качестве защитника по назначению, в то время как у обвиняемого были адвокаты по соглашению, стратегически не явившиеся в этот процесс, чтобы затянуть дело. Проблема состояла в том, что впоследствии подсудимому трудно отказаться от показаний, так как они были даны в присутствии адвоката, пусть даже назначенного судом. Подобные случаи замены адвоката для того, чтобы «затвердить» показания, в адвокатском сообществе однозначно трактуются в качестве проявлений непрофессионализма – «карманности». По словам нашего информанта, «разборки были уже на уровне палаты».

Также к этой категории нарушений относится запрет на коммуникацию с клиентом, которого представляет другой адвокат, и оказание на него воздействия. Этот запрет существует и у российских, и у большинства зарубежных адвокатов. Клиент находится в более слабой позиции в переговорах с другим адвокатом в силу отсутствия знания о юридических последствиях своих действий. Попытки убедить «чужого» клиента напрямую принять те или иные условия, пусть даже с благой целью (закончить спор мировым соглашением) являются этическим проступком: «Известен случай, когда адвокат не только отозвал “чужого” клиента “покурить”, но и попытался записать этот разговор на диктофон. Такого рода тактические приемы совершенно неприемлемы» (Мельниченко 2008: 12). На практике отход от указанного правила допускается в исключительных случаях – например, когда адвокат оппонента уклоняется от переговоров, не берет трубку или не отвечает на корреспонденцию (Monahan, Hipsley 2007).

Если обращение в адвокатскую палату с жалобой на нарушение этики, допущенное другим адвокатом, считается допустимым, то заявление на коллегу в правоохранительные органы независимо от наличия основания трактуется как нарушение этики. Например, совет Адвокатской палаты Самарской области отметил, что «факт обращения адвоката в Следственный комитет с просьбой о привлечении к уголовной ответственности коллег-адвокатов способствует формированию негативной оценки среди работников правоприменительных структур относительно существующих в адвокатуре корпоративных взаимоотношений, что, безусловно, причиняет вред авторитету адвокатуры в целом» (Сальникова 2012: 278).

За определенные виды нарушений против сообщества производство возбуждается по инициативе вице-президента Совета адвокатской палаты. Самым распространенным таким нарушением является значительная просрочка уплаты взносов на общие нужды адвокатской палаты. Кроме того, в эту категорию дел попадает работа адвоката «на стороне», не связанная с собственно адвокатской практикой, что запрещено кодексом этики, за исключением научной, преподавательской и творческой деятельности.

## **Адвокатская этика между саморегулированием и государственным вмешательством**

### **Корпоративный суд как механизм самоочистки профессии**

Как отмечает социолог Э. Фрейдсон, формальный этический кодекс имеют многие профессиональные ассоциации, но относительно мало тех, у кого есть реальные механизмы отслеживания случаев нарушения и применения санкций (Freidson 1988). В становлении профессии наиболее важную роль играет именно второй аспект. Профессию делают профессией не этические нормы сами по себе, а внутренние институты сообщества, которые интерпретируют правила и наказывают за их неисполнение. В случае нарушения адвокатом этических норм и законодательства об адвокатской деятельности он привлекается к ответственности самим адвокатским сообществом. Функции корпоративного суда в российской адвокатуре выполняют квалификационные комиссии и советы региональных палат. Не всегда в руках адвокатуры находилось разбирательство дел о профессиональных нарушениях. В дореволюционный период этим занимались судебные органы (окружные суды). В некоторых странах до сих пор эти функции сохраняются за государством – например, в Соединенных Штатах дела о нарушении адвокатом профессиональных стандартов рассматриваются специальными коллегиями при апелляционных судах. Во многом это объясняется господствующим в умах юристов правовым централизмом, на который обращает внимание Марк Галантер



в статье о разных режимах правосудия (Галантер 2014). Он указывает, что часто суды видятся как единственное место, где применяются правовые нормы и разрешаются конфликты, то есть осуществляется правосудие. Между тем М. Галантер показывает, что правосудие вершится и на других уровнях, в квазисудебных институтах, которые разрешают дела на основании прецедентов. Такие институты могут быть как «союзниками», так и «соперниками» государственному суду. Для обозначения деятельности этих институций М. Галантер использует термин «местное правосудие» (*indigenous ordering*).

В случае адвокатуры есть зоны пересечений компетенций государственного суда и институтов адвокатского сообщества. Клиент, неудовлетворенный качеством оказанных адвокатом услуг, имеет право подать жалобу в адвокатскую палату. Но он также не лишен возможности подать исковое заявление в суд по факту нарушения адвокатом соглашения. Государственный и корпоративный суды толкуют одинаковые ситуации по-разному, поэтому клиент может получить отказ в адвокатской палате, но его иск вполне может быть удовлетворен в суде, равно как и наоборот<sup>28</sup>. Это вызывает необходимость в диалоге палат с судебским сообществом о единообразном понимании того, что можно считать непрофессионализмом адвоката, а что — нет.

Кроме клиентов жалобу на адвоката может подать другой адвокат, ставший свидетелем неблагоприятного поступка своего коллеги. Однако это случается довольно редко, поскольку такая практика идет вразрез с представлениями о солидарности в сообществе и принципом недоносительства. Заявление руководителя адвокатской палаты о случаях нарушения этики одним из членов называется представлением. Если судья столкнулся с неэтичным поведением адвоката в судебном заседании, он может подать обращение в палату, что влечет за собой начало дисциплинарного производства в отношении провинившегося адвоката. Привлечь адвоката к ответственности можно только за нарушение норм профессиональной этики, то есть связанных с выполнением его профессиональных обязанностей. Нарушение более общих моральных норм не может стать основанием для наказания адвоката.

---

<sup>28</sup> Вот как описывает эту конкуренцию двух форм правосудия московский адвокат Николай Кипнис: «Заявители берут наше решение о виновности адвоката и идут в суд, но суд вполне обоснованно говорит, что для него это не имеет никакой преюдициальной силы, не важно, что там нарушали адвокаты в своих дисциплинарных процедурах, мы будем решать сами». См.: «Адвокаты предлагают судьям поговорить об этике». *Pravo.ru* (интернет-ресурс). 08.12.2014. Точка доступна: <http://pravo.ru/review/view/113285/>. Дата доступа: 30.07.2016.

Процедура дисциплинарного разбирательства во многом напоминает реальный судебный процесс: разбирательство проходит в устной форме, на началах состязательности и равенства, в ходе заседания представляются и исследуются доказательства, заслушиваются объяснения сторон, ведется протокол заседания. Как и в обычном гражданском процессе, конфликт может окончиться примирением сторон, если оно было достигнуто до вынесения комиссией заключения по делу. Заключение комиссии по своей структуре воспроизводит форму судебного решения. Оно имеет вводную, описательную, мотивировочную и резолютивную части. Вводная часть содержит информацию о времени и месте вынесения заключения, составе комиссии, участниках разбирательства, поводе для дисциплинарного разбирательства. В описательной части заключения излагаются доводы, которые заявитель приводит в доказательство нарушения адвокатом этических норм (предмет жалобы). В мотивировочной части приводятся обстоятельства, по которым комиссия отвергает те или иные доказательства, а также правила профессионального поведения адвоката, которыми руководствовалась комиссия при вынесении заключения. Резолютивная часть содержит решение, принятое комиссией по итогам разбирательства.

К адвокату по итогам разбирательства могут быть применены такие санкции, как замечание, предупреждение и самое строгое — прекращение статуса адвоката<sup>29</sup>. Последнее носит бессрочный характер, тогда как дореволюционные присяжные поверенные могли наказываться временным запретом на профессию. Сейчас адвокат, лишившийся своего звания, может вновь претендовать на статус (с повторной пересдачей экзаменов) только спустя три года с момента прекращения его статуса. Важным отличием дисциплинарного разбирательства в адвокатуре от настоящего суда является его закрытый характер. Публика не имеет права доступа в зал, где проводится разбирательство. Этот факт подтверждает сильное автономное начало адвокатской профессии.

Однако, несмотря на описанную выше процедуру, далеко не все дела, имеющие под собой основания, проходят через нее. Во многих ситуациях президент адвокатской палаты разрешает возникший конфликт неформальными способами, не доводя его до официального разбирательства. Даже если дело все-таки дошло до корпоративного

---

<sup>29</sup> Решение о мере наказания принимает уже не квалификационная комиссия (она решает только вопрос о наличии или отсутствии самого нарушения), а совет адвокатской палаты.

суда, не обязательно оно завершается наказанием, всегда есть возможность прекратить производство за малозначительностью нарушения. При этом определение малозначительности совершённого проступка остается за советом адвокатской палаты, то есть постоянно сохраняется момент дискреции.

## **Государственный контроль качества оказания юридической помощи**

Несмотря на то что саморегулирование и корпоративные суды всегда были отличительными особенностями профессии, в последнее время они часто получают критическую публичную оценку. Тексты этических кодексов критикуются за их юристоцентричность — многие комментаторы считают, что кодексы этики в большей степени служат интересам профессии, чем интересам клиентов (Dzienkowski 2013). Корпоративный суд часто подозревается в излишне мягком подходе при разборе проступков коллег — считается, что «рука руку моет». Кроме того, применение правил этического кодекса и процедур корпоративного суда выходит за рамки компетенции обывателей. Клиенту сложно поддерживать жалобу на своего адвоката в квалификационную комиссию: часто нужен другой адвокат, который будет представлять его интересы в таком разбирательстве. Например, клиент не понимает некоторых процедурных тонкостей, что может истечь срок для подачи жалобы или что после подачи жалобы нельзя изменять свои требования<sup>30</sup>.

С превращением юридических услуг в высокодоходную сферу обслуживания растет и общественное беспокойство по поводу качества оказания юридической помощи. Поэтому характерной чертой конца XX в. стало активное вмешательство государства в процесс выработки стандартов юридической профессии. Появляются механизмы публичного контроля. Как ни странно, быстрее и радикальнее всего эти преобразования происходят в Англии, где адвокатская профессия,

---

<sup>30</sup> Вот как описывает эти затруднения адвокат, представлявший клиента в дисциплинарном деле против другого адвоката: «В нашем случае незнание заявителем этих процедурных моментов привело к тому, что он, не пользуясь услугами адвокатов при составлении жалобы, не написал, что обвиняет адвоката в «ненадлежащем исполнении им профессиональных обязанностей». Заявитель использовал другие слова и выражения. В связи с этим комиссия не стала рассматривать при разбирательстве жалобы вопрос о надлежащем исполнении профессиональных обязанностей адвокатом, сославшись на то, что в данной части предмет жалобы недостаточно конкретизирован» (Самородкина 2011: 10).

казалось бы, наиболее укоренена в традиции. Например, все изменения этических правил и стандартов, принимаемые сообществом солиситоров (*Law Society*) или барристеров (*Bar Council*), стали проводиться в обязательном порядке через комиссию при Лорд-канцлере. Лишь относительно недавно сфера регулирования этой комиссии начала сужаться под давлением юристов. В Германии к дисциплинарной ответственности адвокатов за нарушения этики привлекают специализированные суды, которые организационно вынесены за пределы адвокатского сообщества и подчиняются местным органам юстиции (Schultz 1997: 73). Во Франции степень государственного вмешательства также высока — тот идеал независимого от государства адвоката, который существовал в период *ancien régime*, ушел в прошлое (Leubsdorf 2001: 343). Показательно, что недавние правила профессиональной этики французских адвокатов были утверждены в 2005 г. не органами адвокатского сообщества, а правительственным декретом.

Все эти изменения наивно объяснять стремлением государства поставить под контроль независимую корпорацию. Подобная логика еще могла характеризовать действия Наполеона или Александра III в их попытках подавить автономию адвокатов реакционными методами, а также наблюдалась в ранний советский период, когда стало популярным известное изречение Ленина о необходимости держать юристов как класс в «ежовых рукавицах». Сейчас ситуация кардинально иная. В современном мире действия государства опосредованно выражают коммерциализацию сферы юридических услуг и их растущее значение для капиталистической экономики. Англия не случайно стала форпостом изменений, ее рынок юридических услуг характеризуется очень высокими оборотами, за последнее время она превратилась в «юридическую Мекку», куда стараются переносить свои споры представители бизнеса из разных стран. Отношения адвокатов и клиентов, а также различных групп юристов между собой перестают быть делом частным и даже внутривнутрипрофессиональным, приобретая публичное значение. На рынке начинают доминировать крупные юридические фирмы, чьи внутренние этические стандарты отличаются от стандартов индивидуально практикующих адвокатов<sup>31</sup>. Кроме того,

<sup>31</sup> Как показало исследование на основе опроса индивидуально практикующих адвокатов в Нью-Йорке, при возникновении этических проблем они больше ориентируются на разрешение вопроса в неформальном ключе — посредством общения с коллегами (Levin 2004). Однако в крупных юридических фирмах сотрудники ориентируются на разработанные этические стандарты, контроль соблюдения которых часто делегируется отдельным подразделениям — комиссиям по этике (Gordon 1998).

уходит в прошлое классический тип адвоката, который мог браться за широкий круг дел – от сопровождения банкротства до защиты обвиняемого в уголовном процессе. Ему на смену пришло множество узких специалистов, разбирающихся в отдельных проблемах права и слабо понимающих, что происходит в соседних отраслях. При этом представления об этике у каждой группы юристов могут существенно отличаться друг от друга (Sarat 2000).

В связи с этим во многих странах движение за выработку единых стандартов было инициировано не сегментированным юридическим сообществом, а государством и представителями неюридической общественности. Здесь необходимо принимать во внимание связь между регулированием этики и профессиональной структурой в каждом отдельном случае. Степень внешнего вмешательства в регулирование этики юристов намного сильнее в странах Европы, где существует высокая диверсификация юридической деятельности, в отличие от США, где реализована концепция единой юридической профессии (Glenn 1989). Вмешательство государства распространяется в первую очередь на отношения юриста с потребителями услуг, которые оказываются слабой стороной в этих отношениях и нуждаются в повышенных гарантиях. Например, в Англии в 1990-е гг. были введены внешние органы надзора за соблюдением прав клиентов, а именно Учреждение по надзору за солиситорами и специальный омбудсмен по юридическим услугам. Важно отметить, что представители неюридической общественности образуют почти половину численного состава этих организаций, то есть наблюдается постепенный отход от принципов саморегулирования профессии (Sherr, Webley 1997).

В российском случае функцию публичного контроля разрешения дел о нарушении этики призваны осуществлять члены квалификационных комиссий, в которые помимо адвокатов привлекаются представители государственных исполнительных органов, преподаватели юридических дисциплин в университетах и т. д. Все они работают с правом на постоянную основе. Но усредненный взгляд обывателя на проблемы, возникающие в сфере юридических услуг, оказывается непредставленным.

Оборотной стороной вмешательства государства в вопросы этики стал процесс, который социологи именуют депрофессионализацией. Под этим термином подразумевается размывание профессии, которая лишается одного из своих главных образующих признаков – автономии в вопросах регулирования поведения своих членов. Ведь нередко движение за выработку этических норм мотивировано не моральными

идеалами, а сугубо прагматическими соображениями – расширить адвокатскую монополию и устранить конкурентов на рынке. Например, первые этические кодексы солиситоров в 1930-е гг. были проведены через парламент и Министерство юстиции по инициативе ассоциации солиситоров, которые защищались от неквалифицированных юристов, бравших деньги с клиентов и после этого бесследно исчезавших. На тот момент не все солиситоры были членами ассоциации. Принятие этических кодексов для всей профессии способствовало укреплению авторитета и численности этой организации, а создание фондов возмещения ущерба от недобросовестных действий солиситоров повысило репутацию в обществе (Sheinman 1997: 265–275).

Если брать современную российскую адвокатуру, то наблюдается довольно высокая степень автономии сообщества по привлечению своих членов к ответственности за нарушение профессиональной этики. Более того, предпринимаются активные действия по усилению самостоятельности сообщества в вопросах этики. Например, по инициативе Федеральной палаты адвокатов была создана Комиссия по этике и стандартам. Этот новый орган призван давать толкования по вопросам применения этических норм адвокатов и разрабатывать критерии качества оказания юридических услуг. Однако существующая разобщенность юридической профессии в последнее время вызывает все большую озабоченность. Предполагается, что оказание услуг юристами без эксплицитного набора этических норм и дисциплинарного суда нарушает права граждан на квалифицированную помощь. Заместитель министра юстиции РФ Ю. С. Любимов сказал по этому поводу следующее: «Ключевая проблема – плачевная ситуация в нижнем сегменте рынка. Здесь невозможно навести порядок без установления единого стандарта юридической помощи. А его в нынешних условиях не может быть, потому что профессия свободная, практиковать можно и без адвокатского статуса. То есть сегодня проходимца можно выгнать из адвокатуры, а завтра он уже занимается частной практикой, только теперь не платит взносы в палату и не выписывает адвокатскую газету»<sup>32</sup>. Поэтому уже в течение последних лет в Минюсте ведется работа над введением единых стандартов для всей юридической профессии, то есть начинается движение по тому пути, по которому пошли европейские страны.

---

<sup>32</sup> См.: Любимов Ю. «Единый стандарт качества». *Ведомости* (интернет-ресурс). 27.01.2011. Точка доступа: [http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2011/01/27/edinyj\\_standart\\_kachestva](http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2011/01/27/edinyj_standart_kachestva). Дата доступа: 30.07.2016.

---

\* \* \*

Чтобы профессия могла продвигаться к успешной реализации своего проекта, она должна выработать систему правил поведения и институты принуждения к соблюдению этих правил. В данной главе мы разобрали этику и корпоративный суд как ключевые механизмы саморегулирования адвокатской профессии. Наличие этих механизмов не означает, что в реальных условиях поведение адвоката можно уложить в предписания этического кодекса, а их нарушения неизменно влекут дисциплинарную ответственность. Скорее, наоборот, в большинстве ситуаций адвокаты и другие группы юристов руководствуются практическими представлениями о надлежащем поведении, которые задаются контекстом их работы. Однако кодексы и корпоративные суды важны тем, что наряду с профессиональными ассоциациями являются символами, формирующими образ единого сообщества. Буквально во всех интервью адвокаты отделяли себя от остальных юристов, апеллируя к этическому кодексу и дисциплинарному контролю. Насколько такие механизмы «цементируют» адвокатское сообщество и формируют профессиональную идентичность, речь пойдет в следующей главе.

## Глава 7

# АДВОКАТСКОЕ СООБЩЕСТВО И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ

*Сейчас он чувствовал: произошло нечто большее, чем поступление на работу в адвокатскую контору; он точно вступал в братство по крови, союз проклятых адвокатов. Крепостью их стал закон и Процессуальный кодекс, оружием их был Уголовный кодекс и ораторское искусство.*

Эндрю Найдерман. *Адвокат Дьявола*<sup>1</sup>

В этом месте мы подошли к ключевому социологическому вопросу всей нашей книги. Можно ли говорить о российских адвокатах как о некоторой социальной общности либо в адвокатуру идут только за статусом, позволяющим вести дела в уголовном процессе? В истории профессий не так редки случаи, когда та или иная деятельность имеет все внешние атрибуты профессии (государственное лицензирование, вступительные экзамены, свод этических правил, органы самоуправления), но нет того внутреннего духа, который бы объединял представителей этого вида занятости в одно целое. Например, в подобном положении находилась инженерная профессия в XIX и первой половине XX в. в Германии (Gispert 2002) и в США (Perrucci, Gerstl 1969). Инженеры в этих странах уже выработали все элементы, характерные для профессии, но самоощущения себя как единого сообщества еще не возникло. В первую очередь тому препятствовало резкое разделение на инженеров, занимавшихся наукой, и инженеров-практиков, задействованных в промышленности. Это были два разных мира повседневной деятельности.

---

<sup>1</sup> См.: (Найдерман 2005).



Есть ли подобное размежевание в адвокатской среде – например, между адвокатами по уголовным делам и адвокатами, ориентированными на предоставление услуг бизнесу? По умолчанию каждый адвокат (независимо от специализации) состоит в адвокатской палате, существуют единые ритуалы вхождения в профессию, но ощущают ли себя ее представители частью единой корпорации? Это нам предстоит выяснить. Работа большинства адвокатов сопряжена с членством в коллективах – коллегиях, бюро и консультациях, где существует возможность регулярного общения лицом к лицу. Однако всегда есть люди, которым комфортнее работать в одиночку – в форме адвокатского кабинета. В этой главе мы рассмотрим, с чем связана такая мотивация, чем отличаются социальные практики «кабинетчиков» от практик их коллег, работающих в коллективных образованиях. Наконец, нас будет интересовать вопрос определения адвокатами себя в качестве членов сообщества, то есть наличие символов, посредством которых происходит самоидентификация. Чтобы определить свое место среди других юристов (судей, прокуроров, следователей, судебных представителей без статуса и т. д.), адвокатская профессия должна постоянно выстраивать границы, показывающие отличия «их» от «нас». В отсутствие таких форм объективации сообщество может существовать лишь как теоретическая конструкция или риторическая отсылка, но никогда не станет реальной надличностной силой, с которой представители профессии будут соотносить свое поведение.

## Социология профессиональных сообществ

Вопрос о том, что именно соединяет группы людей в единое целое, в наиболее фундаментальном виде был поставлен более ста лет назад немецким социологом Фердинандом Тённисом в книге о двух формах социальных связей – «сообществе (общности)» (*Gemeinschaft*) и «обществе» (*Gesellschaft*) (Тённис 2002). В истоке этих идей лежали нарастающая с конца XIX в. урбанизация и разрушение сельского уклада жизни, а с ним и тесных межличностных отношений. С точки зрения Тённиса, *сообщества* отличается органическая связь и близость между людьми, тогда как *общества* являются механическими агрегатами индивидов, где господствуют рациональные отношения. Здесь надо подчеркнуть, что речь идет именно о двух типах качественной связи,

а не о делении групп по принципу масштаба или территории<sup>2</sup>. Поэтому, хотя профессиональные группы не имеют локации и их границы бывают размытыми, в социологии применительно к ним закрепилось понятие «сообщество».

Наиболее широко концепт «профессиональное сообщество» начал использоваться с середины XX в. в структурном функционализме, где под сообществом имелась в виду подструктура «большого» общества, выполняющая определенные функции по отношению к нему. В такой перспективе профессиональное сообщество должно обладать определенным набором признаков, которые позволяют его очертить. Например, Уильям Гуд выделял следующие необходимые атрибуты: 1) представители профессионального сообщества связаны чувством идентичности; 2) пребывание в сообществе должно быть продолжительным, после вхождения лишь некоторые члены (и в редких случаях) покидают его; 3) члены сообщества разделяют единую систему ценностей; 4) наличествуют согласованные определения ролей членов и не членов сообщества; 5) существует профессиональный лексикон, который лишь частично понимается внешними наблюдателями; 6) сообщество обладает властью над своими членами; 7) имеются, пусть не географические, но социальные границы сообщества; 8) отбор будущих членов и их профессиональная социализация реализуются самим сообществом (Goode 1957: 194). В качестве основных функций профессионального сообщества называются социальный контроль (этические нормы и дисциплинарная практика) и социализация членов (экзамены и обучение); взамен профессиональное сообщество получает общественное признание.

В функционалистском описании профессиональное сообщество почти неотлично от профессиональной ассоциации. Если мы

---

<sup>2</sup> Наш современный русский язык сослужит здесь плохую службу, поскольку семантика понятия «общество» отсылает к национальным обществам. Но, например, в английском языке термин Тённиса “*Gesellschaft*” переводят как «ассоциация» (*association*) или «гражданское общество» (*civil society*), что позволяет лучше уловить суть аргумента. Относительно малая группа, члены которой знакомы друг с другом лично, вполне может быть объединена по типу «общество», — например, капиталистическая фабрика. При этом пространственно протяженные группы способны обладать органическим единством, позволяющим отнести их к «сообществу». Скажем, религиозное сообщество часто простирается далеко за рамки национальных границ, но его члены могут считать себя в какой-то степени одной семьей, свидетельством чего является обращение незнакомых верующих друг к другу «брат» или «сестра».

обратимся к статье классика этого направления Роберта Мертон «Функции профессиональной ассоциации», то лишь укрепимся в данном мнении (Merton 1958). С его точки зрения, подлинные социальные и моральные связи между представителями одной профессии невозможны, если все будут руководствоваться принципом «каждый сам за себя». Это приведет, по образному выражению Мертона, к тому, что «общественное недовольство схватит последнего». (Мертон здесь обыгрывает английскую присказку «Каждый сам за себя, и пусть дьявол схватит последнего».) Солидарность между представителями профессии возможна только при наличии ассоциации, которая обеспечивает, подчас принудительно, приверженность идеалам профессии. Любая профессиональная ассоциация, чтобы иметь право говорить от имени всей профессии, должна заполучить в свои ряды всех потенциальных членов, которые удовлетворяют критериям принятия в нее. Далеко не каждой ассоциации это удастся, но она, по крайней мере, должна стремиться к полной комплектности (*completeness*). Под термином «комплектность» Мертон имеет в виду соотношение актуальных и потенциальных членов ассоциации. Именно этот показатель определяет авторитет ассоциации в той или иной сфере деятельности. Например, в середине XX в. ассоциация американских медсестер превосходила в абсолютных числах ассоциацию врачей, но комплектность последней была выше (65% против 41% медсестер), что обуславливало ее больший престиж и большую власть по отношению к своим членам (Merton 1968: 369).

Если обратиться к адвокатской профессии в России, то вся история ее развития характеризуется борьбой за достижение полной комплектности профессиональной ассоциации. Адвокаты очень продолжительное время не имели единой корпоративной организации. Хотя в дореволюционное и советское время существовали советы присяжных поверенных и коллегии адвокатов, они действовали только на региональном уровне, носили больше формальный характер и находились под контролем государства. Только с учреждением адвокатских палат (региональных и национальной) в начале 2000-х гг. и с обязательным членством в них каждого адвоката можно говорить о создании полноценной профессиональной ассоциации. Однако полной победы в борьбе за комплектность не произошло, потому что существовали и продолжают существовать группы юристов, потенциально способные войти в адвокатуру, но не желающие этого делать.

## Профессиональные ассоциации российских адвокатов

С момента своего возникновения в ходе судебной реформы 1864 г. российская адвокатура имела органы самоуправления – советы присяжных поверенных, но о полной автономии этих объединений тогда речь не шла. По французскому образцу советы должны были быть приписаны к судебным палатам, то есть к государственным учреждениям. Более того, в тех городах, где по каким-либо причинам не были созданы советы или их отделения, выполняемые ими функции брал на себя окружной суд. К концу XIX в. таких округов было абсолютное большинство. При этом отличие в интенсивности жизни адвокатского сообщества в тех немногих местах, где такое подчинение отсутствовало, было разительным: там издавались разъяснения по вопросам этики, организовывалось наставничество для молодых адвокатов, проводились конференции, открывались библиотеки и кассы взаимопомощи, подавались в государственные органы проекты реформ. Но в округах, где вместо советов действовали суды, тесных корпоративных связей не было. Как свидетельствовали современники, «каждый занимается практикой на свой страх и риск; никаких общесословных интересов нет» (Васьковский 1893: 341).

Государственный контроль часто оказывал негативное влияние на ростки адвокатского сообщества. Пример института частных поверенных, введенного в 1874 г. в дополнение к присяжной адвокатуре, это хорошо показывает. Важным отличием первых от вторых было отсутствие у частной адвокатуры саморегулируемой организации – доступ к практике предоставлялся судами, которые зачастую подходили к этому формально и не вникали в степень подготовки кандидата. Если присяжный поверенный мог гордиться своим членством в корпорации, то частный поверенный чувствовал себя ущемленным, хотя процессуальные возможности двух этих групп мало чем отличались, а в кассационной практике Сената к началу XX в. подход к двум группам был почти одинаков (Благодетелева 2013). Различие в действительности заключалось, скорее, в степени престижа, чем в формально-юридических ограничениях. В общественном сознании наделение патентом по воле суда, а не принятие в корпорацию, плохо вписывалось в представления о свободной профессии. Как замечают современники, «у нас даже о патентованных адвокатах успело сложиться особенное убеждение, именно, что они, как казенные или

акцизные (этими названиями успел окрестить их народ), не надежны, ибо зависят от суда, а потому не смеют противодействовать ему» (Остроухов 1875: 8). Поэтому неудивительно, что свой профессиональный проект частные поверенные пытались реализовать в борьбе за создание собственной ассоциации по модели присяжных поверенных, хотя это встречало активное неприятие последних<sup>3</sup>. Однако в отдельных регионах такие ассоциации к началу XX в. были созданы — например, в Одессе в 1906 г.<sup>4</sup> На общероссийский уровень к созданию ассоциации и принятию ее устава частные поверенные вышли только в 1917 г. после Февральской революции<sup>5</sup>, но с приходом к власти большевиков адвокатура (как присяжная, так и частная) была упразднена.

В первые годы советской власти коллегии правозащитников не были автономными учреждениями. По Декрету о суде № 2 они образовывались в рамках советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов и даже получали фиксированное жалование. С 1922 г. коллегии защитников формировались уже при губернских отделах юстиции, их органами были общее собрание и постоянно действующий президиум. Последний осуществлял контроль за исполнением членами коллегии своих обязанностей, налагал дисциплинарные взыскания, распоряжался денежным фондом, назначал бесплатную защиту<sup>6</sup>. С 1960-х гг. адвокаты в обязательном порядке должны были входить в областные и приравненные к ним коллегии<sup>7</sup>, которые находились под

---

<sup>3</sup> Вот как об этом пишет А. А. Остроухов: «Эта категория [частные поверенные], можно сказать, конкурировала с первой [присяжные поверенные], была весьма нежелательна для первой, особенно с того времени, как кто-то из поверенных этой категории высказал дерзновенную мысль об учреждении в Петербурге общества частных поверенных с денежными гарантиями для тяжущихся» (Остроухов 1875: 8).

<sup>4</sup> См.: *Устав Общества Частных Поверенных при Одесских Судебных Установлениях*. Одесса: Тип. Торг. Дома Г. М. Левинсон, 1906.

<sup>5</sup> См.: *Устав Всероссийского Союза Частных Поверенных*. М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, 1917.

<sup>6</sup> Собрание узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьянского правительства № 36 от 18 июня 1922 года.

<sup>7</sup> Создание коллегий было предусмотрено еще Положением об адвокатуре 1939 г., но оно допускало занятие адвокатской практикой без членства в этих профессиональных объединениях, правда, только с разрешения Народного комиссара юстиции. В Положении 1962 г. уже был установлен прямой запрет на внеколлективные формы деятельности: «Адвокатской деятельностью может заниматься только лицо, состоящее членом коллегии адвокатов» (ст. 4).

контролем Министерства юстиции, существовал специальный отдел по надзору за адвокатурой. Таким образом, в дореволюционный и советский периоды автономия адвокатского сообщества носила ограниченный характер в силу зависимости от государства. Все советские законы и положения разрабатывались и принимались без участия представителей от адвокатуры. Исключения встречались разве что в Прибалтике (Huskey 1982).

Когда в ходе горбачевской перестройки началось обсуждение новой системы адвокатуры, наиболее острым вопросом стала степень самостоятельности адвокатских объединений по отношению к государству. В декабре 1991 г. Минюст представил свой проект, который предусматривал некий надзорный комитет над органами адвокатского самоуправления, состоящий из юристов, где адвокаты составляли меньшинство. Тогда это завершилось маршем протеста против данного законопроекта, в котором приняло участие более 600 адвокатов (Burgage 1990). Вопрос на много лет остался в подвешенном состоянии, что в немалой степени объяснялось разобщенностью внутри самого сообщества. Наряду с традиционными, наследующими советскую структуру коллегиями существовали параллельные коллегии, которые были в большей степени ориентированы на финансовую прибыль<sup>8</sup>. Параллельным и традиционным коллегиям было трудно выработать единую позицию по вопросу саморегулирования (Jordan 1998). Создание единой ассоциации на принципе обязательного членства стало рассматриваться в качестве первоочередной задачи реформы адвокатуры.

В итоге с 2002 г., после принятия закона об адвокатуре, в каждом субъекте Федерации были созданы адвокатские палаты, формально не подчиняющиеся государству. На национальном уровне интересы адвокатов стала представлять Федеральная палата адвокатов. Министерство юстиции сохраняет определенные полномочия в отношении адвокатуры: например, выдает удостоверения государственного образца, может вносить представления в палату, если найдет в действиях адвоката дисциплинарное нарушение. Однако такие вопросы, как

---

<sup>8</sup> Известный адвокат Семен Ария следующим образом описывает ситуацию: «В свое время, когда по оплошности Министерства юстиции в стране расцвели так называемые параллельные коллегии, мне довелось позвонить в одну из них. Автоответчик бодрым голосом сказал: “Вы набрали номер адвокатской коллегии «Канон». Если у вас есть деньги, говорите после длинного сигнала”. См.: Пилипчук А. «Правила жизни Семена Ария». *Pravo.ru* (интернет-ресурс). 26.11.2013. Точка доступа: <http://pravo.ru/story/view/95007/>. Дата доступа: 30.07.2016.

прием в адвокатуру и исключение из нее, наказание за нарушение профессиональной этики и поощрение за добросовестную работу, сборы на общие нужды и т. п., решаются органами адвокатского самоуправления. К их числу относятся постоянно действующие советы адвокатских палат, а также созываемое время от времени общее собрание адвокатов, квалификационные комиссии и ревизионные комиссии, осуществляющие контроль расходования общих денежных средств. Наибольшее значение для становления профессии играли такие функции палаты, как корпоративный суд (его мы рассмотрели в главе выше) и прием новых членов в адвокатуру.

Квалификационные комиссии палат осуществляют фильтрацию претендентов на вхождение в сообщество и рассматривают дела о нарушениях профессиональной этики. К первоначальным требованиям для получения статуса адвоката относится наличие высшего юридического образования и стажа юридической работы не менее двух лет (либо годичная стажировка в адвокатском образовании). Кроме того, претендент должен быть дееспособен и не иметь судимости за совершение умышленного преступления. Следующим барьером на пути получения статуса адвоката является квалификационный экзамен. Не всегда это требование было обязательным, в дореволюционный и советский период, а также в современной России до 2000-х гг. такого условия не существовало. В советский период отсутствие экзаменов компенсировалось неформальными способами фильтрации: «Для того, чтобы устроиться, необходимо было не только иметь положительные характеристики, но еще и какие-то заслуги перед коллегией адвокатов. В чем конкретно могли заключаться эти заслуги, неизвестно, но в основном устроиться можно было лишь после того, как кто-то освободит свое место. Довольно частыми были такие случаи: мать уходит на пенсию, а на ее место принимается дочь (сын)» (Лэйм 2001: 31).

Сейчас экзамен состоит из письменного тестирования и устного собеседования. Перечень вопросов включает как разделы по истории адвокатуры, так и по разным отраслям права: гражданское, уголовное, семейное, трудовое, конституционное, блоки вопросов по процессуальному праву. Экзамены принимает комиссия, которая состоит не только из адвокатов, но и включает представителей судов региона (от арбитражного суда субъекта РФ и от суда общей юрисдикции уровня субъекта РФ), представителя от Министерства юстиции, а также от регионального законодательного органа. В разных регионах экзамен проводится по-разному. Федеральная палата указывает только

общую форму – письменный тест и устный экзамен, а конкретное ее воплощение может сильно варьироваться. Иногда эти процедуры предваряет собеседование с президентом региональной адвокатской палаты, где-то тестирование проводится письменно, а где-то путем заполнения электронных форм, в одних случаях устный экзамен подразумевает только ответы на теоретические вопросы, а в других к ним прибавляется задание решить практический кейс или написать процессуальный документ. Введение экзаменов повышает статус профессии в глазах претендентов.

Первое, что вот меня поразило: мне казалось на определенном этапе, что в адвокатуру просто записывают. То есть пришел, сказал: «Я хочу быть адвокатом», вроде как записался. Когда я узнал, что там квалификационный экзамен, все дела, то я сильно зауважал эту когорту (*адвокат, Иркутск, интервью № 18*).

В случае успешного прохождения экзамена претендент должен принять участие в ритуале посвящения в сообщество – принести присягу. Именно с этого момента он считается адвокатом, а не с момента сдачи экзамена или получения удостоверения государственного образца. Это важный момент, поскольку так выстраивается символическая граница между жизнью до и после вхождения в профессию: окончательно солдатом становятся после принесения военной присяги, врачом – после дачи клятвы Гиппократу, а священником – после обетов. Адвокатская присяга приносится в торжественной обстановке и состоит из следующего текста: «Я, ..., торжественно клянусь честно и добросовестно исполнять обязанности адвоката, защищать права, свободы и интересы доверителей, руководствуясь Конституцией РФ, законом и Кодексом профессиональной этики адвоката».

Такая формула, где подчеркивается ответственность (прежде всего перед доверителем), контрастирует с присягой дореволюционной адвокатуры. Принося ее, новоиспеченный присяжный поверенный брал на себя в основном обязательства перед государством, интересы клиентов упоминались лишь в самом конце клятвы. Он обязывался «хранить верность Его Императорскому Величеству Государю Императору, Самодержавцу Всероссийскому, исполнять в точности и по крайнему разумению законы Империи, не писать и не говорить на суде ничего, что могло бы клониться к ослаблению православной церкви, государства, общества, семейства и доброй нравственности, честно и добросовестно исполнять обязанности принимаемого на себя звания,



не нарушать уважения к судам и властям и охранять интересы доверителей» (Васьковский 1893: 328)<sup>9</sup>.

Хотя сами по себе ассоциации не означают наличия профессионального сообщества, сильная и активная ассоциация может стать той площадкой, на которой представители профессии получают единственную возможность встретиться. Например, сравнительное исследование американских рекламщиков, университетских профессоров и дантистов показало, что индивидуально практикующие дантисты общались с коллегами на порядок чаще первых двух групп (казалось бы, более коммуникативных) только благодаря мероприятиям своей ассоциации (Gerstl 1961). В российском случае палаты пока не стали такого рода площадками, хотя они и организуют разного рода корпоративные мероприятия. Например, палатами проводятся развлекательные и спортивные мероприятия среди адвокатов, иногда даже на межрегиональном уровне. В частности, с 2013 г. организуется Спартакиада по Сибирскому федеральному округу, целью которой помимо «пропаганды здорового образа жизни и формирования позитивных жизненных установок» является «укрепление дружеских отношений» между адвокатскими палатами округа<sup>10</sup>. В числе менее масштабных корпоративных мероприятий можно отметить турнир по русскому бильярду<sup>11</sup>, конкурс красоты «Мисс адвокатура»<sup>12</sup> или соревнование по рыбной ловле<sup>13</sup>.

Но несмотря на все эти начинания, в интервью адвокаты часто отзывались о палатах как о формальных институтах, соприкосновение

---

<sup>9</sup> Примечательно, что в первом драфте Закона об адвокатуре 2002 г. присяга еще содержала обязательства перед государством: «Торжественно клянусь честно и добросовестно выполнять обязанности адвоката, защищать права, свободы и интересы личности, общества и государства». Однако под давлением адвокатского сообщества эта формулировка была скорректирована в сторону более «клиентоориентированного» варианта. См.: Дейч М. «Адвокат или стряпчий?» *Московский комсомолец*. 06.07.2001. Точка доступа: <http://www.mk.ru/editions/daily/article/2001/07/06/107166-advokat-ili-strypchiy.html>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>10</sup> «Положение о Спартакиаде адвокатских палат Сибирского федерального округа» принято Адвокатской палатой Красноярского края в 2013 г.

<sup>11</sup> «Турнир по русскому бильярду среди адвокатов», сообщение от 06.10.2015 на сайте Адвокатской палаты Тамбовской области.

<sup>12</sup> «Конкурс красоты», сообщение от 21.09.2015 на сайте Адвокатской палаты Забайкальского края.

<sup>13</sup> Решение от 11.08.2014 (протокол № 9) об участии в соревновании по рыбной ловле Совета Адвокатской палаты Кировской области.

с которыми обычно происходит при внесении ежемесячных взносов на общие нужды либо получении бланков ордеров, то есть преимущественно по бюрократическим поводам. Иными словами, адвокаты не ставят знак равенства между сообществом и палатой. В большей степени внутригрупповые связи адвоката представлены в коллективах локального уровня: в коллегии, бюро или юридической консультации, где человек работает.

**Интервьюер:** Взаимодействуете ли вы как-то с адвокатской палатой, с адвокатским сообществом?

**Информант:** Палата — это некая административная единица, [я] практически [не взаимодействую с ней]. А с сообществом — да, у меня банально формируются близкие отношения с коллегами (*адвокат, Москва, интервью № 39*).

## Работа в коллективе и работа в одиночку

Получив статус, адвокат выбирает, в какой форме вести практику — индивидуально в качестве адвокатского кабинета либо коллективно, войдя в состав коллегии адвокатов, адвокатского бюро или юридической консультации. Преимущества коллективной формы состоят в том, что адвокатское образование берет на себя вопросы налогообложения, отчислений в государственные фонды, аренды помещения и т. д., о которых адвокату-одиночке приходится заботиться самостоятельно.

У меня нет времени заниматься этими бюрократическими вопросами — налоги, зарплаты и так далее. У нас есть бухгалтер, у нас есть заведующая, и я не думаю о том, что у нас в конторе не вымыт пол или не заплачена электроэнергия (*адвокат, Владимир, интервью № 46*).

Особенно это важно для начинающих адвокатов, которые находятся в наиболее уязвимом положении: они не имеют опыта работы и клиентской базы. В связи с этим всем вступающим в адвокатуру без опыта советуют выбрать практику в коллективных объединениях<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> По этой причине довольно часто звучали предложения об увеличении требования к стажу для адвоката, собирающегося вести деятельность в форме кабинета. В результате последние поправки в законодательство об адвокатуре, принятые в конце мая 2016 г., устанавливают требование пятилетнего стажа адвокатской практики для открытия своего кабинета.

Когда молодой специалист, надо обязательно быть в коллегии, можешь с кем-то посоветоваться по делу и так далее. В кабинетах ни в коем случае нельзя работать. В кабинете можешь работать, когда тебе уже люди надоели. Ушел в кабинет, сидишь спокойно себе (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 17*).

Коллегии, бюро и консультации по своим внешним параметрам не сильно отличаются: все они являются юридическими лицами, со своими печатями, счетами и т. д. Основные расхождения связаны с характером внутренних отношений между сотрудниками адвокатского образования и плотностью связей. Более всего отличается бюро, в котором между адвокатами заключается партнерский договор, где прописывается порядок распределения поступающих средств, а также порядок управления. В частности, руководство берет на себя управляющий партнер, который от имени бюро заключает сделки, подписывает документы. В бюро адвокаты чаще всего находятся в постоянном рабочем контакте друг с другом, тогда как в коллегиях и консультациях адвокаты могут редко встречать друг друга, а уж тем более браться за одно дело. Другой важной особенностью бюро является имущественная ответственность его участников друг за друга. Такая взаимозависимость делает эту форму относительно непопулярной среди адвокатов. Ведь чтобы адвокатское бюро могло полноценно развиваться, между партнерами должны быть установлены максимально доверительные отношения<sup>15</sup>.

Я не понимаю отчаяние и смелость тех людей, которые создают бюро и входят в него. В коллегии адвокаты все-таки более независимы, и если кто-то сделал что-то не так, это, конечно, имиджевые потери может принести, но, по меньшей мере, имущественные потери не приносит (*адвокат, Москва, интервью № 39*).

---

<sup>15</sup> Для некоторых адвокатов это становится своеобразным способом выделиться из общей массы юридических компаний, показать соответствие мировым стандартам. Вот, например, как управляющий партнер одного из адвокатских бюро обосновывает выбор этой формы: «Адвокатское бюро — единственная существующая в нашем законодательстве форма деятельности в области оказания юридических услуг, которая частично соответствует классическому пониманию структуры юридической фирмы, существующей в развитых странах. Прежде всего это касается адвокатского статуса партнеров фирмы и концепции построения их взаимоотношений, основанной на заключении партнерского договора». См.: «Адвокаты сознательно отдают львиную долю гонораров американским коллегам». *Право.ру* (интернет-ресурс). 25.05.2011. Точка доступа: <http://pravo.ru/review/face/view/54481/>. Дата доступа: 30.07.2016.

Наименее всего в жизнь сообщества включены адвокатские кабинеты. Это вызывает озабоченность адвокатских палат, которые временами даже устраивают проверки того, как ведется деятельность в адвокатских кабинетах и ведется ли она вообще. В Санкт-Петербурге даже была создана специальная рабочая группа в рамках совета адвокатской палаты для контроля деятельности «кабинетчиков»<sup>16</sup>. В XIX в. образ частнопрактикующего профессионала олицетворял собой идеал свободной профессии, но позднее этот идеал стал терять свое значение в пользу коллективных практик работы. Как случилась такая инверсия? В американском контексте это произошло из-за появления крупных фирм: если к середине 1950-х гг. подавляющее большинство юристов были самозаняты, то сейчас их доля постепенно сокращается, тогда как доля наемных юристов (*associates*) растет (Wallace, Kay 2008). В российском контексте это имеет место в силу советского прошлого, когда каждый адвокат мог работать только в коллективе. Как следствие, в большинстве региональных палат «кабинетчики» до сих пор воспринимаются как нетипичные представители профессии, контакты с ними носят эпизодический характер.

У меня адвокатский кабинет, поэтому мне попроще, я с адвокатской палатой мало общаюсь, только по мероприятиям, по взносам и так далее. Все документы я печатаю сама. Единственное – что ордера на ведение дел выдают в адвокатской палате (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 11*).

Если отношения внутри одного образования чаще всего строятся на началах солидарности и взаимопомощи, то адвокаты из других образований рассматриваются как конкуренты. Однако здесь имеются сильные вариации в зависимости от того, имеем мы дело с адвокатурой в крупном мегаполисе или же в небольшом провинциальном городке. В наших интервью адвокаты из малых городов часто упоминали ситуации, когда на громкие для тех мест дела приезжали московские адвокаты и начинали нарушать негласные правила локального сообщества. Адвокатов относительно немного в таких населенных пунктах, все они друг друга знают много лет, поэтому «рьяная» манера по отношению к оппоненту не принята. Приезжие адвокаты, стремясь оправдать свой статус, занимают излишне активную позицию,

---

<sup>16</sup> См.: «Петербург: разыскиваются “кабинетные” адвокаты». *Право.ру* (интернет-ресурс). 28.06.2010. Точка доступа: <http://pravo.ru/news/view/32857/>. Дата доступа: 30.07.2016.

чем только вредят клиенту. Сходные наблюдения о связи размеров сообществ и профессионального поведения можно обнаружить и в других странах. Например, как показало исследование адвокатов сельских городков Миссури, идеал состязательности, прививаемый в правовых школах, сильно трансформируется с началом практики в таких городках. Для тесного профессионального сообщества более характерно кооперативное поведение и использование максимального количества возможностей не доводить дело до открытого столкновения в суде (Landon 1985).

Основная проблема, с которой встречаются индивидуально практикующие адвокаты, но которую помогает решать коллективная форма работы, — это замена на случай неявки. Как мы выяснили в предыдущей главе, одним из самых распространенных поводов для жалоб со стороны судей является пропуск адвокатом судебного заседания. Поэтому возможность подстраховки на экстренные случаи является значимым плюсом работы в коллективе.

По поводу взаимовыручки. Во всяком случае в нашей коллегии принято: если адвокат не успевает на заседание, мы просим друг друга подстраховать, без материальной компенсации (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 10*).

Другого рода проблемы у адвокатов-одиночек возникают по финансовой части, в отношениях с банковскими учреждениями или налоговыми органами. Дело в том, что из налогового законодательства была изъята статья, приравнивающая адвокатов-«кабинетчиков» к индивидуальным предпринимателям. Это согласуется с идеологическим положением о том, что адвокатская деятельность не является предпринимательской. Однако такая промежуточная категория — и не индивидуальный предприниматель (ИП), и не юридическое лицо — плохо распознается экономическими агентами. Поэтому банки могут упорно требовать от адвоката для открытия счета такой же пакет документов, как для ИП, а налоговая инспекция — слать уведомления о необходимости подачи декларации по НДС, плательщиком которого адвокат не является. В принципе, подобные сбои только лишний раз подтверждают, что модель индивидуально практикующего профессионала, не занятого получением прибыли, плохо вписывается в современные экономические реалии, ведь если ты имеешь счет в банке и проводишь по нему приходно-расходные операции, то это не может быть чем-то иным, кроме предпринимательства.

Мы рассмотрели профессиональные организации, в рамках которых существует адвокатская профессия – ассоциации и коллективные образования. Однако ставить знак равенства между ними и профессиональным сообществом не вполне верно. Сообщество в большей степени создается реалиями практической деятельности адвоката, которые могут сильно отличаться у разных подгрупп профессии: адвокату, закрывающему крупные сделки M&A (слияние и поглощение), нелегко понять проблемы адвоката, связанные с проходом в СИЗО к своему подзащитному. Хотя у обоих в кармане удостоверения одинакового образца и за плечами опыт сдачи одинакового экзамена, их профессиональные миры коренным образом отличаются.

## **«Сообщества практики»: профессиональные миры адвокатов**

Распространенное отождествление профессиональной ассоциации и профессионального сообщества было поставлено под сомнение в книге Линн Мэтер, Крейга МакИвэна и Ричарда Мэймана, посвященной адвокатам, специализирующимся по делам о разводе (Mather, McEwen, Maiman 2001). В этом исследовании проводится идея о том, что представление обо всех членах Американской ассоциации юристов как консолидированном профессиональном сообществе не учитывает различия в повседневных условиях и практиках работы разных групп юристов. В частности, представительство в бракоразводных процессах является ярко выраженной и довольно массовой областью юридической практики. Адвокаты, которые берутся за такие дела, имеют разделяемые интересы, общий опыт и негласные правила ведения дела. Поэтому представители данной группы будут ориентироваться в своем поведении на коллег со сходным опытом, а не на абстрактное множество юристов, которое призвана репрезентировать Ассоциация. Чтобы зафиксировать важность практического контекста работы адвокатов для выстраивания профессионального сообщества, Л. Мэтер, К. МакИвэн и Р. Мэйман вводят термин «сообщество практики» (*community of practice*). Под ним понимается та или иная группа практикующих юристов, которые соотносят себя друг с другом, имеют общие ожидания и стандарты.

Если отталкиваться от критерия сходства практик, то структурно-функционалистское определение профессионального сообщества

показывает всю свою слабость. Мы уже не можем, как функционалист Уильям Гуд, выделить восемь признаков профессионального сообщества – есть лишь области практики, в которых сообщество проявляет себя. Тем самым мы приходим к более динамичному пониманию профессионального сообщества. Особенно хорошо это заметно, если сравнить адвокатов-универсалистов, для которых бракоразводные дела являются лишь одними из многих, и узких специалистов, концентрирующихся только на разводах. Поскольку и те и другие обладают сходным опытом участия в бракоразводных процессах, представления о «разумном (адекватном) юристе» у них будут совпадать. Например, это касается поведения адвоката во время переговоров о разделе имущества: упрямые и несговорчивые адвокаты оказываются за гранью «адекватности» (их неформально называют Рэмбо). По этому вопросу оба типа адвокатов будут образовывать сообщество практики. Однако у адвокатов-универсалистов чрезмерная дошность бракоразводных адвокатов в вопросах семейного права и глубокое погружение в психологические проблемы клиента вызывает неприятие (там же: 54–56). Соответственно, в этой области сообщество практики будет складываться только между адвокатами, специализирующимися на разводах.

В случае с российскими адвокатами мы имеем две неравномерные констелляции рабочих практик: а) связанные с помощью гражданам; б) связанные с оказанием услуг коммерческим предприятиям. Преобладание первой объясняется существованием адвокатской монополии на участие в уголовных делах, тогда как в сфере оказания услуг бизнесу есть сильная конкуренция со стороны юридических фирм. Однако сводить адвокатскую деятельность к уголовной составляющей неверно, существуют адвокатские бюро, ориентирующиеся преимущественно на корпоративных клиентов. Кроме того, на уровне отдельных адвокатов может встречаться акцент на работе с коммерческими структурами, особенно когда статус адвоката получает юрист, раньше работавший в этой сфере. Например, юрист по банкротству может получить адвокатский статус, чтобы иметь возможность обеспечить защиту в случае уголовного преследования топ-менеджмента по статьям, связанным с банкротством<sup>17</sup>. Возбуждение дел по таким составам крайне редко встречается, поэтому статус адвоката будет играть, скорее, роль страховки. Рутинные практики такого юриста

---

<sup>17</sup> Ст. 195 УК РФ «Неправомерные действия при банкротстве», ст. 196 УК РФ «Преднамеренное банкротство», ст. 197 УК РФ «Фиктивное банкротство».

от получения адвокатского статуса не поменяются: он будет продолжать представлять интересы клиентов в банкротных процессах в арбитражных судах, участвовать в советах кредиторов, выстраивать отношения с конкурсными управляющими и т. д.

Несмотря на то что имеются различия в практиках участия в уголовных и гражданских делах, основной водораздел все же проходит по типу клиента: частные лица или корпорации. Представление интересов компаний имеет свою специфику как в плане построения отношений с клиентами, так и в реалиях участия в судебных процессах. Во-первых, с компаниями есть возможность установления долговременных отношений, когда обеспечивается сопровождение коммерческой деятельности. В этой области (в основном работа с договорами) у адвоката будет гораздо больше пересечений с практиками юристов-инхаусов или юристов консалтинговых агентств («большой четверки» и менее крупных), чем с адвокатами, работающими с гражданами. Во-вторых, в России существуют специализированные суды для бизнеса: если дела граждан разрешаются в судах общей юрисдикции, то споры организаций рассматриваются в арбитражных судах. В этой сфере адвокатам опять же будут ближе по интересам и стандартам ведения дела не коллеги, практикующие в общей юрисдикции, а, скорее, сотрудники юридических фирм, пусть и без адвокатского статуса. За последние двадцать лет характеристики этих двух типов судов — для граждан и для бизнеса — стали сильно различаться; соответственно, в них изменились и условия работы юристов.

Наличие эффективно работающей системы электронного правосудия — одна из важнейших особенностей арбитражных судов. В практический обиход профессиональных представителей быстро вошли удобства, которые влекло за собой электронное правосудие. Большинство юридических операций в рамках своего судебного дела можно совершать, не отходя от компьютера: скачивать судебные решения, получать по электронной почте оперативную информацию о движении судебного дела, подавать процессуальные документы в отсканированном виде. Кроме того, действует сервис онлайн-расписания, с помощью которого можно отслеживать в режиме реального времени, как движется расписание в том зале суда, в котором будет рассматриваться дело. В судах случаются неизбежные задержки порой до нескольких часов, что заставляет долго ожидать рассмотрения дела, а этот сервис помогает дистанционно отслеживать продвижение очереди, рационально организовывая свое рабочее время. Также в арбитражных судах есть возможность участия в судебном заседании по видеоконференцсвязи.



Все эти преимущества либо отсутствуют, либо находятся в зачаточном состоянии в обычных судах для граждан<sup>18</sup>.

Кроме того, в арбитражном суде процессуальные противники почти всегда являются профессиональными юристами (за редким исключением, когда интересы организации представляет руководитель), что дает следующий эффект – судья и представители часто работают в режиме коллегиальной дискуссии. В частности, представители излагают свою позицию по делу так, чтобы судья при необходимости мог скопировать ее в текст решения, и стараются предоставить суду электронную копию своего отзыва или заявления, чтобы максимально упростить этот процесс. Происходящее непосредственно в зале суда также отличается в значительной степени. Коммуникация в арбитражных судах происходит с широким применением специальной терминологии и разворачивается в строгом соответствии с процессуальными стадиями. Так как профессиональные участники четко представляют себе, что именно необходимо сказать и на какой стадии, само заседание (за исключением сложных, нетиповых дел) проходит рутинно и быстро. В судах общей юрисдикции, поскольку там участниками часто являются обычные граждане, коммуникация проходит в более неформальном ключе, подчас достигая сильного эмоционального накала. Судья часто переходит на обыденную лексику, потому что в противном случае граждане просто не смогут понять смысл происходящего в зале суда. Судья общей юрисдикции может отклониться от некоторых процессуальных правил, а в арбитражном суде все гораздо более формализовано<sup>19</sup>.

Указанные особенности накладывают свой отпечаток на состояние адвокатской профессии. Возникает неравенство, когда одно «сообщество практики» работает в более комфортных условиях и получает высокие гонорары (сюда относятся как немногочисленные адвокаты, так и юристы без статуса, оказывающие услуги бизнесу), тогда как другое, более многочисленное, трудится в менее привлекательных условиях и часто за низкую оплату в системе назначения. Включение в адвокатуру всех юристов в сфере оказания услуг бизнесу не устранил различия этих «сообществ практики», они обусловлены разницей в характере деятельности, как было показано выше. Например, такое же

---

<sup>18</sup> Бочаров Т. «Электронное правосудие для бизнеса и для граждан». *Ведомости*, № 3808. 09.04.2015. Точка доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/04/09/elektronnoe-pravosudie-dlya-biznesa-i-dlya-grazhdan>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>19</sup> Подробнее см.: (Bocharov, Titaev 2017).

размежевание показали в своем знаменитом исследовании чикагских адвокатов Дж. Хайнц и Э. Лауманн еще более тридцати лет назад. Хотя и адвокаты, занимающиеся делами граждан, и адвокаты, ориентированные на бизнес, являлись членами единой ассоциации, контекст их работы был настолько разным, что они образовывали буквально два разных мира юристов (Heinz, Laumann 1982).

Другой подходящей иллюстрацией являются попытки интегрировать юристов-инхаусов в адвокатскую профессию в европейских странах. В Германии они исторически являются членами ассоциации, но образуют особую подкатегорию – *Syndikusanwalt*. Во Франции же лишь с реформой 1990-х юрисконсульты (*conseils juridiques*) были включены в состав адвокатуры. Однако и в Германии, и во Франции они так и не стали полноценными членами адвокатской профессии. В частности, на корпоративных юристов не распространяется привилегия адвокатской тайны (см. главу 6 наст. изд.). Другой пример неравного положения юристов-инхаусов связан с недавним решением Федерального социального суда Германии, который отказался признать их право на льготное пенсионное обеспечение. Примечательны мотивы суда: юрист-инхаус находится вне профессии, поскольку трудовые отношения с работодателем в отличие от отношений «адвокат – клиент» ограничивают автономию профессионального суждения (Kilian 2014). Можно обнаружить и примеры обратной ситуации, когда представители разных профессиональных групп, состоящие в разных ассоциациях, тем не менее имеют схожие практики. В Польше адвокаты и юрисконсульты входят в две разные профессиональные ассоциации – Верховный совет адвокатуры и Национальный совет юрисконсультов, но из числа последних стали постепенно выделяться группы, ориентированные не на сопровождение бизнеса, а на судебное представительство. В итоге различия между юрисконсультами и адвокатами в практиках работы начали стираться, что позволило исследователям говорить о процессе «адвокатизации» юрисконсультов (Мровчински 2012: 111). В российском случае мы имеем четкое размежевание адвокатской профессии с корпоративными юристами, что выражается на уровне законодательного запрета адвокату занимать штатную должность в организации. В тех же областях, где адвокаты действуют наряду с судебными представителями без статуса – административный, гражданский или арбитражный процессы – различия уже не так заметны. Однако чем менее представлены различия в практиках, тем более насущной становится необходимость очертить символические границы профессиональной группы.

## Быть адвокатом: профессиональная идентичность и символические границы

В социологии понятие идентичности имеет сложную историю, поскольку ставит под сомнение базовое различие психологического и социального, благодаря которому социология собственно и состоялась как дисциплина. Когда социологи говорили об этнической, расовой, национальной и любой другой идентичности, чаще всего имелось в виду нечто глубокое и основательное, на уровне психики индивида, пусть и обусловленное принадлежностью к социальной группе. Позднее такой «жесткой» концепции социальный конструктивизм противопоставил свое «слабое» понимание идентичности, говоря о ней как о чем-то дискурсивно создаваемом, а потому принимаемом за данность. Однако это делает невозможным всякое изучение идентичности, поскольку не позволяет соотнести такую размытую аналитическую категорию с реальностью. Из этого теоретического тупика Роджерс Брубейкер и Фредерик Купер предлагают выбраться, отказавшись от двух упомянутых крайностей и сконцентрировав внимание не столько на идентичности, сколько на процессах *идентификации* (Brubaker, Cooper 2000). Необходимо исследовать то, с помощью чего члены группы показывают и доказывают свою принадлежность к группе и непринадлежность к ней чужаков. Большую роль в этом играют социальные символы.

В обыденной речи понятие «символического» часто связано с чем-то поверхностным, непрочным и флюидным – проще говоря, с чем-то явно несерьезным. Однако в социологии сложилось совсем иное отношение к символам. Исследования в традиции символического интеракционизма показывают, что именно символы формируют чувство принадлежности к сообществу. В своем большом труде «Живые и мертвые» американский социолог Уильям Уорнер показал это на примере жизни типичного американского городка Янки-Сити (Уорнер 2000). В результате многолетнего этнографического исследования небольшого городского сообщества он выделил два рода символов: 1) направленные на формирование принадлежности к локальному сообществу (идентичность жителей города); 2) направленные на создание сегментарных идентичностей (принадлежность к различным клубам, церковным общинам, благотворительным ассоциациям и т. д.). Как пишет У. Уорнер, «повсюду, где общества дифференцированы, есть и обязательно должны быть эти два типа символических систем.

Сегментарные системы дают символические средства для выражения чувств членов в рамках ограниченной солидарности автономных структур; интегративные же системы позволяют выразиться общим чувствам, присутствующим в каждом человеке, снабжая участников необходимыми символами для выражения единства, ощущаемого всеми членами сообщества» (там же: 259).

Можно провести здесь параллели с профессией. Если она дифференцирована, то у представителя подгруппы есть задача не только продемонстрировать принадлежность к ней, но и показать, чем их подгруппа отличается от других. В случае с адвокатами такой взгляд особенно актуален, поскольку представители этой профессии в своей повседневной деятельности постоянно сталкиваются с другими юристами, выполняющими сходную работу, — отсюда необходимость постоянно подчеркивать границы. Такая система сложилась уже вскоре после реформ 1864 г., когда наряду с присяжными поверенными стали действовать частные поверенные, получавшие патенты на ведение дел в конкретном суде. Профессиональная идентичность членов этих групп выстраивалась на основе символических границ, отделяющих «своих» от «чужих» (Благодетелева 2013: 179). Наиболее заметной границей между двумя группами был диплом об университетском образовании<sup>20</sup>. Если для присяжных поверенных диплом был обязателен, то для частной адвокатуры такое требование отсутствовало — проверку юридических знаний брал на себя тот суд, который выдавал патент частному поверенному. Однако значение университетского образования было связано не столько с получаемыми там знаниями, сколько с первичным формированием профессиональной идентичности. В большинстве случаев негативные оценки частных поверенных касались того, что туда попадала довольно разношерстная публика из разных сословий и профессий: «Кадры ее [частной адвокатуры] стали пополняться случайным и “временным” элементом, унижающим подчас деятельность самой корпорации в глазах общественного мнения. И в самом деле кто идет зачастую в частные поверенные? И прогнанный волостной писарь, и исключенный из службы чиновник, полуграмотный кулак-мужик из безземельных

---

<sup>20</sup> В одной из комедийных пьесок того времени высмеивается персонаж частного поверенного, который пытается «затушевать» эту разницу: «Что такое по нынешним временам значит слово “адвокат”? Да это просто ругательное слово! То ли дело: “поверенный по судебным делам”? Если хорошенечко вникнуть, то звание мое, по своей благозвучности, не уступит и званию “присяжный поверенный”. Да и разница между нами весьма малая: он — с дипломом, а я — со свидетельствами» (Пастернак 1898: 8).

и полицейский или адвокатский писец и т. п.» (Фридман 1897: 3). При этом будущий присяжный поверенный уже со студенческой скамьи окунался в юридическую среду.

В настоящее время университетское образование утратило подобное значение маркера профессии. Сейчас как адвокаты, так и практикующие юристы без статуса имеют диплом о высшем юридическом образовании. В таком случае какие символические границы выстраивают современные адвокаты для отграничения себя от представителей других групп? Одним из важнейших символов является *ритуал инициации*, который мы подробно рассмотрели ранее при обсуждении вступительных экзаменов и присяги. Примечательно, что при принятии экзаменов акцент делается не только на вопросах права, но и на знании самой профессии — ее органов самоуправления, этических норм, дисциплинарного производства, финансовой отчетности и т. п.

**Интервьюер:** Как долго Вы готовились к экзамену?

**Информант:** Мне кажется, я весь год готовился. Я говорю не о теоретической подготовке в плане знания отраслевого законодательства, потому что в меня в институте достаточно хорошо это вдолбили. Скорее, подготовка связана была именно с адвокатством — то есть с пониманием внутренней структуры и иерархии палаты. Это те вопросы, которым они [комиссия] уделяли более пристальное внимание, потому что они считали, если квалифицированный юрист не знает вопросов отраслевых, он может открыть закон, прочитать и понять, что там написано, а если он не понимает сути того, что он делает, как нужно с доверителем общаться, то зачем он идет туда (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 54*).

К символам другого рода можно отнести специфическую одежду, которую носят представители профессиональной группы. В европейских странах с древними традициями принадлежность к адвокатам часто подчеркивается в одежде. Например, адвокаты во Франции до сих пор надевают в судебное заседание черную мантию, что повелось еще с тех пор, когда их профессия носила сакральный характер — не случайно количество пуговиц на мантии равно тридцати трем, что соответствует возрасту Христа. Помимо мантии носятся белые брыжи, а по торжественным случаям и белые перчатки. Особая шапочка (*la toque*) вышла из употребления. В защиту таких, вроде бы неуместных в эпоху рынка, костюмов приводится довод о равенстве: никто не может выделять себя из сообщества дорогими костюмами,

часами и прочими аксессуарами. Единственным исключением является меховая нашивка на плече, которая выделяет парижских адвокатов из числа других<sup>21</sup>. Сходным образом работает специальная шелковая мантия (*silk gown*) королевского адвоката (*Queen's Counsel*) в Великобритании. Если обычный барристер на процесс приходит в простой мантии и парике, то шелковая мантия должна выделять высшую касту. Как правило, ее представители получают наиболее сложные дела, а их оплата, соответственно, выше ставок обычных барристеров (Iossa, Jullien 2013).

В современной российской адвокатуре долгое время не было подобных маркеров профессии, но существовала потребность во внешних атрибутах статуса, которые бы отделяли адвоката от других представителей в судебном процессе. В итоге эта потребность вылилась в создание специального нагрудного знака *российского адвоката*, который был утвержден в апреле 2015 г. на VII Всероссийском съезде адвокатов. На знаке изображен «столп закона» – колонна, увенчанная императорской короной, на колонне прямоугольный щиток с надписью «ЗАКОНЪ». Колонну обрамляет овальный венок из дубовых и лавровых ветвей, концы которых внизу перевязаны лентой с бантом<sup>22</sup>. Примечательна связь этого атрибута с историей профессии – он почти полностью воспроизводит нагрудный знак дореволюционного присяжного поверенного, который тот обязан был носить слева в петлице своего фрака (Бушманов 2015).

В ряде региональных палат предусмотрен нагрудный знак «Почетный адвокат», который вручается адвокатам с продолжительным стажем работы, внесшим вклад в развитие адвокатуры региона и имеющим безупречную репутацию<sup>23</sup>. Такие знаки отличия формируют престиж отдельного адвоката в рамках локального профессионального сообщества.

---

<sup>21</sup> Считается, что такую нашивку ввел в моду адвокат Людовика XVI Малешерб, который тем самым показывал траур после казни своего высокопоставленного клиента. См.: Assor C. «Pourquoi les avocats portent-ils une robe?» («Почему адвокаты носят мантии?»). *LePoint*. 01.11.2015. Точка доступа: [http://www.lepoint.fr/art-de-vivre/pourquoi-les-avocats-portent-ils-une-robe-01-11-2015-1978587\\_4.php](http://www.lepoint.fr/art-de-vivre/pourquoi-les-avocats-portent-ils-une-robe-01-11-2015-1978587_4.php). Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>22</sup> *Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ*, № 2 (49), 2015. Точка доступа: <http://www.fparf.ru/upload/iblock/7b7/7b73505f7bfb9288d2a52f8f93a2b4ee.pdf>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>23</sup> См., в частности, положение о звании «Почетный адвокат Иркутской области». Точка доступа: <http://www.advpalata-irk.ru/index.php?act=read&id=31&module=content>. Дата доступа: 30.07.2016.

Для меня показателем репутационного характера являются все-таки награды Адвокатской палаты. Для меня это важно, потому что палата видит, кто что делает, и всегда это отмечает (*адвокат, Санкт-Петербург, интервью № 28*).

В дореволюционное время определенным маркером профессии был фрак. Известный адвокат того периода Николай Карабчевский в своих воспоминаниях о вступлении в корпорацию отмечает: «Я не ходил справляться о судьбе поданного мною в Совет прошения, но исподволь начал, однако, принимать меры к тому, чтобы мое новое официальное положение не застигло меня врасплох. Прежде всего я приобрел в гостином дворе довольно внушительных размеров портфель, кроме того, я заказал себе фрак у портного с Казанской улицы. Я понимал, что без фрака и без портфеля адвоката не бывает» (Карабчевский 1902: 28). Если же говорить об одежде, характерной для современной профессии, то она будет в основных чертах воспроизводить деловой стиль, который мало чем отличает от стиля одежды других юристов<sup>24</sup>: хороший и дорогой костюм, очки в роговой оправе, кожаный портфель, качественная обувь и т. д. Однако мы показывали в главах выше, что репутация адвоката складывается на индивидуальном уровне, поэтому часто важную роль начинают играть мелкие, но запоминающиеся штрихи в одежде, обращающие на себя внимание детали. Например, у некоторых адвокатов, особенно из старшего поколения, это будет трость, бабочка, шейный платок или броская машина<sup>25</sup>. Для сотрудника юридической фирмы подобные детали

---

<sup>24</sup> В некоторых арбитражных судах требования к деловому стилю одежду установлены на уровне внутренних правил: максимально допустимыми являются короткие рукава или отсутствие галстука летом. См.: Вадимов В. «В суд запрещать приходиться в шортах». *Legal.Report* (интернет-ресурс). 04.05.2016. Точка доступа: <https://legal.report/article/04052016/v-sud-zaprecshayut-prihodit-v-shortah>. Дата доступа: 30.07.2016.

<sup>25</sup> На одном из юридических интернет-форумов был оставлен следующий комментарий: «Пожалуй, ярчайшим представителем юридического сообщества, который всегда безупречно выглядит и серьезно работает над своим обликом, является адвокат Александр Добровинский. Элегантным завершением образа А. Добровинского является автомобиль марки Rolls-Royce. Позволю себе предположить, что приобретение такого автомобиля обусловлено не только любовью к комфорту, но и желанием произвести впечатление на потенциальных клиентов и окружающих по принципу: “элитному адвокату — элитный автомобиль”». См.: Хлюстов П. «Линкольн для адвоката, или О важности хорошего автомобиля в нашей профессии». *Закон.ру* (интернет-ресурс). 03.09.2015. Точка доступа: [https://zakon.ru/blog/2015/09/03/linkoln\\_dlya\\_advokata\\_ili\\_o\\_vazhnosti\\_xoroshego\\_avtomobilya\\_v\\_nashej\\_professii](https://zakon.ru/blog/2015/09/03/linkoln_dlya_advokata_ili_o_vazhnosti_xoroshogo_avtomobilya_v_nashej_professii). Дата доступа: 30.07.2016.

встречаются реже, поскольку репутация выстраивается вокруг фирмы, а не конкретного человека.

Другим отличительным маркером адвоката является *удостоверение* государственного образца, которое выдается местным органом юстиции. В нем помимо фотографии и фамилии адвоката указывается номер в реестре региональной палаты. Сам факт выдачи этого удостоверения часто вызывает ассоциативную путаницу у обывателя, поскольку такой документ обычно указывает на государственную службу, а не на гражданскую профессию. Как вспоминал старожил московской адвокатуры Геннадий Шаров: «Я сталкивался много раз с ситуациями, когда клиенты, особенно иностранные, просили меня показать лицензию. Мое удостоверение члена коллегии адвокатов вызывало недоумение, и мне говорили: удостоверение бывает у полицейских, у сотрудников частного сыска, а у вас должна быть лицензия, правильно оформленная, с печатью» (Шаров 2011: 153). Утрата или приведение в негодность этого символа профессии может стать даже поводом для дисциплинарного взыскания<sup>26</sup>.

Кроме того, роль идентификатора выполняет такой специфический атрибут адвокатской профессии, как *ордер* на ведение дела. Он представляет собой небольшого размера лист, разделенный на две части (рис. 6): корешок и собственно ордер, оба заполняются одинаково и содержат информацию о доверителе, сути поручения, реквизитах соглашения. Правая часть отрывается и подается в суд (или правоохранные органы), корешок остается для отчетности.

Если в уголовном процессе ордер требуется в обязательном порядке и без него адвокат не может участвовать в деле, то с гражданским и арбитражным процессом ситуация иная. В гражданском процессе ордер действует наряду с доверенностью и необходим только для выступления в заседании, а в арбитражном процессе предъявление ордера вообще не предусмотрено. Между тем многие адвокатские палаты требуют от своих адвокатов предъявлять ордер и в этих

---

<sup>26</sup> Подобное значение удостоверения для профессии позволяет проводить аналогии с воинским знаменем для солдата и соответствующими последствиями за его утрату: «По сути, потеря адвокатского удостоверения была приравнена к утере знаменосцем флага воинской части. К сожалению, современное состояние института профессиональной ответственности адвокатов позволяет привлекать адвоката к ответственности за любые деяния, и в частности за утерю и порчу удостоверения, с наказанием вплоть до лишения статуса. В этом случае советы адвокатских палат ссылаются на ч. 1 ст. 4 Кодекса профессиональной этики адвоката, согласно которой адвокаты при всех обстоятельствах должны сохранять честь и достоинство, присущие их профессии» (Мельниченко 2011а: 5).



<b>Корешок ордера</b>	<b>ОРДЕР</b>
№ _____ от “___” _____ 20__ г.	№ _____ от “___” _____ 20__ г.
Адвокату _____, <small>(фамилия, имя, отчество)</small>	Адвокату _____, <small>(фамилия, имя, отчество)</small>
имеющему регистрационный номер _____ в реестре адвокатов _____	имеющему регистрационный номер _____ в реестре адвокатов _____
_____ <small>(наименование субъекта Российской Федерации)</small>	_____ <small>(наименование субъекта Российской Федерации)</small>
удостоверение _____ <small>(номер,</small>	удостоверение _____ <small>(номер,</small>
_____ <small>кем и когда выдано)</small>	_____ <small>кем и когда выдано)</small>
поручается _____ <small>(с какого числа) (сущность поручения)</small>	поручается _____ <small>(с какого числа) (сущность поручения)</small>
_____ <small>(фамилия, имя, отчество или наименование юридического лица)</small>	_____ <small>(фамилия, имя, отчество или наименование поручителя)</small>
_____ <small>(стадия рассмотрения дела или наименование органа, учреждения, организации)</small>	_____ <small>(стадия рассмотрения дела и/или наименование органа, учреждения, организации)</small>
Основания выдачи ордера _____ <small>(реквизиты соглашения, документа о назначении)</small>	Основания выдачи ордера _____ <small>(реквизиты соглашения, документа о назначении)</small>
Ордер выдан _____ <small>(полное наименование адвокатского образования)</small>	Ордер выдан _____ <small>(полное наименование адвокатского образования)</small>
адрес _____	адрес _____
телефон _____	телефон _____
Ордер получил _____ <small>(подпись адвоката)</small>	_____ <small>(должность лица, выдавшего ордер)</small> _____ <small>(подпись)</small> _____ <small>(фамилия, инициалы)</small>
_____ <small>(должность лица, выдавшего ордер)</small> _____ <small>(подпись)</small> _____ <small>(фамилия, инициалы)</small>	М.П.
М.П.	

**Рисунок 6. Бланк адвокатского ордера**

случаях, в том числе для того, чтобы показать свое отличие от других юристов<sup>27</sup>. Кроме того, ордер имеет еще значение документа финансовой отчетности: «Наличием ордера адвокат отличается от юриста, и если коллега “шарашит” только по доверенностям, то рано или поздно обязательно оказывается в Квалификационной комиссии – проверено опытом. У ордера (вернее, у его корешка) есть еще одна не очень популярная функция – это механизм финансового контроля

<sup>27</sup> Например, в решении совета Адвокатской палаты Республики Татарстан отмечается, что «имеют место случаи, когда адвокаты, при выполнении поручений в гражданском, административном судопроизводстве, в арбитражном суде, свои полномочия подтверждают лишь доверенностью, не представляя ордер адвокатского образования. При этом доверенность выдается адвокату как физическому лицу, а не члену адвокатского образования. Такое положение недопустимо. На сегодняшний день юридическая помощь гражданам и юридическим лицам оказывается не только адвокатами, но и другими лицами, выдающими себя за адвокатов» (Решение от 17.02.2011 «Об оформлении полномочий адвокатов при выполнении своих профессиональных обязанностей»).

за деятельностью адвоката, что корреспондирует обязанности внесения гонорара на расчетный счет адвокатского образования»<sup>28</sup>.

Также большое значение имеет историческая преемственность: современные адвокаты часто подчеркивают свою связь с дореволюционной адвокатурой и считают точкой отсчета истории профессии принятие Судебных уставов в 1864 г. В этом плане, получая статус адвоката, человек автоматически вписывает себя в историю.

С точки зрения этических правил, с точки зрения отношения к профессии, которое было до революции, я думаю, что нужно равняться. Потому что тогда действительно была плеяда адвокатов, которые задали очень высокие профессиональные этические стандарты (*адвокат, Москва, интервью № 55*).

Другим важным символом, который вносит вклад в формирование идентичности, является профессиональный праздник. Поскольку любой праздник знаменует собой выход за рамки повседневности, он позволяет проявиться тем связям и общим ценностям между членами группы, которые в обычные дни не осознаются и не проговариваются. Как показал в своем исследовании У. Уорнер, в наибольшей степени жители Янки-Сити ощутили себя «горожанами» в ходе празднования трехсотлетия своего городка. В России у адвокатов существует свой профессиональный праздник – День адвоката, который приходится на 31 мая – дату, когда был подписан Федеральный закон об адвокатской деятельности и адвокатуре 2002 г. Этот праздник был введен Съездом адвокатов в 2005 г. как раз с целью укрепления адвокатского сообщества, причем он не является официальным государственным праздником. В целом, как показал анализ официальных страниц палат в интернете, День адвоката отмечается почти во всех адвокатских палатах. В этом смысле примечательно сравнение с общим Днем юриста, введенным в 2008 г. уже на государственном уровне, но оказавшимся почти не востребованным ввиду размытости субъекта данного праздника. Следует признать, что единая юридическая профессия на данный момент так и не сложилась в нашей стране, она распадается на ряд отдельных профессий, представители которых отмечают свои корпоративные праздники.

---

<sup>28</sup> Комментарий президента Адвокатской палаты Самарской области в блоге на сайте ФПА. 20.04.2015. Точка доступа: [http://fparf.ru/news/all\\_news/blogs/VBurobin/advokatskiy-order-neobkhodimost-ili-anakhronizm/?commentId=13&month=3&year=2015#13](http://fparf.ru/news/all_news/blogs/VBurobin/advokatskiy-order-neobkhodimost-ili-anakhronizm/?commentId=13&month=3&year=2015#13). Дата доступа: 30.07.2016.

\* \* \*

В обыденном сознании граница между адвокатами как профессиональной группой и другими категориями юристов очень размыта, хотя для существования самого адвокатского сообщества демаркационные линии крайне важны. Совместное обладание некой совокупностью людей одинаковым удостоверением красного цвета не делает их сообществом — необходимо нечто большее. Такую функцию в первую очередь выполняют ритуалы перехода из прежнего состояния в новое — вступительные испытания и принесение присяги. Также большую роль играют профессиональные ассоциации и другие коллективные объединения, которые формируют у адвокатов «чувство локтя». Однако эти атрибуты формируют лишь каркас, а для существования полноценного сообщества необходима идентификация каждого его члена с надличностной общностью. Такая идентификация может проявляться в символах на уровне одежды и аксессуаров, в профессиональном жаргоне и телесных практиках, в профессиональных праздниках, в шутках и анекдотах, в общих авторитетах, которые можно брать за образцы для подражания. Все эти, на первый взгляд, незначительные и тривиальные детали позволяют адвокату почувствовать себя частичкой чего-то большего, чем он сам, — профессии, которая возникла задолго до него и будет продолжать существовать после него.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Юристы хорошо изучены в рамках социологии профессии, им могут составить конкуренцию разве что врачи. Такое пристальное внимание связано с тем, что эти сферы деятельности — профессии *par excellence*, то есть с полным набором атрибутов, которые принято связывать с понятием «профессия»: лицензия на право заниматься своей деятельностью, ассоциация, этические нормы, учебные программы, квалификационные экзамены. Сложился определенный образ представителей этих двух специальностей — самозанятые индивиды, независимые как от давления государства, так и от прихотей клиентов, что в немецком языке именуется *freier Beruf* — «свободная профессия». Возникает ощущение, что об адвокатах все уже давно сказано и на фоне внушительного корпуса исследований и сформировавшегося общественного мнения заявить о чем-то новом невозможно.

Однако это ощущение ложное, поскольку подразумевает рассмотрение профессии как застывшей теоретической конструкции. Такое видение не учитывает того, что «профессия» не является сугубо социологической категорией, этот термин широко используется в повседневной жизни. Социальные группы находятся в постоянной борьбе за право называться профессиями, за получение всех соответствующих признаков и преимуществ. Например, остеопаты долгое время добивались права отнесения себя к врачебной профессии в силу сходства их практической деятельности по многим параметрам с деятельностью врача-невролога. Порой случается, что уважаемая некогда профессия начинает терять отдельные элементы своего статуса, как, например, в случае с профессиональными таксистами, столкнувшимися после появления платформы *Uber* с вторжением в их вотчину обывателей без лицензии, просто умеющих водить машину. Но это вовсе не означает, что задача социолога заключается в корректировке старых конструкций под новые реалии. С нашей точки зрения, предметом исследования должен стать сам процесс профессионализации и развертывания социальными группами своих профессиональных проектов. В этой книге о российских адвокатах мы использовали именно такую оптику, обозначив наш подход как «профессия в действии».

Профессия адвоката в России имеет не столь продолжительную историю, как в большинстве западных стран, ей был дан старт лишь во второй половине XIX в. Тем не менее представители современной адвокатской профессии всегда подчеркивают преемственность по отношению к дореволюционной адвокатуры. Если обратиться к диспозиции адвокатов в структуре юридических профессий тогда и сейчас, мы найдем много общего. В обоих случаях адвокаты не обладали монополией на судебное представительство, в дореволюционное время они вынуждены были конкурировать с частными поверенными и ходатаями, сейчас – с многочисленными юристами без адвокатского статуса. Создается впечатление, что история профессии, пережив советский период с его государственным контролем над адвокатурой, в настоящий момент воспроизводит себя на новом витке. Но если приглядеться к сути этого процесса, мы увидим некоторую разницу. Если раньше отличие адвокатов от иных категорий представителей юриспруденции обосновывалось через призвание и антирыночные мотивы присяжных поверенных (хотя на деле многие из них были активно вовлечены в экономическую жизнь), то сейчас адвокатура все больше начинает открыто интегрироваться в рынок, конкурируя с юристами без статуса. Стратегии привлечения клиентов и механизмы формирования стоимости услуг у адвокатов и их конкурентов кардинально не отличаются. В качестве основного отличия адвокатов от других акторов на рынке юридических услуг принято выделять этический кодекс и дисциплинарное производство.

Как необходимые атрибуты профессии, данные механизмы саморегулирования вполне работают; профессиональное сообщество конституируется в том числе вокруг этих институтов. Но если обратиться к реальным практикам работы, то мы увидим, что юристы без адвокатского статуса также ориентируются на сходные модели поведения (пусть и на уровне практического чувства), а не письменного кодекса. Многие из опрошенных нами адвокатов признавали, что юристы без статуса, особенно сотрудники крупных юридических фирм, по своему профессионализму и принципам работы не сильно от них отличаются. В последнее время наметилось даже движение к интеграции, адвокатура и бизнес-юристы пытаются в диалоге, иногда очень непростом, выработать общие профессиональные стандарты.

В связи с этим часто звучащие сетования на то, что рынок стал причиной эрозии адвокатской профессии в ее классическом понимании, несколько преувеличены. По крайней мере, в российском случае угроза профессионализму в большей степени исходит со стороны

государства, а не со стороны рынка. Монополия на определенный вид деятельности, подтвержденная государством, еще не означает полной реализации профессионального проекта. Кроме монополии на ту или иную работу профессия подразумевает также реальную возможность выносить суждения в той сфере, в которой ее представители обладают экспертным знанием. Скажем, врач — это не только тот, кто имеет право проводить операции, но и кто может судить о том, как должна проводиться операция, какими инструментами, в каких случаях ее стоит проводить, а в каких лучше использовать другие методы. Все остальные люди должны воздерживаться от вмешательства в эту сферу. В социологии профессий такое различие схватывается понятиями «лицензия» и «мандат». Если «лицензия» означает право определенной группы заниматься тем или иным видом деятельности, то «мандат» означает притязания группы на знание и мастерство в своей области. Как пишет Э. Хьюз, юристы являются профессией не только потому, что имеют исключительное право давать консультации и представлять интересы клиента в суде, но и потому, что могут высказываться относительно лучших способов осуществления правосудия (Хьюз 2012: 33–34).

Российские адвокаты обладают монополией, пусть пока и в усеченной форме, в виде права на ведение дел в уголовном процессе. Однако отсутствует возможность выносить экспертные суждения и менять ситуацию даже в сферах, которые непосредственно затрагивают адвокатуру, — организация бесплатной помощи, состязательность на этапе предварительного следствия или устройство суда присяжных. Вовлекаясь в эти области деятельности, адвокат попадает в выстроенную не им ситуацию с дисбалансом возможностей по сравнению с государством. Адвокат вынужден согласовывать со стороной обвинения большинство действий в рамках уголовного дела (ходатайства, экспертизы и т. п.). Это позволяет говорить о его институциональной слабости и зависимости от сотрудников правоохранительных органов. Кроме того, система оказания бесплатной юридической помощи выстроена так, что адвокат вынужден учитывать интересы ведомств при ведении дела. Оплата защиты по назначению производится по фиксированным ставкам, определяемым государством, а их выплата зависит от того, зачет ли представитель «контролирующего» ведомства адвокату проделанную работу. Несмотря на то что безвозмездная помощь всегда отличала адвокатскую профессию и составляла призвание ее членов, система государственной юридической помощи в России на сегодняшний день ведет к разрушению этих идеалов. Крайним при-

мером такого рода деформации является маркер «карманность», которым само адвокатское сообщество обозначает излишне тесную связь адвокатов с представителями государства при ведении дела по назначению.

На протяжении всей книги мы показывали, что в своем поведении адвокат должен находить баланс между двумя профессиональными ролями: рьяного защитника клиента и блюстителя законности. Если провести аналогии и распространить эту логику на профессию в целом, то залогом успешной реализации профессионального проекта российской адвокатуры будет являться способность найти золотую середину между государством и рынком. С одной стороны, необходимо более активное вовлечение адвокатского сообщества в дискуссию о реформировании системы уголовного преследования в сторону реальной состязательности: обязательность ответа на адвокатский запрос, возможность приобщать доказательства, минуя следовательский «фильтр», расширение сферы применения суда присяжных. Кроме того, нуждается в изменениях система оказания бесплатной помощи в сторону ослабления зависимости адвокатов по назначению от следствия и суда. Система ротации защитников путем передачи функций распределения дел адвокату-координатору лишь отчасти снимает проблему, более эффективным представляется опыт некоторых регионов по введению системы электронного распределения дел случайным образом. С другой стороны, в адвокатском сообществе есть и запрос на адаптацию устаревших институтов к реалиям рынка юридических услуг. В частности, существующие коллективные формы ведения адвокатской деятельности не позволяют реализовать экономические интересы адвокатов. Более адекватной рынку формой, чем традиционные коллегии и бюро, многие адвокаты видят «адвокатскую фирму», наподобие существующих в некоторых западных странах партнерств с ограниченной ответственностью (*Limited Liability Partnership, LLP*).

Однако все эти изменения не сделают адвокатов сильной профессией. Нельзя упускать из внимания значение престижной и привлекательности самой принадлежности к профессии независимо от того, в какие экономические выгоды ее можно конвертировать. Такая принадлежность в социологии профессии обозначается термином «профессиональная идентичность». Есть образ адвокатской профессии, с которым каждый юрист, имеющий статус адвоката, может себя ассоциировать. Российская современная адвокатура в публичном дискурсе активно подчеркивает свою связь с дореволюционной адвокатурой, преимуществом по отношению к ней, которая не была

утрачена даже в советский период. В этом плане, приобретая статус адвоката, человек получает право вписать себя в историю. Профессиональная идентичность формируется также за счет прохождения через сложную систему отбора с довольно высоким процентом отсева, через участие в ритуале инициации – принесение присяги. Таким образом, адвокатский статус – не просто формальная лицензия, а то, что формирует профессиональную идентичность. Особенно хорошо это видно на примере лишения статуса. Хотя прекращение статуса адвоката не означает запрета на профессию юриста (всегда можно пойти работать юрисконсультантом на предприятие), адвокат утрачивает нечто большее – чувство принадлежности к профессиональному сообществу. Для многих наших собеседников даже гипотетическая возможность утраты статуса описывалась как личная трагедия. Однако юристы без статуса, взвешивая рыночные издержки и престиж адвокатской профессии, не спешат вступать в сообщество, поскольку первые в их глазах перекрывают второе. Принудительное включение за счет расширения адвокатской монополии на гражданский и арбитражный процессы, которое в последнее время активно обсуждается, вряд ли сформирует профессиональную идентичность. Возможно, сочетание вклада в престиж адвокатской профессии с трансформацией самой адвокатуры и усилением ее институциональной позиции привлечет в профессию практикующих юристов уже в добровольном порядке. Такой приток «свежей крови» только повысит репутацию адвокатского сообщества и даст дополнительные ресурсы для продвижения профессионального проекта.



# Приложение 1

## СПИСОК ИНТЕРВЬЮ, ПРОВОДИВШИХСЯ В РАМКАХ ИССЛЕДОВАНИЯ С 2009 ПО 2016 г.

1. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право, мужчина.
2. Адвокат, г. Иркутск, специализация – гражданское право, опыт работы в правоохранительных органах, женщина.
3. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право; руководитель правозащитной организации, мужчина.
4. Адвокат, Ленинградская область, специализация – уголовное право, опыт работы в правоохранительных органах, женщина.
5. Адвокат, г. Иркутск, специализация – уголовное право, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
6. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, мужчина.
7. Адвокат, г. Москва, специализация – уголовное право, женщина.
8. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское и уголовное право, опыт работы в правоохранительных органах, женщина.
9. Адвокат, г. Санкт-Петербург, женщина.
10. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, мужчина.
11. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, осуществляет деятельность в форме адвокатского кабинета, женщина.
12. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, работает в коллегии адвокатов, мужчина.

13. Адвокаты (коллективное интервью), г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное и гражданское право, опыт работы в правоохранительных органах, мужчины.
14. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право (экономические преступления), мужчина.
15. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное и гражданское право, мужчина.
16. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное и гражданское право, мужчина.
17. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право, мужчина.
18. Адвокат, г. Иркутск, специализация – уголовное и гражданское право, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
19. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, мужчина.
20. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное и гражданское право, мужчина.
21. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, женщина.
22. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Санкт-Петербург, работает в юридической фирме, готовится к получению статуса адвоката, мужчина.
23. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Томск, мужчина.
24. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Томск, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
25. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право, руководитель коллегии адвокатов, мужчина.
26. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право, мужчина.
27. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, работает в коллегии адвокатов, бывший следователь, мужчина.
28. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское и уголовное право, мужчина.
29. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское и уголовное право, преподает в юридическом вузе, мужчина.
30. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, правозащитная деятельность, представление интересов потерпевших, опыт работы в аппарате суда, женщина.

31. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, мужчина.
32. Адвокат, г. Санкт-Петербург, работает в рамках коллегии адвокатов, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
33. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, работает в форме адвокатского кабинета, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
34. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, осуществляет деятельность в форме адвокатского кабинета, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
35. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, работает в рамках коллегии адвокатов, мужчина.
36. Адвокат, г. Владимир, специализация – гражданское и уголовное право, работает в рамках коллегии адвокатов, мужчина.
37. Адвокаты (коллективное интервью), г. Владимир, двое мужчин и одна женщина.
38. Адвокат, г. Старая Русса, специализация – уголовное право, бывший прокурор, мужчина.
39. Адвокат, г. Москва, работает в рамках коллегии адвокатов, мужчина.
40. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Казань, специализация – административные дела, нет высшего юридического образования, мужчина.
41. Адвокат, г. Казань, специализация – уголовное право, сотрудник аппарата региональной палаты, мужчина.
42. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право (экономические преступления), работает в рамках коллегии адвокатов, бывший следователь, женщина.
43. Адвокат, г. Владимир, специализация – гражданское право, работает в форме адвокатского кабинета, женщина.
44. Адвокат, г. Владимир, специализация – гражданское право, работает в форме адвокатского кабинета, мужчина.
45. Адвокат, г. Владимир, специализация – гражданское и уголовное право, руководитель филиала коллегии адвокатов, опыт работы в правоохранительных органах, женщина.
46. Адвокат, г. Владимир, гражданское и уголовное право, руководитель филиала коллегии адвокатов; мужчина.
47. Адвокат, г. Владимир, специализация – гражданское право, женщина.

48. Адвокат, г. Владимир, специализация – уголовное право, руководитель коллегии адвокатов, женщина.
49. Адвокат, г. Владимир, специализация – уголовное право, руководитель филиала коллегии, мужчина.
50. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное и гражданское право, работает в рамках коллегии адвокатов, мужчина.
51. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, опыт работы в правоохранительных органах, мужчина.
52. Адвокат, г. Москва, специализация – уголовное право, работает в филиале коллегии адвокатов, мужчина.
53. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – уголовное право, мужчина.
54. Адвокат, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право (банкротство), работает в форме адвокатского кабинета, статус получен за полгода до взятия интервью, мужчина.
55. Адвокат, г. Москва, специализация – международное частное право, партнер в адвокатском бюро, мужчина.
56. Адвокат, г. Москва, специализация – гражданское право, мужчина.
57. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Москва, мужчина.
58. Адвокат, г. Москва, специализация – международное частное право, мужчина.
59. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право (банкротство), работает в юридической фирме, мужчина.
60. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право, мужчина.
61. Адвокат, г. Санкт-Петербург, мужчина.
62. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Санкт-Петербург, специализация – гражданское право, мужчина.
63. Судебный представитель без адвокатского статуса, г. Москва, специализация – налоговое право, женщина.

## Приложение 2

# СПИСОК НАБЛЮДЕНИЙ, ПРОВЕДЕННЫХ В РАЙОННЫХ И ГОРОДСКИХ СУДАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРИОД 2014–2015 гг.

1. 11.04.2014, ст. 291 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 4.
2. 18.04.2014, ст. 159 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 1.
3. 18.04.2014, ст. 291 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 5.
4. 21.04.2014, ст. 292 ч. 1, ст. 290 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 17.
5. 21.04.2014, ст. 162 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
6. 23.04.2014, ст. 30 ч. 1, ст. 228.1 ч. 4, ст. 30 ч. 3, ст. 228.1 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 4.
7. 23.04.2014, ст. 167 ч. 2, ст. 111 ч. 3, ст. 222, ст. 33 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 5.
8. 23.04.2014, ст. 111 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 7.
9. 25.04.2014, ст. 286 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
10. 25.04.2014, ст. 291 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 6.
11. 29.04.2014, ст. 30 ч. 3, ст. 228.1 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 3.

12. 19.05.2014, ст. 161 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 2.
13. 21.05.2014, ст. 228 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
14. 23.05.2014, ст. 162 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 2.
15. 23.05.2014, ст. 213 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 15.
16. 26.05.2014, ст. 241 ч. 1, ст. 210 ч. 2, ст. 285 ч. 1, ст. 240 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 17.
17. 26.05.2014, ст. 162 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
18. 27.05.2014, ст. 291 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 7.
19. 30.05.2014, ст. 228.1 ч. 3, ст. 228 ч. 2, ст. 30 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 13.
20. 30.05.2014, ст. 116 ч. 1, ст. 105 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 12.
21. 30.05.2014, ст. 162 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 11.
22. 30.05.2014, ст. 228 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 1, особый порядок судебного разбирательства.
23. 06.06.2014, ст. 213 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.
24. 06.06.2014, ст. 30 ч. 3, ст. 161 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 15.
25. 06.06.2014, ст. 228 ч. 2, ст. 30 ч. 3, ст. 228.1 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 10.
26. 09.06.2014, ст. 30 ч. 3, ст. 159 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
27. 09.06.2014, ст. 291 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 8.
28. 11.06.2014, ст. 163 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 14.
29. 11.06.2014, ст. 213 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 16.
30. 11.06.2014, ст. 228 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.
31. 11.06.2014, ст. 228 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.

32. 18.06.2014, ст. 234 ч. 1, ч. 30 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 1.
33. 18.06.2014, ст. 176 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 23.
34. 23.06.2014, ст. 159 ч. 3–4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 10.
35. 30.10.2014, ст. 286 ч. 1, ст. 228 ч. 2, ст. 228 ч. 3, ст. 30 ч. 3, ст. 159 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 2, особый порядок судебного разбирательства.
36. 30.10.2014, ст. 162 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
37. 04.02.2014, ст. 162 ч. 4 УК РФ, ст. 226 ч. 4, ст. 166 ч. 4, количество судебных заседаний до этого – 7.
38. 24.03.2015, ст. 111 ч. 4 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 2.
39. 24.03.2015, ст. 159 ч. 2 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 2, особый порядок судебного разбирательства.
40. 24.03.2015, ст. 228.1 ч. 2–3, ст. 30 ч. 3 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 0.
41. 24.03.2015, ст. 116 ч. 1 УК РФ, количество судебных заседаний до этого – 1.
42. 31.03.2015, ст. 158 ч. 2, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.
43. 31.03.2015, ст. 264 ч. 1, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.
44. 31.03.2015, ст. 228 ч. 1, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.
45. 14.04.2015, ст. 228.1 ч. 4, количество судебных заседаний до этого – 7.
46. 14.04.2015, ст. 228.1, количество судебных заседаний до этого – нет информации.
47. 14.04.2015, ст. 228.1 ч. 4, ст. 228 ч. 2, количество судебных заседаний до этого – 1.
48. 14.04.2015, ст. 228 ч. 1, количество судебных заседаний до этого – 0, особый порядок судебного разбирательства.
49. 26.05.2015, ст. 316, ст. 292 ч. 2, ст. 111 ч. 4, ст. 115 ч. 2, количество судебных заседаний до этого – 45.
50. 26.05.2015, ст. 228 ч. 2, ст. 228.1 ч. 5, ст. 229.1 ч. 4, количество судебных заседаний до этого – 30.

# БИБЛИОГРАФИЯ

- Акерлоф Дж. (1994). «Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм». *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*, 5: 91–104.
- Андреевский С. А. (1891). *Защитительные речи*. [Б. м.]: Типография А. С. Суворина.
- Арендт Х. (2008). *Банальность зла: Эйхман в Иерусалиме*. М.: Европа.
- Аристотель (1983). «Никомахова этика». В кн.: Аристотель. *Сочинения*. В 4 т. Т. 4. М.: Мысль, с. 53–295.
- Ария С. (2002). «Язык и стиль процессуальных документов». *Российская юстиция*, 7: 59–61.
- Арсеньев К. К. (1875). *Заметки о русской адвокатуре. Обзор деятельности Санкт-Петербургского совета присяжных поверенных за 1866–1874 гг.* СПб.: Типография В. Демакова.
- Беккер Г. (1994). «Природа профессионализма». В кн.: *Этика успеха. Вестник исследователей, консультантов и ЛПР*. Вып. 3/94. М.; Тюмень: Центр прикладной этики, с. 46–53.
- Белинская Е. В. (2015). «Генезис развития адвокатских образований в России». *Вестник науки и образования*, 3 (5): 149–153.
- Бенедикт Э. (1910). *Адвокатура нашего времени*. СПб.: [Б. и.].
- Бердышева Е. (2010). «Ценообразования в новой экономической социологии: предпосылки, ракурсы, перспективы». *Экономическая социология*, 11 (1): 111–127.
- Благодетелева Е. Д. (2013). «Гражданская и профессиональная идентичность российской адвокатуры второй половины XIX – начала XX в.». В кн.: Н. А. Проскуракова, ред. *Гражданская идентичность российской интеллигенции в конце XIX – начале XX века*. М.: Новый хронограф, с. 163–201.
- Бурдые П. (2001). *Практический смысл*. СПб.: Алетейя.
- Буробин В. Н. (2002). «Коммерциализация адвокатуры – благо для ее развития». *Российская юстиция*, 5: 16–17.
- Бушманов И. Б. (2015). «Знаки отличия российского адвоката. От нагрудных знаков присяжных поверенных в дореволюционной России до современной символики российской адвокатуры». *Вестник Федеральной палаты адвокатов*, 2: 270–276.
- Васьковский Е. В. (1893). *Организация адвокатуры*. В 2 т. СПб.: Н. К. Мартынов.



- Ватман Д. П. (1977). *Адвокатская этика*. М.: Юридическая литература.
- Вебер М. (1990). *Избранные произведения*. М.: Прогресс.
- Вегер В. (1925). *Дисциплина и этика. Доклад общему собранию Московской адвокатуры*. М.: Правовая защита.
- Великий Д. П. (2014). «Особый порядок судебного разбирательства: теория и практика». *Журнал российской юстиции*, 6: 74–80.
- Волков В. (2012). «Введение». В кн.: В. Волков, ред. *Как судьи принимают решения: эмпирические исследования права*. М.: Статут, с. 7–17.
- Волков В. В. (2014). «Влияние социального статуса подсудимого на решение суда». *Журнал социологии и социальной антропологии*, 4 (75): 62–85.
- Волков В., Дмитриева А., Поздняков М., Титаев К. (2015). *Российские судьи: социологическое исследование профессии*. М.: Норма.
- Волков В., Дмитриева А., Скугаревский Д., Титаев К., Четверикова И., Шестернина Ю. (2014). *Уголовная юстиция России в 2009 г. Комплексный анализ судебной статистики* (аналитический обзор). М.: Статут. ([http://www.enforce.spb.ru/images/Issledovanya/2014/IRL\\_2014.06\\_Ugolovnaya-Justicia-Rossii-v-2009-g.pdf](http://www.enforce.spb.ru/images/Issledovanya/2014/IRL_2014.06_Ugolovnaya-Justicia-Rossii-v-2009-g.pdf))
- Воскобитова Л. А. (2014). «Обвинение или обвинительный уклон?» *Актуальные проблемы российского права*, 3: 455–462.
- Галантер М. (2014). «Правосудие в разных залах: суды, частное правовое регулирование и неформальное правосудие». В кн.: *Право и правоприменение в зеркале социальных наук: хрестоматия современных текстов*. М.: Статут, с. 391–423.
- Гессен И. (1915). «Ахиллесова пята адвокатской этики». *Право* (еженедельная юридическая газета. Петроград), № 4, 25 янв.
- Гильмутдинов Н. В. (2013). «История создания Казанского совета присяжных поверенных». *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион*, 3 (27): 5–15.
- Глазунов Д. А. (2002). «Основные этапы развития томской адвокатуры (1896–1917 гг.)». *Известия Алтайского государственного университета*, 4: 29–33.
- Гоголь Н. В. (2002). *Сочинения*. М.: ОЛМА Медиа Групп.
- Грановеттер М. (2009). «Сила слабых связей». *Экономическая социология*, 10 (4): 31–50.
- Грезнева А. А. (2007). «Характеристика деятельности участников политических процессов 1870-х годов по речам присяжных поверенных». *Вестник православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета*, 25: 7–27.
- Гришэм Дж. (2013). *Фирма*. М.: АСТ.

- Гришэм Дж. (2016). *Адвокат*. М.: АСТ.
- Грудцына Л. Ю. (2009). *Адвокатское право* (учебно-практическое пособие). М.: Деловой двор.
- Губаева Т. В. (2004). *Язык и право*. М.: Норма.
- Гутников А. Б., Краузе С. В., Хапалюк Ю. Н., сост. (2014). *Навыки адвоката* (сборник материалов проекта «Профессиональное развитие адвокатов в ведении уголовных дел по экономическим преступлениям» (российский и британский опыт)). СПб.: Санкт-Петербургская общественная правозащитная организация «Гражданский контроль».
- Девицына И. В. (2015). «Тип провинциального советского адвоката в первые послевоенные годы: опыт историко-биографического исследования». *Грамота*, 3 (53): 71–73.
- Девятко И. Ф., Абрамов Р. Н., Катерный И. В., ред. (2015). *Обыденное и научное знание об обществе: взаимовлияния и реконфигурации*. М.: Прогресс-Традиция.
- Джаншиев Г. (1886). *Ведение неправых дел. Этюд по адвокатской практике*. М.: Типография А. И. Мамонтова и Ко.
- Ерофеев К. Б. (2013). «Образ адвоката в советском кинематографе». *Евразийская адвокатура*, 2 (3): 20–22.
- Захаров В. Г. (1989). «Образ адвоката в советской художественной литературе последних лет». *Правоведение*, 4: 85–91.
- Йеринг Р. (1905). *Юридическая техника*. СПб.: [Б. и.].
- Казун А., Ходжаева Е., Яковлев А. (2015). *Адвокатское сообщество России* (аналитический отчет). М.; СПб.: ИАПР НИУ ВШЭ; ИПП ЕУСПб. ([http://www.enforce.spb.ru/images/Products/Other\\_Publications/2015\\_analit\\_obzor\\_Advokaty\\_web.pdf](http://www.enforce.spb.ru/images/Products/Other_Publications/2015_analit_obzor_Advokaty_web.pdf))
- Калиновский К. Б. (2015). «Обвинительный уклон в уголовном судопроизводстве: нормативные предпосылки в действующем российском законодательстве». В кн.: В. В. Волков, ред. *Обвинение и оправдание в постсоветской уголовной юстиции*. М.: Норма, с. 93–103.
- Камалова Г. Т. (2008). «Становление и развитие адвокатуры на Урале (1922–1929 гг.)». *Известия Алтайского государственного университета*, 4–5: 90–93.
- Каминская Д. (2009). *Записки адвоката*. М.: Новое издательство.
- Карабчевский Н. (1902). *Около правосудия*. СПб.: Типография Т-ва Печати и Издательство д-ла «Трудь».
- Кирилловых А. А. (2008). «Адвокатская деятельность: юридическая помощь через правовую услугу». *Юрист*, 8: 58–63.

- Климушкин В. А. (2012). «К проблеме определения качества оказания юридической помощи». *Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата*, 3: 25–33.
- Кодинцев А. Я. (2008). «Советская адвокатура в послевоенный период». *Адвокат*, 6: 116–122.
- Колоколов Н. А. (2015). «Обвинительный уклон в следственной и судебной практике». *Уголовный процесс*, 9: 76–81.
- Коннелли М. (2011). «Линкольн» для адвоката. М.: АСТ; Астрель.
- Коннелли М. (2014). *Пятый свидетель*. М.: АСТ.
- Копытофф И. (2006). «Культурная биография вещей: товаризация как процесс». В кн.: В. Вахштайн, ред. *Социология вещей*. М.: Территория будущего, с. 134–166.
- Космачев Ф. (1863). «Чем обусловить доверие к адвокатам?» *Журнал Министерства юстиции*, XVII (июл.): 218–225.
- Лазарева В. (1999). «Легализация сделок о признании вины». *Российская юстиция*, 5: 40–41.
- Лубшев Ю. Ф. (2002). *Адвокатура в России*. М.: Профобразование.
- Лукьянова И. Н. (2006). «Некоторые теоретические проблемы доказывания в суде». В кн.: Е. Ю. Булакова, Л. А. Воскобитова, М. Р. Воскобитова и др. *Адвокат: навыки профессионального мастерства*. М.: Волтерс Клувер, с. 250–275.
- Лэйм В. (2001). «Записки провинциального адвоката». *Адвокат*, 1: 31–48.
- Макинтайр А. (2000). *После добродетели*. М.: Академический проект.
- Марков А. Н. (1913). *Правила адвокатской профессии в России. Опыт систематизации постановлений советов присяжных поверенных по вопросам профессиональной этики*. М.: Типография О. Л. Сомовой.
- Мельниченко Р. Г. (2008). «Адвокат адвокату – друг, товарищ и...?». *Адвокат*, 4: 11–12.
- Мельниченко Р. Г. (2011а). «Адвокатская корочка». *ЭЖ-Юрист*, 28: 5.
- Мельниченко Р. Г. (2011б). «Срывы судебных заседаний присяжными поверенными». *Адвокат*, 12: 42–47.
- Моисеева Е. Н. (2015а). «Микрополитика суда» (рец. на кн. Eisenstein J., Jacob H. *Felony Justice: An Organizational Analysis of Criminal Court*). *Социология власти*, 2: 243–252.
- Моисеева Е. Н. (2015б). *Юридическое образование в России. Анализ количественных данных*. СПб.: ИПП ЕУСПб.
- Молло М. (1894). *Правила адвокатской профессии*. М.: Тов-во скоропечатни А. А. Левенсонъ.

- Мровчински Р. (2012). «Институциональная профессионализация юристов в условиях государственного социализма и постсоциализма: сравнительный анализ организаций профессионального самоуправления в Польше и России». В кн.: П. Романов, Е. Ярская-Смирнова, ред. *Антропология профессий: границы занятости в эпоху нестабильности*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ, с. 99–117.
- Назаров А. Д. (2015). «Обвинительный уклон в деятельности субъектов, ведущих уголовный процесс, как фактор, способствующий появлению ошибок в уголовном судопроизводстве». *Актуальные проблемы российского права*, 9 (58): 149–154.
- Найдерман Э. (2005). *Адвокат дьявола*. М.: Амфора.
- Невядомский Д. (1886). *Вечные вопросы адвокатуры. По поводу «Этюда по адвокатской этике» Гр. Джаншиева*. М.: Типо-Литография М. И. Нейбюргера.
- Новиков А. И. (2012). «Присяжные поверенные как представители интеллигенции». *Известия Тульского государственного университета*, 2: 158–163.
- Новиков А. И. (2013). «Влияние представителей юридической интеллигенции на отношение общества к суду второй половины XIX в.». *Известия Тульского государственного университета*, 2: 239–244.
- Остроухов А. А. (1875). *Последнее слово о нашей адвокатуре*. Екатеринбург: Типография Я. М. Чаусского.
- Палибин Н. В. (1988). *Записки советского адвоката 20–30-е годы*. Paris: Умса-Press.
- Панеях Э., Титаев К., Волков В., Примаков Д. (2010). *Обвинительный уклон в уголовном процессе: фактор прокурора* (аналитическая записка). СПб.: ИПП ЕУСПб. ([http://www.enforce.spb.ru/images/analit\\_zapiski/pm\\_3\\_prok\\_final\\_site.pdf](http://www.enforce.spb.ru/images/analit_zapiski/pm_3_prok_final_site.pdf))
- Панченко В. Ю. (2014). *Юридическая помощь (вопросы общей теории)*. М.: Директ-Медиа.
- Пастернак И. А. (1898). *В кабинете патентованного адвоката. Сценки в одном действии*. Таганрог: Типо-литография А. Б. Тараховского и П. Ф. Каменева.
- Пестржецкий А. (1876). *Об адвокатуре у римлян, во Франции и в Германии*. М.: Университетская типография (Катков) на Страстном бульваре.
- Печерский В. В. (2005). «Юридическая помощь и юридическая услуга: формирование и сравнение понятий». *Вопросы адвокатуры*, 1 (36): 50–69.

- Поздняков М. (2014). «Отмена оправдательных приговоров и отмена обвинительных приговоров: различия подходов». *Адвокат*, 4: 34–43.
- Поздняков М. (2015). «Суд и правоохранительная система – цена компромисса». В кн.: В. В. Волков, ред. *Обвинение и оправдание в постсоветской уголовной юстиции*. М.: Норма, с. 104–130.
- Познышев С. В. (1913). *Элементарный учебник русского уголовного процесса*. М.: Типография Г. А. Лемана.
- Пушкин А. С. (1960). *Собрание сочинений*. В 10 т. Т. 5. М.: Государственное издательство художественной литературы.
- Рабовски Ю., Ходжаева Е. (2015). «Стратегии и тактики адвокатов в условиях обвинительного уклона в России». *Социология власти*, 27 (1): 63–96.
- Рагулин А. В. (2012). «Институционализация профессиональных прав адвоката-защитника в советском законодательстве». *Судебная система и процесс*, 3: 110–119.
- Райл Г. (2000). *Понятие сознания*. М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги.
- Ревина И. В., Анпилогова С. С. (2011). «Дисциплинарный поступок адвоката в виде проявления неуважения к суду: причины и следствие». *Мировой судья*, 10: 2–5.
- Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах*. (1895). [Б. м.]: Издание Юридического магазина А. Ф. Скорова.
- Сальникова Е. В., сост. (2012). *Десятилетие. Практика реализации Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»*. Самара: Агни.
- Самородкина М. В. (2011). «В результате реформы соблюдение адвокатской этики должно стать обязательным для всех юристов». *Адвокат*, 8: 5–14.
- Сидоров Р. А. (2006). «Анализ дела и выработка позиции по конкретному уголовному делу». В кн.: Е. Ю. Булакова, Л. А. Воскобитова, М. Р. Воскобитова и др. *Адвокат: навыки профессионального мастерства*. М.: Волтерс Клувер, с. 180–208.
- Скоробогатова Ф. А. (2004). *Гражданка адвокат*. Иркутск: Папирус.
- Соловьева Н. А. (2011). «Историко-правовой анализ института признания вины в отечественном уголовном судопроизводстве». *Вестник Волгоградского государственного университета*, 1 (14): 210–221.

- Соломон П. (2012). «Сделка с правосудием в России: особый порядок судебного разбирательства». В кн.: В. Волков, ред. *Как судьи принимают решения: эмпирические исследования права*. М.: Статут, с. 156–176.
- Стоянов А. (1869). *История адвокатуры у древних народов*. Харьков: [Б. и.].
- Судебные уставы 20 ноября 1984 года, с изложением рассуждений, на коих они основаны (1866–1867)*. В 5 частях. СПб.: Издание государственной канцелярии.
- Сухарев И. Ю., сост. (1968). *Речи советских адвокатов*. М.: Юридическая литература.
- Тённис Ф. (2002). *Общность и общество. Основные понятия чистой социологии*. М.: Владимир Даль.
- Титаев К., Поздняков М. (2012). *Порядок особый – приговор обычный: практика применения особого порядка судебного разбирательства (гл. 40 УПК РФ) в российских судах*. СПб.: ИПП ЕУСПб. ([http://www.enforce.spb.ru/images/analit\\_zapiski/pm\\_gl\\_40\\_UPK\\_fin.pdf](http://www.enforce.spb.ru/images/analit_zapiski/pm_gl_40_UPK_fin.pdf))
- Титаев К., Шклярук М. (2015). *Российский следователь: 12 эмпирических фактов (аналитический обзор)*. СПб.: ИПП ЕУСПб. ([http://www.enforce.spb.ru/images/Products/analit\\_review\\_sledovately\\_KGI\\_IRL\\_2015\\_online.pdf](http://www.enforce.spb.ru/images/Products/analit_review_sledovately_KGI_IRL_2015_online.pdf))
- Титаев К., Шклярук М. (2016). *Российский следователь: призвание, профессия, повседневность*. М.: Норма.
- Ундревич В. С. (1928). «Советский суд и защита». *Революция права*, 5: 14–31.
- Уорнер У. (2000). *Живые и мертвые*. СПб.: Университетская книга.
- Устав Всероссийского общества частных поверенных*. (1917). М.: Типография Товарищества И. Д. Сытина.
- Фомин А. В. (2011). «Пути совершенствования института особого порядка судебного разбирательства». *Бизнес в законе*, 5: 99–101.
- Фридман Б. А. (1897). *К вопросу о частной адвокатуре*. Вильна: Типография А. Г. Сыркина.
- Фуко М. (2010). *Рождение клиники*. М.: Академический проект.
- Хаски Ю. (1993). *Российские адвокаты и советское государство: происхождение и развитие советской адвокатуры*. М.: Институт государства и права.
- Хьюз Э. (2008). «Ошибки на работе». *Журнал исследований социальной политики*, 6 (3): 385–396.

- Хьюз Э. (2012). «Профессии». В кн.: П. П. Романов, Е. Р. Ярская-Смирнова, ред. *Антропология профессий: границы занятости в эпоху нестабильности*. М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ.
- Четверикова И. В. (2014). «Роль семьи, профессиональной карьеры и пола подсудимых при вынесении приговоров российскими судьями». *Журнал социологии и социальной антропологии*, 4 (75): 102–123.
- Чувашова Н. С. (2005). «Роль защитника в особом порядке судебного разбирательства». *Вестник ОГУ*, 3: 132–134.
- Шаров Г. (2011). *Статьи прошлых лет (об адвокатуре и не только)*. М.: Юстиция.
- Шклярук М., Скугаревский Д. (2015). *Криминальная статистика: механизмы формирования, причины искажения, пути реформирования* (исследовательский отчет). М.; СПб.: Норма.
- Шутова Е. А. (2009). «Феномен призвания в работах М. Вебера». *Вестник Челябинского государственного университета*, 18 (156): 116–118.
- Щепанская Т. (2010). *Сравнительная этнография профессий: повседневные практики и культурные коды (Россия, конец XX – начало XXI в.)*. СПб.: Наука.
- Элиас Н. (2001). *О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования*. Т. 1. М.; СПб.: Университетская книга.
- Abbott A. (1983). "Professional Ethics". *American Journal of Sociology*, 88 (5): 855–885.
- Abbott A. (1986). "Jurisdictional Conflicts: A New Approach to the Development of the Legal Professions". *American Bar Foundation Research Journal*, 2: 187–224.
- Abbott A. (1988). *System of Professions: An Essay on the Division of Labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Abel R. L. (1980). "Why Does the ABA Promulgate Ethical Rules". *Texas Law Review*, 59: 639.
- Abel R. L. (1985). "Comparative Sociology of Legal Professions: An Exploratory Essay". *American Bar Foundation Research Journal*, 10 (1): 1–79.
- Abel R. L. (1989). "Between Market and State: the Legal Profession in Turmoil". *Modern Law Review*, 52: 285–325.

- Abel R. L. (1995). "England and Wales: A Comparison of the Professional Projects of Barristers and Solicitors". In R. L. Abel, P. S. C. Lewis, eds. *Lawyers in Society. An Overview*. Berkley; Los Angeles: University of California Press, p. 39–91.
- Abel R. L., Lewis P. S. C. (1995). "Putting Law Back into the Sociology of Lawyers". In R. L. Abel, P. S. C. Lewis, eds. *Lawyers in Society. An Overview*. Berkley; Los Angeles: University of California Press, p. 281–330.
- Abrams D. S. (2011). "Is Pleading Really a Bargain?" *Journal of Empirical Legal Studies*, 8 (1): 200–221.
- Adams C. (2007). *A Taste for Comfort and Status: A Bourgeois Family in Eighteenth-Century France*. University Park, PA: The Pennsylvania State University Press.
- Alschuler A. W. (1983). "Implementing the Criminal Defendant's Right to Trial: Alternatives to the Plea Bargaining System". *The University of Chicago Law Review*, 50 (3): 931–1050.
- Anderson J. M., Heaton P. (2012). "How Much Difference Does The Lawyer Make? The Effect Of Defense Counsel On Murder Case Outcomes". *The Yale Law Journal*, 122: 154–217.
- Andrews C. R. (2012). "Ethical Limits on Civil Litigation Advocacy: A Historical Perspective". *Case Western Reserve Law Review*, 63 (2): 381–439.
- Arnould R. J. (1972). "Pricing Professional Services: A Case Study of the Legal Service Industry". *Southern Economic Journal*, 38 (4): 495–507.
- Auerbach J. S. (1976). *Unequal Justice: Lawyers and Social Change in Modern America*. London; Oxford; NY: Oxford University Press.
- Babcock B. A. (1984). "Defending the Guilty". *Cleveland State Law Review*, 32 (2): 175–187.
- Bailes R. E. (1996). "Reflections on Russian Professions". In H. D. Balzer, ed. *Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History*. Armonk; NY: M. E. Sharpe, p. 39–54.
- Balzer H. D. (1996). "Introduction". In H. D. Balzer, ed. *Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History*. Armonk; NY: M. E. Sharpe, p. 3–38.
- Barry D. D., Berman H. J. (1968). "The Soviet Legal Profession". *Harvard Law Review*, 82 (1): 1–41.
- Bibas S. (2011). *Regulating the Plea-Bargaining Market: From Caveat Emptor to Consumer Protection*. University of Pennsylvania Law School. Faculty Scholarship. Paper 330.



- Blagodeteleva E. (2015). *The French Bar and the Emerging Legal Profession in Russia*. National Research University – Higher School of Economics. Working paper No. 110/HUM/2015.
- Blumberg A. S. (1967). “The Practice of Law as Confidence Game: Organizational Cooptation of a Profession”. *Law & Society Review*, 1 (2): 15–40.
- Bocharov T., Titaev K. (2017). “When Business Comes to Court”. In M. Kurkchyan, A. Kubal, eds. *Sociology of Justice in Russia*. Cambridge: Cambridge University Press (forthcoming).
- Bourdieu P. (1987). “The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field”. *The Hastings Law Journal*, 38: 805–853.
- Bright S. B. (1994). “Counsel for the Poor: The Death Sentence Not for the Worst Crime but for the Worst Lawyer”. *Yale Law Journal*, 103: 1835–1883.
- Brubaker R., Cooper F. (2000). “Beyond ‘Identity’”. *Theory and Society*, 29 (1): 1–47.
- Burbank J. (1995). “Discipline and Punish in the Moscow Bar Association”. *Russian Review*, 54 (1): 44–64.
- Burrage M. (1990). “Advokatura: In Search of Professionalism and Pluralism in Moscow and Leningrad”. *Law & Social Inquiry*, 15 (3): 433–478.
- Caldwell M. H. (2012). “Coercive Plea Bargaining: The Unrecognized Scourge of the Justice System”. *Catholic University Law Review*, 61 (1): 63–96.
- Callon M., Muniesa F. (2005). “Peripheral Vision Economic Markets as Calculative Collective Devices”. *Organization Studies*, 26 (8): 1229–1250.
- Casper J. D. (1978). “Having Their Day in Court: Defendant Evaluations of the Fairness of Their Treatment”. *Law & Society Review*, 12 (2): 237–251.
- Conley J. M., O’Barr W. M., Lind E. A. (1979). “The Power of Language: Presentational Style in the Courtroom”. *Duke Law Journal*, 1978 (6): 1390–1391.
- DiMaggio P., Louch H. (1998). “Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?” *American Sociological Review*, 63 (5): 619–637.
- Durkheim E. (2013). *Professional Ethics and Civic Morals*. London; NY: Routledge.
- Dzienkowski J. S. (2013). “Ethical Decisionmaking and the Design of Rules of Ethics”. *Hofstra Law Review*, 42: 55–108.

- Easterbrook F. H. (2013). "Plea Bargaining Is a Shadow Market". *Duquesne Law Review*, 51: 551–558.
- Eisenstein J., Jacob H. (1977). *Felony Justice. An Organizational Analysis of Criminal Courts*. Boston; Toronto: Little, Brown and Company.
- Evetts J. (2006). "Trust and Professionalism: Challenges and Occupational Changes". *Current Sociology*, 54 (4): 515–531.
- Evetts J. (2013). "Professionalism: Value and Ideology". *Current Sociology Review*, 61 (5–6): 778–796.
- Felstiner W. L., Abel R. L., Sarat A. (1980). "The Emergence and Transformation of Disputes: Naming, Blaming, Claiming". *Law & Society Review*, 15 (3/4): 631–654.
- Flemming R. B. (1986). "Client Games: Defense Attorney Perspectives on Their Relations with Criminal Clients". *American Bar Foundation Research Journal*, 11 (2): 253–277.
- Freidson E. (1988). *The Profession of Medicine: Sociology of Applied Knowledge*. With a new afterword by the author. Chicago; London: The University of Chicago Press.
- Freidson E. (1989). "Theory and the Professions". *Indiana Law Journal*, 64 (3): 423–432.
- Freidson E. (2001). *Professionalism: The Third Logic. On the Practice of Knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Freidson E. (2014). "The Theory of Profession: State of the Art". In R. Dingwall, P. Lewis, eds. *The Sociology of the Professions: Lawyers, Doctors and Others*. New Orleans: Quid Pro Books, p. 19–37.
- Fried C. (1976). "The Lawyer as Friend: The Moral Foundations of the Lawyer-Client Relation". *Yale Law Journal*, 85: 1060–1089.
- Galanter M. (1974). "Why the 'Haves' Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change". *Law & Society Review*, 9 (1): 165–230.
- Galanter M. (2014). "Mega-Law and Mega-Lawyering in the Contemporary United States". In R. Dingwall, P. Lewis, eds. *The Sociology of the Professions: Lawyers, Doctors and Others*. New Orleans: Quid Pro Books, p. 152–176.
- Gerstl J. E. (1961). "Determinants of Occupational Community in High Status Occupations". *The Sociological Quarterly*, 2 (1): 37–48.
- Girard P. (2014). "The Making of the Canadian Legal Profession: A Hybrid Heritage". *International Journal of the Legal Profession*, 21 (2): 145–169.

- Gispen K. (2002). *New Profession, Old Order: Engineers and German society, 1815–1914*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Glenn H. P. (1989). "Professional Structures and Professional Ethics". *McGill Law Journal*, 35: 424–438.
- Goode W. J. (1957). "Community within a Community: The Professions". *American Sociological Review*, 22 (2): 194–200.
- Gordon R. W. (1998). "The Ethical Worlds of Large-Firm Litigators: Preliminary Observations". *Fordham Law Review*, 67: 709–738.
- Habenstein R. W. (1962). "Sociology of Occupations: The Case of the American Funeral Director". In A. M. Rose, ed. *Human Behavior and Social Processes. An Interactional Approach*. Abington; Oxon: Routledge, p. 225–246.
- Halliday T. C. (1987). *Beyond Monopoly: Lawyers, State Crisis and Professional Empowerment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hartley R. D., Miller Y. V., Spohn C. (2010). "Do You Get What You Pay for? Type of Counsel and Its Effect on Criminal Court Outcomes". *Journal of Criminal Justice*, 38 (5): 1063–1070.
- Hazard Jr. G. C., Pearce R. G., Stempel J. W. (1983). "Why Lawyers Should Be Allowed to Advertise: A Market Analysis of Legal Services". *New York University Law Review*, 58: 1084–1113.
- Heinz J. P., Laumann E. O. (1978). "The Legal Profession: Client Interests, Professional Roles, and Social Hierarchies". *Michigan Law Review*, 76 (7): 1111–1142.
- Heinz J. P., Laumann E. O. (1982). *Chicago Lawyers: The Social Structure of the Bar*. NY; Chicago: Russel Sage Foundation and American Bar Association.
- Herzog P., Herzog B. E. (1973). "The Reform of the Legal Professions and of Legal Aid in France". *The International and Comparative Law Quarterly*, 22 (3): 462–491.
- Huskey E. (1982). "The Limits to Institutional Autonomy in the Soviet Union: The Case of the Advokatura". *Soviet Studies*, 34 (2): 200–227.
- Iossa E., Jullien B. (2013). "The Market for Lawyers and Quality Layers in Legal Services". *The RAND Journal of Economics*, 43 (4): 677–704.
- Jordan P. (1998). "The Russian Advokatura (Bar) and the State in the 1990s". *Europe-Asia Studies*, 50 (5): 765–791.
- Jordan P. (2005). *Defending Rights in Russia: Lawyers, the State, and Legal Reform in the Post-Soviet Era*. Vancouver; Toronto: UBC Press.

- Kadushin C. (1962). "Social Distance Between Client and Professional". *American Journal of Sociology*, 67 (5): 517–531.
- Kammer C. L. III. (1981). "Vocation and the Professions". *Annual of the Society of Christian Ethics*, 1: 153–183.
- Kilian M. (2014). "To Be a Lawyer or Not To Be a Lawyer, That is the Question: The German Federal Social Court's Views on In-House Lawyers". *Legal Ethics*, 17 (3): 448–453.
- Landon D. D. (1985). "Clients, Colleagues, and Community: The Shaping of Zealous Advocacy in Country Law Practice". *Law & Social Inquiry*, 10 (1): 81–111.
- Larson M. S. (2013). *The Rise of Professionalism. Monopolies of Competence and Sheltered Markets. With a New Introduction by the Author*. New Brunswick; London: Transaction Publishers.
- Leubsdorf J. (2001). "On the History of French Legal Ethics". *The University of Chicago Law School Roundtable*. Vol. 8, Is. 2, Article 6.
- Levin L. (2004). "The Ethical World of Solo & Small Firm Lawyers". *Houston Law Review*, 41: 309–392.
- Levin-Stankevich B. L. (1996). "The Transfer of Legal Technology and Culture: Law Professionals in Tsarist Russia". In H. D. Balzer, ed. *Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History*. Armonk; NY: M. E. Sharpe, p. 223–250.
- Lichtenstein M. J. (1984). "Public Defenders: Dimensions of Cooperation". *The Justice System Journal*, 9 (1): 102–110.
- Luban D. (1993). "Are Criminal Defenders Different?" *Michigan Law Review*, 91 (7): 1729–1766.
- Luban D. (2001). "Legal Scholarship as a Vocation". *Journal of Legal Education*, 51 (2): 167–174.
- Lubet S. (2006). *Lawyers' Poker: 52 Lessons That Lawyers Can Learn From Card Players*. Oxford; NY: Oxford University Press.
- Luhmann N. (2004). *Law as a Social System*. Oxford; NY: Oxford University Press.
- Lundberg F. (1939). "The Priesthood of the Law". *The Harpers Monthly*, April: 515–530.
- Macdonald K. (1995). *The Sociology of the Professions*. London: SAGE Publications.
- Mather L. M., McEwen C. A., Maiman R. J. (2001). *Divorce Lawyers at Work: Varieties of Professionalism in Practice*. Oxford; NY: Oxford University Press.
- Maynard D. W. (1984). *Inside Plea Bargaining*. NY: Springer US.

- Menkel-Meadow C. (2004). "Is the Adversary System Really Dead? Dilemmas of Legal Ethics as Legal Institutions and Roles Evolve". In J. Holder, C. O'Conneide, M. Freeman, eds. *Current Legal Problems*. Oxford; NY: Oxford University Press, p. 84–114.
- Merton R. (1958). "The Functions of the Professional Association". *The American Journal of Nursing*, 58 (1): 50–54.
- Merton R. (1968). *Social Theory and Social Structure*. NY: Free Press.
- Mertz E. (2007). *The Language of Law School: Learning to "Think Like a Lawyer"*. Oxford; NY: Oxford University Press.
- Monahan G., Hipsley D. (2007). *Essential Professional Conduct: Legal Ethics*. NY; Abington: Routledge-Cavendish.
- Mrowczynski R. (2012). "Self-Regulation of Legal Profession in State-Socialism: Poland and Russia Compared". *Journal of the Max Plank Institute for European Legal History*, 20: 170–188.
- Ogletree C. J. Jr. (1995). "An Essay on the New Public Defender for the 21st Century". *Law and Contemporary Problems*, 58 (1): 81–93.
- Perrucci R., Gerstl J. E. (1969). "Profession Without Community: Engineers in American Society". NY: Random House.
- Podolny J. M., Page K. L. (1998). "Network forms of organization". *Annual Review of Sociology*, 24: 57–76.
- Pomeranz W. (1999). "Profession or Estate? The Case of the Russian Pre-Revolutionary 'Advokatura'". *The Slavonic and East European Review*, 77 (2): 240–268.
- Ramer S. C. (1996). "Professionalism and Politics: The Russian Feldsher Movement, 1891–1918". In H. D. Balzer, ed. *Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History*. Armonk; NY: M. E. Sharpe, p. 177–142.
- Rhode D. L. (1985). "Ethical Perspectives on Legal Practice". *Stanford Law Review*, 37 (2): 589–652.
- Rosenthal D. E. (1974). *Lawyer and Client: Who's in Charge*. NY: Russell Sage Foundation.
- Sarat A. (1998). "Enactments of Professionalism: A Study of Judges' and Lawyers' Accounts of Ethics and Civility in Litigation". *Fordham Law Review*, 67: 809–835.
- Sarat A. (2000). "Ethics in Litigation: Rhetoric of Crisis, Realities of Practice". Oxford; NY: Oxford University Press.
- Sarat A., Felstiner W. L. (1986). "Law and Strategy in the Divorce Lawyer's Office". *Law & Society Review*, 20 (1): 93–134.

- Satterthwaite M. (1979). "Consumer Information, Equilibrium Industry Price, and the Number of Sellers". *The Bell Journal of Economics*, 10 (2): 483–502.
- Scheffer T. (2010). *Adversarial Case-Making: An Ethnography of English Crown Court Procedure*. Leiden and Boston: Brill.
- Schön D. A. (1983). *The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action*. Basic Books.
- Schulhofer S. J. (1984). "Is Plea Bargaining Inevitable?" *Harvard Law Review*, 97 (5): 1037–1107.
- Schultz U. (1997). "Legal Ethics in Germany". *International Journal of the Legal Profession*, 4 (1–2): 55–87.
- Seron C. (2002). "Review on 'Professionalism: The Third Logic' by Eliot Freidson". *Contemporary Sociology*, 31 (5): 551–552.
- Sheinman L. (1997). "Éthique juridique et déontologie". *Droit et société*, 36 (1): 265–275.
- Shelley L. I. (1991). "Lawyers in the Soviet Union". In A. Jones, ed. *Professions and the State: Expertise and Autonomy in the Soviet Union and Eastern Europe*. Philadelphia: Temple University Press, p. 63–90.
- Sherr A., Webley L. (1997). "Legal Ethics in England and Wales". *International Journal of the Legal Profession*, 4 (1–2): 109–138.
- Simon W. H. (1988). "Ethical Discretion in Lawyering". *Harvard Law Review*, 101 (6): 1083–1145.
- Solomon P. (1987). *The Case of the Vanishing Acquittal: Informal Norms and the Practice of Soviet Criminal Justice*. Working Paper No. 28. University of Toronto.
- Solomon P. (2012). "Plea Bargaining Russian Style". *Demokratizatsiya*, 20 (3): 282–299.
- Spangenberg R. L., Beeman M. L. (1995). "Indigent Defense Systems in the United States". *Law and Contemporary Problems*, 58 (1): 31–49.
- Spiegel M. (1980). "The New Model Rules of Professional Conduct: Lawyer-Client Decision Making and the Role of Rules in Structuring the Lawyer-Client Dialogue Rules in Structuring the Lawyer-Client Dialogue". *American Bar Foundation Research Journal*, 4: 1003–1015.
- Starr P. (1982). *The Social Transformation of American Medicine*. Basic Books.
- Sudnow D. (1965). "Normal Crimes: Sociological Features of the Penal Code in a Public Defender Office". *Social Problems*, 12 (3): 255–276.

- Susskind R. E. (2010). *The End of Lawyers? Rethinking the Nature of Legal Services*. London; Oxford; NY: Oxford University Press.
- Thalacker K. (2009). *The New Lawyer's Handbook: 101 Things They Don't Teach You in Law School*. Sphinx Publishing.
- Uphoff R. J. (1995). "The Criminal Defense Lawyer as Effective Negotiator: A Systemic Approach". *Clinical Law Review*, 2: 73–135.
- Uzzi B., Lancaster R. (2004). "Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market". *American Sociological Review*, 69 (3): 319–344.
- Wallace J. E., Kay F. M. (2008). "The Professionalism of Practising Law: A Comparison Across Work Contexts". *Journal of Organizational Behavior*, 29 (8): 1021–1047.
- Wilensky H. L. (1964). "The Professionalization of Everyone?" *American Journal of Sociology*, 70 (2): 137–158.
- Wilkinson M.A., Walker C., Mercer P. (2000). "Do Codes of Ethics Actually Shape Legal Practice?" *McGill Law Journal*, 45: 645–680.
- Wyzanski C. E. Jr. (1976). "Review on Auerbach's 'Unequal Justice: Lawyers and Social Change in Modern America'". *Harvard Law Review*, 90 (1): 283–290.

# SUMMARY

**Bocharov, Timur and Ekaterina Moiseeva. *Being a Lawyer in Russia: Sociological Study of the Legal Profession*. – EUSP Press, 2017, 278 pp. – 2<sup>nd</sup> ed.**

**ISBN 978-5-94380-229-4**

The book presents the sociological study of the advocates' profession in Russia. The main feature of Russia's legal profession is its high level of fragmentation. It consists of several enclosed and loosely connected professional groups. Advocates are the most professionalized group of the Russian legal community in the sense that they correspond to the classical definition of "profession" and its attributes. The advocate in Russia is a person who received a degree in law, acquired two years of legal practice, passed the bar exam, took an oath, and got the certificate of the advocate—herewith s(he) obtained the so-called "advocate's status" implying certain rights and duties of the profession. Advocates extend their monopoly only to representation of defendants in criminal cases. In civil cases, any citizen (even without a law degree) can act as a representative, while in administrative cases (disputes with the state) a representative should be a graduated lawyer but not necessary a licensed advocate. Representation in civil and administrative cases is the jurisdiction where advocates compete foremost with legal business. Advocates present themselves as the most qualified part of all legal community and lay claim to a special position in social and market hierarchy. However, ordinary citizens often do not see any differences between advocates and unlicensed lawyers calling both of them "advocates" or simply "lawyers." The elite push forward a professional project attempting to expand their monopoly over all legal representation and bring the "army" of unnamed competitors under the bar.



Научное издание

Тимур Юрьевич Бочаров  
Екатерина Николаевна Моисеева

**БЫТЬ АДВОКАТОМ В РОССИИ:  
социологическое исследование профессии**

2-е изд., испр.

Редактор, корректор – *Д. М. Капитонов*  
Дизайн, верстка – *А. Ю. Ходот*

электронное издание: 10.04.2020



**Сотрудники**

<b>Вадим Волков</b> <i>научный руководитель</i>	доктор социологических наук, PhD (Cambridge University), профессор социологии права им. С. А. Муромцева Европейского университета в Санкт-Петербурге, автор книги «Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ» (2005)
<b>Кирилл Титаев</b>	кандидат социологических наук, специалист по эмпирическим исследованиям права и правоприменения
<b>Арина Дмитриева</b>	социолог, экономист, специалист по экономическому анализу права
<b>Мария Шклярук</b>	юрист, LL.M. (Hamburg), кандидат экономических наук, специалист по проблемам правоохранительной деятельности, сравнительному правоведению
<b>Дмитрий Скугаревский</b>	PhD (The Graduate Institute of International and Development Studies), экономист, специалист по судебной статистике
<b>Екатерина Ходжаева</b>	кандидат социологических наук, специалист по социологии профессий
<b>Ирина Четверикова</b>	юрист, социолог, специалист по проблемам правоохранительной деятельности
<b>Екатерина Моисеева</b>	кандидат социологических наук, специалист по социологическому анализу рынков и социологии профессий
<b>Тимур Бочаров</b>	юрист, социолог, специалист по гражданскому и арбитражному процессу
<b>Алексей Кнорре</b>	социолог, программист
<b>Владимир Кудрявцев</b>	политолог, специалист по уголовной политике
<b>Дарья Кузнецова</b>	юрист, специалист по антимонопольному праву и концессионным соглашениям
<b>Руслан Кучаков</b>	экономист, политолог, специалист по контрольно-надзорной деятельности

Административный директор – **Мария Батыгина**