

ВСЕ ОБ | УГОЛОВНЫХ | ДЕЛАХ

АЛЕКСАНДР  
МЕЛЬЧАЕВ

**КУРС  
МОЛОДОГО  
АДВОКАТА**

Издательство АСТ  
Москва

УДК 343.139  
ББК 67.411  
М48

*Все права защищены.*

*Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.*

**Мельчаев, Александр.**

**М48** Курс молодого адвоката. Практические рекомендации по уголовному процессу. Издание 2-е, дополненное / Александр Мельчаев — Москва: Издательство АСТ, 2025. — 176 с. — (Все об уголовных делах).

ISBN 978-5-17-177246-8

Часто работу адвоката представляют так: проснулся, выпил чашку кофе, надел свой лучший костюм, приехал в суд, сразил судью и прокурора своей речью и вызволил доверителя на свободу...

Однако все гораздо сложнее, чем кажется со стороны. Особенно когда ты начинающий молодой адвокат.

Путь защитника тернист и труден, но его можно сделать проще с помощью этой книги.

Данное издание раскрывает практические нюансы и проблемы, с которыми можно столкнуться на разных стадиях уголовного процесса.

Ценные советы и рекомендации автора, основанные на судебно-следственной практике, научат использовать грамотную тактику защиты, а также прогнозировать действия процессуальных оппонентов.

Издание подходит начинающим и опытным адвокатам, а также тем, кому необходимо защитить себя или своих близких.

Книги серии «Все об уголовных делах» тесно связаны между собой и дополняют друг друга, помогая глубже понять отдельные аспекты работы адвоката. Однако каждая из них самостоятельна и может служить полноценным практическим руководством, поэтому их можно читать в любом порядке.

**УДК 343.139**  
**ББК 67.411**

**Условные обозначения:**



— практический нюанс, совет, тактика защиты



— процессуальная опасность



— примеры из практики

ISBN 978-5-17-177246-8

© Мельчаев А.А.  
© ООО «Издательство АСТ»

# Содержание

Вступление .....	4
Коллегия или собственный адвокатский кабинет .....	6
Финансовый вопрос. Какие траты ждут адвоката .....	10
Адвокат и самозанятость .....	12
Опасности адвокатского сайта.....	15
Кто может пожаловаться на адвоката .....	20
Адвокатский чемоданчик.....	22
Не пускают к задержанному .....	24
Задержание .....	27
Недопустимые методы расследования — что делать.....	31
Доследственная проверка.....	34
Допрос .....	39
Очная ставка.....	44
Предъявление обвинения.....	47
Заключение под стражу.....	51
Случайные опасности при посещении СИЗО .....	57
Обыск .....	62
Судебная экспертиза.....	68
Привлечение защитой своего специалиста.....	72
Адвокатское расследование .....	74
Жалобы в порядке ст. 125 и ст. 124 УПК .....	78
Защита по делу, в котором есть признание вины.....	85
Особые порядки и подводные камни .....	91
Прекращение дела «миром» .....	98
Стадия «217-я»: ознакомление с материалами дела .....	105
Ходатайства на стадии «217-й».....	112
Возобновление расследования после его официального завершения (после «217-й»).....	117
Предварительное слушание .....	120
Подготовительная часть судебного заседания .....	126
Судебное следствие .....	132
Прения.....	140
Последнее слово и провозглашение приговора.....	145
Подача апелляционной жалобы .....	150
Заседание апелляционного суда .....	156
Кассация: 1-я ступень .....	161
Кассация: 2-я ступень и далее.....	162

## Вступление

Представьте, что вы начинающий адвокат, надо работать и помощи попросить не у кого (теперь ты адвокат, ты на улице, а кругом враги). Обычно есть товарищи, у которых можно попросить совета, но любой адвокат действует всегда на свой страх и риск — в этом суть его статуса, он не простой юрист, отвечать за ошибки ему, а не «начальнику».

Воспринимайте эту книжку как вашего помощника, который подскажет:

- как вести себя в рамках следственных/судебных/процессуальных действий;

- откуда ждать подвоха и как не загнать самого себя в ловушку;

- какие документы нужны для подстраховки и в каком случае;

- как не подставиться под нарушение адвокатской этики;

- как максимально эффективно отработать в сложной ситуации;

- практические полезности и советы;

- и многое другое, такое, что позволяет адвокату понимать определенные вещи и правильно реагировать на ситуацию, не набивая шишек. Как известно — умные учатся на чужих ошибках, не обязательно самому совершать прыжки на грабли, которые кого-то уже наказали за самонадеянность.

В этой книге мы вместе с нашим героем, условным адвокатом, последовательно пройдем все стадии развития уголовного дела и рассмотрим практические нюансы в деятельности защитника, препятствия и ловушки на его пути.

Конечно, наибольшую пользу книга принесёт адвокатам — начинающим специалистам, она многое подскажет и от многих ошибок предостережёт, а опытным адвокатам поможет взглянуть на какие-то вопросы с новой стороны. Польза будет и для «неадвокатов» — например, если придется защищать самого себя или своих близких (вы сможете понимать логику всего

происходящего по уголовному делу и грамотно действовать, опираясь уже на свои собственные знания).

В этой книге мы разбираем процессуальные моменты и ситуации. Вы не найдете здесь информацию о том, как писать, например, кассационную жалобу или что вылавливать в обвинительном заключении. Это был бы слишком объёмный труд, и это темы для отдельной книги.

Материал раскрывается с точки зрения адвоката, но это лишь такая манера повествования — мы стараемся показать картину не с одной стороны, а объективно (насколько это возможно). Например, в какой-то ситуации вы поймете, как видит картину следователь, прокурор, судья — что ими двигает, почему они так себя ведут (а действует они определенным образом вовсе не потому, что упиваются властью и «сажают невинных по темницам» для собственного удовольствия).

Итак, вы адвокат, работа начинается — в бой!

## Коллегия или собственный адвокатский кабинет

Перед началом процессуальных баталий пройдемся по некоторым организационно-техническим моментам, которые обычно беспокоят начинающего специалиста («неадвокаты» могут бегло проскочить первые главы, но далеко не убегайте — дальше будет уже интересно для всех).

После сдачи экзамена или после перевода в другой регион адвокат обязан выбрать для себя какую-то форму образования: как ему работать — в коллегии, бюро или создать собственный кабинет (ч. 6 ст. 15 ФЗ № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ»)?

Для начинающего адвоката вариантов немного — сразу учредить свой кабинет он не может, для этого необходимо сначала наработать три года адвокатского стажа (ч. 1 ст. 21 ФЗ № 63-ФЗ). Поэтому деваться ему некуда, нужно прибиваться к коллегии или к бюро.

Разницу между коллегией и бюро разбирать не будем, она не столь важна, поскольку принцип у них один. Бюро разве что сплоченнее, а в коллегии адвокаты могут даже и не знать друг друга.

Основная организационная разница содержится между кабинетом и коллегией. И хотя в самом начале адвокату путь в «кабинетчики» пока закрыт, но уже на старте стоит ориентироваться, что такое кабинет и с чем его едят. Просто чтобы знать — надо ли к этому стремиться или оставаться в коллегии/бюро и дальше после достижения порога стажа.

Итак, нужно понимать — где работа лучше, где легче, где тяжелее, где прибыльнее. И разберем мы строго практические моменты.

### Коллегия

- Коллегия может давать адвокату клиентов, подкидывать работу. Может, но никаких гарантий — где и как. Какие-то коллегии занимаются привлечением клиентов и распределяют их

между своими адвокатами, а какие-то просто выполняют формальные обязанности: вот тебе рабочее место — крутись как хочешь. Кстати, если коллегия даёт своим адвокатам клиентов, то это тоже не по доброте душевной, а за «долю малу», то есть за процент от гонорара (а процент этот может быть весьма значителен). Ещё нюанс в работе с клиентами от коллегии — самые хорошие дела перепадут тому, кто «ближе к телу» руководства коллегии. Если вы пришли «с улицы», то, скорее всего, пока в любимчиках числиться не будете.

- Коллегия обычно предоставляет место, где можно встретиться с клиентом, даже поработать. Там же есть офисная техника, бумага и прочие канцелярские полезности.

- Коллегия организационно берёт на себя бухучет, занимается налоговой отчетностью, платит налоги, страховые взносы, взносы в палату (за счёт адвоката, конечно, просто адвокату не надо заморачиваться вопросами сколько, куда и когда платить).

- Все заработанные адвокатом деньги идут через счёт коллегии, а потому коллегия видит, сколько зарабатывает адвокат.

- Коллегия выдаёт ордера. Обычно это не проблема, но возможна ситуация, когда с председателем складываются не очень тёплые отношения, а выдаёт ордера как раз он. Конечно, не давать ордер он не вправе, но если всё-таки не даёт и вы решили «жить по уставу», то можете «покачать права».

- Коллегия берёт с адвоката дополнительный ежемесячный взнос на организационные нужды коллегии.

- В коллегии работают коллеги — есть с кем посоветоваться, у кого спросить, пообсуждать правовые и не очень нюансы.

Конечно, начинающий адвокат понимает, что такое коллегия, он ведь с неё и начинает свой путь. Коллегия берет на себя всякие формальности, вызывающие опаску у молодого специалиста — все эти отчёты, вычеты, налоги, отвлекающие от основной работы. Да и не надо самому заморачиваться с поиском офиса. Так зачем думать про кабинет?



**Пояснение для тех, кто только думает стать адвокатом и в целях разведки просматривает вакансии для адвокатов.**

Если ваши будущие адвокатские охотничьи угодья предполагаются в крупном городе, то вы найдёте много внешне очень

привлекательных вакансий — там и зарплата ого-го, и всякие «перспективы», да «дружные коллективы». Но всё не так радужно — это вакансии коллегий. А коллегиям нужны рекруты, от них идут членские взносы. Это от вас желают получить деньги, а не выдать их вам.

Нет, это не значит, что стоит бояться коллегий, тем более деться от них вначале и некуда — просто учитывайте указанные выше нюансы. Кроме того, ведь бывают и хорошие коллегии, где действительно помогут встать на ноги и будут заинтересованы в вас не только как в источнике членских взносов.

## Кабинет

- Всё сам, всё сам. И бухучёт, и налоги, и страховые взносы... Другое дело, что это совсем не сложно — то же начисление и уплата страховых взносов сейчас делаются одним кликом в личном кабинете на сайте Федеральной налоговой инспекции. Заполнение декларации, отчётность — всё это совершенно не должно пугать. Кроме того, сам занимаешься налоговыми вычетами, ведь не факт, что в коллегии бухгалтеру будет до этого дело.

- Место под офис — тоже сам. Зарегистрировать кабинет можно и по своему месту жительства, но вот встречаться с клиентом в квартире не каждый может себе позволить. Но никто и не обязывает иметь офис — можете организовать рабочий процесс удалённо с учётом выездов в суды, СИЗО, на следственные действия? Отлично, так тоже можно полноценно работать.

- Все заработанные деньги адвокат проводит через себя — у него свой банковский счёт. Открытие счёта также сейчас совсем не проблема. Во многих банках это делается онлайн, даже не нужно никуда ездить.

- Клиентов находишь сам, как хочешь, так и ищи. Это тоже проблема — но её прогнозировать стоит уже тогда, когда появилась мысль стать адвокатом. Адвокат живёт охотой — что сам добыл, то и своё, зарплату ему никто не платит. Развитие своего сайта, реклама или другие варианты — у каждого индивидуально. Даже в хорошей коллегии без своей стратегии развития адвокат будет довольствоваться тем, что ему дают

(а тогда смысл становится адвокатом, проще сидеть на зарплате обычным юристом).

- Ордера сам себе выписываешь, ни у кого не просишь.
- Общение с коллегами никуда не уходит, просто это основано уже на личном знакомстве.

В кабинете у адвоката полная автономия, сам себе начальник, никто про твои дела не знает. С одной стороны, никаких дополнительных взносов и отчётности, но с другой — сам всё организовываешь.

Если стремитесь к автономности, то кабинет — это ваш вариант. Но это при условии, что можете себе позволить свободное плавание — есть откуда взять клиента, есть где и как организовать рабочий процесс. При этом самостоятельное ведение отчётности и уплата взносов/налогов не должна пугать — это просто, а раз уж вы своими силами стали адвокатом, то к таким небольшим сложностям вам не привыкать.

Но кому-то кабинет вовсе и не нужен — зачем чинить то, что не ломалось. Если комфортно работается в коллегии, если там есть перспективы, то зачем рисковать.

Кроме того, выбор как в ту, так и в другую сторону всегда можно сделать без ограничений в количестве попыток — можно переходить между разными формами адвокатских образований сколько хочешь.

## Финансовый вопрос. Какие траты ждут адвоката

Оценим свои финансовые перспективы и будем исходить из того, что тепличных условий у нас на старте нет (нет благодетелей, взявших «под крыло», нет стартового капитала) — мы начинаем на высоком уровне сложности.

Итак, адвокатская «корочка» наконец-то в кармане, но гоноары нам платить ещё никто не спешит, а на горизонте уже маячит мрачная туча расходов. Не самая приятная сторона адвокатского статуса — это его обязательные платежи. Если юрист «на зарплате» не заботится о том, что и куда уплатить, то у адвоката с этим всё печальнее.

Сейчас мы не касаемся расходов, связанных со сдачей экзамена, получением статуса или переводом в другой регион — в каждом регионе свои суммы, и они очень сильно различаются. Например, перевод из региона в московскую палату это вполне серьезная «копеечка» — в 2023 году сумма составляла около 200 000 руб. А вот другой интересный пример: вступительный взнос в адвокатскую палату Алтая в 2023 году был аж 800 000 руб. (нет, это не опечатка в ноликах, именно такая сумма). Но это расходы разовые и их нужно закладывать в бюджет в самом начале адвокатского пути.

Далее адвоката ждут и другие регулярные платежи, которые ежегодно увеличиваются. Для примерного понимания красивой жизни адвоката приведём такие же примерные платежи, которые были в 2023 году (то, что этот год в прошлом, пусть вас особо не смущает — суммы постоянно растут и в зависимости от региона могут сильно различаться):

- *Ежемесячные взносы в адвокатскую палату* — в каждом регионе свои. Для примера возьмём Москву — размер ежемесячного взноса в 2024 г. — 1900 руб.

- *Ежемесячные взносы в адвокатскую коллегия* (понятно, что это актуально для тех, кто состоит в коллегии). В каждой коллегии свои взносы — просто, как «средняя температура по больнице», в Москве это 10–20 тыс. руб.

- *Ежегодные страховые взносы* — это то, что обычного работника «на зарплате» мало заботит, за него всё считает и платит работодатель, а вот адвокат платит за свой счёт. Сейчас взносы в пенсионный фонд и фонд обязательного медицинского страхования являются единым налоговым платежом (ЕНП) — хоть в чём-то облегчение, не надо считать отдельно. Так, за 2025 год адвокат должен был заплатить минимум 53 658 руб. Почему минимум? Потому что, если доходы адвоката по итогам года превысят 300 000 руб., то с суммы превышения нужно дополнительно уплатить взнос 1 %.

- *Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)* — со своих доходов адвокаты платят 13 %. Никак «прицепиться» к 6 %, которые платят индивидуальные предприниматели, не получится. Адвокатская деятельность не считается предпринимательской, она не про зарабатывание денег, а «во имя справедливости». Понятно, что всё это отражается на размере гонорара и платит в итоге за эти высокоморальные налоговые подходы клиент. На статус самозанятого тоже не рассчитывайте.

- Еще вспомним про *курсы повышения квалификации* (адвокат обязан повышать квалификацию, и ему, естественно, в этом не помогут бесплатно). В некоторых палатах есть и другие «повинности» — например, обязательная подписка на какие-то издания.

## Адвокат и самозанятость

С точки зрения налогового статуса для сотрудников банков, налоговой и прочих государственных служащих адвокат — это такая «неведома зверушка».



**Практический совет:** не пытайтесь разьяснять в банке, например, особенности статуса адвоката в ответ на вопросы «вы ИП?», «какой у вас ОГРН?» — просто говорите «я как нотариус». Хотя это и не совсем так, но быстрее приводит к пониманию.

Действительно, налоговый статус адвокатов вызывает вопросы — налоги он платит за себя сам по ставке НДФЛ, как за обычный доход граждан, никаких предпринимательских льгот он не имеет. Тут довольно странная логика: с одной стороны — адвокат должен защищать, а не зарабатывать, а с другой — за такие благородные цели никаких льгот по сравнению с предпринимателями ему не положено, при этом зарплату ему никто не платит.

Такое прекраснотушие влечёт много негативных последствий: издержки адвоката просто закладываются в гонорар и платит в итоге клиент, плюс адвокатов провоцируют на поиск обходных путей.

Ну да ладно, исходим из того что есть: с «плюшками», полуженными предпринимателям, всё понятно, а как быть с таким замечательным статусом, как «самозанятость»?

*Самозанятость — отдельный налоговый режим, который введен в порядке эксперимента с 2019 года. В этом режиме нет отчетности и обязательных взносов, а налоговая ставка минимальна (4–6 %). При этом его можно совмещать с основным режимом, например, работать на заводе, быть обычным «физиком» (бухгалтерия, например, завода сама удерживает 13 % НДФЛ из зарплаты), и при этом параллельно разводить и продавать щенков элитных пород (и быть для этой деятельности самозанятым со ставкой 4 %).*

Здорово было бы адвокату под такой режим попасть. Но не всё так просто: адвокат — он как несчастный кот Шрё-

дингера он одновременно может быть самозанятым (прямое разрешение) и не быть им (прямой запрет).

Это как так?

**Разъяснения Комиссии по этике и стандартам палаты<sup>1</sup>**  
(кратко своими словами):

- Приоритетом для адвоката является защита «сырых и убогих», а вернее — всех подзащитных. Для этих целей вознаграждения за работу и налоговые льготы значения не имеют: главное — защита.

- Адвокат может быть самозанятым, но только если самозанятость не применяется к адвокатской деятельности.

Иначе говоря, вознаграждение по адвокатскому соглашению (или выплаты адвокатам «по 51-й») никогда не может подпадать под режим самозанятости (прямой запрет). Ну а делать что-то адвокатское вне рамок соглашения нельзя. Всё, что вы делаете с использованием статуса адвоката — не может подпадать под самозанятость. Консультации и прочие правовые советы — это тоже адвокатская деятельность.

Но вот все побочные доходы можно подводить под самозанятость. А это любая неадвокатская деятельность, подпадающая под виды самозанятости<sup>2</sup>. Не цитируя закон скажем, что это любая деятельность кроме прямо указанных исключений (работа по трудовому договору, продажа недвижимости и прочие, там же указывается и наша любимая адвокатская деятельность).

Что такое адвокатская деятельность указано в ст. 1 и ч. 2 ст. 2 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». Опять без цитат своими словами — это юридическая помощь в форме консультаций, составлении «правовых бумажек», представительство в судах

---

<sup>1</sup> «Разъяснение Комиссии по этике и стандартам Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации по вопросам осуществления адвокатом деятельности в качестве самозанятого гражданина» (утв. решением Совета Федеральной палаты адвокатов от 14.02.2024, протокол № 11).

<sup>2</sup> Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима “Налог на профессиональный доход”».

и всяких госорганах. Всю эту деятельность нельзя подводить под самозанятость — а всё остальное можно.

Ну например, если вы своими руками вяжете мягкие игрушки (не перепродаёте, а именно сами создаете товар), всяких милых кошечек-собачек и продаете их — это никаким боком адвокатскую деятельность не затрагивает, это можно подводить под самозанятость. А если вы платно даете массовые консультации под слоганом *«гуру юриспруденции советует “как быть” по цене чашки кофе»* — то тут нет, это адвокатская деятельность.

Кстати, для сдачи недвижимости в аренду адвокат может (и должен) зарегистрироваться в качестве ИП — это отдельное исключение.