*Собеседник 1:*

[0:00] Еще раз спасибо, что нашли возможность пообщаться. У меня первый вопрос - точнее, даже не вопрос, а тема для разговора. Что для вас главное в юридических услугах?

*Собеседник 2:*

Скорее всего – компетенция тех людей, которые занимаются оказанием этих услуг. В связи с тем, что в последнее время профессии такие как юристы были достаточно востребованы, я считаю, что на рынке сейчас очень большое количество людей, которые закончили те или иные учебные заведения, хотя для меня, например, человек, заканчивающий учебное заведение с известным именем, и именно по юридической [1:00] стезе – гораздо важнее, чем… Очень много сейчас людей, которые заканчивали учебные заведения, скажем так, вновь образованные. Поэтому в первую очередь – качество тех людей, с которыми мне предстоит работать. Под качеством я понимаю не только морально-этические, потому что вы знаете – морально-этические качества человека… вопросы, которые решают юристы, очень щепетильны и всегда требуют особого внимания, особого подхода. Поэтому для меня важны как морально-этические качества тех людей, которые будут со мной работать, также их профессионализм. Под профессионализмом я понимаю, когда ты не можешь сразу оценить уровень подготовки того или иного человека [2:00] – естественно, очень большую роль играет то, что люди заканчивали, где они работали, какая у них практика. Зачастую я, как предприниматель, обращался бы к людям, которых знаю не только я лично, но также и по рекомендации, потому что я считаю, что рекомендации в любом бизнесе имеют очень большую роль.

Работая длительное время предпринимателем… Знаете, у меня были достаточно небольшие предприятия, где содержание своего штата юристов – достаточно капиталозатратная статья, потому что [3:00] юристы занимаются довольно щекотливыми вопросами, и если держать человека просто так – значит, платить деньги в никуда. Обращение к юристам со стороны, скажем так, по аутсорсингу – для меня более адекватный вариант в связи с тем, что за выполнение одноразовых каких-то действий ты можешь одноразово заплатить какую-то сумму, и в течение какого-то времени можно – я знаю, что есть такие услуги, когда ведут адвокатские конторы или юристы, они просто находятся на аутсорсинге, и при необходимости ты можешь к ним обратиться. Сейчас, в нелегких условиях экономического кризиса, когда [4:00] приходится считать каждую копейку, и поэтому обращение к юристам со стороны для меня всегда первостепенное. Как много есть аутсорсинговых компаний, к которым можно обратиться, потому что я говорю – работая, как предприниматель с небольшим количеством людей, небольшим количеством сотрудников в штате, легче обратиться к аутсорсинговой компании, которая бы оказала те или иные услуги

*Собеседник 1:*

Все-таки можете определиться – в каких компонентах привлечение внешнего [5:00] юриста окупается?

*Собеседник 2:*

Я, может быть, повторяюсь, но сейчас приходится считать каждую копейку в нашей нелегкой экономической ситуации, поэтому я считаю, что это тот вопрос, на котором можно не то, чтобы сэкономить – я не говорю про большую, глобальную экономию денег – но это действительно привлечение хороших, достойных специалистов со стороны. Причем содержание, например, своего штатного юриста – это, во-первых, достаточно капиталоемкий процесс: ему нужно платить зарплату, он находится в офисе, причем зарплаты юристов достаточно немаленькие. Но еще один немаловажный вопрос, когда штатные юристы, находясь достаточно продолжительное время в тех или иных компаниях, мне кажется, уже не видят [6:00] глубины вопроса, который иногда встает, и стараются решить его, может быть, даже не совсем правильными способами – достаточно, чтобы это было необременительно для них самих. Привлечение юристов со стороны и обращение к аутсорсинговым юридическим компаниям дает очень точечный и правильный ответ на поставленный вопрос, и решает эти задачи – пускай это будет по-другому, у них может быть совершенно другой взгляд на решение этого вопроса, который зачастую бывает и более экономически выгодный, и оправданный со стороны морально-этических норм сотрудничества между партнерами.

*Собеседник 1:*

Хорошо. У меня все.

*Собеседник 2:*

Негативные? Ну, мы к ним привыкли, [7:00] мы с этими негативными… я не могу сказать, что мы когда-нибудь жили в те времена, когда у нас все было позитивно и все было хорошо – всегда было что-то плохо. Я думаю, что бизнес адаптируется к любым изменениям, будь то и внешние факторы, и внутренние факторы. Ну, надеюсь, что страна все-таки поднимется, и уповаю на это. Думаю, что все будет хорошо.

*Собеседник 1:*

Хотелось бы к вам обратиться с вопросом. Чем обязан руководствоваться адвокат при оказании юридической помощи гражданам и бизнесу?

*Собеседник 2:*

Спасибо за вопрос. Вначале должен сказать, что [8:00] российская адвокатура насчитывает более полутора веков – она появилась в 1864 году в результате великих судебных реформ Александра II. Это во-первых. Адвокаты должны, оказывая юридическую помощь, понимать, что они принадлежат к такому сословию, которое насчитывает достаточно богатую историю. Во-вторых, при своей адвокатской деятельности… Есть такой Закон об адвокатуре и адвокатской деятельности в Российской Федерации. И есть специальный этический кодекс адвоката, в котором… Его приняло общее собрание адвокатов, то есть, адвокаты сами для себя определили те требования, которые они предъявляют к членам своей корпорации. Должен вам сказать, что он содержит достаточно жесткие [9:00] требования к адвокату, которые касаются его отношений с клиентами – неважно, предприниматели это или физические лица. И отношения между адвокатами при оказании помощи. Ну, и общин вопросы этики при взаимодействии с клиентами.

*Собеседник 1:*

Огромное спасибо вам за этот интересный рассказ и за исторический экскурс. Скажите, пожалуйста, чем все-таки… Какие требования к юридической помощи предъявляет адвокатская [10:00] корпорация?

*Собеседник 2:*

Ну, во-первых, это требование законности. Все, что делает адвокат, всю ту правовую помощь, которую он оказывает своим доверителям – она должна строиться только на законе, и только на законных основаниях. Адвокат должен строго для себя оценивать. Руководствуясь этим принципом, оказывая юридическую помощь – воля клиента для него здесь не будет первостепенной. Если просьба клиента будет нарушать требования действующего [11:00] законодательства, то адвокат обязан отказаться от оказания такой помощи. Второй момент – это, конечно же, добросовестность. Всю ту правовую помощь, которую оказывает адвокат своим доверителям – она должна быть сделана добросовестно. Что это значит? Адвокат должен при оказании помощи сделать все те возможные действия, которые…

*Собеседник 1:*

А на каких принципах строятся отношения адвоката с доверителем? Это тоже важно.

*Собеседник 2:*

Да. Сейчас я сориентируюсь. Это принцип добросовестности. Что это значит? При оказании юридической помощи [12:00] адвокат обязан сделать все те действия, которые он может… Что это значит? Это значит, что при оказании юридической помощи адвокат обязан, должен сделать все те необходимые действия, которые он должен совершить при разработке того или иного дела. Ну, и третий момент, на котором строится работа адвоката – это принцип справедливости. То есть, адвокат должен всегда стремиться к тому, чтобы справедливость восторжествовала. Соответственно, он всегда должен стремиться к тому результату, который он считает важным. [13:00]

*Собеседник 1:*

Вы знаете, и последний вопрос вам хотелось бы задать по поводу принципов. На каких принципах все-таки строятся отношения между адвокатом и доверителем?

*Собеседник 2:*

Да. Я уже говорил, что этические нормы и стандарты адвокатуры содержатся в отдельном кодексе. Собственно, он и перечисляет все те требования, которые предъявляет адвокатская корпорация к своим членам при оказании юридической помощи. На что бы я хотел обратить внимание… Помимо добросовестности, законности и справедливости можно сделать акцент на том, что эта помощь должна быть честной. [14:00] То есть, если что-то идет не так, что-то складывается не так, на что рассчитывал клиент – адвокат честно должен рассказывать, честно должен делиться со своим клиентом этими моментами, чтобы не было элементов недосказанности и так далее. Должен сказать, что все вот эти требования, о которых я говорил выше – они делают адвокатов своего рода рыцарями адвокатской профессии… Не так, я сейчас неправильно сказал… Все эти принципы делают адвокатов своего рода рыцарями юридической профессии. Я тут порожняк наговорил, если честно…

*Собеседник 1:*

И пару слов напоследок…

*Собеседник 2:*

Концовочку? Да. [15:00] И все эти принципы делают адвокатов рыцарями юридической профессии. Давай еще разок?

*Собеседник 1:*

Давай.

*Собеседник 2:*

Сейчас я еще по мысли скажу, потому что я что-то порожняк гнал. И все эти требования… Нет. И все эти принципы делают адвокатов своего рода рыцарями юридической профессии. Давай, я еще скажу. Мы с Андреем много голливудских роликов сняли. Александр, вот что я хотел рассказать. Нужно понимать, что во взаимоотношениях доверителя и адвоката адвокат берет на себя очень большую ответственность. Если сформулировать очень простой фразой – то ваша проблема [16:00] стала моей проблемой. То есть, доверитель, поручая ведение своего дела адвокату, передает ему, скажем так, весь – ну, или не весь – некую палитру полномочий по ведению этого дела. И адвокат должен встать на место доверителя, полностью проникнуться его проблемой. Это с одной стороны. А с другой стороны – он должен найти правовые выходы, правовые механизмы из этой сложившейся ситуации. И поэтому адвокат берет на себя очень большой груз ответственности и при этом должен руководствоваться этическими стандартами. Такую мысль я хотел сказать.

*Собеседник 1:*

Все?

*Собеседник 2:*

Ну, что касается взаимоотношений адвокатов, как внешних консультантов, и предпринимателей. [17:00] Здесь можно сказать, что в любом бизнесе есть эталоны, которыми другие предприниматели этого сегмента… не так… Что касается взаимоотношений адвоката как внешнего консультанта – и предпринимателей, то здесь стоит сказать вот о чем. В любом бизнесе есть те стандарты, или те акулы, к которым стремятся все остальные участники этого рынка. И привлечение внешних консультантов… Тот уровень ответственности, который на себя берет адвокат как внешний консультант, позволяет предпринимателю, бизнесу более качественно решать вопросы, более качественно подходить к решению бизнес-задач, и, как следствие – повышать [18:00] свою стоимость и стремиться подходить к тем эталонам, которые есть в том или ином направлении бизнеса. Он сказал – еще 5 минут накинет? Тут еще минутка осталась. Я сейчас попробую понять, какой у меня график, и я сообщу.

*Собеседник 1:*

[неразборчиво] в воскресенье я [неразборчиво]

*Собеседник 2:*

Да, хорошо. Сразу у меня график сложится.

*Собеседник 1:*

Потому, что [неразборчиво] добраться не могу, там на автобусе [неразборчиво] до Юго-Западной доскачу и…

*Собеседник 2:*

Да, хорошо. Я к тому, что…

*Собеседник 1:*

Ну, как. [неразборчиво] остался. [19:00] [неразборчиво] делал как для себя – посуда новая стоит, плита…

*Собеседник 2:*

Ну, симпатично…