

HEROS DIE • ЮБИЛЯР

«Адвокатура – это выбор. И огромная ответственность»



Почетный адвокат АПВО, кавалер ордена «За верность адвокатскому долгу», медали «За заслуги в защите прав и свобод граждан», адвокат адвокатской консультации № 1 г. Волжского Александр Александрович Золотов, на сегодняшний день является, пожалуй, старейшим действующим адвокатом в нашей области. Недавно ему исполнилось 80 лет. По просьбе «Волгоградского адвоката» юбиляр нашел пару часов между процессами и общением с клиентами, чтобы рассказать коллегам «о времени и о себе».

О жизненном призвании

МОЙ ОТЕЦ воевал в Великую Отечественную, дядя – Герой Советского Союза. И я с детства хотел защищать Родину, был таким правильным мальчишкой. Во время службы в армии решил: буду юристом-международником. Но не прошел по конкурсу на этот факультет. Окончил юрфак Красноярского государственного университета и пошел работать в уголовный розыск. Это ведь тоже в какой-то степени «Родину защищать». Начинать я на госслужбе дознавателем, завершал – старшим инспектором уголовного розыска. Это, наверное, самая свободная из милиционерских (теперь полицейских) профессия, среди людей с погонами, потому что у инспектора есть право самостоятельно принимать решения, это самостоятельная процессуальная фигура, очень серьезная. Настоящий инспектор, в моем понимании, этим правом всегда пользуется. Он будет спорить, отстаивать, если нужно свою позицию перед своим начальством, прокурором, если нужно – перед судом. Но, тем не менее, это все равно государственная служба, да еще и с дисциплиной, субординацией, приближенной к воинской. Я всегда старался быть «правильным ментом». Помню, в те годы в Красноярском аэропорту из-за нелетной погоды часто скапливалось большое количество пассажиров – нефтяники, рабочие золотых и алмазных приисков, вахтовики различных специальностей. И все везли с собой «на материк» целые сумки заработанных денег. Конечно, вокруг них всегда крутились жулики – и одиночки, и целые банды. Это был мой участок, я им обьявил настоящую войну. Но коллеги посмеивались: «Всех не переловишь! Ты лучше войди к ним в долю!».

чит, ты уже не в милиции. В этом я убежден до сих пор.

И все-таки настоящих профессионалов сыска было больше. Несмотря на то, что в следственных подразделениях МВД тогда количество дел на одного следователя исчислялось несколькими десятками, работать приходилось на совесть. Круглыми сутками. Самому сидеть в засадах, участвовать в погонях и перестрелках. За мной иногда жена в отдел приходила и ругала начальников: «Верните мне мужа, я его неделями не вижу!».

О главных качествах адвоката

В 1975 году я перевелся на работу в Волжский, а спустя пять лет, после принципиального спора с начальником по оформлению дел, уволился из органов. Поскольку у меня была еще одна специальность – инженер-механик, несколько лет отработал на заводе РТИ. А в конце 1984-го мой давний приятель, следователь по особо важным делам Алексей Алексеев позвонил и сообщил: освобождается место адвоката – всеми уважаемый Илья Владимирович Карев уходит на заслуженный отдых. Иди, мол, в адвокатуру, по своей основной юридической специальности.

Я даже опешил: как же так, я мент, который сажал жуликов-бандитов, доказывал их причастность к преступлениям, теперь буду их защищать? И все-таки сдал документы, прошел собеседования, и с января 1985 года стал адвокатом первой адвокатской консультации в Волжском. И вот уже 33 года в ней работаю...

Заведующий в то время консультацией Александр Петрович Фадин дал мне первое поручение – защищать гражданина, привлекаемого по статье 209.1 УК РСФСР «Тунеядство». Для меня с самого начала было понятно, что товарищ действительно тунеядец. Начался процесс, а я с трудом перебарывал в себе чувство безразличия по отношению к этому человеку. Даже хотел встать, и уйти. Остановило чувство долга. И понимание того, что адвокат не вправе от-

казаться от выполнения своих обязанностей. Недопонимание функции защитника, что адвокат защищает не преступление, а человека, у которого есть какие-то обстоятельства, происходит из всеобщего заблуждения, что адвокат – это подельник. Мне тоже так казалось, когда я работал в «органах». Но быстро понял, что адвокат, на самом деле, высокая и гуманная профессия.

Так и стал работать. До сих пор удивляюсь, но у меня всегда было много клиентов. Коллеги меня сначала сторонились, считали, что я направлен «органами» следить за ними. А еще ревновали к количеству дел, которые я вел; думали, что Фадин мне по блату дает лучшие поручения. Но когда проверили ордера, выяснилось, что почти все мои доверители из районов – Палласовки, Быково, Николаевки, даже из Ахтубинска. Спросил как-то у одной клиентки: «Почему вы ко мне обратились?». А она отвечает: «У вас там перед входом в консультацию стенд с фамилиями адвокатов. Вижу «Золотов». Ну, думаю, с такой фамилией адвокат должен быть хорошим и ответственным». Так моя фамилия помогла сделать карьеру в адвокатуре (смеется). Было время, ко мне клиенты в очередь стояли... Но я всегда «делился» клиентами с коллегами, например, моим большим другом Геннадием Павловичем Мацарским, увы, уже ушедшим.

Вообще, я считаю, что лучшая реклама адвоката – это он сам. Это кто-то из французских адвокатов XVIII века сказал. Поэтому согласен с положениями нынешнего Кодекса профессиональной этики адвоката, которые запрещают прямую рекламу адвокатов с эпитетами «лучший», «опытный», «защиту двух жуликов по цене одного» и так далее. Поэтому всегда отказывался, когда ко мне обращались из городской газеты с просьбами написать обо мне статью. Эта публикация в «Волгоградском адвокате» будет первой (смеется).

О выборе клиентов

В ПЕРВЫЕ годы в адвокатуре я, конечно, вел, в основном, уголовные дела. Но с середины девяностых стало очень много «экономических» процессов на стыке уголовного, гражданского и арбитражного законодательства. Так новая реальность

по-могла мне стать адвокатом широким профилем.

Коллеги с большим опытом работы могут подтвердить: никогда не знаешь, кто к тебе обратится следующим, и какое это будет дело. Разные обстоятельства бывают. Но кто бы ни обращался, я, когда это возможно, стараюсь установить личный контакт с человеком, прежде чем решить, работать с ним или нет.

О профессионализме адвокатов

С 2002-го в адвокатуру «открыли шлюз», новый закон позволил массе юристов получить высокий статус адвоката. К тому же «в моду» вошли юридические факультеты, многие вузы, даже не профильные, стали их открывать, «штампую» юристов. Я нередко встречаюсь с такими в суде в ходе рассмотрения различных дел, знакомлюсь с составленными ими документами – исками, ходатайствами, слушаю их аргументы. Безусловно, встречаются среди них толковые ребята. Но иногда я просто диву даюсь безграмотности и адвокатской лености. Читаешь, к примеру, иск-вое [заявление], написано вроде бы «красиво», со ссылками на статьи законов. Но как профессионал я вижу, что суть дела не раскрыта, аргументов – ноль...

В моей недавней практике было «медицинское» дело, к которому я подключился уже на стадии обжалования. Мужчину (к слову, он сам врач) обвинили в нанесении тяжких телесных повреждений и осудили на пять лет с отбыванием срока в колонии, под стражу взяли в зале суда. На подготовку апелляционной жалобы у меня было всего три дня. Взяв у судьи материалы для ознакомления, первым делом стал изучать эпикризы: а был ли тяжкий вред здоровью? Районный эксперт на полставки, он же хирург местной больницы, указывает: да, был – перелом основания свода черепа. Переворачиваю страницу дела – нахожу рентгеновский снимок и описание, в котором прямо сказано: «перелома основания свода черепа нет». Значит, и «тяжкой» статьи нет. Заказываю экспертизу в Волгоградской медалкадемии – диагноз подтверждается.



Признаюсь, не удержался и высказал первому адвокату по этому делу и судье: «Вы бы для приличия хотя бы документы внимательно изучали!». И знаете, что мне виновато ответил коллега? – «Времени нет, Сан Саныч. Если я буду внимательно каждое дело читать, ничего не заработаю». Наверное, именно о таких защитниках высказался присяжный поверенный российского золотого века правосудия Николай Платонович Карабчевский: «Отрицательные типы, посвятившие себя исключительно наживе и делецкой юркости».

Об умении не давать обещаний

У МЕНЯ за тридцать три года было много успешных, выигранных дел. Но я никогда не обещаю результат, не даю ложных надежд. Работу адвоката можно сравнить с работой врача: к нам приходят, когда плохо, порой, люди готовы отдать всё, чтобы им помогли. Конечно, нужно всегда делать все возможное по любому делу, иначе в него идти нельзя, нельзя себе давать какую-то скидку, установку. Это непрофессионализм. И я делаю, всё, что могу, но решение принимает судья. И вот еще какая обозначилась проблема: когда люди не находят справедливости в судах, они, идя к адвокату, ждут от него не того, в чем его предназначение, не профессиональной правовой помощи, они – не все, но многие – ждут от него «решения вопроса», гарантированного результата. И даже названия появились: решающий, переносчик... Если доверитель начинает от меня просить именно этого, я извиняюсь и показываю ему на дверь.

Советы молодым адвокатам

ЧТО БЫ я посоветовал молодым людям, мечтающим заниматься адвокатурой? Я бы не советовал им заниматься адвокатурой, если они хотя бы ночью крепко спят. Конечно, это шутка... На самом деле нужно понимать, что среднестатистический адвокат большую часть своего рабочего времени проводит не в кабинете, а в различных учреждениях при представлении интересов клиента. Труд адвоката – это не перебирание бумаг за столом и даже не бег на короткие и дальние дистанции, а общение с людьми, причем с людьми разными по характеру, эмоциональному настрою. Чаще всего такое общение выдержать сложнее, чем выстоять смену на заводе у станка. В любом случае, адвокатура – это выбор. Ежедневный, ежеминутный выбор и огромная ответственность.



Александр Золотов (справа) во время работы старшим инспектором уголовного розыска