

*А.Е. Корнеева*  
**СОВРЕМЕННЫЕ АДВОКАТЫ:  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА  
В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ**

*В статье рассматривается процесс трансформации адвокатской деятельности, связанной с принятием закона об адвокатуре, этического кодекса, а также стремлением адвокатской элиты вернуть профессию к классическому образцу, утраченному в советскую эпоху. Несмотря на формальное провозглашение курса на трансформацию профессии, эмпирическое исследование демонстрируют выбор иной рациональности адвокатов. Раскрываются различные аспекты адвокатской деятельности: нахождение клиентов, этапы ведения дела, методика работы адвоката в суде, взаимодействия адвокатов с коллегами и другими участниками судебного заседания. Особое внимание уделяется факторам, влияющим на ценообразование услуг адвоката, а также неявным технологиям, ведущим к победе в суде кратчайшим путем.*

### **Введение**

На сегодняшний день в России одним из условий создания гражданского общества провозглашен независимый суд, что означает возможность для любого человека представлять и защищать свои интересы, апеллируя к нормам закона и понятию справедливости. Для выступления в суде необходимо знать не только законодательство, но и процедуру судебного процесса. Незнание законов и практик судебной повседневности, а также страх оказаться незащищенным заставляя решившихся на судебный процесс обращаться за помощью к профессионалам. Повышение заинтересованности в услугах адвоката также определяется переходом России к рыночным отношениям, участие в которых требует юридической компетенции, что повышает правосознание граждан и определяет их предпочтение решать свои споры через суд. Именно поэтому интересно обратиться к методике работы адвокатов в суде, рассмотреть, как адвокаты строят свои отношения с клиентами и другими

участниками судебного процесса, с помощью каких явных или неявных инструментов ведут дело клиентов к победе.

Данное исследование адвокатской деятельности вполне может вписаться в англосаксонскую социологию профессий, ведь группа обладает высоким статусом, ее члены материальным достатком, вузовским дипломом по соответствующей специальности, кроме того, они состоят в профессиональной ассоциации. Казалось бы, не должно вызывать никакого сомнения, что адвокат — классическая профессия со своей традицией, но в России эта традиция, имеющая 140-летнюю историю, переживала различные периоды: расцвет, который прервался событиями 1917 г.; потеря статуса и ограничение профессиональных возможностей в сталинскую эпоху; подъем после перестройки; с 2002 г. процесс институционализации — попытка придания профессии классического вида. С 2002 г. в рамках судебной реформы происходит законодательное преобразование адвокатуры, что позволяет наблюдать адвокатуру в период трансформации. Более того, в 2003 г. на Первом Всероссийском съезде адвокатов принимается кодекс чести адвокатов, закрепляющий основные этические ориентиры для представителей профессии. С 2004 г. повсеместно применяется практика суда присяжных по уголовным делам. Подобные преобразования позволяют посмотреть на сообщество адвокатов в современной России как стремящееся вернуться к идеальному типу классической профессии. В данной статье мы попробуем разобраться в том, насколько это удастся современной адвокатуре.

Помимо всех перечисленных факторов, причисляющих адвокатское дело именно к «профессиям», в своем исследовании мы обратили внимание на профессиональную субкультуру адвокатов — «устойчивые фоновые знания и связанные с ними практики, “правила игры”, принимаемые людьми опытными и непривычные для новых членов союза» (Романов, Ярская-Смирнова 2005: 15), что придает нашему исследованию антропологическую составляющую. Одной из наших задач являлось выявление повседневных знаний адвоката, определяющих специфику данной группы, а также выявление «множественности существующих и конкурирующих между собой рациональностей и этических систем» (Там же: 14), которые, по мнению П. Романова и Е. Ярской-Смирновой, напрямую ведут к предмету антропологии профессии. Множественность рациональностей характерна для трансформирующейся системы, и то, какой именно рациональностью руководствуются современные адвокаты, показывает, насколько завершен процесс трансформации сообщества.

В западной социологической литературе существует ряд исследований, посвященных деятельности профессиональных сообществ адвокатов. Так, например, уже в фундаментальном исследовании социолога Э. Карп-Саундерса и историка П. Уилсона «Профессии» (Carr-Saunders, Wilson 1933), давшем начало социологии профессии как особому научному направлению, адвокатам отводится значительное место. На французском материале написано замечательное исследование Л. Карпика «Адвокаты между государством, публикой и рынком (XII–XX вв.)» (Karpik 1995). К сожалению, в отечественной социологической литературе крайне мало специальных работ, посвященных

этой профессии. Среди российских работ можно назвать исследования, проводимые в рамках социологии права и посвященные правосознанию юристов, качеству подготовки юридических кадров, мотивации поступления на юридический факультет и проблемам трудоустройства (Шереги 2002). Однако нам не удалось найти работ, посвященных исследованию профессионального сообщества юристов в целом, и адвокатов в частности.

В данной статье мы предлагаем результаты полевого исследования профессионального сообщества адвокатов, проведенного автором качественными методами в период с 2002 по 2005 г. Информанты — петербургские адвокаты, выборка формировалась методом «снежного кома». Адвокаты соглашались участвовать в исследовании, только если получали личные рекомендации об авторе от своих знакомых или коллег. Характеристикой поля можно назвать его закрытость и труднодоступность, связанные с высоким статусом исследуемой группы, а также с родом деятельности, подразумевающей неразглашение информации. В выборке равно представлены мужчины и женщины разных возрастных групп, как много лет проработавшие адвокаты, так и недавние выпускники. Удалось охватить работников разных адвокатских образований: кабинет, бюро, коллегия, консультация, юридическая фирма, предприятие. Было проведено тринадцать глубинных проблемно-ориентированных интервью.

Кроме того, были использованы: анализ интервью адвокатов, данных СМИ, анализ публикаций адвокатов и наблюдение в суде. Интервью, опубликованные СМИ, отбирались на основе известности давшего его адвоката, — это интервью ярких представителей профессии, обычно занимающих административные должности в адвокатской палате. Автор обращался к данным интервью для того, чтобы познакомиться с позицией недоступных для исследования представителей профессии, которые во многом служат эталоном для своих коллег, а также своим поведением формируют стереотипный образ профессии в обществе. Анализ публикаций, представляющих собой либо отзывы адвокатов на трансформации, происходящие в профессии, либо учебные пособия для будущих адвокатов, позволили выявить идеальное представление адвокатов о том, какой должна быть их профессия и сам адвокат. Присутствие автора в качестве зрителя на уголовном процессе позволило наблюдать структуру заседания суда, поведение отдельных участников, выявить типы адвокатской работы, сопоставить данные, полученные из интервью и наблюдения. Кроме того, участие автора в качестве ответчика по гражданскому делу дополнило картину о судебном процессе, в котором адвокат отсутствует с одной из сторон.

### **Современное состояние адвокатуры**

Прежде чем перейти к описанию методики работы адвоката в суде, необходимо определить, кто в современной России имеет право быть адвокатом и каким образом возможно получить адвокатский статус.

В ч. 1 ст. 48 Конституции РФ закреплено общее правило, гарантирующее каждому человеку право на квалифицированную юридическую помощь. Провозглашая и гарантируя право на получение именно квалифицирован-

ной юридической помощи, государство, естественно, должно обеспечить условия по подготовке квалифицированных юристов, контроль над этой подготовкой, а также вправе установить, с целью контроля над качеством подготовки, определенные квалификационные требования и стандарты для допуска юристов к занятию такой деятельностью.

До 1991 г. в каждом субъекте РФ существовала только одна коллегия. Потребность рынка в адвокатах и определенная законодательная свобода привели к появлению определенного числа коллегий, не зависимых друг от друга. В то время как закрытые и «закостеневшие» коллегии не могли быстро перестроиться, новые коллегии набирали все больше работников и расширяли круг клиентов. Каждая коллегия была самоуправляемой, отсутствовал единый организационный орган для всего сообщества адвокатов. Сложившаяся ситуация наносила вред не только адвокатам и их клиентам, но и обществу в целом. Во-первых, каждая коллегия принимала адвокатов в свои ряды по собственным правилам, что не позволяло сформулировать единые требования к представителям профессии. «Традиционные» коллегии, которые были основаны до 1991 г., с более строгими правилами приема считались в среде адвокатов более престижными. Некоторые «альтернативные» коллегии, образовавшиеся после 1991 г., вообще мало интересовались уровнем профессионализма новых членов и зачисляли практически всех кандидатов. По мнению известного адвоката М. Барщевского, в среде адвокатов объявились «самозванцы» — те, кто не имел отношения к юриспруденции, но хотел зарабатывать деньги в этой области (Барщевский 2000: 138). Надо оговориться, что некоторых людей переквалифицироваться в адвокаты заставляла ситуация общего экономического кризиса в стране. Например, работники «умирающих» заводов шли получать второе высшее юридическое образование или использовали другие пути, позволяющие стать членом коллегии.

Вторым следствием разобщенности адвокатского сообщества было отсутствие солидарности и этических принципов. Если коллегия и имела этические предписания, то их исполнение или неисполнение было исключительно на совести адвокатов, никаких санкций не подразумевалось. Отсутствие единого кодекса чести адвокатов позволяло некоторым из них вести себя не этично по отношению к коллегам, судьям, клиентам ради собственной выгоды. Такое поведение адвокатов подрывало общий престиж профессии, доверие клиентов.

На данный момент в адвокатуре произошли формальные преобразования. В 2002 г. был принят закон «Об адвокатуре и адвокатской деятельности», на основании которого устройство адвокатуры претерпевает серьезные изменения. Федеральная палата адвокатов Российской Федерации определена законом как высший орган адвокатского сообщества. Палата является общероссийской негосударственной некоммерческой организацией, основанной на обязательном членстве адвокатских палат субъектов РФ. Федеральная палата была создана в целях представительства и защиты интересов адвокатов в органах государственной власти и местного самоуправления, координации деятельности адвокатских палат, обеспечения высокого уровня оказываемой юри-

дической помощи, ее доступности для населения на всей территории РФ. Новый закон разрешает образование на территории субъекта РФ только одной палаты адвокатов, объединяющей адвокатов данного округа.

«Адвокатом является лицо, получившее, в установленном настоящим Федеральным законом порядке статус адвоката и право осуществлять адвокатскую деятельность. Адвокат является независимым советником по правовым вопросам» (Закон РФ 2002: 1).

С принятием закона 2002 г. значение юридического образования значительно возросло. На основе культурного капитала (Бурдьё) производится селекционный отбор на входе в профессию. Законом 2002 г. была введена многоступенчатая процедура вступления в палату, причисления к группе профессионалов. Необходимость высшего юридического образования для претендентов в адвокатуру обусловлена обязательной сдачей вступительных экзаменов, направленных на проверку профессиональных знаний. Необходимо пройти 2-хлетнюю стажировку, причем от личности руководителя стажировки будет зависеть качество приобретенных практических знаний и опыта, а также стартовая позиция новичка, т. к. руководитель не просто дает возможность применять дела на практике, но и погрузиться в профессию, быть причисленным к группе. Руководитель включает новичка в свои социальные связи, закрепляя его в профессии. С принятием закона «Об адвокатской деятельности» каждый адвокат становится членом единой палаты. Членство в палате можно рассматривать как лицензию, т. к. квалификационные экзамены нацелены на проверку профессиональных навыков адвоката и его этических воззрений. За исполнением этических норм следит специальный орган палаты, который рассматривает жалобы, указывающие на их нарушение. Совет палаты должен ответить на каждую жалобу, для этого им проводится проверка, а далее приглашаются стороны для разбирательства. Если вина адвоката доказывается, то против него применяются санкции, вплоть до исключения из палаты. Кроме того, нарушение приводит к понижению авторитета и престижа конкретного адвоката или фирмы, которую он представляет, а также, зачастую, к ущемлению интересов клиента. Этический кодекс — это самоконтроль профессии, в результате принятия которого происходит отдаление адвокатуры от других контролирующих органов. Руководящий орган палаты самостоятельно решает вопросы наказания или исключения провинившихся адвокатов, а также вопросы защиты тех адвокатов, кого палата считает несправедливо обвиненными.

Принятие единого этического кодекса было продиктовано стремлением части адвокатов повысить престиж профессии в глазах коллег по судопроизводству, частных клиентов и общества в целом. Кодекс прописывает основные этические правила, следование которым лишает адвоката возможности браться за определенную категорию дел, защищать своего клиента за счет клиента коллеги, оскорбительно вести себя по отношению к суду, следствию, адвокатуре и т. д.

Таковы формальные преобразования в российской адвокатуре. Интересно посмотреть, насколько адвокаты следуют формальным предписаниям и

тем самым способствуют цели, поставленной перед палатой — повысить престиж профессии.

### **Поиск адвоката клиентом**

Необходимо уточнить, откуда собственно адвокат получает дела, на основании чего клиент делает выбор в пользу того или иного адвоката, доверяя ему ведение своего дела. Исследование показало, что самый распространенный механизм поиска адвоката клиентом — это активизация социальных сетей. В 1985 г. М. Грановеттер, развивая идеи К. Поланьи, предложил концепции укорененности экономического действия в социальных отношениях. В своей концепции М. Грановеттер подчеркивает роль конкретных межличностных отношений и их структур (или «сетей») в анализе экономического действия и называет их «структурной укорененностью» (Грановеттер 2002). «Укорененность» означает, что экономическое действие индивида находится под воздействием его социальных отношений. Ключевым понятием концепции укорененности является социальная сеть. Для характеристики социальных сетей М. Грановеттер ввел категорию «слабых» и «сильных» социальных связей и «связей-мостов» (Granovetter 1973). Сила связи зависит от комбинации таких переменных, как продолжительность и частота общения, эмоциональная интенсивность, интимность, оказание взаимных услуг. «Основной аргумент Грановеттера заключается в том, что сильно развитые отношения являются сложными, а слабо развитые — простыми» (Шрадер 2004: 53). Крепкие отношения способствуют созданию групп, в то время как только благодаря слабым возможна связь между этими группами. «Связь-мост — это линия в сети, которая обеспечивает лишь один путь между двумя точками, по которому может передаваться информация и влияние» (Шершнева 2003: 19). То есть связь-мост соединяет только двух людей, принадлежащих к разным кругам общения. Все мосты представляют собой слабые связи и играют важную роль для распространения информации. «Сила слабых связей заключается в обеспечении доступа к закрытым сетям» (Шрадер 2004: 53).

М. Грановеттер подчеркивает, что если два индивида связаны между собой сильной связью, то велика вероятность того, что связанные сильной связью с этими двумя индивидами другие индивиды будут также связаны сильной связью между собой. В результате этого образуется тесный круг общения, где информация одних индивидов практически всегда известна другим индивидам. Согласно М. Грановеттеру, социальная сеть — это совокупность групп, внутри которых действуют сильные социальные связи, связанных между собой слабыми связями-мостами. Люди, входящие в одну социальную сеть, могут получать информацию из одного конца сети в другой через сильные и слабые связи и испытывать определенное доверие к этой информации (Грановеттер 2002).

Человек, нуждающийся в помощи адвоката, как правило, обеспокоен развитием своего дела и его результатом. Он хочет получить некие гарантии, обладать уверенностью, что дело пойдет именно так, как ему хотелось бы. Подобные гарантии агент может получить от своих знакомых, т. е. от тех,

кто собственным успешным примером может гарантировать профессионализм того или иного адвоката и порекомендовать его. В очень редких случаях среди знакомых и среди знакомых знакомых не оказывается ни одного человека, кто имел бы успешный опыт общения с адвокатом и мог бы дать рекомендации. В таком случае клиент вынужден идти в одно из юридических образований\* и там искать себе адвоката, что довольно рискованно. Если ему повезет и адвокат окажет квалифицированную помощь и сумеет удовлетворить интересы клиента, то, скорее всего, клиент потянет за собой целую сеть своих знакомых — потенциальных клиентов для этого адвоката, сеть, состоящую из людей, доверяющих мнению клиента, уже получившего качественную услугу. Видно, что адвокат, положительно зарекомендовавший себя перед одним участником социальной сети, потенциально приобретает всю сеть. Очевидно, что главное для адвоката — это удовлетворить интересы клиента, и тогда он может быть уверен, что его клиентская база будет пополняться родственниками, друзьями, знакомыми довольного клиента.

### **Отношения адвоката с клиентами**

Если продолжить размышления на тему социальных сетей, то возникает вопрос, используются ли сильные связи при поиске адвоката. Оказывает ли адвокат юридические услуги своим родственникам и близким людям?

Все адвокаты делятся на тех, кто ведет уголовные дела, и тех, кто этими делами не занимается. Эта профессиональная специализация позволяет проследить стратегию выстраивания отношений с клиентами. Те адвокаты, которые стараются избегать уголовных дел, не выстраивают дистанцию между собой и клиентом. Они говорят о возможном представлении в суде дела своего близкого друга или родственника. За такие услуги деньги обычно не берутся, а вознаграждением выступает подарок или ответная услуга. Полностью противоположная ситуация у адвокатов, ведущих предпочтительно уголовные дела. Они категорично заявляли о невозможности защиты близких друзей и родственников, объясняя это тем, что между адвокатом и подзащитным обязательно должна быть дистанция, т. е. отношения должны носить субъектно-объектный характер. В случае защиты близких людей адвокаты боятся, что не смогут предпринять рискованные шаги, которые часто просто необходимы в суде. Если близкому человеку нужна помощь, то адвокат предпочтет обратиться к коллеге и передать ему своего родственника в качестве подзащитного.

Проследим, какие отношения адвокаты предпочтительно формируют со своими клиентами, возможно ли возникновение между ними дружеских, близких отношений. Адвокаты, работающие по уголовным делам, предпочитают держать дистанцию с клиентами. Редко приводились примеры сложившихся дружеских близких отношений с бывшим клиентом, вплоть до заключения браков, но это исключение только подтверждает правило. Многие подчеркивали, что условия для возникновения дружбы предопределя-

---

\* Подробнее о типах и устройстве адвокатских образований см. (Федеральный закон... 2003).

ются самой работой. Отношения между адвокатом и клиентом, по своей сути, должны носить доверительный характер, многие дела делятся годами, отношения часто обладают высокой информативностью. Информанты говорят, что лучше адвоката клиента знает только его собственная мать. Несмотря на все эти обстоятельства, дружбы так и не возникает. Приятельские отношения возможны, но это скорее отношения солидарности во время ведения общего дела, общей работы, которые, как правило, исчезают с завершением дела.

Поскольку адвокатов, которые ведут уголовные дела, больше, то можно сделать вывод, что адвокаты, согласно терминологии М. Грановеттера, не задействуют при поиске клиентов «сильные» связи своей социальной сети, которые связывают близких людей. Близкие люди выпадают из круга клиентов таких адвокатов. Соответственно, информация об адвокате распространяется по «слабым» связям, преодолевая большое расстояние в сети.

### **Стоимость услуг адвоката**

В учебных пособиях по юриспруденции, как дореволюционных, так и современных, часто встречаются разделы, посвященные описанию системы взимания оплаты с клиента за оказание юридических услуг. Е. Васьковский, дореволюционный юрист, рекомендовал в гражданских делах соизмерять оплату услуг с ценой иска, а в уголовных делах определять «минимум и максимум вознаграждения, в пределах которых суд может действовать по своему усмотрению, принимая во внимание имущественное положение клиента и важность услуг» (Васьковский 1997: 106). До 1917 г. в России именно суд определял сумму, которую клиент выплачивал адвокату. Размер гонорара состоял из произведения двух факторов: платежной способности клиента и важности оказанной ему услуги. Отсюда, делает вывод Васьковский, если один из факторов равен нулю, то и гонорар равен нулю. Соответственно, если дело проиграно, то адвокат не мог просить оплаты, т. к. важность оказанной услуги равна нулю. В принятии расчета гонорара по этой схеме Васьковский видел решение важной проблемы, которая существует и по сей день — «это неразборчивость адвокатов при выборе дел, подстрекательство клиентов к неосновательным искам» (Там же). Современные адвокаты не могут не согласиться с существованием подобной практики ради дохода.

Из чего в наше время складывается цена за оказание услуги, консультацию, ведение дела в суде, что должно быть заложено в качестве основных факторов, определяющих ту или иную сумму? В некоторых юридических консультациях можно встретить прейскурант, содержащий фиксированные цены. В случае наличия такого прейскуранта цена не будет меняться от того, какой именно адвокат консультации окажет вам услугу, но подобная фиксация цен возможна только относительно устных советов по юридическим вопросам в единицу времени. Что же касается дела, с которым клиент хочет отправиться в суд, то здесь никто не сможет выставить конкретную сумму заранее. Для ее определения понадобится, как минимум, ознакомление с делом и позицией стороны, ознакомление также подлежит оплате. То есть клиент платит адвокату за то, чтобы последний смог правильно назначить

цену за свою работу. *«Тогда я беру с них деньги за ознакомление с делом и за то, что я им расскажу, что сделать можно, а что нельзя. А если их это устраивает, то они мне доплачивают ту сумму, которую я называю»* (Интервью № 9).

Одним из главных факторов для определения цены будет являться сложность или простота дела, а именно, насколько просто, исходя из доказательной базы по делу, будет достичь того, что хочет клиент. Чем меньше фактов в пользу клиента, чем труднее будет вести защиту, тем дело дороже.

В гражданских делах сумма зависит от цены иска. Так, например, если клиент в ходе работы адвоката может получить наследство, то адвокат закладывает в договор пункт о 5 % гонораре от стоимости иска в случае выигрыша дела.

*В.: От чего цены зависят?*

*О.: Исключительно от моего решения. Здесь я, прежде всего, смотрю сложность дела, чего это мне будет стоить, во-вторых, прогнозируемость результата. Конечно, смотрю, что получают они в результате и по гражданским и по уголовным делам. Если это бракоразвод, и люди просто не могут развестись быстро, по каким-то причинам, которые я смогу устранить, то это одни, очень небольшие деньги, потому что ничего не требуется. А если у них на кону имущество в полмиллиона, то соответственно и гонорар будет совершенно другой»* (Интервью № 9).

Итак, определяющими пунктами ценообразования будут выступать: длительность процесса, сложность дела, предполагаемый исход дела, т. е. то, что получит клиент. Еще один немаловажный пункт — это возможности самого клиента. Как заметил один из информантов, если население в стране бедное, то не может быть богатых адвокатов. Существует некая верхняя и нижняя граница цен. Возможно возникновение иллюзии, что человек, которому угрожает уголовная ответственность, способен выложить все за свое освобождение. Однако, как правило, по уголовным делам проходят люди, совершающие преступления ради денег, т. е. неплатежеспособные, хотя есть и исключения. *«Существуют директора фирм — это, конечно, не Сибнефть, но уже не ларек. Они все очень похожи один на другого. И вот ему объясняешь, что можно сделать, как можно сделать. Он все выслушает внимательно, а потом, он привык обманывать всех, и когда вопрос о деньгах, он предлагает 100\$ за эту работу, а ты ему объясняешь, что за 100\$ никак нельзя, а можно за 2000\$, например, ну, у него и выигрыш, соответственно, очень большой. Он тогда говорит, что подумает, и на следующий день всегда перезванивает и соглашается. Он тебя после этого уважает, и очень такой довольный. А если ты согласишься за 100 или за 200, то 50 % он не перезвонит вообще, потому что решит, что ты плохой адвокат. Поэтому меньше какой-то суммы говорить нельзя хотя бы из-за того, что есть целый ряд клиентов, которые этого не поймут»* (Интервью № 9). Получается, что высокие цены на услуги адвоката обеспечивают уважение со стороны обеспеченных клиентов. Некоторые из них даже готовы оплачивать услуги именитых адвокатов по завышенным ценам, т. е. можно говорить об элементах демонстративного потребления услуг. По мнению В. Ильина, социолога,

изучающего вопросы потребления, высокая цена для потребителя часто выступает как гарантия качества товара или услуги (Ильин 2000). Высокая цена на услугу адвоката может рассматриваться клиентами как гарантия успеха в суде.

Изучая вопрос, как работники оценивают справедливость заработной платы, Грановеттер пишет, что работник сравнивает свою заработную плату не с другим работником подобной квалификации, занимающим подобную должность, как это утверждал Дж. Акерлоф, а с теми работниками, с которыми он чаще всего взаимодействует (Шершнева 2003: 31). Ставка определяется не только путем сравнения себя со своими коллегами в консультации, или с теми, с кем адвокат оказался в одном процессе, но и оценкой материального статуса клиентов. Так, можно будет встретить разные цены на защиту в суде пенсионерки и преуспевающего бизнесмена по похожим делам.

Клиентам важно осознавать, что они платят адвокату не за результат дела и не за вердикт суда, а за работу адвоката. Конечно, это может расцениваться как одно и то же, если грамотная работа адвоката увенчается положительным для стороны результатом. Бывают ситуации, когда адвокат сделал все от него зависящее, но сам клиент или что-то еще мешает достигнуть желаемого результата. Например, выясняются обстоятельства по делу, которые были не известны адвокату, потому что клиент не сообщил ему их. Бывает, что и сам клиент не знает каких-то фактов, готовых появиться в самый неожиданный момент. Проблема не в том, что плох адвокат, а в том, что позиция, которая была подготовлена, исходя из доказательной базы, оказалась неспособной к противостоянию вновь обнаруженным фактам. *«Я готовлю позицию по тем документам, по тем сведениям, которые у меня имеются, и вдруг, извините, в суде выплывают другие сведения, совершенно меняющие ход дела, моей вины здесь нет, я честно отработала свой гонорар, я работала, я думала, я составляла документы, я представляла дело в суде»* (Интервью № 6).

Существуют различные варианты оплаты услуг адвоката. Возможно заключение договора с адвокатом об оплате по делу, что, с одной стороны, может избавить клиента от лишней траты денег, а с другой, ограничивает адвоката. Иногда оплата производится из расчета за каждое судебное заседание. Обычно адвокаты, которые способны оценить исход дела, склоняются к первому варианту, если дело обещает быть выигрышным, и ко второму, если дело безнадежное. *«Знаю, что коллеги формируют сумму так. С клиента, если дело проигрышное, нельзя взять всю сумму сразу потому, что он этого не поймет и потом будет долго обижаться. Значит, надо брать за каждое заседание, вступительный взнос там 100\$ и затем за каждое заседание»* (Интервью № 3). Возможен комбинированный вариант, в этом случае адвокат назначает сумму за дело, но оговаривает, что если количество заседаний превысит, например, 10, т. е. дело затянется, то он вправе требовать доплаты по факту выезда за каждое дополнительное заседание. *«Но это не значит, что если мы не за десять заседаний, а за одно дело решили, что мы готовы уменьшать свою сумму»* (Интервью № 4).

Адвокат вправе сам назначать цену за свою юридическую услугу, и, как мы видим, ему приходится учитывать множество нюансов, в частности, техническую сторону дела. В консультациях и коллегиях помимо уплаты налогов адвокат вынужден проводить платежи через кассу, в таком случае он получает примерно 2/3 от суммы, выплаченной клиентом. Адвокат должен либо сам быть неплохим бухгалтером, либо нанять бухгалтера, способного вложить в конечную стоимость услуги все затраты адвоката: умственные, моральные, физические и материальные. Такие расчеты должны привести к прибыли, что сделать довольно трудно. Некоторые информанты говорили о том, что часто ошибались с суммой. Дела могут длиться годами, адвокат уже забыл, сколько ему заплатили, деньги уже давно потрачены и, как оказалось, их было недостаточно, но по закону адвокат обязан продолжать ведение дела.

Бывают финансовые ситуации, которые складываются не в пользу клиента. Если каждое новое заседание требовало новых вложений, то итоговая сумма по делу, цена за которое первоначально была не велика, может оказаться настолько высокой, что человеку, обратившемуся к адвокату, бывает дешевле удовлетворить свои интересы без юридической помощи, но это становится очевидным только после вынесения вердикта суда. *«С точки зрения расходов на мои услуги они потратили деньги, сопоставимые со стоимостью этой квартиры, то есть ее можно было просто купить. Ну, вроде как все довольны»* (Интервью № 3).

### **Конкуренция в отношениях с коллегами**

На данный момент в Санкт-Петербурге существует масса учебных заведений, в которых, по словам одной информантки, *«пекут адвокатов, как пирожки»*. С каждым годом в ряды адвокатов вливаются новые конкурентоспособные силы. Уровень обращения в адвокатуру также повышается, это объясняется погружением практически каждого человека в рыночные отношения, требующие договорного права, что обуславливает рост правосознания, хотя, как можно констатировать, в целом он остается крайне низким. Но все-таки количество обращений за юридической помощью не достаточно, чтобы дать работу всем адвокатам. Вопрос заключается в том, существует ли конкуренция в адвокатуре. Однозначный ответ сформулировать сложно. Как уже говорилось, адвокаты находят клиентов через социальные сети и довольно редко рассчитывают на случайных прохожих. Сами адвокаты в основном указывают на то, что конкуренция из-за большого числа защитников не возникает. Адвокаты считают других адвокатов соратниками, которые стоят по одну сторону баррикады, по другую сторону которой находится следствие, прокуратура, т. е. судебная система в целом.

В то же время информанты говорят об аутсайдерах, сидящих по консультациям, или голодных адвокатах, охотящихся за делами, перехватывающих на ходу государственные назначения, переманивающих клиентов, берясь вести дело за меньшие деньги. Видимо, есть некий порог накопления и выстраивания социальных сетей, за которым конкуренция не чувствуется. Для тех же, кто не смог развить свою социальную сеть в должном объеме, конкурентная борьба — это борьба за выживание.

Конкуренция также искусственно снижается: каждый, кто способен платить, может получить высшее юридическое образование, но не каждый может потом применить его на адвокатском поприще. Экзамены в палату — своего рода селекция, позволяющая поддерживать стабильное число адвокатов. *«Они принимают не всех. Потому что все хотят работать, и эта работа делится на всех. Интерес финансовый и сегодня существует, когда Семеняка [глава Санкт-Петербургской палаты адвокатов] кого-то берет в палату, он понимает, что этот человек уведет за собой работу. Работа — в скобках считаем заработок. Поэтому не надо много брать в палату, поэтому они очень и очень отбирают, они хотят — провалят на экзамене, хотят — завалят на стажировке»* (Интервью № 7).

### **Взаимодействие адвоката с судьей и следствием**

Один из методов прогнозирования результата работы над делом основан на ознакомлении адвоката с карьерной биографией судьи, который будет слушать дело.

Надо оговориться, что судья имеет районную и даже адресную привязку, т. е. берясь за дело, адвокат уже знает, какому судье оно попадет на рассмотрение. Так, если судья беспощадно сажает всех убийц, то с делом по убийству к нему лучше не ходить. В таком случае адвокат может заявить судье отвод.

Отвод судьи — это один из способов взаимодействия адвоката с судьей. Отвод заключается в заявлении к суду о передаче дела другому абстрактному судье. Заявление об отводе рассматривает судья, о котором и идет речь в заявлении, т. е. судья сам решает вопрос об отстранении себя от дела. Если судья не принимает отвод, то в этом случае адвокат как бы заставляет судью быть более объективным, т. к. в случае кассации\* дело, к которому будет приложено заявление об отводе судьи, и отказ в этом будет рассматривать вышестоящая инстанция. Если дело в кассационном суде будет пересмотрено в пользу тех, кто подал кассацию, то наличие не принятого отвода может плохо сказаться на репутации и карьерном росте судьи. В то же время согласие на собственный отвод не поощряется самими судьями. Если судья принимает отвод по делу, оно переходит другому судье, т. е. прибавляется работа судье на соседнем участке. Принятие отвода грозит судье ухудшением отношений с коллегами. Можно сделать вывод, что адвокат подает отвод не для того, чтобы дело слушал другой судья, а для того чтобы судья слушал его более внимательно, более объективно, принимая во внимания факты

---

\* Кассация (от лат. quasso — разрушаю, разбираю) 1) Обжалование в вышестоящем суде судебных решений, приговоров, не вступивших в законную силу.

2) Проверка вышестоящим судом законности и обоснованности решений и приговоров нижестоящего суда, не вступивших в законную силу, по имеющемуся в деле и дополнительно предоставленному материалу.

3) Пересмотр, отмена судебного решения нижестоящей инстанции по причинам нарушений нижестоящей инстанции законов или несоблюдения ею правил судопроизводства (Большой юридический словарь 2001).

стороны защиты. Отвод — это способ приобретения равных со стороной обвинения возможностей быть услышанным.

Второй, более радикальный, способ взаимодействия с судьями, который нам удалось выявить, — это взятки, или подношения. Взятка «под судью» — это сложный и хрупкий механизм, для его работы необходимо выстроить цепочку доверенных лиц от адвоката к судье, в то же время большое количество звеньев увеличивает вероятность срыва. Деньги для судьи, естественно, берутся у клиента, причем чаще сам клиент рассматривает взятку как метод решения своей проблемы. Ситуация взятки хитрая и острая, и ловкие адвокаты умеют брать взятку «под судью», но при этом судье денег не давать. Адвокат просчитывает вероятность исхода дела, формирует маркер победы с клиентом и намекает на деньги для судьи. Клиент дает деньги, адвокат забирает их себе и выигрывает и так выигрышное дело. Если адвокат просчитался и дело проиграно, он либо возвращает деньги клиенту, либо убеждает клиента в том, что судья поступил подло, взял деньги, а дело загубил, или в том, что другая сторона дала больше. *«То есть, то, что нужны какие-то деньги для судьи, говорится почти всегда. Но насколько эти деньги идут судье и насколько они оседают в карманах адвокатов, это всегда вопрос»* (Интервью № 9). Расчеты с судьей ведутся не только деньгами — это может быть помощь суду в виде оргтехники и других инструментов, необходимых для более комфортной работы над делом данного клиента.

Хотя мы приводим здесь высказывание о распространенности взяточничества в суде, по заверениям большинства адвокатов, 99 % судей — честные и неподкупные. Откуда же тогда этот устойчивый стереотип о том, что выигрывает в суде тот, кто больше дал судье? Есть основания не доверять столь яростной защите образа судейской неподкупности со стороны адвокатов, т. к. если бы адвокат раскрыл истинную статистику взяточничества в суде, то ему было бы трудно отвести подозрение от его собственного участия в этом наказуемом процессе. В работе Я.И. Гилинского «Девиантология» (Гилинский 2004) мы находим ссылки на источники, которые дают нам статистику масштабов коррупции в России. «Плата за невозбуждение уголовного дела (\$ 1000–10000), за изменение меры пресечения с освобождением из-под стражи (\$ 20000–25000), за смягчение наказания (\$ 5000–15000)» (Там же: 259). «Очень сильно коррумпированы суды, в которых можно за взятку получить любое желательное решение или не допустить нежелательного решения. В судах всех уровней, уголовных и общей юрисдикции, действуют стандартные и всем известные расценки на выполнение тех или иных действий. Особенно коррумпированы арбитражные суды» (Гилинский 2004: 270). Гилинский приводит слова одного из своих информантов, из которых видно, насколько развита коррупционная система — специально создаются организации для выполнения посреднической функции между взяткодателем и судьей. Обращаясь в данную организацию, которая официально зарегистрирована как консультативная, сторона может оплатить нужное ей судебное решение. При этом случаются курьезы, когда обе стороны, обращаясь в одну посредническую организацию, выкупают решение судьи, как на аукционе, предлагая все большие и большие суммы.

Третий способ взаимодействия с судьей— это заявление о намерении обжаловать результаты дела в вышестоящей инстанции. *«На суде 90 % моей работы заключается в том, что я судье даю понять как бы две вещи. Во-первых, какой бы она ни вынесла приговор, если он меня не устроит, я буду обжаловать его, что я не остановлюсь на вынесенном решении. И второе, чтобы она поверила, что приговор не устоит»* (Интервью № 9). Если адвокату удалось объяснить судье эти две вещи, то судья более ответственно относится к рассмотрению дела.

Судья имеет представление об отменах в кассационном суде. Есть определенный тип дел, по которым отмены проходят постоянно, и если адвокат правильно сможет намекнуть на это судье, то судья, возможно, вообще не будет противоречить предполагаемым решениям вышестоящей инстанции и пойдет на уступки адвокату. Такой механизм можно оценить как давление на судью, т. к. отмены в вышестоящих инстанциях влияют на успешность судейской карьеры. Адвокаты об этом знают и этим пользуются. *«Как показала практика верховного суда, все те судьи, которые не соблюдают рекомендации верховного суда, как правило, ошибаются в своих решениях»* (Интервью № 4).

Карьера судьи зависит не только от кассации адвоката, но и от жалоб, которые подаются прокуратурой в том случае, если по делу судья вынес слишком мягкий приговор. Адвокат и прокурор как бы тянут судью в разные стороны, и оптимальным решением для всех является согласование сроков уголовного наказания. В суде существуют «торги». Выходя на суд, обвинение, как правило, требует несколько завышенных сроков, зная, что придется «идти на понижение». Адвокат понимает, чего хочет обвинение, исходя из заявленных требований, но задача адвоката — это не выполнить истинные требования обвинения, а удовлетворить интересы клиента, следовательно, адвокат значительно понижает срок и настаивает на нем. Судья, зависимый и от обвинения, и от защиты, прикидывает все и вычисляет что-то вроде среднего арифметического, пытаясь оповестить стороны о своем решении через доверенных лиц. *«В районных судах это очень часто бывает, когда начинают подсылать знакомых адвокатов, подсылать прокурора, чтобы узнать, сколько же лет мы хотим получить»* (Интервью № 9). Так судья узнает, насколько стороны удовлетворены будущим решением и исходя из этого выносит свой вердикт.

Основной материал, против которого адвокат строит защиту клиента — это доводы следствия. На деле следствие всегда «преподносит» какие-то «подарки» адвокатам, иногда большие, иногда маленькие. «Подарки» — это нарушения, которые были допущены следствием в ходе расследования. (Надо заметить, что речь не идет о неприятии во внимание следствием важных фактов, доказывающих вину подсудимого.) Ошибками следствия являются: нарушение сроков подачи документов, их неправильное оформление, превышение полномочий, нарушение закона при задержании, обыске, допросе и так далее, т. е. о вещах, которые, скорее, косвенно связаны с делом. Так, адвокат, знакомясь с материалами следствия, сосредотачивает свое внимание не только на доказательной базе дела, но и на том, как проходил сбор этих фактов, например, как проходил допрос подсудимого, могло ли на него

оказываться давление при взятии показаний. Если адвокат не присутствовал при допросе своего подзащитного, то последний может отказаться от своих показаний, т. к. без адвоката следствие нередко выбивает показания, что известно судье, который будет обязан принять во внимание основание отказа подсудимого от своих показаний.

Купля-продажа улик — еще один метод работы адвоката. В профессиональном сообществе встречаются адвокаты, тесно взаимодействующие со следователями, «операми», милиционерами, — они получили название «черные» адвокаты. Обычно «черными» адвокатами становятся переквалифицировавшиеся выходцы из следственной среды. Этим людям хорошо знаком процесс следственной процедуры, они сохраняют старые связи с бывшими коллегами и используют их в новых целях. Так как «черные» адвокаты ничего не могут предложить в качестве элементов социального обмена своим бывшим коллегам, то им приходится оплачивать услуги последних деньгами. Т. е. они выкупают сведения о текущем расследовании по делу и используют эти сведения в своих целях: перепродают их другим адвокатом, выступая в качестве посредников между следствием и адвокатурой; используют их сами, выигрывая процессы; шантажируют клиентов. Существование «черных» адвокатов, помимо солидарности бывших коллег, можно объяснить низкими зарплатами сотрудников правоохранительных органов и их низкой заинтересованностью в конечном успехе дела. Оперативные работники, по словам адвокатов, собирая материал для следствия, за годы работы выработали собственные технологии выполнения плана по раскрываемости. Поймав одного преступника с поличным, на него «вешают» дела, которые уже давно было необходимо раскрыть. Фиксированная раскрываемость, которая требуется для отчета, и реальная могут не совпадать, отсюда равнодушие к конечному результату своей работы у оперативных работников.

Есть адвокаты, которым не нужно применять вышеперечисленные механизмы, так как они лично знакомы с судьей. *«Адвокаты делятся на две категории: одни — это те, кто знают закон, другие — это те, кто знают судью»* (Интервью № 9). Бывает, что судьи сами проходят переквалификацию в адвокатов, и так же, как описанные выше бывшие следователи, сохраняют связи со своими коллегами по суду. Представляя сторону защиты, бывший судья лучше понимает механизм принятия решений, а иногда и просто имеет хорошие личные отношения с судьей, слушающим данное дело.

Адвокат, квалифицирующийся по определенной отрасли права, ведущий дела в определенном районе, часто взаимодействует с одним и тем же судьей. И если адвокат, выступая в суде, был чаще прав и одержал определенное количество побед, то он является человеком, зарекомендовавшим себя перед данным судьей, и может рассчитывать на более внимательное рассмотрение позиции своей стороны в последующих делах.

Практически все описанные действия адвокатов противоречат правилам этического кодекса. Пока этический кодекс не воспринят адвокатами в качестве элемента их профессии, далеко не все готовы отказаться от привычных действий в суде, от ведения сомнительных дел, от неэтичных действий. Виной этому, как нам кажется, является спрос, сформированный частными клиентами,

которые готовы потреблять услуги неэтичных адвокатов. Клиент — первый, кто заинтересован в том, чтобы адвокат отказался от соблюдения этики, потому что этика не позволяет использовать механизмы, которые ведут к победе кратчайшим путем. Сам адвокат видит себя не способным противостоять системе судопроизводства или даже отдельному коллеге, когда этический кодекс связывает его, поскольку не верит в то, что противоположная сторона также будет придерживаться этических воззрений. Если одна сторона высоко этична, это на руку другой стороне, но не выгодно клиенту первой. Так, пока этика будет парализовать адвоката, а не помогать ему, ее нельзя будет рассматривать в качестве элемента, определяющего функционирование профессии.

### **Известность адвоката**

Рассмотрим, как влияет известность адвоката, признание его профессионализма в широком общественном кругу на ход процесса и его результат. Адвокаты утверждают, что не только победы делают имя, но и имя делает победы. Могут ли адвокаты, достигшие определенной степени известности, уважения в среде коллег, судей, прокуроров, «давить» своим именем на решение суда?

*«Судьи же тебя знают. Они знают, что ты именитый, очень может быть, что ты говоришь правду, а он в чем-то там не понимал. А во-вторых, в большей степени судья должен принимать решения, когда он вынужден колебаться. Судья для себя решает, с этой стороны: адвокат Сидоров, позавчера его видел по телевизору, позавчера видел по телевизору, вонливый до невозможности. Он будет вызывать сюда телевидение, давать интервью про подлого судью Иванова, который явно взял взятку, — оно ему надо? Адвокаты и судьи они все те же люди, которые не станут лезть на рожон. Поэтому определенные плюсы известности есть»* (Интервью № 4). Из слов информанта видно, что известность адвоката может оказать влияние на ход дела, на отношение судьи к представляемой стороне (судья будет слушать их доводы более внимательно) и, наконец, на решение судьи. Но информант оговаривается, что такое развитие возможно, если в деле действительно сложно понять, чья сторона права. Скажем, если пять свидетелей утверждают «ломал машины», а другие пять «был с друзьями на даче», то судья будет оценивать не доказательную базу, т. к. и там и там по пять свидетелей, а адвоката. Чем более шумный, активный адвокат, чем чаще он выступает в СМИ в качестве эксперта и т. д., тем больше он может навредить судье. Судья, как и всякий человек, заботится не только о деле, но и о себе, так что почему бы судье не поверить тем свидетелям, которые утверждают, что клиент отдыхал за городом с друзьями, ведь не может же он в обвинении по делу написать, что принял решение исходя из авторитета адвоката N.

Все эти рассуждения выглядят правдиво, но есть несколько «но». Не является ли заявление о возможности давить на судью с помощью авторитета рекламным трюком, используемым адвокатами? И второе, если адвокат заработал имя кропотливой работой, своим умом, почему не предположить, что и в неоднозначном деле он сможет одержать победу в силу своего профессионализма? Для того чтобы ответить на вопрос, влияет ли имя адвоката на разви-

тие процесса и его результат, необходимо более глубокое исследование, так что он пока остается без ответа. Однозначно то, что сами адвокаты воспринимают имя как фактор, влияющий на выигрышность и успешность в суде, и стремятся его заработать. И если адвокату предстоит оценить результат чужого дела, то он непременно обратит внимание на то, кто представляет стороны.

Возникает новый вопрос: если адвокат с высокой точностью может предвидеть исход дела, будет ли он браться за проигрышные дела? Ведение проигрышного дела, как может показаться, в противоположность ведению выигрышного, формирует репутацию плохого адвоката, к которому лучше не обращаться. Но это не всегда так. Часто адвокаты действительно стараются избегать ведения дел, способных навредить их репутации. Однако, с другой стороны, «вытягивание» проигрышного дела — это шанс для молодого и неизвестного адвоката проявить себя и подтверждение мастерства для адвоката, уже зарекомендовавшего себя. И первый и второй, вероятно, не откажут клиенту в ведении дела на основании его безнадежности, в то время как посредственные адвокаты будут систематически избегать подобных дел. Известный адвокат Генри Резник в своем интервью на радио «Эхо Москвы» заметил, что если адвокат избегает сложных и безнадежных дел, то ему нечего делать в профессии (Резник 2004). По замечанию информантов, некоторые адвокаты, погруженные в рутину однообразных дел, даже «хватаются» за безнадежные проигрышные дела, чтобы проверить свои силы, чтобы испытать всплеск адреналина, чтобы поиграть в игру.

Есть еще одна причина, по которой люди с безнадежными делами все-таки выступают в суде — это желание заработать. Адвокат не видит никаких шансов удовлетворения интересов клиента, но не говорит ему об этом. Он берется за работу и при этом получает деньги за дело, к которому он, вполне возможно, не готовится, т. к. считает его абсолютно безнадежным. Такие дела являются «кормушкой» для адвокатов и формируют особое имя и репутацию в кругах коллег и клиентов, а также негативное отношение к профессии в целом. *«Знаете, слава бывает разная. Есть адвокаты, которые очень известны по городу, но совершенно с противоположным знаком — с минусом, то есть все судьи знают, что если такой адвокат в процессе, то надо процесс рубить на корню»* (Интервью № 6). Клиент, пришедший с безнадежным делом к адвокату, может нередко столкнуться с провокацией со стороны адвоката, распаляющего и подталкивающего клиента «ввязаться в драку и показать им всем». Тут же адвокат оговаривается, что по подобным делам выносятся положительные решения только в верховном суде, до которого по крайней мере 2 инстанции. Если адвокат убедит клиента в том, что суд в его случае — это дело чести, то он надолго обеспечен работой, потому что прохождение каждой инстанции — это как минимум 3 месяца. А если в верховном суде дело будет проиграно, то адвокат может все свалить на «полную разруху» в судебной системе.

### **Восприятие судей**

Первое, на что стоит обратить внимание в суде, это, по словам адвокатов, судейская предрасположенность к стороне обвинения, или профессиональная деформация судей (Резник 2004). Каждый судья, адвокат, прокурор ежедневно

находится в атмосфере преступления, через них проходят жестокие, изобретательные, порой страшные дела. Для этих людей мир без преступлений не существует. Для того человека, кто по тем или иным причинам оказался в суде, преступление — это экстренная ситуация. (Здесь не идет речь о заядлых преступниках, для которых преступление — норма жизни). Человек, будь то обвиняемый, или свидетель, или сторона в гражданском суде рассматривает ситуацию вокруг себя как необычную, пугающую. Ему требуется внимание и разъяснения, для того чтобы понять, как правильно вести себя в суде. Ни судья, ни прокурор не идут ему навстречу, еще более усугубляя ситуацию, рассматривая человека как естественный и типичный элемент преступления. Для многих судей, по утверждению адвокатов, обвиняемый виновен еще до слушания дела.

Чтобы продемонстрировать мнение адвокатов о работе судей, приведем несколько высказываний, полученных в ходе интервью. *«Судьи привыкли к тому, что написано в обвинительном заключении. Вася убил Петю, и даже если Петя живьем придет в суд, то не каждый судья скажет: “да помилуйте, за что же вы обвиняете Васю, вон же Петя сидит живой?” В бумажке написано, значит, так оно и было»* (Интервью № 8). Адвокаты утверждают, что самое сложное в суде — это доказать абсолютно очевидные факты. *«И я вдруг узнал, что на самом деле самое сложное — это не построить позицию по документам, а убедительно доказать, что вот это — стол, это не табуретка»* (Интервью № 3).

Работая по гражданским делам, по словам адвокатов, судьи нередко решают ход дела в зависимости от собственных симпатий или антипатий к сторонам. Так, адвокаты утверждают, что женщины-судьи солидарны с женщинами в бракоразводных процессах, сентиментальны по отношению к пожилым бабушкам, отсуживающим имущество у детей и т. д. Вот как описывает подход судьи к сторонам один из информантов: *«У нас судьи, 50–70 %, они чего делают, они вызывают стороны на первое заседание, и они на них смотрят, и они прикидывают, кто из тех, кто пришел — козел, а кто — не козел. В буквальном смысле, кто прав, кто не прав, кто врет, у кого глаза бегают. И даже не задумываются о законе, т. е. для очень многих судей, к сожалению, закон — это вообще последнее дело. Сначала он решает, кто прав, Клавье надо помочь, а этот ее бывший муж — урод, решает для себя судья. А потом она к этому уже сформировавшемуся заранее решению начинает за уши подтаскивать нормы закона»* (Интервью № 4).

Можно ли утверждать, что на практике дело обстоит именно так? Судья, конечно, тоже человек, и вряд ли он может полностью избавиться от эмоционального фона преступлений, быть полностью объективным и бесстрастным, но, с другой стороны, не звучит ли все это как оправдание адвокатской несостоятельности? Ведь судья был не прав только в тех делах, которые были проиграны информантами, никто не обвинил судью в ошибке или предвзятости, когда решение было на стороне защиты.

### **Заключение**

При проведении исследования сообщества адвокатов мы застали его в процессе трансформации. Основные изменения были направлены на инсти-

туционализацию профессии, на возвращение ей классического образа. Организация единой палаты и введение селекционного экзамена, принятие этического кодекса, — все это применялось для повышения престижа профессии, подтверждения высокого статуса адвокатов и обоснования их высокого материального достатка. Адвокатская палата контролирует качественный и количественный состав адвокатуры на основании правил вступления в палату и соблюдения ее членами профессионального этического кодекса. Преобразования, произошедшие в палате, действительно помогли ограничить сообщество от «самозванцев», но в тоже время это нововведение затруднило доступ к профессии тем, кто желает ей заниматься, — хотя бы в силу того, что палата ограничивает число своих членов ради сокращения конкуренции. С другой стороны, известны случаи обхождения правил — люди, не отвечающие заявленным палатой требованиям, занимают там места благодаря знакомствам и ухищрениям.

Несмотря на введение этического кодекса и наказания за его несоблюдение, современные адвокаты следуют другой рациональности и старательно избегают выполнения его норм. При таких условиях устройства суда и следственных органов, а также государственной системы в целом следование этическому кодексу означало бы осознанную фору со стороны адвоката. В неэтичной системе этический кодекс только мешает работать. Адвокаты предпочитают использовать проверенные годами технологии, которые явно не сочетаются с применением этического кодекса. А в среде клиентов адвокатов существует свое этическое представление: т. к. адвокат в большей степени зависит от клиента, то он стремится прежде всего удовлетворить его интересы. Тем более что механизм поиска клиентом адвоката основан на личных рекомендациях, которые способен дать только тот клиент, который удовлетворен работой своего адвоката.

Адвокатская деятельность функционирует в очень жестком поле столкновения интересов, прав и свобод. В результате судебного разбирательства практически всегда есть проигравшая сторона, ставки в суде очень высоки. Когда речь идет о жизни, свободе, имуществе, клиент готов отказаться от морально-этических принципов. Адвокат, призванный защищать интересы клиента, часто считает частью своей работы солидарность в отказе от следования морали и этике. Отказ от этики дает больше возможностей адвокату доказать истинную преданность интересам клиента, которой он иногда подменяет свой профессионализм. Агрессия по отношению к противоположной стороне позволяет клиенту дать выход своим внутренним переживаниям. Отказ от этики — это стиль работы современных адвокатов, отойти от него довольно непросто, это, возможно, потребует воспитания нового поколения юристов. Как заявил один из информантов, адвокатура — это зеркало, в котором отражается общество, пока в обществе не будут воспроизводиться этические нормы между отдельными членами, нечего предъявлять претензий к адвокату. Как в бедном обществе не может быть богатых адвокатов, так как они финансируются за счет населения, так и в неэтичном обществе не может быть этических адвокатов. Из этого видно, что современный адвокат, являясь членом палаты, осознано нарушает ее предписание — эти-

*А.Е. Корнеева. Современные адвокаты: профессиональная практика.*

ческий кодекс, т. к. не видит альтернативы для того, чтобы работать, удовлетворяя интересы своего клиента. Соответственно, можно сделать вывод, что существует разрыв между провозглашенным корпорацией уставом и практикой, которую ведут ее члены.

### **Литература**

- Большой юридический словарь. М.: Инфра-М, 2001.
- Васьковский Е.В. Организация адвокатуры // Адвокат в уголовном процессе. М.: Новый Юрист, 1997.
- Барщевский М. Адвокатская этика. М., 2000
- Гишинский Я.И. Девиантология: Социология преступности, наркотизма, проституции, самоубийств и других «отклонений». СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.
- Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. (www.ecsoc.mses.ru)
- Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 2000.
- Конституция Российской Федерации. М.: Юрид. лит., 1993.
- Резник Г.М. Обвинительный уклон судей // Эхо Москвы. 02.04.04.
- Романов П., Ярская-Смирнова Е. Антропологические исследования профессии // Антропология профессии. Саратов: Научная книга, 2005.
- Семянка Е.В. Интервью, посвященное 140-летию юбилею адвокатуры // Эхо Москвы. 14.12.04.
- Федеральный закон об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации. М.: Ось-89, 2003.
- Щепанская Т.Б. Антропология профессий // Журнал социологии и социальной антропологии. 2003. Т. VI. № 1.
- Шершнева Е.Л. Сетевой подход к анализу рынка труда: Учебное пособие. СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2003.
- Шрадер Х. Доверие, сети и социальный капитал // Экономика и социология доверия. СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004.
- Шереги Ф. Социология права. Прикладные исследования. СПб.: Алетейя, 2002.
- Carr-Saunders A.M., Wilson P.A. The professions. Oxford: Clarendon Press, 1933.
- Granovetter M. The Strength of weak ties//The American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. Supplement, (www.jstor.org)
- Karpik L. Les avocats entre l'Etat, le public et le marché (XII — XX siècle). Paris: Gallimard, 1995.