



**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**имени М.В. Ломоносова**

**ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**Кафедра уголовного процесса, правосудия и прокурорского надзора**

---

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

*Адвокатское бюро как форма организации адвокатской деятельности*

**Выполнил:**

студент 1 курса дневного отделения

Петровнин А. С.

**Научный руководитель:**

доцент, кандидат юридических наук

Ильютченко Н. В.

Дата сдачи курсовой работы: «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019

Дата защиты: «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019

Оценка: \_

*Москва, 2019 г.*

## Оглавление

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>3</b>
<b>ГЛАВА 1. История правового регулирования адвокатских образований в России.....</b>	<b>6</b>
§1.1. Правовое регулирование по Судебной реформе 1864 г.....	6
§1.2. Правовое регулирование в СССР и до принятия Закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ».....	9
<b>ГЛАВА 2. Особенности и проблемы организации адвокатского бюро.....</b>	<b>13</b>
§2.1. Проблема выбора формы адвокатской деятельности.....	13
§2.2. Формирование и юридический статус адвокатского бюро.....	17
§2.3. Внутренняя организация и структура адвокатского бюро.....	22
§2.4. Дискуссионные проблемы адвокатского бюро: преимущества и недостатки.....	35
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>39</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЯ.....</b>	<b>41</b>

## Введение

Как известно, Конституция РФ признаёт права и свободы человека и гражданина высшей ценностью, а их защиту, соответственно, обязанностью государства (ст. 2). Понятно, что отводить функцию защиты прав одному только государству было бы нецелесообразно и неэффективно. В связи с этим в человеческом социуме действует гражданское общество – совокупность негосударственных социальных институтов, которые призваны осуществлять контроль за деятельностью государства в той или иной сфере.

Одним из таких институтов является адвокатура. Этот термин Федеральный Закон "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" разъясняет как *«профессиональное сообщество адвокатов»*, то есть совокупность лиц, занимающихся адвокатской деятельностью, и только ей. Адвокатская деятельность в трактовке законодателя представляет собой *«квалифицированную юридическую помощь, оказываемую на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката»*. Понятие «квалифицированная юридическая помощь» также имеет конституционную основу. Её сущность заключается в защите субъективных прав и законных интересов физических и юридических лиц. Особенность адвокатской деятельности в том, что она осуществляется на стыке взаимодействия государства и гражданского общества в сфере осуществления правоохранительной деятельности. (Если придерживаться мнения, что правоохранительная деятельность осуществляется только государственными органами, то адвокатура, таковым не являющаяся, оказывает ей сильнейшее и необходимое содействие).

Адвокатура при своей работе основывается на принципах *законности* - адвокаты обязаны строго соблюдать законодательство об адвокатской деятельности и свои процессуальные полномочия; *независимости* - институт адвокатуры защищён от вмешательства в свои дела со стороны

государства; *самоуправления* - главные вопросы жизнедеятельности адвокатуры решаются самими адвокатами и никем ещё; *равноправия адвокатов* – права и обязанности всех адвокатов равны, так же как и условия получения статуса адвоката; и, наконец, *корпоративности*. Этот принцип имеет прямое и непосредственное отношение к теме данной работы. Согласно нему, адвокаты объединяются в особые профессиональные организации – адвокатские образования. Они вступают в них с целью объединения усилий в работе по оказанию квалифицированной юридической помощи, защиты своих профессиональных интересов, налаживания взаимной поддержки в условиях своей нелёгкой профессии, поднятия её престижности. Адвокатская корпорация также устанавливает свои внутренние правила и представляют интересы своих членов на государственном и международном уровнях.

Федеральным законом об адвокатской деятельности и адвокатуре предусмотрено четыре формы организации адвокатской деятельности: адвокатский кабинет, коллегия адвокатов, адвокатское бюро и юридическая консультация (ныне неиспользуемая форма). Меня привлекло именно адвокатское бюро, потому что эта тема является довольно узкой и от того катастрофически малоизученной в имеющейся сегодня литературе. Кроме того, она представляет практический интерес: интересно сравнить правовые аспекты организации адвокатского бюро с тем, какое они имеют выражение в реальной жизни.

Моя задача в рамках данной научной работы - изучить внутреннее устройство адвокатского бюро, опираясь на закон и социологические исследования; исследовать бизнес-аспекты его организации; выявить его преимущества и недостатки; сравнить с другим адвокатским образованием – коллегией (адвокатский кабинет нам неинтересен, так как адвокат там действует единолично). Но сначала я хотел бы обратиться к истории, чтобы

узнать особенности эволюции правового регулирования сообществ адвокатов. Думается, эти знания помогут в понимании сути главного вопроса. И, быть может, удастся проследить некую связь в устройстве адвокатских корпораций разных эпох.

# Глава 1. История правового регулирования адвокатских образований в России

## §1.1. Правовое регулирование адвокатских образований по Судебной реформе 1864 г.

Судебная реформа 1864 г. ввела в действие совершенно новый институт адвокатуры, работающий на принципах относительной самостоятельности и корпоративности. Организация её внутреннего самоуправления сильно походила на французскую адвокатуру того времени<sup>1</sup>.

Адвокатская деятельность по Судебным уставам 1864 г. осуществлялась в двух формах: в лице присяжных поверенных и частных поверенных. И если к первым предъявлялись строгие требования для получения права работать по специальности, то стать частным поверенным было гораздо проще: своим законным правом удостоверить в квалификации кандидата судебное присутствие часто не пользовалось и выдавало свидетельство частного поверенного всем желающим<sup>2</sup>. При этом, М. Ю. Барщевский отмечает, что *«в сознании народа отсутствовало различие между двумя типами адвокатов, что было весьма плохо для адвокатуры в целом, так как гораздо чаще частные поверенные вообще были непрофессиональны и даже, порою, не знали законов»*<sup>3</sup>.

Нас, однако, интересует, во что и как объединялись адвокаты того времени. Правовых основ организации совместной деятельности частных поверенных не предусмотрено, в отличие от присяжных поверенных. По Учреждениям Судебных Установлений, присяжные поверенные приписывались к судебным палатам (ст. 356). При каждой палате создавалась коллегия. Если число адвокатов в коллегии было не менее 20,

---

<sup>1</sup> Черкасова Н. В. Формирование и развитие адвокатура в России. 60 – 80-е годы XIX в. 1987. С. 30.

<sup>2</sup> Кучерена А. Г. Адвокатура. 2009. С. 88.

<sup>3</sup> Барщевский М. Ю. Организация и деятельность адвокатуры в России. 1997. С. 10.

они могли просить у палаты избрать свой совет. На годовом общем собрании присяжных поверенных заслушивался отчёт совета о деятельности за прошедший год. Общее собрание избирало членов совета, председателя совета простым большинством голосов (ст. 357). Также избирался товарищ председателя – он заменял последнего в случае болезни. В законе не указано, какие функции, помимо созыва совета, выполнял председатель. Но его голос мог иметь решающее значение (ст. 375). Все решения на собрании принимались простым большинством голосов. Помощники присяжных поверенных права голоса не имели<sup>1</sup>.

Статья 367 Учреждений Судебных Установлений относила к компетенции совета присяжных поверенных решать вопросы: рассмотрения прошений лиц кандидатов на должность; рассмотрения жалоб на действия поверенных; определения очереди «безвозмездного хождения» по делам бедных; определения количества гонорара поверенного по таксе в случае несогласия с клиентом; распределения между поверенными процентного сбора; определения дисциплинарных взысканий с присяжных поверенных<sup>2</sup>.

Итак, мы видим, что совет как орган управления адвокатским сообществом (коллекцией присяжных поверенных) решает главные дела корпорации: распределение профессиональной нагрузки между членами, финансовые и дисциплинарные вопросы. Причём важно отметить, что решения совета – постановления - выносились коллегиально: *«Никакое постановление совета присяжных поверенных не может иметь силы, когда в нем участвовало менее половины членов совета»* (ст. 375). Некоторое сходство с современным адвокатским бюро по кругу решаемых вопросов уже имеется, что будет видно наглядно из главы 2 настоящей работы.

---

<sup>1</sup> Буробин В. Н. Адвокатская деятельность. 2003. С. 38.

<sup>2</sup> Судебные уставы 20 ноября 1864 года, с изложением рассуждений, на коих они основаны. Часть первая // Классика российского права // СПС КонсультантПлюс.

Так как вопрос гонорара адвоката занимает одно из центральных мест в практике адвокатских образований в наши дни, большой интерес представляет информация о размере и порядке выплаты вознаграждения для присяжного поверенного. В своей монографии Н. В. Черкасова исследовала этот вопрос. Размер гонорара определялся письменным соглашением поверенного с клиентом. Если такового не было, то он устанавливался специальной таксой, утверждённой министром юстиции. Причём цена иска имела любопытное значение: чем она выше, тем процент гонорара ниже. Интересно, что в случае «проигрыша» дела присяжный поверенный истца получал  $1/4$  вознаграждения, а поверенный ответчика –  $1/3$ <sup>1</sup>.

Были у присяжных поверенных помощники, но их деятельность, правила вступления в должность, контроль над ними никак Уставами 1864 г. не регулировались. Основной задачей помощника было содействие адвокату в его «практических занятиях» по канцелярии. Но на этом круг их полномочий не ограничивался. Помощники могли самостоятельно вести уголовные и гражданские дела. О всех делах, которые помощники имели у себя в производстве, они обязаны были докладывать совету присяжных поверенных и сами поверенным. Последние и осуществляли надзор за деятельностью своих помощников<sup>2</sup>.

Таким образом, забегая вперёд, можно сказать, что адвокатские образования дореволюционной России были более комфортными для адвокатов в сравнении с теми условиями, которые им предоставляла советская власть.

---

<sup>1</sup> Черкасова Н. В. Формирование и развитие адвокатуры в России в 60-80-е годы XIX века. С. 43.

<sup>2</sup> Хаски Ю. Российская адвокатура и Советское государство. С. 49.



## **§1.2. Правовое регулирование адвокатских образований в СССР и до принятия Закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» 2002 г.**

Декретом о суде №1 адвокатура Судебных уставов 1864 г. была упразднена. Но это не означало ликвидацию судебного представительства. Статья 3 Декрета просто не определяла форму организации адвокатской деятельности. Согласно ей, к защите допускались: *«все не опороченные граждане обоего пола, пользующиеся гражданскими правами»*. Такая степень правовой конкретизации не могла оставаться долго, поэтому 19 декабря 1917 г. вышла инструкция Народного комиссариата юстиции революционного трибунала, которая учреждала коллегии правозащитников при революционных трибуналах. Адвокаты принимались в коллегии на основании рекомендаций местных Советов. Советы и определяли систему вознаграждений для адвокатов: так, например, в Москве, клиенты вносили фиксированную плату за адвокатские услуги в единую кассу, после чего деньги распределялись между сотрудниками коллегии в зависимости от количества дел и их сложности<sup>1</sup>. Вероятно, такая форма организации ещё больше отпугнула правозащитников, которые и так в основной своей массе не поддерживали советскую власть<sup>1</sup>, поэтому в период с первых декретов советской власти до начала 1919 г. число адвокатов в Москве резко сократилось с 3000 до 100 человек<sup>2</sup>. Нужна была новая, более чётко регламентированная форма организации адвокатской деятельности.

Положение ВЦИК «О народном суде» от 30 ноября 1918 тоже не принесло плодов: оно заменяло коллегия правозащитников на коллегия обвинителей, защитников и представителей сторон в гражданском процессе, создаваемую при уездных исполкомах Советов. При этом была

---

<sup>1</sup> *Сергеев В. И.* К 100-летию Февральской и Великой Октябрьской Социалистической Революции в России. Трагедия и судьбы (Об адвокатах в истории революции) // «Московский адвокат» N 2, 2017 г. // <https://pravorub.ru/articles/75590.html>

<sup>2</sup> *Хаски Ю.* Российская адвокатура и Советское государство. С. 53.

дана возможность буржуазным элементам пробиться на эти должности. Из-за этого Положение ВЦИК подверглось критике на III Всероссийском съезде представителей советской юстиции 1920 г.

Результатом критики стали роспуск прежних коллегий и новое Положение ВЦИК от 21 октября 1920 г, которое предписывало судебным защитникам устраиваться на работу в порядке трудовой повинности. Однако и это не решило организационную проблему: кроме судебной защиты населению требовалась другая квалифицированная юридическая помощь, чего не могли предоставить коллегии. Эту функцию выполняли отделы юстиции при губернских исполкомах и консультантов уездных бюро юстиции. Таких работников, по данным В. Н. Буробина, по стране насчитывалось всего 650 человек<sup>1</sup>, отчего доступ населения к квалифицированной юридической помощи был крайне затруднителен.

До принятия новой Конституции 1936 г. устройство адвокатских образований оставалось почти неизменным. Положение СНК об адвокатуре СССР 1939 г.<sup>2</sup> и Положение об адвокатуре РСФСР 1962 г.<sup>3</sup> очень похожи в смысле корпоративного устройства, поэтому автор считает целесообразным рассмотреть их вместе. Однако, стоит отметить, что Положение 1962 г. раскрывало организационные основы адвокатской деятельности гораздо подробнее. Итак, по Положениям единственная форма организации адвокатской деятельности – коллегия, совмещающая в себе функции судебного представительства и юридической консультации. Коллегии работала на правах юридического лица на добровольной основе, но право выхода из коллегии было закреплено только в Положении 1962 г. Органами их управления были общее собрание коллегии адвокатов и президиум коллегии. По версии 1962 г. была ещё ревизионная комиссия, задача

---

<sup>1</sup> Буробин В. Н. Адвокатская деятельность. 2003. С. 47.

<sup>2</sup> Постановление СНК СССР от 16.08.1939 N 1219 "Об утверждении Положения об адвокатуре СССР" // СПС КонсультантПлюс.

<sup>3</sup> Закон РСФСР от 25.07.1962 "Об утверждении Положения об адвокатуре РСФСР" // СПС КонсультантПлюс

которой состояла в проведении «*ревизии финансово-хозяйственной деятельности*» коллегии. Общее собрание избирало президиум, заслушивало отчёты о деятельности коллегии, устанавливало правила внутреннего распорядка, утверждало смету расходов. Президиум принимал в коллегиях новых сотрудников, организовывал стажировки, распоряжался средствами коллегии в соответствии со сметой, осуществлял контроль за качеством работы адвокатов (в том числе идейно-политический), налагал дисциплинарные взыскания, производил распределение адвокатов по консультациям. Выборный председатель президиума координировал его деятельность.

Средства коллегий образовывались за счёт отчислений гонораров от юридических консультаций. В Положении 1962 г. отчисление производилось по инструкции Министерства юстиции республики, также был установлен максимальный порог – 30% от суммы гонорара. Размер заработной платы адвоката определялся юридической консультацией. Важно, что в 1962 г. впервые законодательно закреплены меры поощрения адвокатов: благодарность, денежная премия или ценный подарок.

Следующие акты советской власти: Закон «Об адвокатуре в СССР» 1979 г. и Положения об адвокатуре РСФСР 1980 г. не принесли ничего радикально нового и интересного для нас в рамках темы по исследованию корпоративности, разве что теперь наличие высшего юридического образования стало обязательным для адвоката (ст. 5). Единственная организационно-правовая форма организации адвокатской деятельности – коллегия – будет действовать вплоть до принятия нового Закона 2002 г.

Итак, главный, на мой взгляд недостаток всей советской адвокатуры на протяжении её жизни – это её чрезмерная зависимость от органов власти, которая сказывалась на свободе и мотивации к труду советских адвокатов. Система оплаты труда в коллегиях была построена в соответствии с идеями социализма, а именно исходя из ограниченных финансовых возможностей

советского клиента. Тот размер вознаграждения, который устанавливался инструкциями Министерства Юстиции явно не соответствовал трудовым затратам адвокатов, поэтому они часто договаривались с доверителями о гонораре «*минуя кассу*», «*из рук в руки*»<sup>1</sup>. Командно-административный метод регулирования коллегий также провоцировал и другие недостатки: недостаточное развитие партнёрских отношений между сотрудниками и полное отсутствие конкуренции в сфере адвокатских услуг.

В 90-ые годы законодательная основа деятельности адвокатских объединений устарела – их нужно было освободить из-под контроля органов государственной власти, приспособить для ведения свободного юридического бизнеса в новых условиях рыночных отношений.

---

<sup>1</sup> Кучерена А. Г. Адвокатура. 2009. С. 112.

## **Глава 2. Особенности и проблемы организации адвокатского бюро**

1 июля 2002 г. вступил в силу Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», который, по мнению законодателя, был призван решить проблему отставания права от реалий жизни, продиктованных коренными изменениями в обществе. Насколько хорошо закон оказался продуман для адвокатского бюро, попробуем выяснить в этой главе.

### **§2.1. Проблема выбора формы адвокатского образования**

В ответ на новые потребности гражданского общества в сфере оказания юридической помощи и предпринимательства, законодатель предусмотрел 4 формы организации адвокатской деятельности: адвокатский кабинет, коллегия адвокатов, адвокатское бюро и юридическая консультация, из которых последняя уже не действующая, поэтому в дальнейшем ей можно пренебречь (По данным Федеральной палаты адвокатов РФ, на 1 января 2017 по всей стране насчитывалось всего 199 юридических консультаций или 2% от общего числа работающих адвокатов)<sup>1</sup>. Стоит отметить, что до введения в действие Федерального закона «де-факто» адвокатские бюро уже существовали. В 90-ые годы члены разных юридических консультаций или даже коллегий часто объединялись для совместной работы в адвокатские бюро и юридические фирмы<sup>2</sup>. Теперь же их деятельность стала легализованной.

Итак, чтобы официально начать заниматься адвокатской деятельностью, новоиспечённый адвокат (после присвоения ему такого статуса и занесения данных в реестр) должен уведомить совет адвокатской палаты в течение трёх месяцев о том, какую именно форму осуществления

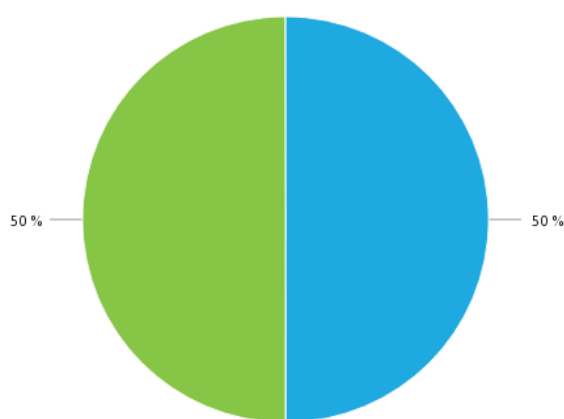
---

<sup>1</sup> <https://fparf.ru/corporation/community/advocacy/>

<sup>2</sup> Буробин В. Н. Адвокатская деятельность. 2003. С. 72.

адвокатской деятельности он выбрал. Иначе, начиная с четвертого месяца его статус адвоката будет приостановлен. Но так ли важен этот выбор? Ответ не столь однозначен, как может показаться. Чтобы это выяснить, автор провёл анкетирование в одном из адвокатских бюро Москвы (далее – адвокатское бюро N), название которого останется в тайне в силу корпоративной этики. Сотрудникам этого бюро, не являющимся партнёрами, в рамках анкеты был задан вопрос: «Как Вы считаете, имеет ли значение выбор формы адвокатского образования для успешной работы адвоката?» Мнения 22-ух опрошенных разделились поровну: 11 считает, что выбор имеет значение, 11 – что нет.

Как Вы считаете, имеет ли значение выбор формы адвокатского образования для успешной работы адвоката?



● Да ● Нет

Выходит, у адвокатов-новичков и юристов без статуса адвоката вопрос выбора формы адвокатского образования не стоит остро. И это вполне объяснимо: юристы, помощники юристов, стажёры, эксперты в определённой области права нанимаются адвокатским бюро для решения специфических задач, не совпадающих с адвокатской деятельностью, поэтому вопросы организации корпорации, созданной в первую очередь для адвокатов, им не интересны.

Что касается «молодых» адвокатов, то известно, что в адвокатском бизнесе они тоже малозначительные фигуры в силу своего ограниченного

опыта и отсутствия клиентской базы. Их голос в корпорации не имеет веса, будь то бюро или коллегия, их навыков недостаточно, чтобы браться за серьёзные дела, им поручают в основном рутинную работу, пока они не наберутся достаточного опыта. Но значит ли это, что опытные сотрудники берут шефство над молодыми? Д. А. Старникова сомневается в этом: адвокату с именем, у которого огромное количество дел в производстве, совершенно невыгодно тратить своё драгоценное время на неопытного, пусть даже и перспективного адвоката. Он отдаст ему своё дело разве что в случае, если оно безнадежно, а клиент не платёжеспособен<sup>1</sup>. Более того, по мнению Даниила Бермана, адвоката адвокатской палаты Москвы, членство адвоката-новичка в адвокатском образовании означает для него скорее необходимость отчислять взносы в бюро или коллегия и возможность уплачивать налоги через налогового агента, чем какую-то насыщенную профессиональную деятельность<sup>2</sup>. Примерно то же происходит и в адвокатском кабинете, только без распоряжений сверху – там адвокат зарабатывает свой ценный опыт тернистым путём по своей инициативе. Да, он ни от кого не зависит, но будет ли труд работника без опыта востребован? Этот вопрос является причиной неуверенности многих адвокатов-единоличников<sup>3</sup>.

Следовательно, некоторым неопытным адвокатам нет дела до того, какие организационные преимущества даёт та или иная форма адвокатского образования, ведь заниматься они будут всё равно одним и тем же. Разумеется, пока они не станут уважаемыми адвокатами с высокой квалификацией и широкими связями. И тогда для адвоката, желающего объединить усилия с такими же мастерами, чтобы работать на уровне корпорации, встанет ключевой вопрос: в какой форме организовать свою

---

<sup>1</sup> Старникова Д. А. Формы адвокатской деятельности: что выбрать? «Юрист», 2007, N 11 // <https://center-bereg.ru/j2151.html>

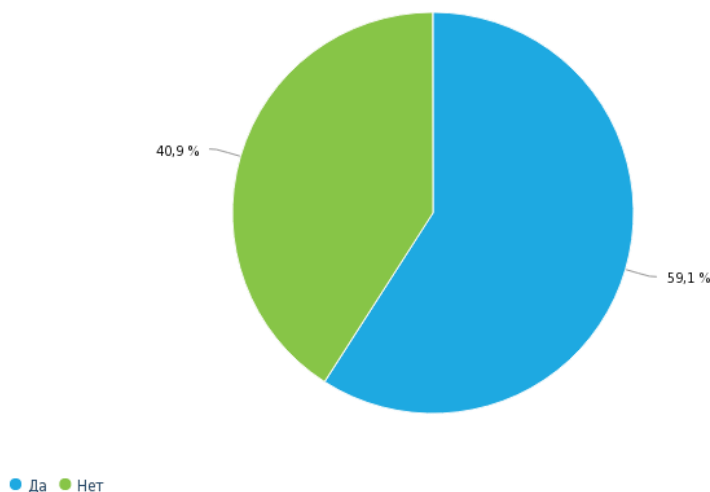
<sup>2</sup> Берман Д. Дискриминация начинающих? Адвокатская газета. 2017. // <https://www.advgazeta.ru/mneniya/diskriminatsiya-nachinayushchikh/>

<sup>3</sup> Старникова Д. А. Формы адвокатской деятельности: что выбрать? «Юрист», 2007, N 11 // <https://center-bereg.ru/j2151.html>

совместную деятельность с коллегами так, чтобы их услуги были востребованы и чтобы извлечь при этом для себя максимум выгоды?

Следующий вопрос, заданный сотрудникам бюро в рамках анкеты, ставил целью узнать их мнение о том, есть ли у адвокатского бюро преимущества в сравнении с другими адвокатскими образованиями. 59% опрошенных ответили, что есть. Цифра не выглядит достаточно уверенной, однако стоит принять во внимание факт, что на этот вопрос отвечали не партнёры. То есть вовсе не те, кто учреждал бюро, а его рядовые сотрудники.

Есть ли, на Ваш взгляд, преимущества у адвокатского бюро по сравнению с другими формами адвокатских образований?



Вновь обратимся к данным<sup>1</sup> Федеральной палаты адвокатов РФ и узнаем, какой форме адвокатской деятельности<sup>2</sup> адвокаты отдают своё предпочтение в целом по стране. Согласно ним, по состоянию на 1 января 2017 года действует 25 806 адвокатских образований, из которых самое популярное – адвокатский кабинет (21 823 штуки). Коллегий адвокатов – 2960, и их число существенно перевешивает число адвокатских бюро – 824. Всего 5% всех адвокатов страны работает в адвокатских бюро.

<sup>1</sup> Источник изображения - <https://fparf.ru/corporation/community/advocacy/>

<sup>2</sup> Здесь и далее словосочетания «форма адвокатской деятельности» и «форма адвокатского образования» считать тождественными по значению.



## КОЛИЧЕСТВО АДВОКАТСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ



Выходит, это очень противоречивая форма организации адвокатской деятельности. Неуверенное большинство тех, кто в ней работает, считает, что у неё достаточно плюсов, чтобы выбрать именно её, в то время как общая картина выбора говорит о её непопулярности. Разберёмся в истоках этого противоречия.

## §2.2. Формирование и юридический статус адвокатского бюро

Чтобы выяснить, как адвокатское бюро формируется, обратимся напрямую к Федеральному закону «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (далее – Закон). В ст. 23 говорится, что адвокатское бюро в праве учредить два и более адвоката. Значит, это коллективная форма организации профессиональной деятельности. Но каков её организационно-правовой статус? И тут смысл юридической конструкции адвокатского бюро представляется не совсем ясным. По словам В. А. Вайпана, она оказалась «весьма сложной и не вполне логичной с точки зрения общих принципов гражданского права» из-за того, что законодатель попытался «соединить статус некоммерческой организации как юридического лица с правовыми чертами договора простого

*товарищества»*<sup>1</sup>. Здесь нужно быть внимательным. Дело в том, что главный документ, без которого невозможно создание адвокатского бюро – это **партнёрский договор** (подробнее о содержании партнёрского договора – в следующем параграфе), который заключают между собой адвокаты, учреждающие бюро. Согласно нему, адвокаты обязуются *«соединить свои усилия»*<sup>2</sup> для оказания юридической помощи. Усилия, но никак не вклады. Поэтому на партнёрский договор не распространяются правила договора простого товарищества, как считают некоторые авторы юридической литературы<sup>3</sup>. Закономерный вопрос: а является ли решение адвокатов о создании адвокатского бюро, воплощённое в партнёрском договоре, единственным необходимым правовым основанием учреждения адвокатского бюро?

Стоит отметить, что законодатель сам не уточнил правовой статус адвокатского образования. В п. 2 ст. 23 Закона он пояснил, что по всем вопросам учреждения, не указанных настоящей статьёй, нужно руководствоваться положениями об учреждении коллегии адвокатов. Следовательно, адвокатское бюро является по форме юридическим лицом и некоммерческой организацией. Тогда для его государственной регистрации необходимы устав и учредительный договор? А как быть с партнёрским договором: заменяет ли он собой учредительный, и не будет ли противоречием заключение обоих договоров? Закон точного ответа не даёт. В юридической литературе есть несколько точек зрения по этому вопросу.

Например, В. Е. Чиркин считает, что среди некоммерческих организаций есть особые саморегулируемые: профессиональные

---

<sup>1</sup> Вайпан В. А. Настольная книга адвоката: Постатейный комментарий к Федеральному закону об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации. М. Юстицинформ. 2006. С. 51.

<sup>2</sup> Федеральный закон "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" от 31.05.2002 N 63-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс

<sup>3</sup> Степашина М. С. "Комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" (постатейный) // СПС КонсультантПлюс

объединения аудиторов, коллегии адвокатов, адвокатские бюро и т.д. Для их регистрации как юридического лица необходим устав. А для адвокатского бюро, как некоммерческого партнёрства, «уставом» является партнёрский договор, поэтому последний сам по себе и будет учредительным договором, так как выполняет его функции<sup>1</sup>.

Другие авторы считают, что для регистрации адвокатского бюро нужен не учредительный договор, а партнёрский договор, потому что положение договора об объединении усилий *«для оказания юридической помощи от имени всех партнёров»* является главным отличием адвокатского бюро от коллегии адвокатов<sup>2</sup>.

Лично мне ближе точка зрения А. Г. Кучерены<sup>3</sup>, так как его позиция наиболее прямо вытекает из закона. Указанный выше исследователь уверен в том, что из сопоставления ст. 22 и ст. 23 Закона чётко следует, что для регистрации адвокатского бюро, по аналогии с коллегией адвокатов, требуется оформление устава и учредительного договора, к которым, исходя из требований ст. 23 добавляется партнёрский договор. Последний, очевидно, будет схож с другими по содержанию. Однако учредительным он быть не может по той причине, что п. 3 ст. 23 указывает на невозможность предоставления его в государственные органы для регистрации. Эта роль возлагается только на устав и учредительный договор, потому что этого требует порядок регистрации коллегии адвокатов. А то, что касается порядка регистрации коллегии, действительно и для адвокатского бюро, потому что иное не предусмотрено статьёй об адвокатском бюро (п. 2 ст. 23).

---

<sup>1</sup> Чиркин В. Е. Юридическое лицо публичного права. М.: НОРМА, 2007. С. 108.

<sup>2</sup> Гуськова А. П., Шамардин А. А. Правоохранительные органы (судоустройство). М.: Юрист, 2005. С. 151.

<sup>3</sup> Кучерена А. Г. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». 2009. С. 67.

Тем не менее, вопрос остаётся открытым. Он не просто предмет теоретических размышлений, а на самом деле источник вполне реальных проблем. И судебная практика также не может найти однозначное решение.

15 сентября 2003 года Межрайонная инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам №39 по городу Москве отказала адвокатам А. А. Карпенко и Э. Г. Мачабели в регистрации адвокатского бюро «Карпенко и Мачабели» в связи с непредоставлением учредительного договора. Адвокаты обратились в Арбитражный суд Москвы с заявлением признать решение инспекции Минюста незаконным и обязать её зарегистрировать адвокатское бюро.

Указанный суд первой инстанции удовлетворил требованиям граждан А. А. Карпенко и Э. Г. Мачабели и признал решение инспекции №39 незаконным, а также обязал инспекцию №46 зарегистрировать адвокатское бюро на основании устава и партнёрского договора. Решения апелляционной и кассационной инстанций также оставили судебные акты в силе.

Тогда инспекция Минюста подала заявление о пересмотре судебного решения в порядке надзора в Высший Арбитражный Суд Российской Федерации, ссылаясь на то, что учреждение адвокатского бюро как некоммерческой организации оформляется учредительным договором, а не партнёрским. Приняв во внимание доводы заявитель, Президиум Высшего Арбитражного суда РФ издал постановление, по которому постановления всех предыдущих инстанций отменялись, а производство по делу прекращалось. Своё решение Высший Арбитражный Суд РФ мотивировал тем, что нижестоящие суды не учли некоммерческий статус регистрируемого адвокатского бюро. Споры о создании организаций, цель которых не состоит в извлечении прибыли, не подлежат рассмотрению арбитражными судами – им подведомственны споры, возникающие в сфере

предпринимательской и иной экономической деятельности<sup>1</sup>. Несмотря на это, выводы Высшего Арбитражного Суда РФ, по мнению И. М. Палеева, не влияют на справедливость и обоснованность решений нижестоящих судов<sup>2</sup>.

К вопросу статуса адвокатского бюро, помимо учреждения, относится и порядок реорганизации и ликвидации. Согласно п.11 ст. 23 Закона, адвокатское бюро не может быть преобразовано ни в коммерческую организацию, ни в некоммерческую, кроме как в коллегия адвокатов. Основанием реорганизации или ликвидации адвокатского бюро служит прекращение действия партнёрского договора, если новый не был заключён в течение месяца со дня прекращения (п. 12 ст. 23). Стоит обратить внимание на самое последнее положение статьи: с момента прекращения партнёрского договора и вплоть до заключения нового, либо преобразования адвокатского бюро в коллегия адвокатов, партнёры не имеют права заключать соглашения об оказании юридической помощи. (Хотя их статус адвоката в это время всё ещё остаётся в силе). Не умаляет ли это адвокатские права партнёров?<sup>3</sup>

Таким образом, в юридическом статусе адвокатского бюро существует противоречивость и неясность в связи с не полной проработанностью Федерального закона.

---

<sup>1</sup> Постановление Президиума ВАС РФ от 08.02.2005 N 14634/04 по делу N A40-45007/03-121-498 // СПС КонсультантПлюс

<sup>2</sup> Палеев И. М. К вопросу о статусе адвокатского бюро. «Адвокатская практика». 2010. N 4. //

<sup>3</sup> Кучерена А. Г. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». 2009. С. 68.

## §2.3. Внутренняя организация и структура адвокатского бюро

### Партнёрский договор

Главная особенность адвокатского бюро, которая и отличает его от других адвокатских образований – это узаконенные отношения партнёрства. Их регулирование находит закрепление в партнёрском договоре, которому посвящена львиная доля ст. 23 про адвокатское бюро в Законе об адвокатуре. Как выразился А. Г. Кучерена, партнёрский договор – это «уникальный инструмент в руках адвокатов-партнёров»<sup>1</sup>, направленный на разрешение вопросов, которые возникают в процессе осуществления адвокатской деятельности. Что же он из себя представляет?

Технически, это договор, заключаемый адвокатами в простой письменной форме. Значит, он не требует ни государственной регистрации, ни нотариального удостоверения. К слову, М. С. Степашина отмечает, что по желанию адвокатов партнёрский договор может быть заключён и в нотариальном порядке. Но в таком случае любые дополнения, изменения, а также расторжение договора доступны лишь путём нотариального удостоверения<sup>2</sup>. Прекращается партнёрский договор по трём основаниям:

- 1) Когда кончается срок действия партнёрского договора
- 2) Когда прекращается или приостанавливается статус адвоката одного из партнёров. Здесь закон делает оговорку: партнёры могут предусмотреть такой случай в партнёрском договоре, чтобы сохранить его действие между остальными партнёрами.
- 3) Когда партнёрский договор расторгается по требованию одного из партнёров. Опять же, по аналогии с предыдущим пунктом, такой

---

<sup>1</sup> Кучерена А. Г. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». 2009.

<sup>2</sup> Степашина М. С. "Комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" (постатейный) // СПС КонсультантПлюс

казус можно предусмотреть в договоре и таким образом оставить его в силе для остальных партнёров.

Но не только потому, что партнёрский договор имеет простую письменную форму, он не предоставляется в государственные органы для регистрации. Дело в том, что он содержит конфиденциальную информацию, которая для государственных органов бессмысленна. У партнёрского договора другая правовая природа по сравнению с учредительными документами адвокатского бюро как юридического лица. Его задача – юридически закрепить волю адвокатов-партнёров *«соединить свои усилия для оказания юридической помощи от имени всех партнёров»*, создав между ними таким способом особые правоотношения. Адвокаты-участники коллегии не связаны между собой ничем, кроме здания, расходов на обслуживающий персонал и одного налогового агента на всех. Каждый адвокат там сам за себя: единолично заключает соглашение с доверителем и сам несёт ответственность за свою деятельность. В бюро же адвокаты всегда формально объединены общими клиентами и общей ответственностью за исполнение обязательств перед этими клиентами. Для конкретизации тезисов о партнёрском договоре необходимо обратиться непосредственно к пунктам ст. 23, которые относятся к партнёрству. Здесь законодатель предлагает свои опорные пункты, которыми можно руководствоваться при построении и регулировании партнёрских отношений. Перечень, разумеется, открытый и не императивный.

### **Организационная «иерархия» адвокатов**

Итак, срок действия партнёрского договора прописан. Следующее, с чем нужно определиться адвокатам – это как адвокатское бюро будет управляться. Закон предлагает выделить из партнёров особую фигуру – управляющего партнёра. По умолчанию в его компетенцию входит заключение соглашения с клиентом об оказании юридических услуг на основании доверенности, выданной остальными участниками партнёрства.

Заключать соглашения может и кто-либо другой из партнёров, тоже по доверенности, если это предусмотрено договором. При этом компетенция договаривающегося с доверителем партнёра будет ограничена, и об этих ограничениях Закон предписывает уведомлять доверителя. Что это за ограничения? Могу предположить, что партнёр, например, не сможет расторгнуть соглашение с доверителем по своей инициативе без ведома других партнёров – это вполне соответствует логике партнёрства.

Адвокатские бюро бывают очень разные по количеству сотрудников, сфере деятельности, масштабу находящихся в производстве дел. Мне удалось взять интервью у адвоката, работающего в адвокатском бюро N (сотрудники которого были анкетированы). Адвокат сообщила мне, что в их бюро 7 партнёров, из которых один управляющий. А если возьмём другое адвокатское бюро – к примеру, московскую юридическую фирму «Юстина», то проанализировав её сайт, приходим к выводу, что в их бюро числится 23 партнёра, из которых 7 управляющих<sup>1</sup>! Как видим, у каждого бюро свои потребности в управлении, и если для одного бюро хватает одного управляющего партнёра, то для другого и пяти мало. Это не потому, что одно адвокатское бюро лучше другого. У них просто разные цели и рынок специализации.

Поэтому в партнёрском договоре нужно чётко определять иерархическую лестницу адвокатов и порядок принятия решений и разделения полномочий. И в этом случае партнёрский договор – лучшее средство, чтобы справиться с одним из самых существенных недостатков Закона об адвокатуре в отношении адвокатского бюро. Речь идёт о том, что любой адвокат, принимаемый в адвокатское бюро – партнёр, что, конечно, недопустимо с точки зрения адвокатского бизнеса. Преодолеть эту нелепую линейную систему можно с помощью конкретизации должностей адвокатов и их обязанностей в партнёрском договоре. Так как двух одинаковых

---

<sup>1</sup> <http://yustina.ru/partners/>.



адвокатских бюро не бывает, все положения договора разрабатываются индивидуально под каждое, и никакой «золотой середины» тут быть не может. Посмотрим, как поступили основатели фирмы «Юстина», какие термины они предусмотрели. Отмечу, что сами полномочия и обязанности сотрудников наиболее полно раскрываются в Уставе адвокатского бюро, в то время как в партнёрском договоре содержатся лишь названия должностей и их схематические отличия, которые конкретизируются в Уставе.

**«Партнёр»** - адвокат, принятый в бюро и подписавший партнёрский договор. Имеет право оказывать юридическую помощь под надзором старшего партнёра или управляющего партнёра. Все партнёры обязаны отчислять взносы в бюро и в адвокатскую палату за счёт своих гонораров. Они консультируют клиентов, участвуют в переговорах с ними, а также с юристами контрагентов, представляют доверителей в суде и других государственных учреждениях. Партнёр – главное рабочее звено адвокатского бюро.

**«Старший партнёр»** - партнёр, имеющий опыт работы в юридических компаниях, а также 7-ми летний стаж работы в самой «Юстине». Имеет право оказывать юридические услуги самостоятельно по соглашениям, которые заключил Управляющий партнёр. Старший партнёр координирует и контролирует работу штата сотрудников, подотчётных ему: партнёров и тех, кто ниже. Например, он присутствует при проведении сделок партнёрами.

**«Управляющий партнёр»** - старший партнёр, имеющий право действовать от имени всех партнёров в рамках полномочий, указанных в доверенности. Входит в Совет управляющих партнёров. Устанавливает текущие правила распорядка бюро, распределяет нагрузку между направлениями (отделами) бюро. Управляющий партнёр – главный рабочий элемент по привлечению, удержанию и развитию клиентуры. Также самостоятельно ведёт дела с наиболее значимыми и ключевыми клиентами,

если сумма сделки не превышает 100 000 долларов США, анализирует рынок юридических услуг.

**«Почётный партнёр»** - статус даётся Советом управляющих партнёров адвокату, проработавшему много лет под товарным знаком «Юстина», достигшему возраста 60 лет за особые заслуги в области юриспруденции. Не имеет права занимать посты в исполнительных органах адвокатского бюро.

**«Помощник адвоката»** - лицо без статуса адвоката, которое имеет высшее, неоконченное высшее или среднее юридическое образование. Принимается в партнёрство для помощи в работе конкретному партнёру или партнёрам.

**«Стажёр»** - лицо с высшим юридическим образованием и тоже без права заниматься адвокатской деятельностью. Работает под руководством Старшего партнёра, принимается в адвокатское бюро на срок до двух лет.

**«Контрактный партнёр»** - адвокат, работающий в партнёрстве на контрактной основе, а не по партнёрскому договору.

Остальные юристы «Юстины» работают по найму и распределены по отделам практики.

А вот такие должности, со слов интервьюируемого адвоката, существуют в адвокатском бюро N:

- **Управляющий партнёр** – партнёр, заключающий соглашения с доверителем и входящий в совет партнёров.

- **Партнёр** – адвокат, входящий в совет партнёров. Обычно руководитель какой-либо практики (отдела бюро): антимонопольное право, налоговое право, уголовное право и процесс, корпоративное право и т.п.

- **Советник** – адвокат, руководитель практики и нижестоящих юристов-специалистов в отделе. Достаточно опытен и имеет неформальный статус «предпартнёра».

- **Старший юрист** – то же, что и советник, но чуть пониже статусом.

- **Младший юрист** – адвокат, курирует стажёра. Ему может быть доверено представление доверителя в суде.

- **Стажёр** – лицо без статуса адвоката. Основная задача - составление правовых документов.

Все новые адвокаты, принимаемые на работу на постоянной основе в любое адвокатское бюро, заключают партнёрский договор и формально вроде бы являются партнёрами. Но на практике они таковыми не являются: – их статус и рабочие обязанности обусловлены положениями партнёрского договора. Иными словами, партнёром адвокат станет тогда, когда другие партнёры признают его как «партнёра».

Кроме адвокатов, в любом адвокатском бюро есть юристы-специалисты без статуса адвоката и обслуживающий персонал – бухгалтерия, секретариат, курьеры и т.д. Но заключить с ними трудовой договор адвокатское бюро не может, так как оно является некоммерческой организацией по Закону. Очередной просчёт со стороны законодателя. Но и здесь найден интересный выход. Из интервью я узнал, что проблема решается созданием коммерческой организации, которое регистрируется под одной крышей с адвокатским бюро (в случае с адвокатским бюро N это общество с ограниченной ответственностью, которое так и называется – «Юридическая фирма N»). Все трудовые договоры заключаются от имени этой организации. У адвокатского бюро есть свой счёт в банке, и у коммерческой организации свой. Но так эти два объединения составляют одно целое, «казна» у них, по сути, одна.

## Органы управления

Следующее, с чем нужно определиться партнёрам – это как будут приниматься решения, какие органы управления для этого будут созданы. Здесь будут указаны примеры, как могут поступить адвокаты при составлении партнёрского договора, а не то, какие органы непременно должны быть.

Например, в адвокатском бюро N, в силу его небольшого масштаба, действует один орган – Совет партнёров, 7 человек. Обязанности там партнёры распределяют неформально, решения принимают простым большинством голосов.

А вот юридической фирме, число партнёров которой кратно больше, нужно и больше органов управления с чётко определёнными функциями. Итак, органы управления, предусмотренные В. Н. Буробиным, основателем «Юстины», и его партнёрами:

**Общее собрание партнёров** – высший коллегиальный орган управления бюро. Его собирает Совет управляющих партнёров не реже 1 раза в год. В компетенцию органа входят такие исключительные вопросы, как:

- изменение положений Устава адвокатского бюро;
- приём новых партнёров в адвокатское бюро и исключение партнёров. И то, и другое выносится на обсуждение Собранием партнёров после рекомендации Совета управляющих партнёров;
- установление задач деятельности бюро;
- утверждение годовой отчётности;
- реорганизация и ликвидация бюро;

«Вес» партнёра в Собрании определяется его вкладом в имущество адвокатского бюро. Чем больше внёс – тем больше голосов он имеет. Для решения вопросов исключительной подведомственности Общего собрания партнёров требуется квалифицированное большинство в 2/3 присутствующих. По другим вопросам действует правило простого большинства.

**Совет управляющих партнёров** – тоже коллегиальный орган. В него входят не все управляющие партнёры, а только те, которых выбрало Общее собрание партнёров на определённый срок. Переизбираться можно. Компетенция Совета выглядит более узко, чем у Общего собрания:

- Приём и исключение помощников и стажёров;
- установление ежемесячных отчислений партнёров в бюро;
- создание внутренних документов бюро, регламентирующих его деятельность;
- установление финансового плана бюро и его изменение;
- выборы Генерального директора и Президента фирмы;
- утверждение сделок вена сумму свыше 100 000 долларов США;
- решение о выплате дополнительного вознаграждения партнёрам по итогам рабочего года;

Решения принимаются простым большинством голосов при кворуме 2/3 присутствующих. Председатель Совета управляющих партнёров, он же Президент фирмы, имеет решающий голос при равенстве голосов.

**Президент** фирмы представляет бюро во взаимоотношениях с государственными и иными организациями, предлагает повестку дня коллегиальным органам, ведёт реестр взносов партнёров.

*Генеральный директор* руководит штатом сотрудников и ведёт экономические дела фирмы: назначает и увольняет бухгалтеров, юридических консультантов, следит за соответствием качества их работы принятым в бюро стандартам, определяет их заработную плату, налагает на них дисциплинарные взыскания, распоряжается средствами адвокатского бюро исходя из принятой сметы.

### **Вклад**

Говоря об иерархической структуре адвокатов и органах управления в партнёрстве, я упомянул вклад – тоже важный пункт в партнёрском договоре. Вклад – это имущество партнёра, выраженное в денежных средствах, которое переходит в собственность адвокатского бюро при вступлении адвоката в партнёрство. От этого вклада, кроме количества голосов на собрании, зависит объём претензий партнёра на вознаграждение по итогам работы, а также его доля при разделе нереализованных средств по итогам финансового года. При определении доли партнёра помимо вклада учитывается уровень участия партнёра в делах бюро, качество привлечённой клиентуры и количество принесённых средств.

### **Прибыль партнёров**

Что бы не подразумевал законодатель, определяя статус адвокатуры как некоммерческую организацию, невозможно признать, что адвокаты работают только ради осуществления конституционных положений о предоставлении квалифицированной юридической помощи. Достойное вознаграждение адвокатов за оказанные услуги – гарантия их качества и удовлетворённости самого клиента.

Адвокатское бюро аккумулирует в себе значительное количество средств, особенно если оно имеет статус юридической фирмы. И тут встаёт вопрос правильной оценки труда адвоката, справедливости деления прибыли.

В партнёрском договоре следует чётко определить гонорарную практику – от этого будет зависеть финансовая эффективность адвокатского бюро. Существуют общепринятые критерии, в соответствии с которыми определяется стоимость услуг адвоката:

- объём работы;
- сложность дела;
- специфические особенности дела, учёт пожеланий доверителя;
- квалификация адвоката-исполнителя;

Опираясь на эти критерии, каждое коллективное адвокатское образование вырабатывает свои способы определения гонорарной практики. Это может быть, оплата по фиксированным ценам, почасовая оплата или «гонорар успеха». Установление твёрдых цен удобно для бюро, которое специализируется на легкопрогнозируемых, ординарных и не слишком сложных делах. Высокоинтеллектуальные услуги целесообразнее оценивать в почасовом порядке. Есть и смешанная оплата – оплата по часам, но не более установленного лимита суммы. О третьем варианте с клиентом договариваются, когда решение суда для него принципиально важно.

Допустим, система оплаты труда отдельного адвоката определена. Как же поделить деньги между партнёрами? Вот возможные варианты.

Первый: обязать партнёра вкладываться только в общие нужды по содержанию адвокатского бюро: расходы на аренду, обслуживающий персонал, обязательные отчисления адвокатской палате, налоги. Остальное, что он заработал, остаётся у него самого. Этот вариант, по мнению В. Н. Буробина, неприемлем для адвокатского бюро, т.к. излишняя финансовая самостоятельность партнёров приведёт к снижению мотивации работать на благо всей фирмы. Такая система не учитывает личный вклад партнёра в работу бюро, препятствует выработке единых стандартов партнёрства – оно

становится разрозненным, как членство адвокатов в коллегии. Хотя для рыночно не ориентированного адвокатского бюро такой вариант сойдёт.

В идеале схема движения денег в бюро должна выглядеть так: средства, вырученные от предоставления юридических услуг всеми партнёрами, адвокатами и другими юристами, поступают в общую кассу. Из этой суммы вычитаются заранее установленные служебные оклады партнёрам, другим юристам, вспомогательному персоналу, расходы на обслуживание здания, техники, обязательные отчисления адвокатской палате, государственные налоги. Оставшаяся сумма, чистая прибыль, разделяется между партнёрами в особых пропорциях, установленных партнёрским договором в зависимости от определённых критериев. Наёмные юристы тоже получают приятные бонусы.

Что это за критерии? Что влияет на долю партнёра?

- 1) Количество отработанных часов (если почасовая оплата) или оказанных услуг (если по твёрдой цене)
- 2) Количество лет, отработанных в данном адвокатском бюро и общий стаж адвокатской деятельности
- 3) Привлечение новых клиентов и получение новых заказов от текущих клиентов
- 4) Прибыльность предлагаемых проектов, инициатив
- 5) Эффективность управления практикой (отделом)
- 6) Обучение молодых адвокатов и юристов
- 7) Вклад в маркетинг и общую репутацию бюро
- 8) Готовность работать в областях, имеющих интерес для фирмы, но не приносящих пока прибыли

Конечно, далеко не все из этих факторов могут быть прописаны в партнёрском договоре. В каждом случае партнёры договариваются и



решают, какие из них наиболее приоритетны для их собственного адвокатского бизнеса.

Интересное дополнение. На самом деле, конечная прибыль лишь частично зависит от цифр гонорара, выплачиваемого партнёру за его личную работу. Куда более существенное условие имеет эффективность использования младших юристов. По данным В. Н. Буробина<sup>1</sup>, прибыль партнёра примерно на 60% состоит из денег, заработанных нижестоящими сотрудниками, поэтому важно правильно распределить рабочую нагрузку.

### **Ответственность партнёров**

Ещё одной технической особенностью партнёрского договора является то, что участники адвокатского бюро (партнёры) несут солидарную ответственность по неисполненным обязательствам (п. 7 ст. 23), потому что обязательство оказать юридическую помощь заключено от имени всех партнёров, пусть и кем-то одним из них. Это значит, что по ст. 321 ГК РФ партнёры будут в равной доле возмещать убытки доверителю как при жизни адвокатского бюро, так и после прекращения партнёрского договора.

Допустим, доверитель, вследствие непрофессиональных действий одного из 10-ти партнёров адвокатского бюро Z, который заключил с ним соглашение по доверенности и вёл его дело, потерпел убытки на сумму 1 000 000 рублей. Тогда он вправе потребовать возмещения убытков как у партнёра, заключавшего с ним сделку, так и у другого партнёра, так и у всех 10-ти сразу. В любом случае каждый из них внесёт свою долю в 100 000 рублей для исполнения обязательства. То же самое и после ликвидации адвокатского бюро.

---

<sup>1</sup> Буробин В. Н. Русская бизнес-адвокатура. М. Статут. 2009. С. 69.

Эта сторона партнёрского договора является предметом самых бурных дискуссий об адвокатском бюро, которые мы подробнее рассмотрим в следующем параграфе.

Целесообразно будет подробно раскрыть в договоре основания и порядок исключения партнёра из адвокатского бюро в качестве санкции за ненадлежащее поведение. Ими могут быть грубые нарушения устава или партнёрского договора, законодательства об адвокатуре, совершение действий, порочащих репутацию партнёрства и т.д.

Помимо насильственного исключения партнёра предусматривается его добровольный выход из партнёрства. В этом случае его вклад должен быть возвращён. А дела, которые вёл партнёр, он должен передать управляющему партнёру (п. 8 ст. 23).

### **Маркетинг услуг адвокатского бюро**

Запрет называть адвокатскую деятельность предпринимательской исключает возможность для любого адвокатского образования, в том числе адвокатского бюро, использовать рекламу. Не считаю нужным в данной работе углубляться в спор, этично это или нет. Предлагаю кратко рассмотреть, какие легальные пути самоинформирования доступны для адвокатского бюро и какие каналы привлечения клиентуры наиболее эффективны.

Самый ценный ресурс адвокатского бюро – это партнёр с его авторитетом и опытом. Поэтому, по словам адвоката юрфирмы N, личные связи – лучший канал. За годы своей профессиональной жизни партнёр с многими работал, следовательно, есть много людей, которые его бы посоветовали. Отличный способ для бюро привлечь клиентов – показать, что его адвокаты хорошо разбираются в каком-нибудь вопросе. Для этого юристы хороших фирм часто делают публикации в юридической прессе, пишут книги и участвуют в научных, деловых конференциях. Ну, и,

конечно, красивый проработанный сайт и рассылки в социальных сетях будут здесь только на руку.

## **§2.4. Дискуссионные проблемы адвокатского бюро: преимущества и недостатки**

Мы многое обсудили касательно организации адвокатского бюро. Теперь стоит подытожить, в чём состоит противоречивость этой формы организации адвокатской деятельности.

Первое, о чём стоит задуматься – как относиться к повышенной ответственности партнёров. Это главное, что отпугивает противников адвокатских бюро. В частности, В. Емельянов небезосновательно считает, что риск потерять своё имущество по вине другого адвоката неоправданно высок<sup>1</sup>. Этот довод В. Емельянов находит достаточным, чтобы признать адвокатское бюро слишком рискованной, а оттого невыгодной формой в сравнении с коллегией. Я не могу согласиться с ним, потому что повышенная ответственность партнёров по отношению к друг другу скорее дисциплинирует их, мотивирует соединить свои силы максимально эффективно. Адвокаты вынуждены делиться своим опытом, чтобы оправдать ожидания клиента, тем самым они делают результат своей работы *«несоизмеримо выше возможностей каждого»*. Качество услуг таким образом повышается, что не останется незамеченным со стороны рынка юридических услуг. К тому же, Р. Г. Мельниченко подмечает, что в современной практике возможность привлечения партнёров к финансовой ответственности является настолько ничтожной, что ей можно пренебречь<sup>2</sup>. Прямо из солидарной ответственности адвокатов вытекает немаловажный

---

<sup>1</sup> Емельянов В. Осторожно: адвокатское бюро! // СПС КонсультантПлюс

<sup>2</sup> Мельниченко Р. Г. Плюсы и минусы открытия и ведения адвокатского бюро // Юридический бизнес. N 8. С. 50-52.

положительный аспект – *безопасность сотрудничества* с адвокатским бюро для клиента.

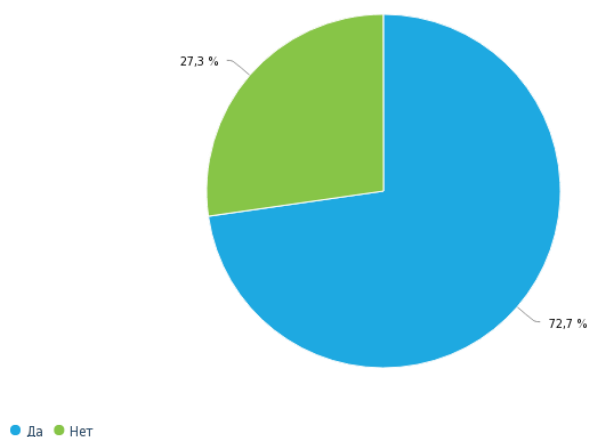
В своей статье Р. Г. Мельниченко выделяет такие недостатки адвокатского бюро:

***Ограничение независимости.*** Работа адвоката предполагает психологическую автономность и индивидуальность. Совместный бизнес часто приводит к тому, что адвокатам трудно прийти к единому мнению и касательно ведения дел, и управления фирмой. Часто адвокатские бюро распадаются из-за этого, что приводит к колоссальным экономическим убыткам бывших партнёров.

***Кризис профессионального роста.*** «Прикрепляясь к имени» партнёров, молодой адвокат рискует так и остаться в их тени. Продвижение его собственного имени на рынке может быть ограничено из-за «опеки» старших товарищей. В его распоряжении два решения: набравшись опыта, выйти из адвокатского образования и создать своё, либо добиться повышения до партнёра. Это требует немалых усилий и времени. Интервьюируемый адвокат и В. Н. Буробин в своей книге назвали одинаковую цифру: 10-15 лет потребуется, чтобы стать партнёром, если начинать работать с позиции новоиспечённого адвоката. Однако, как добавила адвокат в интервью, успех этого предприятия сильно зависит от личных качеств и рабочих навыков - перспективного адвоката в любом случае заметят.

Тем не менее, анкетирование в адвокатском бюро N показывает положительные надежды сотрудников на карьерный рост:

Чувствуете ли Вы перспективы карьерного роста в адвокатском бюро?



Ещё адвокат юридической фирмы N назвала такой недостаток, как сильный *дистанционный разрыв* между рядовым адвокатом или юристом и партнёром. Он даёт распоряжения специалистам через советника, и через него же получает сообщение о результатах работы. В этих условиях зачастую возникает эффект «испорченного телефона».

Ещё одна проблема, на этот раз законодательного уровня, это зависимость от начальства, вытекающая из *невозможности работы адвоката по трудовому договору*. Адвокат оказывается в социально незащищённом положении, так как его отношения с работодателем не регулируются Трудовым Кодексом. Его трудовые права на отдых, декретный отпуск (который руководство предоставляет неформально) законом не защищены. Адвокат может надеяться только на добросовестность начальства, которое вольно меняет условия.

К преимуществам адвокатского бюро можно отнести *распределение функций*. Партнёры могут распределить между собой роли так, чтобы по максимуму использовать способности каждого в какой-либо узкой сфере. Помимо распределения по различным отраслям права, можно сделать акцент на административных или собственно профессиональных функциях.

*Совместное ведение дел и совместный бюджет*. Партнёры могут позволить себе взять в производство рискованное, но прибыльное дело,

которое адвокат-одиночка в коллегии или кабинете взять побоялся бы. Также партнёр может беспрепятственно делегировать своему коллеге дело, если сам в силу каких-то непредвиденных обстоятельств не может его продолжать. К слову, адвокаты делятся клиентами и при нормальном ходе дел, что тоже является плюсом к удобству бизнеса.

Работа под одним товарным знаком, совместное ведение дел и общий бюджет заставляют партнёров делиться своими знаниями, правовыми технологиями, повышая качество услуг на рынке и авторитет адвокатуры в целом. Однако, в правовом регулировании адвокатского бюро не обошлось и без недочётов, на которые законодателю необходимо обратить внимание.

## Заключение

Подведу итог своей научной работе. Исследование адвокатского бюро привело к следующим выводам.

**Во-первых,** исторический экскурс продемонстрировал преемственность адвокатского бюро с его эволюционными предшественниками. Некоторые аспекты современной системы адвокатского бюро находят отклик в адвокатских корпорациях российского прошлого (например, взаимоотношения с помощниками адвокатов и вопросы гонорара). Как мне показалось, больше сходств наблюдается именно в пореформенной адвокатуре 1864 года. В ней было больше свободы, независимости и самостоятельности адвокатов. Пусть там и не было узаконенного партнёрства, условия дореволюционной адвокатуры больше располагали к созданию неформальных партнёрских отношений между адвокатами, чем условия советской адвокатуры.

**Во-вторых,** вопрос выбора адвокатского образования в пользу или не в пользу адвокатского бюро зависит от того, перед каким именно адвокатом стоит выбор: начинающим или опытным. Для первых вопрос не особо актуален, так как условия работы «молодых» адвокатов в бюро будут мало чем отличаться от условий работы в той же коллегии адвокатов – и там, и там они будут в положении подчинённого. Для продвинутых адвокатов, способных вести за собой корпорацию, вопрос выбора адвокатского образования имеет большое значение.

**В-третьих,** были выявлены недостатки в законодательном оформлении юридического статуса адвокатского бюро. Неполная проработанность этого вопроса может порождать проблемы с регистрацией адвокатского бюро, что подтверждается рассмотренными в работе материалами судебной практики.

*В-четвёртых*, был изучен институт адвокатского партнёрства. Идея заимствовать его у западных стран оказалась полезной и нужной для российской адвокатуры. Связано это тем, что партнёрский договор – довольно гибкий инструмент, который позволяет обходить некоторые просчёты законодателя, а также регулировать те отношения, которые остались за рамками действия нормативно-правовых актов. К ним относятся вопросы распределения прибыли, которые имеют ключевое значение для юридического бизнеса (а корпоративная адвокатура – это прежде всего бизнес), а также распределение функций между адвокатами разных «весовых категорий». Удобным адвокатское бюро стало и для российского клиента за счёт повышенной ответственности партнёров.

Таким образом, у адвокатского бюро имеются и свои специфические недостатки (свойственные узким сообществам в принципе), и недостатки, присущие всей адвокатуре в целом. Над исправлением последних уже сейчас ведётся работа в рамках концепции Минюста РФ о регулировании рынка профессиональной юридической помощи.

Итак, несмотря на противоречивость адвокатского бюро, его институт партнёрства даёт определённые преимущества, которые не могут предложить другие формы адвокатских образований.



## **Библиография**

### **Нормативные правовые акты**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" от 31.05.2002 N 63-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс.
3. Закон РСФСР от 25.07.1962 "Об утверждении Положения об адвокатуре РСФСР" // СПС КонсультантПлюс.
4. Постановление СНК СССР от 16.08.1939 N 1219 "Об утверждении Положения об адвокатуре СССР" // СПС КонсультантПлюс.
5. Судебные уставы 20 ноября 1864 года, с изложением рассуждений, на коих они основаны. Часть первая // Классика российского права // СПС КонсультантПлюс.

### **Материалы судебной практики**

1. Постановление Президиума ВАС РФ от 08.02.2005 N 14634/04 по делу N А40-45007/03-121-498 // СПС КонсультантПлюс.
2. Постановление ФАС Московского округа от 03.08.2004 N КГ-А40/6338-04, КГ-А40/6338-04-2 // СПС КонсультантПлюс.

### **Научная литература**

1. Барщевский М. Ю. Организация и деятельность адвокатуры в России. 1997.
2. Берман Д. Дискриминация начинающих? Адвокатская газета. 2017. // <https://www.advgazeta.ru/mneniya/diskriminatsiya-nachinayushchikh/>

3. Буробин В. Н. Русская бизнес-адвокатура. М. Статут. 2009.
4. Буробин В. Н. Адвокатская деятельность. 2003.
5. Вайпан В. А. Настольная книга адвоката: Постатейный комментарий к Федеральному закону об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации. М. Юстицинформ. 2006.
6. Гуськова А. П., Шамардин А. А. Правоохранительные органы (судоустройство). М. Юрист. 2005.
7. Емельянов В. Осторожно: адвокатское бюро! // СПС КонсультантПлюс.
8. Кучерена А. Г. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». 2009.
9. Кучерена А. Г. Адвокатура. 2009.
10. Мельниченко Р. Г. Плюсы и минусы открытия и ведения адвокатского бюро // «Юридический бизнес». N 8.
11. Палеев И. М. К вопросу о статусе адвокатского бюро. «Адвокатская практика». 2010. N 4. // <http://center-bereg.ru/j1349.html>
12. Сергеев В. И. К 100-летию Февральской и Великой Октябрьской Социалистической Революции в России. Трагедия и судьбы (Об адвокатах в истории революции) // «Московский адвокат» N 2. 2017 г. // <https://pravorub.ru/articles/75590.html>
13. Старникова Д. А. Формы адвокатской деятельности: что выбрать? «Юрист». 2007. N 11. // <https://center-bereg.ru/j2151.html>
14. Степашина М. С. "Комментарий к Федеральному закону от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" (постатейный) // СПС КонсультантПлюс.

15. Хаски Ю. Российская адвокатура и Советское государство.
16. Черкасова Н. В. Формирование и развитие адвокатура в России. 60 – 80-е годы XIX в. 1987.
17. Чиркин В. Е. Юридическое лицо публичного права. М. Норма. 2007.

### **Интернет-ресурсы**

1. <https://fparf.ru/corporation/community/advocacy/>
2. <http://yustina.ru/partners/>