

УДК 347.96

Храпенко Олена Олегівна

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри організації судових,*

правоохоронних органів та адвокатури

Національний університет «Одеська юридична академія»

ORCID: 0000-0001-5864-0367

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ У РОБОТІ АДВОКАТА

***Анотація.** У статті розкривається поняття ефективності роботи адвоката. Визначено критерії ефективності роботи адвоката у механізмі відправлення правосуддя. Також зазначено, що найпопулярнішим критерієм ефективності адвоката став «критерій результату».*

***Ключові слова:** показники ефективності, адвокат, клієнт, «критерій результату», стратегія, тактика.*

Постанова проблеми. Ефективність це оцінна категорія. Її можна розглядати через зв'язок з поняттям «результат», зокрема, зі ступенем досягнення бажаної мети в дійсності. З цього вбачається, що результатом ефективної діяльності адвоката є якісно і професійно реалізована стратегія захисту, яка була узгоджена із клієнтом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питання ефективності роботи адвокатів приділили свою увагу такі вчені, як Л. О. Зашляпін, І. П. Міщук, С. М. Гаврилов, І. Д. Перлов, Є. М. Блажівський та інші.

Мета статті полягає у висвітленні критеріїв ефективності в роботі адвокатів на території України.

Виклад основного матеріалу. В умовах сьогодення проблемами показників ефективності в роботі замислюються представники майже всіх сфер життя (сфера бізнесу, сфера управління, сфера навчання та ін.) Не виключенням є і правова сфера.

Є. М. Блажівський зазначає, що ефективність – оцінна категорія, яка здатна відігравати важливу роль в управлінні різними видами соціальної діяльності, в тому числі у сфері відправлення правосуддя [1, с. 111].

Саме питанню критеріїв ефективності роботи адвоката у механізмі відправлення правосуддя хотілось би приділити увагу в даній статті.

Як визначити, чи ефективно працює адвокат? Які критерії ефективності його роботи можна виділити? Чи будуть вони універсальні для всіх представників даної професії?

Л. О. Зашляпін визначає ефективність через зв'язок з поняттям «результат», зокрема, зі ступенем досягнення бажаної мети в дійсності [3, с. 410].

Слід зазначити, що результат можна визначити, як головний показник ефективності роботи адвоката.

І. П. Міщук зазначає, що ефективність – це результативність діяльності адвоката-захисника, а результативність, у свою чергу, є тією категорією, що відображає досягнення мети, яка ставилася перед початком реалізації будь-якої діяльності [4, с.181]. Тобто результатом ефективної діяльності адвоката є якісно і професійно реалізована стратегія захисту, яка була узгоджена із клієнтом.

І. Д. Перлов стверджує: «Ефективність діяльності захисника в боротьбі за законність визначається результатами реального захисту прав і законних інтересів обвинуваченого» [5, с. 146].

Цікавою є думка С. М. Гаврилов, який зазначає, що роль адвоката в наданні ефективної правової допомоги (послуги) полягає в тому, що адвокатом були здійснені певні дії з надання правової допомоги (послуги),

які можуть бути охарактеризовані як «адекватні» [2, с. 5].

Критерій «адекватної допомоги» можна по іншому назвати правильними професійними кроками к досягненню необхідного результату.

Проаналізувавши думки Л. О. Зашляпіна, І. П. Міщук і І. Д. Перлова і С. М. Гаврилова приходимо до висновку, що між ефективністю і результатом можна поставити знак рівності.

Для визначення показників ефективності роботи адвоката, студентами магістратури факультету адвокатури Національного університету «Одеська юридична академія», у межах підготовки до семінарського заняття, було проаналізовано теоретичний і практичний аспект цього питання та проведено інтернет-опитування за допомогою соціальних мереж та визначено критерії ефективності роботи адвоката. Опитані були особи різної статі, віку та професії.

Серед запропонованих критеріїв ефективності роботи адвокатів були визначені такі:

- 1) юридична грамотність адвоката;
- 2) використання необхідних засобів для досягнення мети;
- 3) відповідність кінцевого результату поставленій меті;
- 4) оперативність та активність адвоката;
- 5) кількість «виграних» справ та «програних» справ;
- 6) імідж адвоката;
- 7) розрекламованість;
- 8) «рекомендованість»;
- 9) кількість клієнтів;
- 10) розмір гонорару;
- 11) наявність нагород та відзнак.

Проаналізувавши відповіді опитаних студентами осіб, найпопулярнішим критерієм ефективності адвоката, який набрав

найбільші відсотки став «критерій результату» (кількість «вигарних» та «прогарних» справ у адвоката). Іншими словами опитування підтвердило думку науковців: очікуваний результат є синонімом ефективності.

Це є зрозумілим, тому що для клієнтів, які звертаються за допомогою до адвоката найважливішим є результат, а для обрання адвоката важливим є кількість вигарних їм справ.

Тобто результат – можна визначити як «першочерговий критерій» ефективності. Серед запропонованих вище критеріїв, до першочергових можна віднести ті, які працюють саме на результат.

До них слід віднести, в першу чергу, використання необхідних засобів для досягнення мети. Мова йдеться про обрані тактичні прийоми завдяки яким адвокат досягає найкращого результату. По - друге відповідність кінцевого результату поставленій меті, що проявляється у ефективно побудованій стратегії. Та, на останок, це кількість «вигарних» справ та «прогарних» справ, що є показником саме для клієнтів.

Але не слід залишати без уваги інші показники, які можна визначити як «другорядні критерії».

Хотілось би охарактеризувати кожен з них. Юридична грамотність є невід'ємним показником професіоналізму адвоката. Критерії оперативності та активності надають адвокату можливість швидко приймати рішення. Імідж адвоката віддзеркалює його зовнішню готовність до серйозної діяльності. Критерій розрекламованості є певним атрибутом сучасності, тому що чим більше буде розрекламований адвокат, тим більше буде в нього клієнтів. Наступний критерій цілком пов'язаний з попереднім. «Рекомендованість» - це певний прояв рекламування адвоката але завдяки принципу «сарафанного радіо». Критерій кількості клієнтів у адвоката є показником його зайнятості в професії. Розмір гонорару можна зазначити як показник кар'єрного росту адвоката. І останнім критерієм є наявність нагород та відзнак, як показник визнання у професії .

Класифікувати критерії ефективності в роботі адвоката можна дещо по іншому. Альтернативна класифікація може виглядати таким чином:

1. кількість справ із «позитивним» вирішенням для клієнта (показник репутації);
2. розмір гонорару адвоката (показник успішності);
3. зовнішні показники (показник статусу);
4. «вага» думки у правовому світі (показник авторитету).

Висновок. Отже, показники ефективності у роботі адвоката можна поділити на два види: «першочерговий критерій», яким було визначено, що результат є найважливішим в діяльності адвоката саме для клієнтів та «другорядні критерії» такі, як юридична грамотність адвоката, оперативність та активність адвоката, імідж адвоката, розрекламованість, «рекомендованість», кількість клієнтів, розмір гонорару, наявність нагород та відзнак.

Література

1. Блажівський Є.М. Критерії ефективності протидії злочинності / Є.М. Блажівський // Форум пра-ва. 2012. № 4. С. 109–113. – URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-4/12bemepz.pdf>
2. Гаврилов С.Н. К вопросу о толковании отдельных терминов в контексте построения корпоративной системы менеджмента качества юридической помощи (услуг) в адвокатуре. Адвокатская практика. 2010. С. 4–19.
3. Зашляпин Л.А. Основы теории эффективной адвокатской деятельности : Прелиминарный аспект. Екатеринбург : Изд-во Уральского университета, 2006. 568 с.
4. Міщук І.П. До питання про якість та ефективність діяльності адвоката – захисника в кримінальному провадженні Вісник Пенітенціарної асоціації України, (2), 178-185.

<https://doi.org/https://doi.org/10.34015/2523-4552.2019.2.18>

5. Перлов И.Д. Защита и правосудие. Роль и задачи советской адвокатуры. Москва : 1972. С. 146.