№5 (111) 2022 LEGAL SUCCESS

Нежная напористость уголовного адвоката Татьяны Ножкиной

05.07.2022 ИНТЕРВЬЮ РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Нежная напористость уголовного адвоката Татьяны Ножкиной

«Нежная напористость» — так охарактеризовала свой стиль управления новый управляющий партнер адвокатского бюро ZKS ***Татьяна Ножкина****. Придя в бюро около двух лет назад из АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», она быстро завоевала доверие новых коллег. Татьяна более 24 лет специализируется на защите собственников и руководителей российского и международного бизнеса в ситуации уголовного преследования.*

— Как Вы пришли в юридическую профессию и почему выбрали уголовно-правовую

специализацию?

— В 90-х годах многие при выборе будущей профессии шли либо на экономический, либо на юридический факультет. Считалось, что это профессии с гарантированно хорошей зарплатой. Я выбрала второй вариант — и учиться решила только в МГУ.

На пятом курсе меня пригласили в адвокатское бюро «Падва, Розенберг и партнеры». Генрих Павлович Падва доверил мне стать его помощницей. Мне очень повезло: в этом бюро я могла наблюдать за работой и учиться мастерству у таких великих адвокатов, как Семён Львович Ария, Александр Михайлович Гофштейн, Александр Яковлевич Аснис, и, конечно, сам Генрих Павлович. В некоторых делах я им помогала — и постепенно у меня сформировался сильный интерес к уголовному праву.

— Не было ли у Вас ощущения, что это неженская специализация?

— Да, поначалу так казалось. Но со временем женщины всё чаще стали выбирать эту сферу. Думаю, женщинам уголовная практика дается сложнее из-за природной склонности к эмпатии. Например, в делах по наркотикам, в которых часто молодые ребята угодили просто, как говорится, по дурости, начинаешь сопереживать их мамам — и, кроме адвокатской помощи, еще и психологическую оказываешь. Мужчины же более бесстрастны в таких ситуациях, поэтому женщине-адвокату лучше работать в паре с коллегой-мужчиной — взгляд получается более разносторонний.

Испытала я на себе и известный скепсис по отношению к молодым женщинам в адвокатуре. Он особенно ощущается в ситуациях с высокопоставленными людьми — управленцами огромных предприятий. Это, как правило, мужчины, которые привыкли к тому, что их все слушаются — а тут приходит женщина и пытается навязать свое мнение или объясняет, как себя вести. Только с опытом я пришла к выводу, что таким людям нельзя ничего говорить в ультимативной форме. Нужно найти подход и так деликатно преподнести свою позицию, чтобы им казалось, что они сами приняли решение.

— В юридических фирмах часто бывают якорные клиенты. Есть ли такие клиенты в уголовной практике?

— В уголовном праве такая схема не работает. Но часто к нам обращаются с вопросами о предупреждении уголовно-правовых рисков при текущей деятельности. Кроме того, крупные клиенты после завершения разбирательств продолжают давать поручения. Самый же действенный способ привлечения клиентов для адвоката — «сарафанное радио». Уголовное дело — это довольно интимная вещь, человек должен довериться, ведь речь идет о его судьбе. Люди полагаются не на рекламу, а на рекомендации.

— Если не всегда удается достичь цели — освободить из-под стражи или смягчить ответственность, какие инструменты есть для того, чтобы эмоционально не выгореть в профессии?

— К сожалению, не всегда получается так, как хотелось бы. Иногда дело может принять такой серьёзный оборот, что добиться оправдательного приговора просто нереально. В таких случаях победой станет условный или просто меньший срок (даже если все понимают, что дело слабое с точки зрения обвинения). Адвокат может быть семи пядей во лбу, выстроить стратегию защиты на высшем уровне, но он противостоит системе, которая просто не даст выиграть. Это надо принять как данность — и при этом все равно бороться в поисках оптимальных решений в интересах клиента. А если опускать руки и ничего не делать, то можно просто отменить институт адвокатуры. Этой стойкости адвокатской я

научилась еще на заре своей карьеры. Сегодня, после стольких работы в уголовном праве, я могу противостоять профессиональному выгоранию благодаря любви к своему делу и среде единомышленников, которые окружают меня в ZKS — мои коллеги так же верят в то, что делают и потому добиваются эффектных результатов.

— Какой Ваш идеальный клиент?

— Идеальный клиент — это тот, кто прислушивается. Бывают клиенты, которые «сами все знают» — им адвокат нужен для того, чтобы просто оформить их мысли. Таких много среди тех, кто обсуждает в изоляторе свои проблемы с соседями по камере. Им сложно объяснить, что опыт у каждого свой и в каждом деле есть нюансы, которые сосед может не знать. Знать все нюансы дела и понимать их судебную перспективу может только профессионал — адвокат, который поможет выстроить линию защиты, грамотно оформить позицию доверителя и обосновать ее с точки зрения права.

Еще важно, когда человек понимает, что ты для него делаешь. Например, сегодня в тебе нуждаются, ты хорошая, а завтра тебе даже спасибо сказать забывают. Но для людей, которые по-настоящему ценят и видят твою работу, всегда хочется сделать еще больше. Не для того, чтобы заработать на этом денег, а чисто по-человечески. Признание твоих заслуг и благодарность — вдохновляют.

— Были ли случаи, когда клиенты переходили в разряд хороших знакомых?

— Конечно. У меня даже есть крестник — сын одной моей клиентки. Разбирательство шло долго, после прекращения дела она вышла без приговора, поскольку декриминализировали статью. Так получилось, что ребеночек родил- ся практически сразу после завершения процесса — и клиентка попросила меня стать его крестной мамой. Или вот сейчас другой мой клиент освободился условно-досрочно — и сразу же позвонил, чтобы мы вместе это отметили. Приятно, что есть хорошие люди, хочется поддерживать с ними отношения.

Однако иногда в нашей профессии — как и в любых человеческих отношениях — приходится сталкиваться с людьми, к которым, скажем так, не возникает симпатии. Тем не менее, это не должно мешать делу, надо оставаться профессионалом: наша задача — проследить, чтобы у клиента все было по закону. Адвокат вырабатывает стратегию, дает рекомендации, а человек сам принимает решение, по какому пути идти. И главная задача адвоката — не допустить нарушений со стороны следствия и суда.

— Среди Ваших клиентов есть иностранный бизнес. Какие услуги Вы оказываете им?

— На российском рынке не так уж много уголовных адвокатов, говорящих по-английски. Чаще всего от иностранных компаний приходят запросы по оценке уголовно-правовых рисков сделок или проведению внутренних расследований. В последнее время геополитическая ситуация привела нам новую волну иностранных доверителей, которым требуется наша помощь: многие компании уходят с рынка, идут прокурорские проверки, возникают вопросы со стороны правоохранительных органов.

Кроме того, нас часто просят провести семинары о том, как себя вести, если вдруг придут с обыском.

— Как Вы относитесь к законопроекту об уголовной ответственности за соблюдение иностранных санкций на территории России?

— С точки зрения законодателя, наверное, он необходим, чтобы как-то удержать западные компании или хотя бы их филиалы в российской юрисдикции. Уголовное право в нашей стране всегда было способом управления экономикой. Мы можем относиться к этому, как угодно, но работаем с тем законом, который у нас есть. Пусть далеко не всегда нам этот закон нравится. Другой вопрос, что многие представители иностранного бизнеса уже ушли из страны, и под удар попадут российские компании. Как так получилось? Из-за санкций западные компании не могут поставлять в нашу страну товары и оказывать услуги. С одной стороны, их филиалы здесь связаны российским законодательством, с другой — штаб-

квартиры, которые находятся на Западе, выдают им прямое указание о прекращении дальнейшей работы. И что делать в этой ситуации — непонятно.

— Несколько лет назад в юридических фирмах стали появляться уголовно-правовые практики. Как Вы думаете, с чем был связан этот тренд?

— Любая экономическая деятельность, особенно успешная и прибыльная, привлекает внимание. Корпоративные войны, рейдерские захваты сейчас проходят не как в 90-х годах, когда вооруженные ребята помогали захватить предприятие, а другими способами. Например, конкурент может пойти к правоохранителям, написать заявление и начать «кошмарить оппонентов». Используя такой инструмент, предприниматели забывают об эффекте бумеранга.

Думаю, поэтому и вырос интерес инхаусов к статьям по уголовному праву в профильных журналах. Если дела возбуждаются, то корпоративный юрист тоже будет вовлечен. В целом же причина роста количества уголовных практик проста: бизнес предъявляет жалобы на давление со стороны правоохранителей, и консультанты реагируют на это предоставлением услуги по защите в области уголовного права. То есть в данном случае работает закон рынка: спрос порождает предложение.

Другой вопрос в том, что всё-таки уголовная практика — это своего рода хирургия, где консультант может нечаянно, просто по незнанию или неумению, одним ошибочным движением «зарезать» своего клиента. Именно поэтому столь важно качество экспертизы в области практического уголовного права — и хотелось бы, чтобы все, кто задумывается об открытии столь модной сейчас уголовной практики, помнили об ответственности перед клиентом.

— Часто уголовными адвокатами становятся бывшие следователи. Вы же классический адвокат. Как клиенты относятся к человеку, который никогда не работал в следственных органах?

— Среди подзащитных есть те, для кого важно, чтобы у адвоката был опыт работы следователем. Другие, наоборот, придерживаются позиции, что нельзя работать на два фронта — сначала обвинять, потом защищать. Лично я по своему складу характера не смогла бы стать обвинителем. Уверена, что стать хорошим адвокатом можно как с опытом работы в правоохранительных органах, так и без него.

— Возвращаясь к женской теме. Как известно, большинство судей в России — женщины. Если судья — женщина, влияет ли это на отношение к Вам как к адвокату?

— Человеческий фактор никогда не стоит исключать, он играет большую роль. Бывало, я обращалась к коллегам за помощью и включала в дело адвоката-мужчину в случаях, когда следователь или судья были женщинами. Это такая тактика в интересах дела — понимаешь, что он лучше найдет общий язык, а две женщины не всегда сойдутся.

— На примере громких дел известно, что иногда работает целая команда адвокатов. Как может быть на одном деле такое количество защитников?

— Некоторым людям обязательно нужен дополнительный совет — вроде «второго мнения» у врачей. Такой подход имеет право на существование, но у него есть опасные последствия. Если ты не доверяешь адвокату, набери их хоть десять — они все будут конкурировать между собой и «загрузят» клиента столькими версиями, что он не сможет понять, кто выбрал более правильную стратегию защиты.

Адвокатский мир узок. С одной стороны, мы — конкуренты; с другой стороны — мы все люди понимающие. Про себя могу сказать, что если это на пользу доверителю, то буду работать с кем угодно. Для некоторых коллег это принципиальный вопрос: либо защищаем только мы,

либо не работаем. Это тоже позиция, она нормальная и приемлемая, если устраивает доверителя.

— Почему существуют уголовные адвокаты-одиночки и такие фирмы как ZKS, оказываю- щие услуги исключительно в сфере уголовно-правовой защиты?

— Современные реалии показывают, что сплоченная команда единомышленников более эффективно и успешно работает на оказание юридической помощи по большим делам и крупным корпоративным клиентам. Лучше, когда все делаешь в рамках одного бюро либо в сотрудничестве с дружественными адвокатами — так легче координировать работу над одной общей целью: защитой интересов клиента.

— В Вашем бюро женщины постепенно входят в состав руководства. Это как-то влияет на стиль управления?

— Свой стиль я бы назвала «нежная напористость», потому что я всегда стараюсь добиваться поставленных целей, но действую не напролом, резко и грубо, а путем обсуждений, объяснений, достижения договоренностей и спокойных, взвешенных решений. В нашем бюро очень демократичная обстановка, все основные вопросы мы обсуждаем на совете партнеров.

— Не ожидаете ли всплеска спроса на Ваши услуги в связи с нынешней ситуации?

— С человеческой точки зрения больше не хочется всплеска уголовных дел. Эта волна уже достигла такого уровня, что работы хватит на много лет вперед. Не случайно некоторые адвокаты, которые зарекались заниматься уголовным правом, все равно возвращаются на эту стезю. Работы в нашей сфере много.

Татьяна Ножкина управляющий партнер адвокатского бюро ZKS

ИНТЕРВЬЮ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ