

*В связи с тем, что эта книга – результат обобщения опыта  
нескольких поколений юристов, используйте  
ее как настольную...*

Василий МАСЮК

●●●●●● **практической  
юриспруденции**

Харьков  
«Право»  
2012

Редактор Виктория Люлька

Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена  
без письменного согласия автора

**Масюк В. В.**

Секреты практической юриспруденции / Василий Масюк. –  
Х.: Право, 2012. – 232 с.

ISBN

Эта книга является результатом обобщения жизненных ситуаций  
и стратегий юристов-практиков, которые зачастую не предаются  
огласке.

Книга написана для тех, кто умеет делать выводы и понимает  
ценность обучения. Используя информацию, которую она содержит,  
вы значительно увеличите свою эффективность как юриста.

© Василий Масюк, 2012  
© «Право», 2012 (оформление  
текстовой части)

## Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ ..... 9

### РАЗДЕЛ I ЮРИСТ & КЛИЕНТ

Профессия юриста.....	15
Немного об адвокате.....	23
Почём нынче юристы?.....	25
Гонорар.....	28
<i>Фиксированная сумма</i> .....	30
<i>Почасовая оплата</i> .....	31
<i>Прейскурант. Прайс</i> .....	32
<i>Плата за успех (условный гонорар)</i> .....	32
<i>Самоназначение гонорара</i> .....	33
<i>Назначения гонорара клиентом</i> .....	34
<i>Гонорар «По чуть-чуть и до бесконечности»</i> .....	34
<i>Сельский гонорар</i> .....	36
Размер – не главное .....	38
Неуплата гонорара .....	39
Проиграть, но заработать.....	41
Гарантия результата.....	42
Проблемные клиенты .....	44
Защита злодея или моральные аспекты работы адвоката.....	47
Ответственность .....	53
Обман клиентом своего юриста .....	56
Юридические консультации дистанционно .....	58
Консультации тет-а-тет.....	61
Отказываться ли от клиентов? .....	67
Информация из закулисья.....	71
Чего не следует делать при работе с клиентами .....	75

## РАЗДЕЛ II ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЮРИСТА В СУДЕ

Несколько слов о главном.....	79
Работа с судьями.....	82
Взятки и суд.....	86
Варианты манипулирования судом.....	88
Отвод судьи .....	90
Подмена судей .....	92
Подача ходатайств .....	93
Судебные дебаты .....	97
Братся ли за неперспективные дела?.....	103
Курьезы судопроизводства .....	106
Уничтожение доказательств в судебном заседании .....	108
Хороший понт дороже денег .....	109
О размерах искового заявления.....	110
Жаловаться ли на суд? .....	111
Влияние глобализации на судебные процедуры .....	112
Телевидение в суде.....	113
Секс как условие амнистии.....	114
Контроль над судейской работой .....	115
Инертность мышления. В погоне за креативностью .....	116
Досудебный порядок разрешения споров.....	117
Призрачность юриспруденции.....	120
К чему готовиться, собираясь в судебное заседание? .....	125
Внешний вид при походах в суд.....	126
Приобретение бесценного опыта .....	128
Психология настроения перед походом в суд.....	130
Прием «Взгляд из будущего» или очень полезный глюк .....	131
Правила мотивации. Готовность выполнения профессиональных задач .....	132

Совместная работа с другими юристами.....	137
Работа с «черными юристами» .....	138
Роль секретарей и помощников судей.....	139
Телефонные войны с секретарями судебных заседаний .....	143

## РАЗДЕЛ III ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ В ПРИМЕРАХ

Почему милиционер злой .....	148
Стандартные нестандартные ситуации .....	150
Использование правоохранителей вслепую.....	151
Негативные творческие идеи.....	153
<i>Обмен</i> .....	157
<i>Правонарушитель по договоренности</i> .....	158
<i>Корпоратив</i> .....	159
<i>Один за всех и все за одного</i> .....	160
<i>Позитивные творческие идеи</i> .....	161
Противостояние со следователем .....	163
Милицейское противоядие .....	165
Роль одежды .....	171
Каким образом побудить милиционера качественно исполнять свои обязанности .....	172
Милиция и прокуратура.....	173
Адвокат и СИЗО .....	174

## РАЗДЕЛ IV РАБОТА НАД СОБОЙ И ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ ЮРИСТА

Критерии успеха юриста. Личностный рост .....	178
Поведенческие модели юриста .....	180
Как найти работу молодому юристу.....	183
Эксплуатация соискателей.....	188
Работа в юридических компаниях.....	190

Работа на предприятии, в государственном учреждении .....	191
Работа на себя .....	193
Социальные сети. Скрытые возможности друзей .....	194
О роли алкоголя .....	196
Титулованный юрист или трудно быть Богом.....	198
Угрозы юристам.....	202
Профессиональная деформация юриста .....	204
Гуру для подавана в юриспруденции. Кто он? .....	205
Делегирование работы .....	209
Как найти хорошего помощника? .....	213
Можно ли сводить своих помощников с клиентами?.....	217
Рабочее место юриста вне офиса.....	218
Юрист в дороге .....	220
Техника юридического труда .....	221
<i>Работа с информацией</i> .....	221
<i>Работа с законодательством</i> .....	222
<i>Технология изучения документов</i> .....	224
<i>Рационализация профессиональной деятельности юриста</i> ....	224
<i>Важные моменты в работе юриста</i> .....	226
<i>Систематизация работы</i> .....	228
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	230

## ПРЕДИСЛОВИЕ

*Feci quod potui, faciant meliora potentes  
Я сделал все, что мог, кто может,  
пусть сделает лучше*

**О чем и для кого эта книга.** Если у вас возникают житейские вопросы, касающиеся личного развития, общения с милицией-полицией, участия в судебных баталиях, как разрабатывать тактику и стратегию ведения судебных дел, как общаться с клиентом и т. д. и т. п., где вы берете информацию? Задумайтесь... Долго думать вредно.

Лично меня ответы на все эти вопросы начали интересовать еще со студенческой скамьи. Пробовал найти ответы в книгах, но вскоре бросил эту затею. Кроме нескольких экземпляров из дореволюционной литературы и тех некоторых могикиан, которые еще что-то пишут, больше книжек не оказалось. Я видел раньше и продолжаю наблюдать, как мои коллеги выстраивают юридический бизнес, личную практику в информационном голоде. Подумать только, в наше время почти нет книг, которые были бы написаны специально для юристов нормальным живым языком, раскрывали бы разнообразные аспекты так называемой прикладной юриспруденции.

Данная книга написана для тех юристов, которые любят юриспруденцию и хотят эксплуатировать ее на полную мощь. Книга содержит описание конкретных приемов и способов, как тех, которые были проверены практикой не одного поколения юристов, так и совсем новых, продиктованных развитием науки и техники.

В работе представлены стратегии поведения юриста в различных ситуациях, которые прошли испытание жизнью. Книга поможет раскрыть карты и пролить свет на ситуации, способами и решениями которых юристы неохотно делятся со своими коллегами.

Если вы только начали заниматься юриспруденцией, эта книга поможет ответить на вопросы, связанные с вашей практикой.

Если же вы уже долгое время занимаетесь ею, в таком случае сможете разнообразить вашу практику и внести новые алгоритмы в успешную разработку ее составляющих, посмотреть на некоторые обыденные ситуации с другой стороны.

В этой книге есть готовые техники, которые можно использовать вне зависимости от места, времени, законодательства, страны, любым юристам независимо от возраста, опыта работы и достижений.

Кроме прикладной информации, здесь также содержатся варианты поведения юриста в различных рабочих ситуациях. Огромная польза будет даже от простого прочтения книги. Но еще интереснее и увлекательнее будет включение в процедуры генерирования техник сопровождения судебных дел, общения с представителями правоохранительных органов, правил личного становления как юриста и т. п.

**КТО Я?** Уже почти десять лет я занимаюсь юриспруденцией. Через год после получения красного диплома одного из лучших юридических заведений страны учредил юридическую компанию, потом получил свидетельство о праве занятия адвокатской деятельностью, свидетельство арбитражного управляющего, диплом кандидата юридических наук. Это к слову, ибо бумажки ума не добавляют...

Я закрываю юридические (и не только) вопросы, связанные с применением закона, от расторжения брака до сопровождения отчуждения корпоративных прав, банкротства, помогаю находить приемлемые варианты выхода из сложных ситуаций уголовно-правового характера. Кроме людей, не имеющих юридического образования, ко мне обращаются за советами другие юристы и представители околоюридической «тусовки», раскрывая при этом секреты своего мастерства, которые никогда не станут достоянием общественности в силу того, что это нетипичные способы, которые позволяют зарабатывать на жизнь.

Одним из побуждений написать данную книгу стало то, что имеющиеся в ней методики действительно работают. Как-то довелось поделиться информацией и рассказать несколько способов сопровождения судебного дела одному зеленому выпускнику юридического вуза. Он недоверчиво выслушал. Через четыре месяца на электронную почту пришло от него письмо, в котором он сообщал, что, пользуясь моими советами, он выиграл свое первое дело, хотя при этом противоположную сторону представлял очень известный в его городе адвокат с более чем двадцатилетним опытом. В шоке от того,

что дело было ним выиграно, был не только он сам, но и его клиент, а также судья, противоположная сторона и адвокат, который ее представлял.

Итак, данная книга:

- предоставит стратегии повышения вашей эффективности как юриста;

- ответит на самые популярные вопросы: «Сколько стоит моя работа?», «Защищать ли убийцу?», «Почему следователь так себя ведет?», «Как убедить судью?» и многие другие;

- расскажет вам, как действовать в сложных и неоднозначных ситуациях, а самое главное, как их предотвращать и минимизировать негативные последствия.

Задачей книги является раскрытие некоторых секретов практической юриспруденции и обозначение алгоритмов, как ими пользоваться.

Цель данной книги – пробудить интерес у современных юристов к обмену новыми знаниями в прикладной юриспруденции, которые стоило и хотелось бы использовать для оптимизации рабочего процесса и достижения поставленных задач.



**ЮРИСТ  
& КЛИЕНТ**

## ПРОФЕССИЯ ЮРИСТА

*«Я отвечаю за то, что говорю.  
Но я не отвечаю за то, что вы слышите»  
(Автор неизвестен)*

Существует такая профессия – юрист. Она по праву считается одной из наиболее престижных и востребованных современных профессий. Многие представляют себе работу юриста, опираясь на опыт просмотра американских фильмов, где хитрые и бесстрашные служители Фемиды с легкостью распутывают особо сложные дела, спасая жизни своих клиентов, со всей строгостью наказывают виновных, за что получают баснословные гонорары в виде суммы с огромным количеством нулей, приобретая себе почет и всеобщее уважение.

Однако мало кто задумывается о том, почему так происходит, и за что в действительности платят юристам. Скорее всего, ограничиваются первыми приходящими в голову мыслями, такими как: юристы разрешают правовые вопросы, в которых рядовые граждане не разбираются; они могут обратить любую ситуацию в выгодную для клиента сторону; или просто – юристы зарабатывают на чужом горе. Все приведенные доводы имеют право на существование. Так, собственно, в чем же заключается суть деятельности юриста-правозащитника, которая требует столь щедрого вознаграждения?

Несомненно, деятельность сама по себе, если она не направлена на достижение какой-либо цели, не представляет никакой ценности и не будет вознаграждена материально. К. Маркс утверждал, что процесс труда



есть «целесообразная деятельность для создания потребительских стоимостей». Одно из классических определений такого понятия как труд гласит: «Труд – это осознанная, энергозатратная, общепризнанная целесообразной деятельностью человека, людей, требующая приложения усилий, осуществления работы».

Таким образом, любой труд, осуществляемый человеком, влечет за собой различные затраты. Затраты эти могут носить как материальный, так и нематериальный (духовный) характер. Посему, вознаграждая труд юриста, мы понимаем, что он понес некие затраты, связанные с исполнением им поручения клиента.

Какие же именно затраты несет юрист? В наш информационный век, когда миллионы зарабатываются (и тратятся) одним нажатием кнопки или одним звонком, когда информация и ее источник-носитель – мысль – является главным богатством каждого отдельного человека, деятельность любого юриста стоит дорого именно благодаря его мышлению. Если быть более точным, мыслительный процесс юриста и есть прямым источником его доходов. Это происходит потому, что воплотить какую-то идею в ее физическую оболочку в виде иска, жалобы или заявления может рука любой секретарши-машинистки, которой предписано делать это самой профессией. Но вот наполнить смыслом и жизнью это самое заявление, вопреки нашему желанию, сможет уже не каждый человек, и, к сожалению, даже не каждый юрист. Чем меньше шаблонности будет использовано юристом в своей практике, тем более вероятен правильный исход в поисках истины и достижения оптимального для клиента результата. При этом достичь успеха в решении юридического вопроса

без применения определенных умственных усилий просто невозможно.

Говоря простым языком, юрист думает и уже поэтому несет колоссальные затраты. «Думать – не мешки таскать и не у станка стоять», – скажут некоторые, и будут правы. Однако у этих различных на первый взгляд процессов есть сходства.

Думая, юрист так же, как и любой другой человек, выполняющий физическую работу, в первую очередь, тратит на это определенное количество своего времени. Возможно, вопрос, над которым он работает, и интересен ему как специалисту, но ведь у него тоже есть семья, друзья и увлечения, на которые он предпочел бы потратить свое время. То есть, обдумывая способы решения проблемы своего клиента и занимаясь поиском выхода из сложившейся ситуации, юрист дает возможность клиенту проводить время с детьми, близкими, заниматься своими делами и не тяготиться бременем неразрешенного вопроса, взяв на себя ответственность за достижение конечного результата.

Много ли вещей в этой жизни стоят дороже вашего времени? Готовы ли вы безвозмездно посвятить часть отведенного вам времени достижению чужих целей и провести его в интересах еще вчера незнакомого вам человека? Каждый может сам ответить на эти вопросы, но ответы на них, думается, известны всем заранее.

Возвращаясь к теме трудовых затрат, нельзя не вспомнить и о том, что при умственной работе юристом расходуется энергия, которая могла быть затрачена и на куда более приятные и полезные лично для него занятия.

Так, учеными установлено, что вес мозга составляет всего лишь 2 % от общей массы тела, а растрчивает он около 15-20 % энергии от всего количества, потребляемого организмом в целом. Сто грамм коры головного мозга расходуют кислорода в 5-6 раз больше, чем скелетная мышца такого же веса при физической нагрузке. Энергозатраты при умственном труде составляют 2500-3000 ккал в сутки. Это ровно столько же, сколько потребуется туристу в пешеходном походе первой категории сложности (протяженностью не менее 100 км). И такой же объем работы выполняет подъемный кран, поднимая плиту массой 40 тонн на высоту 30 метров (1 ккал=4168 Дж,  $A=mgh$ ).

Под влиянием дополнительной нагрузки суточный расход энергии может возрасти. Так, при чтении вслух сидя он повышается на 48 %, при публичном чтении стоя – на 90 %, и на 90-100 % при работе за компьютером.

Творческий характер умственного труда юриста, связанный с формированием новых представлений, переработкой поступающей информации, обуславливает большую нагрузку на любые отделы коры больших полушарий, где локализованы соответствующие функции. Опытным путем установлено, что при этом отмечается отклонение от нормы тонуса кровеносных сосудов, особенно сосудов мозга и сердца, что сопровождается повышенным их кровенаполнением. Может отмечаться замедление пульса, повышение артериального давления и учащение дыхания. Причем учеными было доказано, что при утомлении организма наблюдаются функциональные сдвиги в клетках коры головного мозга.

По мнению выдающегося русского психолога и физиолога И. М. Сеченова, любое проявление мозговой деятельности находит свое выражение в сокращении какой-либо группы мышц. Именно поэтому, несмотря на нефизический характер труда юристов, всегда имеют место и затраты мышечной энергии.

Также одним из ключевых факторов в умственном труде является склонность мозга к инерции, так как после прекращения работы продолжается мыслительный процесс, умственная работа не прекращается, что приводит к большему утомлению и истощению центральной нервной системы, нежели при физическом труде.

Следует упомянуть и о физических затратах юридического труда, отражающихся на состоянии самого юриста. Так как работа юристов в преобладающем большинстве случаев характеризуется значительным снижением двигательной активности (гипокинезией), то возможны некоторые нарушения здоровья, связанные с образом работы. К ним можно отнести сердечно-сосудистые патологии, проблемы с позвоночником и суставами, расстройства пищеварения, развитие геморроя и т. п.

Известно, что специфика юридической практики обуславливает необходимость ежедневного общения с различными индивидами, и не все они являются людьми высокоморальными и психически уравновешенными. Длительное и непосредственное общение с клиентами, иными участниками юридического процесса, в связи с их личностными особенностями, может приводить к психогениям в виде неврозов и даже психопатий у служителей Фемиды.

Кроме того, юрист нередко становится дежурным носовым платком для своего клиента, а последний, в свою очередь, с удовольствием перекладывает свои проблемы «с больной головы на здоровую». Поэтому профессиональному юристу необходимо обладать еще и качествами хорошего психолога.

Ни для кого не секрет, что зачастую юридический труд сопровождается отрицательными эмоциями и необходимостью их подавлять, а эмоциональная разрядка, в которой так нуждается юрист, как правило, отсрочивается на неопределенный период времени. Так, с помощью научных экспериментов было установлено, что пережитое эмоциональное возбуждение может вызвать повышение обмена веществ на 11-19 % в течение нескольких последующих дней. Поэтому для юристов становится очевидной крайняя необходимость в дополнительной трате денег и времени для снятия стресса, отвлечения от работы, в том числе такими способами, как путешествия, спорт, алкоголь, азартные игры и т. д.

Не удивительно, но мало кто горит желанием по доброй воле посетить следственный изолятор из-за его гнетущей атмосферы. А если еще учитывать статистику отдельных заболеваний (например, туберкулеза) среди лиц, содержащихся в этих учреждениях, то возможно желающих вообще не будет. А вот адвокату дорога туда предначертана самой профессией.

Есть ли в вашей жизни люди, с которыми вы не хотели бы общаться, не видеть их, не находиться в их обществе? Наверняка такие мысли возникали у многих, и не будет ошибкой, если к «нежелаемым» людям отнести различных представителей криминалитета, работников правоохранительных органов, да и многих других

чиновников, которые забывают о том, что они работают на благо общества, а не наоборот.

Своеобразным буфером в общении с такими людьми и становится юрист, который, по долгу профессии, готов выступить вашим представителем в любом деле, независимо от привлекательности противоположной стороны и комфортности общения с ней. Такая функция юриста часто прослеживается во время бракоразводных процессов, когда некогда любящие люди общаются друг с другом исключительно через адвоката, и только благодаря ему могут пойти на компромисс.

Также нельзя забывать и о такой скрытой стороне юридического труда, как огромный риск, которому подвергается правозащитник. Например, оказывая помощь, предоставляя юридические услуги клиенту, юрист перенимает на себя часть его рисков. Прежде всего он рискует ввиду возможного уголовного преследования за исполнение своих профессиональных обязанностей, что может быть оценено нашим гуманным правосудием как пособничество в каком-либо преступлении.

Поскольку никогда нельзя исключать вероятность осуждения работы юриста, во время представления интересов аморальной, с точки зрения общества, личности (с определенными политическими, религиозными убеждениями, например), юрист всякий раз рискует своей репутацией, добрым именем и положением в обществе.

Мстительность некоторых людей, нежелание принять факт проигрыша в деле влечет за собой и желание отомстить юристу, ведь это же он все придумал, и именно благодаря ему я потерял или не получил! Перенос вины на юриста может вылиться как в относительно

безобидные оскорбления, вмешательства в личную жизнь, так и просто закончиться банальной физической расправой. А как вы отнесетесь к известным случаям преднамеренного магического воздействия, целью которого может быть наведение на правозащитника любого негатива – от ухудшения здоровья, психических расстройств и семейных скандалов до «установки» стать жертвой автокатастрофы или преступления?

Вот и получается, что клиент, выигравший дело, может забыть о нем уже на следующий день после исполнения решения суда, а юрист будет с ужасом вспоминать такое дело до конца своей жизни.

Таким образом, в зависимости от разнообразных составляющих в результате мыслительной деятельности над юридическими вопросами тратятся тысячи килокалорий энергии, изнашиваются нервные клетки человеческого организма. Более того, происходит износ одежды и обуви, скудеют запасы денег, бензина, виски, пива, уменьшается количество ракообразных и рыбы. И всего этого клиент может избежать или, по крайней мере, минимизировать путем поручения «думанья» юристу. К тому же всегда есть возможность предложить клиенту сэкономить, пренебрегая научными трудами цивилистов, процессуалистов, не вникая в сущность таких понятий, как преюдиция, факты активной легитимации, цессия, факторинг, франчайзинг, иск, комитент, опцион, решив заниматься юридическим вопросом самостоятельно.

*(Боднарчук С. Я., Масюк В. В. Инновационный подход к оплате юридических услуг или за что платят адвокатам? / Вестник Одесской адвокатуры, 2011 г. - №4)*

## НЕМНОГО ОБ АДВОКАТЕ

*Закон защищает каждого, кто может нанять хорошего адвоката!*

Кто же такой адвокат и чем он отличается от других людей? Хорошие адвокаты – личности незаурядные. Они ко всему (речь идет о большинстве) подходят достаточно аккуратно, порою даже скрупулезно. Каждая запятая и каждое тире вызывает у них неподдельный интерес. Общение – это их стихия, ведь вся работа адвоката в большей степени заключается в коммуникации (с клиентами, судьями, консультантами, секретарями и т.п.).

Получение юридического образования и, вследствие, диплома – еще не показатель того, что человек в будущем станет блестящим адвокатом. Самым главным для адвоката является правильное использование закона, употребление тех его частичек, которые действительно нужны в той или иной ситуации. Не навредить клиенту – вот девиз грамотного адвоката!

В нашей стране частенько можно встретить правозащитников, которые работают не на совесть, хотя при этом гонорар требуют, скажем так, не маленький. Написав одно заявление или поучаствовав в судебном заседании, которое и так впоследствии отложили, адвокат сразу считает себя профессионалом, хотя это возможно было сделать и без его помощи.

Клиентом высоко ценится тот адвокат, который знает особенности законодательства, умеет общаться с клиентом, может доступно все объяснять, особо не закидываясь на юридических терминах, желая блеснуть

умом перед слушателями. Такой адвокат редко подводит клиента. Ознакомившись с документами, сразу предупреждает о тех негативных моментах, которые вряд ли получится избежать. Он действительно ответственно относится к своему делу. Адвокат – это тот же доктор. Мы приходим к врачу, когда у нас что-то болит в надежде на выздоровление. К адвокату обращаются, когда возникают проблемы иного характера, но тоже не менее важные. Ведь когда светит срок или кредитор отбирает все до копейки, становится совсем не до шуток. Если врач ошибется хотя бы раз, то такое поведение может навредить вашему здоровью, либо, не дай Бог, лишит вас жизни. Если же ошибку допустит адвокат, фактически жизнь у вас не отберут, но провести ее окончание в тюрьме или под забором – тоже не слишком заманчивое предложение.

Также необходимо помнить, что адвокатская деятельность – это вечная динамика, непрерывное обучение, совершенствование. Потребности клиентов, законодательство, система государственных органов (в последнее время их названия) у нас в стране могут меняться по несколько раз в год. Только грамотный адвокат, профессионал своего дела сможет предоставить консультацию, опираясь на новейшую законодательную базу, а не рассказывать о кодексах Наполеона, выдавая все это за реальность.

*Сколько юристов необходимо для того, чтобы завинтить лампочку?*

*Трое.*

*Первый юрист завинчивает лампочку.*

*Второй трясет лестницу, на которой стоит первый.*

*Третий готовит исковое заявление на фирму-производителя лестницы.*

## ПОЧЁМ НЫНЧЕ ЮРИСТЫ?

*Юрист стоит ровно столько,  
сколько стоит его слово...*

Как вы думаете, какой один из самых часто задаваемых вопросов объединяет как лицо, оказывающее юридические услуги, так и человека, обратившегося за данной услугой? Без надобности не следует долго думать над этим энергетически затратным вопросом, однако поразмыслить всё-таки можно. Конечно же, это вопрос о стоимости предоставляемых услуг.

Что бы там ни говорилось о юридической помощи, о результате работы юриста, и тем более адвоката по уголовному делу, факт остается фактом. Прежде всего, это услуга, которую одна сторона продает (а уж потом оказывает), а вторая, соответственно, покупает (потребляет).

Очень часто клиенты хотят получить прайс той или иной услуги. Например, сколько будет стоить написание искового заявления о расторжении брака. Некоторые юристы приблизительно знают общую ситуацию, что-то прикидывают в уме и озвучивают стоимость. В размере трех монет, к примеру. Зачастую у клиента возникает аргументированное возражение по поводу дороговизны и обоснованности: «А вот адвокат племянника моего коллеги по работе написал такое же заявление всего за две монеты». Порой этот весомый аргумент сражает некоторых наповал, и они уступают. Другая же часть не сдает своих позиций в данном вопросе и тактично предлагает воспользоваться услугами этого широко известного в узких кругах юриста.

Часть клиентов, узнав цену, теряются – не дорого ли? Или наоборот, не слишком ли дешево для такого сложного дела? И, как обычно, ответ на данный вопрос непостижим. Почему? Вот смотрите, в данном случае для наглядности и более глубокого понимания проведем следующую аналогию. Жил, к примеру, один человек (счастливо жил, кстати). Никогда не обращался к врачам, так как проблем со здоровьем не имел. И вот на 94-м году жизни у него выпадает один из передних зубов (старость, природа берет своё).

В это же время, катаясь на горных лыжах, молодая и симпатичная девушка по неосторожности тоже теряет передний зуб. Итак, что мы имеем (точнее уже не имеем): два одинаковых зуба, оба передние, оба человеческие. И вот приходит этот дедуля вместе с молодой девушкой к человеку, который занимается восстановлением зубов, и они оба интересуются стоимостью его работы. Специалист озвучивает сумму, оценивая свою работу в пять монет.

Скорее всего, именно аксакал задумается о дороговизне и о надобности; девушка же будет готова отдать любые монеты, лишь бы скорее вернуть себе былую привлекательность в виде наличия переднего зуба. Поэтому все в этом мире условно. И услуга стоит ровно столько, сколько за нее кто-то может и хочет заплатить. Клиент, прежде всего, сам должен определиться, нужен ли ему вообще конечный результат за такие деньги.

Бывает и такое: к одному очень известному адвокату обратился за помощью клиент. Дело было уголовное, о незаконном хранении холодного оружия. Намедни работники милиции изъяли у него нож. Когда же адво-

кат озвучил стоимость своих услуг в данном вопросе, гражданин просто почесал затылок и сказал, что это, мол, неоправданно дорого и вообще таких денег у него нет. На что адвокат парировал, не задумываясь ни на секунду: «Так, а зачем же ты, уважаемый, ходишь по улице с ножом, если денег-то у тебя нет?».

Таким образом, если дорого, то зачем же в судебном порядке расторгать брак и делить имущество? Зачем опровергать данные, которые порочат достоинство и задевают честь? Зачем спорить и выкидывать деньги, если можно просто договориться? Однако в случае, когда договариваться не хочется, уж извольте...

- *Я слышал, ты развелся с женой?*
- *Да. И мне достались дети.*
- *А дом?*
- *Жене.*
- *А деньги?*
- *Адвокату.*

## ГОНОРАР

«Все покупается и все продается:  
любовь, искусство,  
планета Земля, вы, я; особенно я...»  
Ф. Бегбедер «99 франков»

Наиболее интересной темой в работе юриста, без сомнения, является вопрос гонорара, его размер и т. п. Методик установления суммы вознаграждения существует огромное множество. Каждый юрист использует свою. Обусловлено это очень многими факторами: от определенных убеждений в работе до опыта или советов близкого окружения, а также потребности в денежных средствах.

Гонорар (*лат. honorarium – почетный дар, вознаграждение за услугу*) – предусмотренное соглашением о предоставлении правовой помощи вознаграждение за выполненные действия по предоставлению правовой помощи. Гонорар не включает средства, которые вносятся клиентом (его представителем) на покрытие фактических расходов, связанных с выполнением соглашения.

Размер гонорара и порядок его внесения должны быть четко определены и закреплены в соглашении о предоставлении правовой помощи. Основы начисления гонорара (фиксированная сумма, почасовая оплата, доплата гонорара за положительный результат по делу и т.д.) определяются по договоренности между адвокатом и клиентом.

*Один доктор спрашивает другого:*

– *Зачем ты спрашиваешь у пациентов, какие спиртные напитки они пьют? Это что, влияет на диагноз?*  
– *Нет, это влияет на то, какой гонорар я с них потребую.*

Гонорар является единственной допустимой формой получения вознаграждения за предоставление правовой помощи клиенту. Общеизвестные факторы, которые должны приниматься во внимание при определении обоснованного размера гонорара, включают в себя:

- объем времени и работы, требующийся для надлежащего выполнения поручения;
- степень сложности и новизны правовых вопросов, касающихся поручения;
- необходимость опыта для его успешного завершения;
- вероятность того, что принятие поручения будет препятствовать исполнению адвокатом других поручений или существенно усложнит их выполнение в обычном временном режиме;
- необходимость выезда в командировку;
- важность поручения для клиента;
- роль юриста в достижении гипотетического результата, желаемого клиентом;
- достижение по результатам выполнения поручения положительного результата, желаемого клиентом;
- особое или дополнительное требование клиента относительно сроков выполнения поручения;
- характер и продолжительность профессиональных отношений данного юриста с клиентом;

- опыт, научно-теоретическая подготовка, репутация, профессиональные способности и навыки юриста.

Следует отметить, что ни один из указанных факторов не имеет самостоятельного значения, все они подлежат учету в их взаимосвязи относительно обстоятельств каждого конкретного случая.

В мировой практике установлено несколько способов установления размера гонораров за предоставление правовой помощи.

## Фиксированная сумма

Такой способ предусматривает установление фиксированного размера гонорара, выплачиваемого за выполнение определенного соглашения объема юридической помощи. Зачастую данный механизм оплаты труда используется по делам, которые не связаны с взысканием денежных средств или другого имущества. Сюда можно отнести стандартные услуги, такие как регистрация и ликвидация компаний различных форм, создание представительств и филиалов; регистрация корпоративных изменений компаний; регистрация иностранных инвестиций; получение разрешения на трудоустройство, вида на жительство для иностранных граждан; получение разрешительных документов (лицензий, сертификатов) и т.д.

Существует несколько вариантов оплаты фиксированной суммы гонорара:

- заранее, когда гонорар платится до решения по делу;

- частями, когда гонорар платится поэтапно (например, за подготовку и подачу иска, за его рассмотрение в первой инстанции и др.);

- по завершению, когда вся сумма выплачивается после решения по делу.

Важно то, что независимо от правил уплаты фиксированной суммы гонорара, последний должен платиться независимо от достижения желаемого клиентом результата по делу.

## Почасовая оплата

Метод почасовой ставки при установлении размера гонорара предусматривает установление гонорара в зависимости от стоимости и количества часов, израсходованных юристом на работу с делом. Указанный способ в последнее время набирает популярность в странах СНГ, в частности, в больших юридических фирмах. Такое вознаграждение за единицу затраченного времени может применяться для любых юридических услуг. Может устанавливаться при периодическом оказании помощи или же в случае, когда просто невозможно провести общую оценку стоимости работы из-за отсутствия полного объема информации о деле. Как правило, время, затраченное юристом на работу, должно быть детально описано в соответствующем отчете, который предоставляется по требованию клиента. При этом размер оплаты может варьироваться в зависимости от сложности дела и количества специалистов, вовлеченных в работу над поручением.

Довольно часто размер почасовой ставки юриста (адвоката), занимающегося частной юридической прак-



тикой наряду с оплатой труда других работников (экономистов, бухгалтеров, рабочих) кажется завышенным. Однако в почасовую ставку включаются разнообразные расходы: на приобретение офисной техники, бумаги, на выплату заработной платы помощникам, секретарям, затраты на аренду помещения и др.

## Прейскурант. Прайс

Широко распространенным методом установления гонорара является прејскурантный (вознаграждение за разовую юридическую помощь). Указанный механизм наиболее целесообразен в случаях, когда юристом решаются часто возникающие в практике повседневные вопросы, либо при решении простых проблем. Также данный метод определения суммы вознаграждения используется при предоставлении так называемых квазюридических услуг: регистрация юридических и физических лиц (предпринимателей), получение лицензий, разрешений, составление отдельного правового документа (искового заявления, ходатайства, договора, соглашения) и т.д.

## Плата за успех (условный гонорар)

Данный способ установления гонорара предусматривает выплату вознаграждения только в случае успешного завершения дела. Довольно часто в юридической практике он применяется, когда у лица, нуждающегося в правовой помощи, отсутствуют надлежащие денежные средства. На первый взгляд указанный механизм уплаты наиболее привлекателен для клиента, однако гонорар

по такой схеме работы может достигать 25-50 % суммы взысканных средств, имущества.

Кроме того, следует отметить, что большинство известных юристов и почти все юридические компании практически не используют указанный способ установления гонорара ввиду угрозы потери значительных объемов работы. К примеру, если бы врачи получали деньги за свою работу только в случае выздоровления своего пациента, то лечить тяжелые или хронические заболевания было бы некому.

Также существуют системы оплаты, которые широко не афишируются как в юридических, так и неюридических кругах. В связи с этим будет целесообразно рассмотреть некоторые из них.

## Самоназначение гонорара

Наиболее распространенным способом определения размера гонорара является назначение последнего непосредственно самим юристом за проделанную им работу.

Известны распространенные терзания правозащитников по этому поводу. Например, когда юрист установил «неподъемную» цену для клиента, что повлекло за собой отказ от юридической услуги, появляются навязчивые мысли о том, что это, в принципе, можно было бы сделать и за меньшие деньги. Бывает и наоборот: клиент очень быстро соглашается на предложенную стоимость, чем вводит юриста в состояние транса и легкое помешательство, поскольку он начинает задумываться о том, что где-то продешевил, и можно было бы как минимум раза в два увеличить стоимость услуги, которая будет предоставляться.

## Назначения гонорара клиентом

Одна импозантная адвокатесса в некоторых случаях использует механизм, который предоставляет возможность клиенту самому определить размер гонорара юриста. Она привела пример: пришел к ней в город Харьков за консультацией мужчина из сельской местности. Она рассказала ему о перспективах работы по делу и, соответственно, стал вопрос о сумме вознаграждения. А она ему и говорит, что, мол, установите сами стоимость моей работы. При этом для себя решила, что поставленная задача может быть ею разрешена за сумму эквивалентную 150 долларам США. К огромному ее удивлению, клиент, покопавшись в своей клетчатой сумке, сходу достал из пакета больше одной тысячи долларов и попросил заняться его вопросом. А если денег не хватит, то он готов еще поднести.

## Гонорар «По чуть-чуть и до бесконечности»

Одной из самых опасных может быть оплата по ходу исполнения поручений. Конечно, в некоторых случаях это может быть единственно приемлемый механизм сотрудничества юриста и клиента, но иногда это чревато неприятными последствиями. Одному адвокату довелось обратиться за помощью по исполнению определенной части работы к другому адвокату, который предлагал «очень бюджетный» вариант развития событий по исполнению поставленной задачи. В ходе работы он заявил о необходимости увеличения размера оплаты в два раза, так как нужно учитывать интересы всех участников забега. На возражение о том, как он представляет себе возможность уведомления клиента, который уже четко

определился с расходами, он ответил, что ничего страшного в этом нет. Рассказал, что у него в практике был случай, когда была установлена стоимость услуги в размере одной тысячи, а «выхлоп» получился в размере двенадцати. На отказ от дальнейшего сотрудничества и возвращения суммы, которая у него находилась, он ответил негативно, и обосновал, что это нормальная практика и рыночные цены. Деньги, выделенные на проект, уже потрачены. Ситуация накалялась. Нельзя было гарантировать, что размер стоимости услуги опять не вырастет в несколько раз, тем более у такого опытного адвоката. Вырисовывалась ситуация, в которой один адвокат хотел наглым образом получить деньги от своего коллеги. Адвокату-кредитору пришлось обратиться за помощью к хорошим людям, которые ласково, тактично и толерантно убедили адвоката-должника вернуть указанную сумму.

В другом случае адвокат установил небольшую приемлемую цену для своего клиента, но по ходу исполнения поручения просил немного увеличить стоимость его работы, так как дело уже подходит к своему логическому завершению и потребовались еще небольшие затраты. Так он делал постоянно после каждого судебного заседания, однако дело так и не заканчивалось. В итоге у клиента уже не осталось денег для оплаты труда юриста, и после очередной встречи он просто не смог больше платить. И тут вдруг свершилось чудо: дело закончилось! Клиент в итоге проиграл. Адвокат прокомментировал проигрыш тем, что уже оставалась самая малость, всего лишь последнее заседание, и надо было бы где-то раздобыть денежные средства, тем более нужна была всего-то незначительная сумма по сравнению с той, которая уже была потрачена.

*Старый вампир обучает молодого вампиреньша ремеслу:*

*– Видишь девушку, бросаешь ей на шею, кусаешь, сосешь.*

*Вампиренок следует инструкции – бросок, укус, начинает сосать кровь. Сосет, сосет и вдруг папаша кладет ему руку на плечо и говорит:*

*– Хватит сосать, сынок.*

*– Но папа, почему не высосать всю кровь?*

*– Как же тебе не стыдно, сынок! Мы ведь вампиры, а не адвокаты!*

## **Сельский гонорар**

Бывают случаи, когда помочь человеку просто необходимо и, более того, со значительным вливанием энергии в исход дела со стороны юриста, но свободных денежных средств у клиента нет. Иногда ситуацию спасает наличие определенного имущества, которое клиент готов передать в счет оплаты юридических услуг. Зачастую это происходит в небольших населенных пунктах, где отголоски товарного производства еще присутствуют. Происходят ситуации не только расчета картошкой, помидорами, мясом и молоком, но бывают и случаи, когда вместо денег передаются автомобили и недвижимость, земельные участки, ценные бумаги.

Известен случай, когда успешно развалив уголовное дело и добившись выхода обвиняемого из заточения в СИЗО, родители (фермеры) своего нерадивого чада в знак благодарности выписали адвокату премию в виде заколотого кабана. Наличие огромного количества мяса, естественно, повергло в шок юриста, но отказываться

было не совсем этично, к тому же всегда можно поделиться с кем-то из коллег.

От другого адвоката удалось получить информацию, что с ним еще в советские времена клиент рассчитался однокомнатной квартирой в центре города. Более того, клиент был очень доволен проделанной работой и считал такой вид оплаты юридических услуг абсолютно приемлемым.

Хотя иногда бывает и перебор. Например, когда человек пребывает под следствием (к тому же, в СИЗО), к нему является адвокат и просит, в связи с отсутствием денежных средств, выдать доверенность на отчуждение недвижимого имущества обвиняемого. Вырученные деньги должны пойти на оплату услуг защитника. Зачастую для клиента это плохо заканчивается, хотя случаи бывают разные и всех грести под одну гребенку, наверное, не стоит.

## РАЗМЕР – НЕ ГЛАВНОЕ

*Два гроша – куча хороша  
(Пословица)*

Изначально можно установить гонорар очень маленький, скромный, но касаний с людьми будет больше, чем если размер вознаграждения будет огромным и неподъемным для большого количества клиентов. Например, можно заниматься только тремя делами, но с оплатой в десять тысяч каждое (итого 30 тыс.), а можно иметь двадцать дел с оплатой в пять раз дешевле – 2 тысячи (итого 40 тыс.). Конечно, трудности по организации труда с большим количеством обратившихся будут иметь место, но такой подход, в случае правильной организации своей деятельности, принесет намного больше бонусов. Наличие двадцати контактов более приемлемо, так как они создают возможность родиться новым заказам юридических услуг. С другой стороны, с тремя заказами намного проще работать. В данном вопросе на повестку дня выходит профессионализм юриста, его способность унифицировать и систематизировать свою деятельность.

Итак, стоимость работы адвоката должна быть разумной. Каждый юрист по собственному усмотрению понимает проблему определения и получения гонорара за оказание юридической помощи, что является немаловажным аспектом финансовых взаимоотношений адвоката с его клиентами. Однако не следует забывать и о нравственном долге помочь тому, кто в этой помощи действительно нуждается, не ставя своей главной целью получение максимального дохода и обогащение любой ценой.

Юристу важно быть чрезвычайно разборчивым при назначении собственного гонорара в зависимости от конкретных обстоятельств, а также имущественного положения клиента.

## НЕУПЛАТА ГОНОРАРА

*Его копейка нищему руку прожжет  
(Поговорка)*

В некоторых случаях адвокаты несут немалые издержки от своих клиентов. Один знакомый адвокат выиграл своему клиенту дело, но, как оказалось, последний не торопился производить расчеты на основании существующих договоренностей (оплата работы была привязана к результату работы юриста). Адвокат, недолго думая, использовал судебную форму защиты уже своих прав, и в судебном порядке взыскал сумму долга перед ним за оказанную юридическую услугу в размере эквивалентной 8 тысяч долларов США.

В другом случае одна клиентка обратилась к адвокату с претензией вернуть ей гонорар, ибо ей очень стали нужны деньги. Адвокат настаивал на невозможности данного мероприятия, так как это не оговаривалось условиями соглашения между ними, и оплата предполагалась не за результат, а за исполнение ряда юридически значимых действий, которые заказала клиентка. Он также напомнил, что риск недостижения поставленного результата был очень велик, и клиентка это понимала, как в начале сотрудничества с адвокатом, так и на момент наличия претензий. В начале работы она была согласна нести ответственность за неблагоприятный исход, поскольку, по ее мнению, выхода у нее не было. На возражение адвоката о том, что он все документы готовил качественно, и претензий к ним нет, она парировала, что у нее не было адвоката. После чего она полезла в сумку и достала материалы своего дела. «Вот,