

# КОДЕКС ПОВЕДЕНИЯ СОЛИСИТОРОВ 2011

(выдержки)

## Принципы

Кодекс является частью Руководства, в котором перечислены 10 неукоснительных принципов, касающихся всех аспектов работы солиситоров. Они применяются ко всем контролируемым нами лицам и являются определяющими во всех видах практики. Они определяют фундаментальные этические и профессиональные стандарты, требуемые от всех адвокатских фирм и отдельных сотрудников (включая владельцев, которые могут не быть юристами) при осуществлении юридических услуг. Вы всегда должны придерживаться данных *Принципов* и в первую очередь обращаться к ним, когда у вас возникает этическая дилемма.

Если два или более принципа вступают в противоречие, следует выбирать тот, который наиболее соответствует общественным интересам в конкретных обстоятельствах, особенно в том, что касается общественного интереса в надлежащем отправлении правосудия. Соблюдение *Принципов* также связано с основными обязанностями адвоката.

Вы должны:

1. отстаивать законность и надлежащее отправление правосудия;
2. работать честно;
3. не допускать компрометации своей независимости;
4. действовать в интересах каждого клиента;
5. обеспечивать высокий уровень услуг своим клиентам;
6. вести себя таким образом, чтобы общество не потеряло доверия к вам и к предоставлению юридических услуг;
7. выполнять свои обязательства в качестве адвоката и члена профессионального сообщества и сотрудничать с контролирующими органами и организациями, рассматривающими жалобы;
8. вести свой бизнес и выполнять свою роль в бизнесе эффективно, руководствуясь надлежащими правилами управления, финансовой политикой и принципами минимизации рисков;
9. вести свой бизнес и выполнять свою роль в бизнесе таким образом, чтобы поддерживать равенство возможностей и уважение к представителям меньшинств;
10. защищать деньги и активы клиента.

## Структура кодекса

Кодекс состоит из пяти разделов:

- Вы и ваш клиент
- Вы и ваш бизнес
- Вы и ваш контролирующий орган
- Вы и другие
- Применение, исключения и толкование.

Разделы состоят из глав, в которых разъясняются конкретные правила, например, касающиеся работы с клиентом, конфликта интересов или рекламы.

В каждой главе показано, как *Принципы* применяются в определенном контексте; приводятся обязательные и необязательные положения.

## Обязательные положения

Следующие положения являются обязательными:

- результаты;
- положения о применении и об исключениях в главах 13 и 13А;
- толкование;
- промежуточные положения в главе 15.

В положении «результаты» описывается, чего должны добиваться фирмы и адвокаты для выполнения соответствующих *Принципов* в контексте соответствующей главы. В отношении практики солиситоров в конце каждой главы мы указываем, каких результатов следует ожидать, и в отдельных случаях приводим примеры конкретных результатов.

В том, что касается практики солиситоров, результаты могут быть разными в зависимости от того, работаете вы на вашего работодателя или на клиента, который не является вашим работодателем, соответственно правилам 4.1 - 4.10 «Основных правил практики солиситоров».

Список результатов, приведенный в каждой главе, не является исчерпывающим в отношении применения всех *Принципов*. Примеры даны в качестве полезной информации.

## Необязательные положения

Следующие положения не являются обязательными:

- возможные варианты поведения;
- примечания.

Результаты дополнены возможными вариантами поведения. В этих вариантах конкретизируются, но не исчерпываются виды поведения, которые могут соответствовать или противоречить *Принципам*. Данные положения не являются обязательными, но могут помочь нам определить, достигнут ли результат, соответствующий *Принципам*.

Мы понимаем, что могут быть и другие способы достижения результатов. Если вы выбрали другой метод, не из числа описанных здесь возможных вариантов, то мы можем попросить вас продемонстрировать, каким образом вам удалось достичь результата. Мы призываем фирмы продумывать, как наилучшим способом достигать результатов, учитывая профиль фирмы, конкретные обстоятельства дел и, самое главное, потребности своих клиентов.

## Содержание Кодекса

### Первый раздел: Вы и ваш клиент

Глава 1 Работа с клиентом

Глава 2 Равенство и многообразие

Глава 3 Конфликты интересов

Глава 4 Конфиденциальность и раскрытие информации

Глава 5 Ваш клиент и суд

Глава 6 Ваш клиент и его представление третьим сторонам

## Второй раздел: Вы и ваш бизнес

Глава 7 Управление бизнесом

Глава 8 Реклама

Глава 9 Распределение гонораров и работа по рекомендации другого солиситора

## Третий раздел: Вы и ваш контролирующий орган

Глава 10 Вы и ваш контролирующий орган

## Четвертый раздел: Вы и другие

Глава 11 Отношения с третьими сторонами

Глава 12 Раздельные бизнесы

## Пятый раздел: Применение, исключения и толкование

Глава 13 Положения о применении и исключениях

Глава 13A Практика за рубежом

Глава 14 Толкование

Глава 15 Промежуточные положения

## **Глава 1: Работа с клиентом**

В этой главе говорится о предоставлении качественных услуг с учетом индивидуальных потребностей и обстоятельств каждого клиента. В том числе, клиенту должна предоставляться информация, необходимая для принятия информированных решений, об услугах, которые им нужны, каким образом эти услуги будут предоставлены и сколько они будут стоить. Это даст возможность вам и вашему клиенту понимать, какие ожидания и обязанности существуют у каждого из вас. В этой главе также говорится о том, что если клиенты недовольны предоставленными услугами, они должны знать, как составить жалобу, и о том, что все жалобы должны рассматриваться незамедлительно и беспристрастно.

Ваши отношения с клиентом выстраиваются на договорной основе, что влечет за собой как юридические, так и профессиональные обязанности. Предметом этой главы являются профессиональные обязанности по ведению дела клиента.

Вы вправе свободно решать, принимаете вы инструкции от клиента или отказываетесь брать его дело, если ваше решение не основано на незаконной дискриминации (см. главу 2).

Результаты, перечисленные в этой главе, иллюстрируют, как *Принципы* применяются в контексте работы с клиентом.

### **Результаты**

Вы должны добиваться следующих результатов:

**O(1.1)** вы относитесь к клиентам беспристрастно;

**O(1.2)** вы предоставляете услуги клиентам таким образом, чтобы защитить их интересы в конкретном деле, руководствуясь принципами надлежащего отправления правосудия;

- O(1.3)** принимая решение о том, вести работу по конкретному делу или расторгнуть договор, вы руководствуетесь законом и данным Кодексом;
- O(1.4)** вы обладаете необходимыми ресурсами, навыками и процессуальными знаниями для выполнения инструкций своих клиентов;
- O(1.5)** вы предоставляете клиенту услуги компетентно, своевременно, с учетом потребностей клиента и обстоятельств его дела;
- O(1.6)** вы заключаете финансовые договоренности с клиентами на основе закона, принимая во внимание потребности клиента и действуя в его интересах;
- O(1.7)** вы информируете клиента о том, как регулируются услуги, предоставляемые вами, и какие меры защиты предусмотрены для клиента в надзорных процедурах;
- O(1.8)** у клиентов есть гарантии вашего обязательного страхования компенсации убытков; при этом вы не должны исключить или пытаться исключить свою ответственность ниже минимального уровня покрытия убытков, указанного в Правилах страхования гарантий от убытков, разработанных Органом по надзору за деятельностью солиситоров;
- O(1.9)** клиентам в самом начале работы по делу предоставляется информация в письменном виде об их праве на подачу жалобы и о том, как это сделать;
- O(1.10)** клиентам предоставляется информация в письменном виде, как при заключении соглашения, так и после завершения процедуры рассмотрения жалобы, об их праве подать жалобу в службу Уполномоченного по юридическим вопросам [Legal Ombudsman; служба учреждена в октябре 2010 г. для рассмотрения жалоб граждан на действия адвокатов в Англии и Уэльсе – *прим. переводчика*], о сроках подачи такой жалобы, а также полная контактная информация службы Уполномоченного;
- O(1.11)** жалобы клиентов рассматриваются быстро, беспристрастно, открыто и эффективно;
- O(1.12)** клиенты имеют возможность принимать информированные решения о необходимом им услугах, о том, как будет вестись работа по делу и какие возможны варианты;
- O(1.13)** клиенты получают максимально полную информацию, как при заключении соглашения, так и по мере продвижения работы по делу, о предполагаемой стоимости затрат по их делу;
- O(1.14)** клиентам предоставляется информация об их праве оспорить ваш счет или заявить жалобу по поводу обстоятельств, в которых их могут обязать выплатить проценты по неоплаченному счету;
- O(1.15)** вы отчитываетесь перед клиентом за любые финансовые льготы, которые вы получаете в ходе ведения его дела;
- O(1.16)** вы информируете текущих клиентов о любых действиях или упущениях, которые могут стать поводом для подачи на вас жалобы со стороны клиента.

## **Возможные варианты поведения**

Выбирая следующие методы работы, вы можете показать, что достигли требуемых результатов и таким образом соблюли *Принципы*:

## **Ведение дел клиентов**

- IV(1.1)** договариваетесь с клиентом об определенном уровне услуг, например, о том, как вы будете общаться и как часто встречаться;
- IV(1.2)** разъясняете свои обязательства и обязательства клиента;

- IB(1.3)** обеспечивает предоставление клиенту информации в письменном виде об имени и статусе лица, ведущего его дело, и об имени и статусе лица, отвечающего за общий контроль за ведением дела;
- IB(1.4)** объясняете любые договоренности, имеющие значение для выполнения инструкций клиента, такие как соглашение о разделе гонорара или комиссионные при передаче дела другому солиситору [солиситор, передающий дело коллеге, имеет право на получение доли гонорара по договоренности, за исключением уголовных дел, где такие комиссионные запрещены – прим. переводчика];
- IB(1.5)** объясняете любые ограничения и условия, в пределах которых вы можете работать, например, связанные с финансированием данного дела;
- IB(1.6)** принимая инструкции от клиента и заключая с ним соглашение, учитываете его психические способности и другие особенные обстоятельства, такие как недееспособность или действия по принуждению;
- IB(1.7)** решаете, должны ли вы отказаться от ведения дела сразу или на более позднем этапе, если понимаете, что не сможете действовать в интересах клиента;
- IB(1.8)** если вы хотите обозначить ограничение своей ответственности перед клиентом в пределах выше минимума, требуемого Правилами страхования гарантий от убытков, вы указываете такое ограничение в письменном виде и доводите это до сведения клиента;
- IB(1.9)** отказываетесь от ведения дела, если клиент предлагает сделать дорогой подарок вам или члену вашей семьи, либо сотруднику вашей фирмы или членам его семьи, если юридическая помощь предоставляется клиенту не на частной основе;
- IB(1.10)** если вы вынуждены прекратить работу по делу, объясняете клиенту, какие возможности существуют для продолжения защиты его интересов;
- IB(1.11)** информируете клиентов, если им не полагается компенсация по линии мер защиты, предусмотренных Фондом компенсации Органа по надзору за деятельностью солиситоров;
- IB(1.12)** решаете, возник ли конфликт интересов или следует ли посоветовать клиенту получить независимую консультацию, если клиент уведомляет вас о своем намерении предъявить претензию или если вы узнаете об упущении, которое может послужить основанием для претензии;

## **Договоренности о гонораре**

- IB(1.13)** обсуждаете, будут ли оправданы расходы по делу, и возможные риски, включая риск необходимости оплачивать гонорары других адвокатов, с учетом потенциальных результатов дела клиента;
- IB(1.14)** четко поясняете размер вашего гонорара, может ли он измениться и когда это может произойти;
- IB(1.15)** предупреждаете, должен ли будет клиент оплачивать какие-либо другие расходы;
- IB(1.16)** обсуждаете, как клиент будет платить, есть ли возможность использовать государственное финансирование, есть ли у клиента страховка, позволяющая оплатить услуги адвоката, могут ли услуги быть оплачены из другого источника, например, из средств профсоюза;
- IB(1.17)** если вы работаете с клиентом по предусмотренному законом специальному соглашению, например, по соглашению об оплате на определенных условиях [соглашение, по которому оплата гонорара и расходов производится только при определенных условиях, например, если дело будет выиграно, т.н. “no win no fee agreement” – прим. переводчика], то вы предоставляете клиенту всю информацию об этом соглашении.
- IB(1.18)** если вы работаете с клиентом, за которого платит государство [по линии бесплатной юридической помощи], то вы объясняете, как это повлияет на расходы;
- IB(1.19)** сообщаете информацию ясно и доступно, соответственно потребностям и обстоятельствам клиента;
- IB(1.20)** если вы получаете какие-либо финансовые льготы как следствие работы по данному делу, то вы:
- (a) возмещаете соответствующие суммы клиенту; или

- (b) компенсируете соответствующие суммы при расчете вашего гонорара; или
- (c) оставляете себе, если вы можете обосновать такое решение и если вы сообщили клиенту о размере получаемых льгот (либо приблизительную сумму, если вы не знаете точный расчет) и клиент согласен, что вы можете оставить эти деньги себе;

**IV(1.21)** гарантируете, что расходы, указанные в вашем счете, отражают реальные суммы, выплаченные или подлежащие выплате от имени клиента;

## Рассмотрение жалоб

**IV(1.22)** у вас есть процедура рассмотрения письменных жалоб, которая:

- (a) доводится до сведения клиента в самом начале ведения дела;
- (b) проста для использования и понимания клиентом, позволяет клиенту подать жалобу любым приемлемым способом;
- (c) отвечает потребностям отдельных клиентов, в особенности тех, кто относится к уязвимым группам;
- (d) позволяет рассматривать жалобы быстро и беспристрастно и принимать решения на основе проведенного расследования обстоятельств;
- (e) обеспечивает надлежащие меры правовой защиты;
- (f) не предполагает никаких издержек со стороны клиента за рассмотрение его жалобы

**IV(1.23)** предоставляете клиенту по его просьбе копию описания процедуры подачи жалоб;

**IV(1.24)** в случае если клиент подает жалобу, предоставляете ему всю необходимую информацию о рассмотрении жалобы.

Выбор следующих действий может дать основания для вывода о том, что вы не достигли требуемых результатов и не соблюли *Принципы*:

## Согласие принять новые инструкции и отказ от ведения дела

**IV(1.25)** беретесь представлять интересы клиента, если инструкции получены не от него или если они даны только одним клиентом, в то время как вы представляете интересы нескольких лиц, кроме тех случаев, когда вам достоверно известно, что человек, от которого вы получили инструкции, имеет полномочия действовать от лица всех клиентов;

**IV(1.26)** прекращаете работу по делу без убедительных причин и не уведомив заранее клиента;

**IV(1.27)** заключаете незаконные договоренности о гонорарах, например, о непредвиденных расходах;

**IV(1.28)** беретесь за работу с клиентом, хотя существуют основания предполагать, что инструкции были составлены по принуждению или под давлением, если только вы не убеждены в том, что инструкции соответствуют желаниям клиента.

## Практика солиситоров

Положения 1.1 - 1.5, 1.7, 1.15 и 1.16 применимы к вашей практике в качестве солиситоров.

Положения 1.6 и 1.9 - 1.14 применимы к вашей практике в тех случаях, когда вы представляете интересы лица, не являющегося вашим работодателем, и данный результат имеет отношение к вашим конкретным обстоятельствам.

**ИНР(1.1)** В отношении страхования гарантий от убытков вместо положения 1.8 вы должны руководствоваться Основными правилами практики солиситоров.

#### Примечания

- (i) Информация, которую вы предоставляете клиенту, будет варьироваться в зависимости от потребностей и обстоятельств конкретного клиента и вида работы, которую вы для него выполняете. Например, клиенту, который поручил вам составить документы для оформления перехода права на недвижимость, вряд ли понадобится такая же информация, как опытному бизнесмену, с которым вы работаете на регулярной основе.
- (ii) Информацию о службе Уполномоченного по юридическим вопросам, включая сведения о структуре, правилах, контактных данных и сроках для подачи и рассмотрения жалоб, можно найти на сайте [www.legalombudsman.org.uk](http://www.legalombudsman.org.uk).

## Глава 3: Конфликты интересов

В этой главе говорится о том, как следует поступать в ситуации конфликта интересов, что имеет большое значение для защиты интересов граждан. Важно, чтобы вы располагали системой, позволяющей вам определять потенциальные конфликты и принимать правильные решения.

Конфликты интересов могут возникнуть между:

1. вами и вашими текущими клиентами ("конфликт собственных интересов"); и
2. двумя или более клиентами ("конфликт клиентов").

Вы не имеете права работать, если существует конфликт или серьезный риск возникновения конфликта между вами и вашим клиентом.

Если существует конфликт или серьезный риск возникновения конфликта между двумя или более клиентами, вы не должны представлять интересы всех или обоих клиентов, кроме случаев, подпадающих под категорию ограниченного списка исключений, перечисленных в положениях 3.6 и 3.7. Принимая решение о том, можете ли вы работать в данных обстоятельствах, вы должны исходить, прежде всего, из интересов клиентов и, в частности, взвесить, насколько польза от вашего участия в качестве солиситора всех или обоих клиентов будет соотноситься с рисками.

Вы также должны иметь в виду, что конфликты интересов могут повлиять на ваши обязательства относительно конфиденциальности и раскрытия информации, о которых идет речь в главе 4.

Результаты, приведенные в данной главе, показывают, как *Принципы* применяются в контексте конфликтов интересов.

## Результаты

Вы должны добиваться следующих результатов:

### Система

**О(3.1)** у вас есть эффективная система оценки и регулирования, позволяющая вам определить и оценить потенциальные риски интересов;

**О(3.2)** ваша система оценки и регулирования для определения конфликта собственных интересов соответствует уровню, сложности и профилю работы вашей фирмы и позволяет вам оценить все сопутствующие обстоятельства, включая вопрос о том, не повлияют ли отрицательно следующие факторы на ваши возможности как солиситора или возможности других сотрудников вашей фирмы действовать в интересах клиента:

- (a) финансовая заинтересованность;
- (b) личные взаимоотношения;
- (c) назначение вас или сотрудника вашей фирмы или члена вашей семьи на государственную должность;
- (d) коммерческие отношения;
- (e) ваше трудоустройство;

**O(3.3)** ваша система оценки и регулирования для определения конфликта клиентов соответствует уровню, сложности и профилю работы вашей фирмы и позволяет вам оценить все сопутствующие обстоятельства, включая следующие вопросы:

- (a) различаются ли интересы клиентов;
- (b) сможете ли вы консультировать клиентов, сохраняя независимость;
- (c) требуются ли переговоры между клиентами;
- (d) существует ли дисбаланс в позициях, позволяющих клиентам отстаивать свои интересы;
- (e) относится ли кто-либо из клиентов к уязвимой категории;

### **Запрет на действия в ситуации конфликта**

**O(3.4)** вы не имеете права работать, если существует конфликт собственных интересов или серьезный риск возникновения конфликта собственных интересов

**O(3.5)** вы не имеете права работать, если существует конфликт клиентов или серьезный риск возникновения конфликта клиентов, кроме тех обстоятельств, когда применимы положения 3.6 или 3.7;

### **Исключения, позволяющие вам с соответствующими мерами предосторожности работать в условиях конфликта между клиентами**

**O(3.6)** в ситуации, когда есть конфликт клиентов, но при этом у клиентов есть общий интерес в отношении всего дела или одного из его аспектов, вы можете работать только при условии, что:

- (a) вы объяснили клиентам, какие существуют проблемы и риски, и у вас есть основания полагать, что они понимают, в чем заключаются эти проблемы и риски;
- (b) все клиенты дали информированное, письменное согласие на вашу работу;
- (c) вы убеждены, что вам следует представлять всех клиентов и что это будет в их интересах;
- (d) вы убеждены, что польза для ваших клиентов в результате вашей работы перевесит риски;

**O(3.7)** в ситуации, когда есть конфликт клиентов и клиенты конкурируют друг с другом в достижении одной и той же цели, вы можете работать только при условии, если:

- (a) вы объяснили клиентам, какие существуют проблемы и риски, и у вас есть основания полагать, что они понимают, в чем заключаются эти проблемы и риски;
- (b) клиенты подтвердили в письменном виде, что они хотят, чтобы вы действовали от их лица, понимая при этом, что вы работаете или можете работать с другими клиентами, которые конкурируют друг с другом в достижении одной и той же цели;
- (c) исключается ситуация, когда один человек представляет интересы более одного из клиентов или один человек отвечает за контроль за ведением работы в интересах более одного из клиентов в данном деле, если клиенты не дают на это специально оговоренного согласия;

- (d) вы убеждены, что польза для ваших клиентов в результате вашей работы перевесит риски.

## Возможные варианты поведения

Выбирая следующие методы работы, вы можете показать, что достигли требуемых результатов и таким образом соблюли *Принципы*:

**IB(3.1)** обучили сотрудников и руководителей, как определять и оценивать конфликты интересов

**IB(3.2)** отказались от ведения дел клиентов, чьи интересы находятся в прямом конфликте, например, истца и ответчика в тяжбе;

**IB(3.3)** отказались от ведения дел клиентов, если вам, возможно, придется вести переговоры от их имени по существу вопроса, например, переговоры о цене между покупателем и продавцом собственности;

**IB(3.4)** отказались от ведения дела, если позиции клиентов по отстаиванию своих интересов неравны, например, в ситуации, когда продавцом недвижимости является строитель, а покупателем – некоммерческий клиент.

**IB(3.5)** отказались от ведения дел клиентов в соответствии с положением 3.6 (значимый общий интерес) или положением 3.7 (конкуренция за одну и ту же цель), если интересы клиентов не могут быть представлены равным образом или пострадают из-за того, что у каждого из них нет своего отдельного адвоката;

**IB(3.6)** работаете с клиентами в условиях положения 3.7 (конкуренция за одну и ту же цель), только если клиенты имеют большой опыт в использовании юридических услуг;

**IB(3.7)** работаете с клиентами, являющимися кредитором и заемщиком ссуды на землю, только если:

- (a) ссуда предоставляется по стандартной схеме ипотеки (т.е. в рамках обычной деятельности заимодателя, который занимается предоставлением кредитов, и кредит предоставляется на стандартных условиях) на имущество, которое будет использовано для проживания заемщика;
- (b) вы убеждены, что вам следует вести это дело и что это будет в интересах клиентов;
- (c) документ, удостоверяющий право собственности на участок земли, требуемый кредитором, составлен по форме, одобренной Ассоциацией солиситоров [Law Society] и Советом ипотечных заимодателей.

Выбор следующих действий может дать основания для вывода о том, что вы не достигли требуемых результатов и не соблюли *Принципы*:

**IB(3.8)** лично продаете что-либо клиенту или покупаете у него что-либо, даете займы или занимаете деньги у клиента, если работаете с ним не на частной основе;

**IB(3.9)** советуете клиенту вложить деньги в бизнес, в котором у вас есть интерес, поскольку это повлияет на вашу способность работать с клиентом беспристрастно;

**IB(3.10)** при наличии доверенности от клиента используете эту доверенность для получения выгоды для себя, что как профессионал вы бы не допустили в отношении третьего лица;

**IB(3.11)** ведете дела двух или более клиентов в ситуации конфликта интересов, описанной в положении 3.6 (значимый общий интерес), когда интересы клиентов в результате сделки оказываются разными, например, один партнер выкупает долю у другого партнера в общем бизнесе или продавец передает имущество покупателю;

**IB(3.12)** ведете дела двух или более клиентов в ситуации конфликта интересов, описанной в положении 3.6 (значимый общий интерес), если существует неравенство позиций по отстаиванию своих интересов;

**IB(3.13)** ведете дела двух покупателей в ситуации, описанной в положении 3.7 (конкуренция за одну и ту же цель), например, когда два покупателя борются за жилую недвижимость;

**IB(3.14)** ведете дело покупателя (включая съемщика) и продавца (включая арендодателя) в сделке по передаче земли на возмездных началах, арендному договору или иной форме передачи права на недвижимость на возмездных началах.

## Практика солиситоров

Положения 3.4 - 3.7 применимы к вашей практике в качестве солиситоров.

Положения 3.1 - 3.3 применимы в том случае, если вы несете ответственность как руководитель.

## Глава 5: Ваш клиент и суд

В этой главе говорится о ваших обязательствах перед клиентом и перед судом, если у вас есть право готовить дело к суду или выступать в суде в качестве адвоката. Результаты применимы как к подготовке дела к судебному процессу, так и к судебной защите, но некоторые из возможных вариантов поведения относятся только к вашей роли в качестве защитника в суде.

Результаты, приведенные в этой главе, показывают, как *Принципы* применяются в контексте защиты вашего клиента в суде.

### Результаты

Вы должны добиваться следующих результатов:

- O(5.1)** не пытаетесь обмануть либо намеренно или безрассудно ввести суд в заблуждение
- O(5.2)** не имеете отношения к попыткам другого человека обмануть или ввести суд в заблуждение;
- O(5.3)** выполняете предписания суда, налагающие на вас определенные обязательства;
- O(5.4)** не проявляете неуважения к суду;
- O(5.5)** в соответствующих случаях информируете клиентов о ситуациях, когда обязательства перед судом превалируют перед вашими обязательствами перед клиентом;
- O(5.6)** выполняете свои обязательства перед судом;
- O(5.7)** гарантируете, что доказательства, касающиеся конфиденциальных вопросов, не будут неправильно использованы;
- O(5.8)** не платите и не предлагаете заплатить свидетелям в зависимости от их показаний или результатов процесса.

### Возможные варианты поведения

Выбирая следующие методы работы, вы можете показать, что достигли требуемых результатов и таким образом соблюли *Принципы*:

- IB(5.1)** сообщаете своим клиентам, что они должны выполнять предписания суда, и информируете их о последствиях невыполнения таких предписаний;
- IB(5.2)** обращаете внимание суда на соответствующие казусы и положения закона, а также на любые существенные процессуальные нарушения;
- IB(5.3)** обеспечиваете, чтобы показания детей хранились в надежном месте и не предоставлялись клиентам или третьим лицам;

**IB(5.4)** незамедлительно информируете суд, с согласия вашего клиента, если в ходе судебного процесса вы понимаете, что непреднамеренно ввели суд в заблуждение, или отказываетесь от ведения дела, если ваш клиент не дает на это согласие;

**IB(5.5)** отказываетесь от дальнейшей работы по делу, если вам становится известно, что клиент дал ложные показания под присягой или ввел суд в заблуждение, или сделал попытку ввести суд в заблуждение, что может существенно повлиять на ход дела – если клиент не соглашается открыть суду правду;

**IB(5.6)** не выступаете в качестве защитника и не участвуете в подготовке к судебному процессу, если становится понятно, что вас или сотрудника вашей фирмы могут вызвать в качестве свидетеля по делу, в том случае если вы считаете, что это может подорвать вашу независимость как защитника или стороны в процессе либо повредить интересам вашего клиента или интересам правосудия.

Выбор следующих действий может дать основания для вывода о том, что вы не достигли требуемых результатов и не соблюли *Принципы*:

**IB(5.7)** конструируете факты в поддержку вашего клиента или составляете документы, относящиеся к судебному процессу, в которых содержится:

- (a) какое-либо спорное утверждение, которое вы не сможете должным образом подкрепить; или
- (b) какое-либо заявление о мошенничестве, если у вас нет на это инструкций и если вы не располагаете материалом, который, по вашему мнению, может доказать факт мошенничества;

**IB(5.8)** выдвигаете предположение, что какое-либо лицо виновно в совершении преступления, мошенничестве или ненадлежащем поведении, кроме случаев, когда подобное заявление:

- (a) относится к существу дела и имеет значение для решения по делу вашего клиента; и
- (b) вы считаете, что оно подкреплено достаточными обоснованиями;

**IB(5.9)** вызываете свидетеля, чьи показания, насколько вам известно, являются ложными;

**IB(5.10)** пытаетесь повлиять на свидетеля, когда берете у него показания, в том, что касается содержания показаний;

**IB(5.11)** искажаете показания или пытаетесь убедить свидетеля изменить показания;

**IB(5.12)** выполняя функцию адвоката в судебном процессе, называете во время открытого слушания третью сторону, чья репутация может быть из-за этого подвергнута сомнению, кроме случаев, когда это необходимо в целях надлежащего ведения дела;

**IB(5.13)** выполняя функцию адвоката в судебном процессе, подвергаете сомнению репутацию свидетеля, которого вы опрашивали при перекрестном допросе, если у свидетеля не было возможности ответить на заявленное обвинение во время перекрестного допроса.

## Практика солиситоров

Положения, приведенные в этой главе, применимы к вашей практике в качестве солиситоров.

### Примечания

- (i) Если вы представляете сторону защиты в процессе, могут возникнуть ситуации, когда ваша обязанность действовать в интересах клиента может войти в противоречие с вашими обязательствами перед судом. В таких ситуациях вам следует подумать, будет ли надлежащее отправленное правосудия в большей мере отвечать интересам общества; если да, то интересы общества превалируют над интересами вашего клиента.

## Глава 7: Управление бизнесом

В этой главе говорится об управлении и контроле, касающихся деятельности вашей фирмы и практики солиситоров.

Каждый играет свою роль в эффективном ведении бизнеса, хотя, конечно, эта роль зависит от положения конкретного человека в структуре организации. Однако общая ответственность за управление бизнесом в широком смысле лежит на руководстве. Руководители определяют, какие следует предпринять шаги для достижения желаемых результатов. Факторы, которые следует принимать во внимание, – это размер и сложность бизнеса; количество, опыт и квалификация сотрудников; количество офисов; профиль работы.

Если вы привлекаете третью сторону для предоставления услуг, которые вы сами можете предоставить (т.е. пользуетесь так называемым аутсорсингом), в этой главе вы найдете перечисление результатов, которых вам необходимо достичь.

Результаты, приведенные в данной главе, показывают, как *Принципы* применяются в контексте управления вашим бизнесом.

### Результаты

Вы должны добиваться следующих результатов:

- O(7.1)** у вас есть четкая эффективная структура управления и система отчетности;
- O(7.2)** у вас есть эффективная программа выполнения и контроля за выполнением всех принципов, правил, результатов и других требований данного Руководства;
- O(7.3)** вы определяете, отслеживаете и минимизируете риски, чтобы выполнить все принципы, правила, результаты и другие требования данного Руководства, применимые к вашей работе, и предпринимаете меры для решения выявленных проблем;
- O(7.4)** вы проводите мониторинг финансовой стабильности вашей фирмы, контролируете риски для денег и активов, доверенных вам клиентами и другими лицами, и предпринимаете меры для решения выявленных проблем;
- O(7.5)** вы выполняете требования закона, касающиеся вашего бизнеса, включая законы, направленные на противодействие отмыванию денег и на защиту данных;
- O(7.6)** вы проводите обучение сотрудников, работающих в вашей фирме, чтобы поддерживать должный уровень профессиональной компетенции и ответственности;
- O(7.7)** вы выполняете требования закона, касающиеся руководства и надзора за исполнением резервных видов юридической деятельности [они включают право выступать в суде, право готовить дело к судебным слушаниям, регистрацию земли и недвижимого имущества, наследственные дела, нотариальные вопросы и исполнение присяги – *прим. переводчика*] и юридической помощи в вопросах иммиграции;
- O(7.8)** у вас есть система надзора за делами клиентов, включая регулярную проверку качества работы, осуществляемую компетентными опытными специалистами;
- O(7.9)** вы не поручаете исполнение резервных юридических услуг лицу, у которого нет полномочий на выполнение такой деятельности;
- O(7.10)** в соответствии с положением 7.9, если вы привлекаете внешнего специалиста для осуществления юридической деятельности или операционных функций, влияющих на качество юридических услуг, вы должны позаботиться о том, что такой аутсорсинг:
  - (a)** не скажется отрицательно на вашей способности выполнить, а со стороны руководящего органа проверить, как вы выполняете свои обязательства, предписанные данным Руководством;

- (b) будет прописан в договоре, позволяющем руководящему органу или его представителю получать информацию, проверять записи (включая электронные) и посещать место работы третьей стороны для контроля качества работы по аутсорсингу;
- (c) не изменит ваших обязательств перед клиентами;
- (d) не заставит вас нарушить условия, которые вы должны выполнить, чтобы сохранить свои полномочия;

**O(7.11)** вы следите за тем, чтобы ваша практика за границей соответствовала Правилам работы солиситоров за рубежом;

**O(7.12)** вы определяете, отслеживаете и минимизируете все риски, которые могут возникнуть для вашего бизнеса из-за «смежной практики», [юридические услуги, предоставляемые в Великобритании за пределами Англии и Уэльса, но связанные с полномочным органом или лицом в Англии и Уэльсе, например, посредством общего бизнеса – *прим. переводчика*].

## Возможные варианты поведения

Выбирая следующие методы работы, вы можете показать, что достигли требуемых результатов и таким образом соблюли *Принципы*:

**IV(7.1)** храните документы и активы, доверенные фирме клиентом;

**IV(7.2)** ведете контроль за бюджетом, расходами и движением наличных денег;

**IV(7.3)** определяете и отслеживаете финансовые, операционные и деловые риски, включая жалобы, риски неплатежей по ссуде, риски потенциальных убытков, претензии по вопросам, связанным с защитой данных, сбоя и неправильную эксплуатацию компьютерных программ, нанесение ущерба офису;

**IV(7.4)** предпринимаете меры для непрерывной работы вашей фирмы в ситуациях, когда сотрудники отсутствуют или не могут выйти на работу по непредвиденным обстоятельствам, например, находятся в отпуске или на больничном, так чтобы это в минимальной степени отразилось на ведении дел клиентов;

**IV(7.5)** ведете систему контроля рисков, которые могут возникнуть по причине взаимной зависимости вашей основной работы и смежной практики;

**IV(7.6)** предпринимаете необходимые меры для контроля использования вашего бренда организациями или физическими лицами в Великобритании за пределами Англии и Уэльса.

## Практика солиситоров

Положения 7.5 и 7.7 применимы к вашей работе в качестве солиситоров

Положения 7.1 – 7.3, 7.6 и 7.8 – 7.10 применимы в том случае, если вы несете ответственность как руководитель.

### Примечания

- (i) Все главы данного Кодекса имеют отношение к управлению бизнесом, особенно те, в которых говорится о необходимости иметь системы управления и контроля.
- (ii) Эту главу следует читать в совокупности с Правилами предоставления полномочий и Правилами финансовых услуг (ведения бизнеса) 2001 г. и Правилами страхования гарантий от убытков, изданных Органом по надзору за деятельностью солиситоров.

## Глава 8: Реклама

В этой главе говорится о методах, с помощью которых вы рекламируете свою фирму, практику солиситоров или любой другой бизнес. Главное, о чем следует позаботиться, –ваша реклама не должны вводить в заблуждение и должна содержать достаточно информации, чтобы клиенты и другие лица могли сделать информированный выбор.

Рекламируя свои услуги, вы должны соблюдать требования закона и со вниманием относиться к существующим добровольным принципам рекламного бизнеса.

Результаты, приведенные в этой главе, показывают, как *Принципы* применяются в контексте рекламы.

### Результаты

Вы должны добиваться следующих результатов:

**O(8.1)** ваша реклама, имеющая отношение к деятельности вашей фирмы, практике солиситоров или любому другому бизнесу, содержит правдивую информацию, не вводит в заблуждение и не подрывает доверие общества к вашей профессии или предоставлению юридических услуг;

**O(8.2)** ваш рекламный текст, в котором указываются расценки, составлен ясно и понятно, с указанием того, включают ли эти расценки НДС и издержки;

**O(8.3)** вы не прибегаете к методам собственной инициативы для рекламы своей фирмы, практики солиситоров или другого бизнеса в разговорах с простыми гражданами по телефону или при личной встрече;

**O(8.4)** клиенты и граждане получают достоверную информацию о вас, вашей фирме и системе регулирования вашей деятельности;

**O(8.5)** на ваших бланках, вебсайте и в электронных сообщениях содержатся слова «деятельность разрешена и регулируется SRA», а также зарегистрированное название и номер фирмы, если у вас статус ограниченного партнерства или компании, либо название и номер, присвоенные при получении лицензии от SRA, если у вас статус партнерства или самостоятельной практики.

### Возможные варианты поведения

Выбирая следующие методы работы, вы можете показать, что достигли требуемых результатов и таким образом соблюли *Принципы*:

**IV(8.1)** если вы занимаетесь какими-либо другими регулируемыми видами деятельности, в вашей рекламе указывается, каким способом регулируются эти виды деятельности;

**IV(8.2)** если ваша фирма имеет лицензию на ведение многопрофильного бизнеса, в рекламных материалах фирмы указывается, какие виды услуг являются регулируемыми юридическими услугами, а какие нет;

**IV(8.3)** любая реклама, предназначенная для распространения за пределами юрисдикции Англии и Уэльса, соответствует *Принципам*, а также добровольным принципам рекламного бизнеса и правилам рекламы в юрисдикции региона, где распространяется реклама;

**IV(8.4)** если вы предлагаете на рынок услуги совместно с другим бизнесом, дается четкое описание, какие услуги предоставляет каждый бизнес.

Выбор следующих действий может дать основания для вывода о том, что вы не достигли требуемых результатов и не соблюли *Принципы*:

**IV(8.5)** рекламируете свои услуги, обращаясь к людям на улице, в пунктах прибытия, в больнице или на месте аварии, включая просьбу ответить на вопросы социального опроса с целью получить контактные данные потенциальных клиентов или содействовать развитию вашей фирмы или практики

**IV(8.6)** разрешаете другому лицу рекламировать вашу фирму или практику методами, которые бы не соответствовали *Принципам*;

**IV(8.7)** указываете в рекламе неоправданно низкие расценки;

**IV(8.8)** относите в рекламе к издержкам накладные расходы вашей фирмы (такие как обычные расходы на почтовые отправления, телефонные звонки и расходы на должную проверку в соответствии с Инструкциями по отмыванию денег 2007 г.);

**IV(8.9)** указываете в рекламе примерные или фиксированные суммы гонораров без упоминания о том, что могут предстоять дополнительные расходы;

**IV(8.10)** используете в названии фирмы или в описании практики слово «солиситор(ы)», если никто из ваших руководителей не является солиситором;

**IV(8.11)** рекламируете вашу фирму или практику таким образом, что создается впечатление, что услуги, предоставляемые другим бизнесом, предоставляются вашей фирмой или практикой;

**IV(8.12)** публикуете обманчивую информацию о профессиональном статусе кого-либо из руководителей или сотрудников или практики вашей фирмы.

## **Практика солиситоров**

Положения 8.1 – 8.4 применимы к вашей практике, кроме тех случаев, когда из контекста следует, что данные результаты не имеют отношения к вашим конкретным обстоятельствам.

### Примечания

- (i) Эту главу следует читать в совокупности с главами 1 и 9.