

Купцов С.О.

*студент 2-го курсу судово-адміністративного факультету
Національного університету «Одеська юридична академія»*

ЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН АДВОКАТА І КЛІЄНТА

Взаємовідносини з колегами. Як і раніше між деякими адвокатами не спостерігається взаємоповаги, колегіальності, допомоги один одному.

Особливо ці недоліки професії проявляються при прийнятті та виконанні доручень. Адвокат, дізнавшись у людини, яка звернулася до нього з пропозицією про укладення договору, про наявність укладеного раніше договору з іншим адвокатом, чи не відкладає вирішення питання про можливість укладення договору, а відразу укладає його. Ну як же, попався клієнт, і до того ж заможний !!! Це що, колегіальні відносини між адвокатами або це відносини торговця, що бореться за покупця? Можливо, це суворе дотримання положень ст. 23 Правил адвокатської етики «Дотримання поваги до прав інших адвокатів на стадії прийняття доручення клієнта»? Адвокат навіть не дозволить зателефонувати першому адвокату і повідомити про звернення до нього клієнта адвоката з пропозицією про укладення договору, не кажучи вже про пропозицію зустрітися і поговорити, що необхідно. Причому необхідно саме для адвоката, який бажає прийняти доручення, так як він може отримати від першого адвоката такі відомості про клієнта, які дозволять йому відмовитися від прийняття доручення. Пам'ятайте: «Клієнт мій – ворог мій», хоча і не завжди і не у всіх випадках. Крім того, кожен можете опинитися в положенні першого адвоката, від якого йде клієнт, і тоді краще буде якнайшвидше розлучитися з клієнтом, повернути невідпрацьований гонорар та документи. А клієнту, який хоче піти від одного адвоката до іншого, доречним буде запропонувати розірвати договір з першим адвокатом і укласти договір з іншим адвокатом. На практиці виникають такого роду ситуації найчастіше вирішуються не на оплату адвокатських: перший адвокат вважає себе скривдженим, не хоче спілкуватися з другим адвокатом і не повертає клієнту отримані від нього документи, невідпрацьований гонорар, що приводить до конфліктів і зверненнями клієнта в органи адвокатського самоврядування зі скаргами. Дуже істотним в цих ситуаціях є питання про повернення гонорару. Найчастіше адвокат, від якого йде клієнт, відмовляється повертати невідпрацьований гонорар, хоча він зобов'язаний це зробити. Питання тільки в одному, яку частину гонорару слід повернути? Причому мова йде про всю суму гонорару, як зазначеного в угоді, так і не зазначеного в ньому. Деякі адвокати сварливі та не бажають повертати весь гонорар, отриманий від клієнта, а тільки частину тієї суми, яка вказана в угоді, забуваючи про те, що клієнт може представити незаперечні докази отримання і суми гонорару, не зазначеної в угоді, на повернення якої він

наполягає . У зв'язку з тим, що є такі адвокати, які поведуться необачно, повідомляють клієнтам про свої зв'язки, знайомства та можливості «вирішення питань», то окремі, дуже просунуті, клієнти з першого побачення починають записувати такі одкровення адвокатів на диктофон. Згодом, при виниклому конфлікті з адвокатом клієнти пред'являють такі диктофонні записи. (Деякі клієнти давно і успішно застосовують такі прийоми при спілкуванні з адвокатами.) Ці записи клієнти долучають до своїх скаргах і направляють їх в КДКА, прокуратуру і в інші органи. У КДКА надходять такого роду скарги до вимог повернення грошей, з посиланнями на законодавство, яке регулює діяльність адвокатури, на Закон і Правила адвокатської етики, хоча другий адвокат стверджує, що ці скарги він не писав і це клієнт самостійно все виклав. Можливо, є інший спосіб вирішення такого роду конфліктів. Краще зустрітися, все спокійно обговорити, визначити обсяг роботи, виконаної адвокатом, належний за це гонорар і прийняти правильне рішення. Клієнти схильні швидко забувати роботу адвоката, вважаючи зроблену ним несуттєвим і малозначним: ну, писав, ну, брав участь, але результату – ні !!! «Якщо будеш служити комусь – легше пера подяку, якщо ж у чому згрішив – гнів важче свинцю» (вслів адвоката Стародавнього Риму). Тільки останнім часом КДКА розглянула кілька подібних справ, що закінчилися покараннями для адвокатів і навіть анулюванням свідоцтва. Адвокати, не скупіться, з радістю повертайте те, що вам не відпрацьовано, і ви позбудетеся від неприємностей.

Взаємовідносини з клієнтами. З першого побачення з клієнтом і з'ясування суті проблеми, з якою він до вас звернувся, визначте для себе можливості виконання доручення. Визначення можливості прийняття доручення включає в себе кількість укладених угод і справ, що знаходяться у вашому виробництві, складність їх виконання, ваші професійні знання щодо виконання запропонованого вам доручення, можливість приділити достатню увагу дорученням, з яким до вас звертається клієнт, без шкоди для належного виконання раніше прийнятих доручень. Після аналізу вашої завантаженості і орієнтовною можливістю прийняття доручення, бесіди з клієнтом з відомих йому обставин справи, оглядом документів, представлених клієнтом, ви приймаєте рішення про прийняття або відмову в укладанні договору на ведення справи. Тільки після такої підготовчої роботи ви обговорюєте з клієнтом розмір гонорару і порядок його внесення (всю суму гонорару одноразово, щомісяця певними сумами або погодинно, при наявності знань, яким чином ця погодинна робота оплачується і фіксується). Далі ви встановлюєте з клієнтом можливості ваших зустрічей, засоби зв'язку і обговорюєте попередню правову позицію у справі, стратегію і тактику її виконання, даєте клієнту необхідні рекомендації та завдання з надання документів, як наявних у нього, так і отриманих від організацій і громадян. Копії кожного складеного вами документа слід передавати клієнту для того,

щоб клієнт бачив, яку роботу ви проводите, так як в противному випадку клієнти часто звинувачують адвокатів в бездіяльності. Свої відносини з клієнтом необхідно будувати на принципах взаємоповаги, виконання прийнятих на себе зобов'язань, пунктуальності призначених зустрічей. При достроковому розірванні угоди адвокату рекомендується чітко визначити обсяг виконаної роботи, пояснити клієнтові причину розірвання договору, повернути клієнту наявні документи і, бажано, отримати від клієнта розписку про відсутність у клієнта претензій до адвоката як з приводу гонорару, так і за якістю роботи і поверненню документів .

Компетентність та добросовісність. Робота адвоката – це постійний, систематична праця з вивчення і систематизації законодавчих та нормативних актів, судової практики України та Європейського суду з прав людини. Тільки така щоденна робота дозволяє адвокату постійно залишатися на високому професійному рівні, коли кожна законодавча чи нормативна новела, нове судові рішення стають відомі адвокату і можуть бути використані ним при здійсненні адвокатської діяльності. Сумлінність адвоката полягає в бездоганному виконанні прийнятих ним зобов'язань з надання правової допомоги громадянам та організаціям. Кожному прийнятому дорученням адвокат повинен приділяти необхідну кількість часу для спілкування з клієнтами, належної підготовки документів, вивчення матеріалів справи, участі у всіх проведених слідчими органами і судами процесуальних дій, визначення стратегії і тактики захисту (представництва), розробити питання, що підлягають з'ясуванню в суді, все ретельно зважити і продумати. Крім того, необхідно передавати клієнтові всі копії документів, які ви складаете в його інтересах: скарги, заяви, клопотання, отримані на них відповіді, узгоджувати з клієнтом свою правову позицію у справі, характер заявлених клопотань. З урахуванням викладених рекомендацій адвокат повинен не перевантажувати себе великою кількістю прийнятих доручень, які він на належному, високому професійному рівні виконати не зможе, і зобов'язаний відмовлятися від пропозицій громадян щодо прийняття доручень на захист або представництво, яким би привабливим для нього не здавалося чергову справу. Адвокат не повинен перетворюватися в «загнаного коня», коли він буде постійно запізнюватися або не мати можливості брати участь у проведених слідчими органами і судами процесуальних діях, що викликає обґрунтоване обурення у клієнтів, слідчих і суддів. Адвокат повинен бути виключно пунктуальним, не запізнюватися на призначені зустрічі з клієнтами, а при що виникають труднощі, в обов'язковому порядку, інформувати людей, з якими призначені зустрічі, про що виникли причини своєї відсутності або затримки. У разі утримання клієнта під вартою бажано не рідше одного разу на 7-10 днів відвідувати його для обговорення постійно виникають у клієнта питань, повідомляти йому про виконану роботу, погоджувати істота його пояснень слідчому і суду, з'ясовувати питання

стану здоров'я, необхідних медикаментів і продуктів для подальшого повідомлення родичам, роз'яснювати клієнту постійно виникають у нього питання у справі. Слід рекомендувати клієнтові не звертатися зі скаргами до різних посадових осіб та організаціям без узгодження таких питань з ним, адвокатом, і утримувати клієнта від таких дій, які можуть принести небажані для клієнта наслідки. Така поведінка адвоката викликає повагу у клієнта і його родичів, є сумлінним виконанням професійних обов'язків.

Список використаної літератури:

1. Аракелян М. Еволюція інституту адвокатури на українських землях за Статутами великого князівства Литовського / М. Р. Аракелян // Актуальні проблеми держави і права. 2009. вип. 49. С. 99.
2. Каменский В. В. вопросы этики и закон // информационный бюллетень Одесской областной коллегии адвокатов. 2002. № 3. С. 26-30.
3. Конституція України [Електронний ресурс]: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
4. Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» [Електронний ресурс]: Закон України від 5.07.2012 № № 5076-VI // Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text>.

Науковий керівник: асистент кафедри організації судових, правоохоронних органів та адвокатури Національного університету «Одеська юридична академія» **Джабурія Олена Олександрівна**

Матвієва А.Б.

*студентка 2-го курсу факультету адвокатури
Національного університету «Одеська юридична академія»*

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ АДВОКАТОМ ТА КЛІЄНТОМ

Моральним ядром адвокатської діяльності стає етика професійних зав'язків адвоката, яка визначає та спрямовує його поведінку у професійній сфері. Серцевину етики професійних відносин адвоката становить передусім питання етики взаємовідносин адвоката з клієнтом, оскільки, за влучним висловлюванням У. Бернама, «адвокат, коли виконує свої професійні обов'язки, знає тільки одну людину в світі, і ця людина – його клієнт» [1, с.286].