

Перспективы дела

Вячеслав Плахотнюк — один из самых узнаваемых адвокатов Иркутска. Бывший военный сделал стремительную карьеру и имя юриста на публичных судебных процессах, связанных главным образом с выборами. Он ушёл из армии, не успев дослужиться до капитанских погон. Собеседник «Конкурента» считает, что его известность пришла через интерес СМИ к делам, за которые он брался.

Сам с интересом изучает психологию и пиар. О том, что представляет собой иркутское адвокатское сообщество, о везении в профессии и личной жизни Вячеслав Плахотнюк рассказал Елене Лисовской.

«Дикорастущий» адвокат

Вячеславу Плахотнюку с рождения была заготовлена карьера военного. Он появился на свет в семье кадрового офицера. Отец окончил Ленинградское артиллерийское училище, всю жизнь посвятил армии. «Мне довелось сменить пять школ, отец в основном служил на северо-западе — в Заполярье, Карелии, Ленинградской области. Учился встраиваться в новые коллективы», — рассказал он. В девятом классе наш собеседник попал в школу, где некоторые предметы старших классов преподавались на немецком языке. «В советское время было не принято говорить «привилегированная», — вспоминает Вячеслав Плахотнюк. — Вместе с нами учились дети партийных и советских чиновников, сейчас некоторые занимают серьёзные позиции и в бизнесе, и в структурах власти Санкт-Петербурга. Тогда установленная родителями планка казалась мне высокой: только к концу десятого класса я перестал получать «двойки» и «тройки» по немецкому языку. Строго спрашивали. Зато по окончании почти свободно говорил на немецком».

— После школы окончил Краснодарское командно-инженерное военное училище. По распределению приехал в Иркутск, где три года отслужил в одной из частей ракетных войск стратегического назначения в микрорайоне Зелёный, — рассказывает адвокат. — Из армии уволился в 1992 году, тогда у меня на руках был диплом инженера-механика летательных аппаратов. Промышленные специальности были не востребованы, особенно моя, такая специфическая. Я искал, где бы себя применить. Чтобы поддержать свой общеобразовательный уровень, поступил в педагогический институт иностранных языков в Иркутске. Заочно окончил факультет немецкого языка, получил специальность учителя. Но оказалось, что начинать гражданскую трудовую деятельность с такой специальностью нереально, особенно в финансовом плане.

— И как вы решали для себя на тот момент финансовый вопрос?

— Будучи студентом, успел поработать в различных посреднических фирмах. Но быстро понял, что коммерческой жилки у меня нет. Меня пять лет учили служить в армии, а потом раз — и надо чипсы продавать, масло закупать. В то время был бум спроса на экономистов, юристов, ведь шёл период формирования частного бизнеса. Поэтому я заочно поступил на юридический факультет ИГУ.

Годы в военном училище вспоминаю с удовольствием — коллектив, отношения, наших командиров. Тогда я понял, что мне очень нравится учиться. Сейчас я раз в полгода бываю на семинарах и различных курсах. С октября занимаюсь на курсах английского. Я решил, что мне хотя бы на бытовом уровне нужно владеть английским языком. Если возникнет такая потребность, буду учить и на профессиональном уровне.

— Почему вы остались в Иркутске, а не вернулись в Санкт-Петербург?

— Из практических соображений. После училища я несколько раз приезжал в Питер к родителям, тогда мне не показалось реальным найти там работу. Я уехал из Санкт-Петербурга сразу после школы. За восемь лет учёбы и службы город, по моим ощущениям, очень сильно изменился. А в Иркутске у меня было жильё, здесь я окончил вузы. Потом мне предложили здесь работу, появились клиенты, контакты, первые успехи. Я не жалею о том, что остался. Но Питер, как мой родной город, остаётся для меня сверхзадачей и сверхцелью. Возвращаюсь туда всю жизнь. Часто бываю там с семьёй и давно понял: чтобы любить малую родину, не обязательно там жить. Что касается смены места жительства, то для меня она должна быть связана либо с семейными обстоятельствами, либо с новой интересной работой.

— Помните свой первый судебный процесс?

— Я тогда работал в СибЮрЦентре, в арбитражном суде Иркутской области рассматривалось дело о взыскании с авиакомпании «Сибирь» денежных средств за ремонт самолётов, выполненный 403-м заводом. Тогда авиакомпания выполняла местные рейсы на самолётах АН, которые ремонтировались на заводе. Это было в 1996-1997 году, до деноминации, в пересчёте на нынешние деньги мы взыскали для завода 2 млн. рублей.

— С какими чувствами шли на свой первый процесс?

— Я волновался, мне хотелось выиграть дело. Мне хотелось продемонстрировать, что я для такой работы годен. К счастью, дело мы выиграли. Мой товарищ по процессу Сергей Старцев сейчас тоже работает адвокатом в Иркутске. Не было у меня разочарования, связанного с первым судебным процессом. Но, возможно, если бы мы проиграли, это разозлило бы меня и заставило ещё больше готовиться к дальнейшим делам.

— Есть человек, которого вы можете назвать своим наставником?

— Как для юриста, для меня авторитетом является председатель областной избирательной комиссии Виктор Васильевич Игнатенко. Я не знаю, мог бы он сам меня назвать своим учеником, но я обязан ему многим. Первое своё адвокатское удостоверение я получил в СибЮрЦентре. Его тогда возглавлял Юрий Геннадьевич Курин. В 1999 году он пригласил меня на работу, что в некотором смысле было странно. Я же «дикорастущий», заочник. Просто повезло. С коллегами по цеху особенно не общался, да и не общаюсь до сих пор, в силу того что я не местный — не здесь окончил школу, вуз окончил заочно. Нет общей компании да и площадки. Если вы будете спрашивать обо мне других адвокатов, думаю, они ничего не скажут конкретного. В работе мы бываем и союзниками, и противоборствующими сторонами. Конкуренция существует, но отношения со всеми ровные.

— Вы долго себя искали в новой профессии?

— Мне достаточно быстро удалось найти нишу на рынке юридических услуг, в которой не было серьёзной конкуренции. Речь идёт об избирательном праве и делах, связанных с защитой чести, достоинства и деловой репутации, дела с участием СМИ. Это я считаю своим везением. Потому что после окончания института у меня не было своей специализации. Обстоятельства сложились так, что люди поверили и поручали мне ведение дел, которые были мне интересны, и у меня всё получилось.

— Как вы вошли в состав избирательной комиссии Иркутской области?

— Я активно участвовал в избирательном цикле 1999-2000 годов, когда проходили выборы в Государственную Думу и Законодательное собрание Иркутской области. Сначала Виктор Васильевич пригласил меня представлять интересы комиссии, потому что своих юристов, которые могли бы выступать в судебных процессах, в избиркоме тогда не хватало. Потом Виктор Игнатенко рекомендовал губернатору Борису Говорину назначить меня членом комиссии. Тогда половину членов комиссии назначал губернатор, другую — областной парламент. В избирком я вошёл в состав группы людей, которая должна была дополнить существующий состав комиссии. В члены избиркома меня выдвигала политическая партия «Единство. Отечество. Вся Россия».

В нынешнем году полномочия комиссии истекают, но они будут продлены на период формирования нового субъекта. Новый состав будет избран после выборов депутатов парламента и назначения губернатора нового субъекта. Войду ли я в состав комиссии, пока рано говорить. Мне ещё ничего не предлагали. Если предложат, буду думать.

— Почему вы расстались с Юрием Куриным?

— Юрий Геннадьевич ушёл в политику. В 2002 году началось реформирование адвокатуры: юристы получили право объединяться, что называется, по интересам. В адвокатских образованиях, существовавших ранее по территориальному принципу, состояло до 1000 человек. В СибЮрЦентре было несколько десятков. В громоздких структурах сложно влиять на внутренние процессы. Сначала меня пригласили в Усть-Ордынскую окружную коллегия. Она была новой и компактной. Потом Георгий Середа, Сергей Старостенко, Евгений Мальцев, Наталия Меркуленко и я создали адвокатское бюро «Легат». Каждый партнёр ведёт дела, которые ему наиболее интересны.

Юриспруденция пиара

Вячеслав Плахотнюк не скрывает, что известность он получил, занимаясь делами, связанными с выборами. «Это публичные отношения, они всем интересны: все их комментируют, все о них сразу знают, — пояснил он. — В 1999-2000 годах в Иркутской области практикующих юристов, которые специализировались в этом направлении, были единицы. Система защиты избирательных прав только-только формировалась, это направление юриспруденции было новым». На гребне информационных потоков находится и его вторая специализация — защита чести, достоинства и деловой репутации, споры с участием СМИ. «Известность приходит через интерес прессы», — уверен он.

— Большая часть дел, которые я веду, связана с публичной сферой. Когда в определённой области ты заявляешь о себе как эксперт, дальше эти дела уже сами «идут» к тебе. Существует постоянная обратная связь. Она есть и в других профессиях. Получается, что сам поток отсекает все остальные направления. Ты понимаешь, что весь твой рабочий день состоит именно из этих дел. Хотя люди, которые работают со мной в «Легате», ведут и дела частного свойства, о них мало кто знает. К примеру, мы ведём семейные дела, в том числе и по международному усыновлению. Часто нас привлекают для экспертизы правовых актов органов власти. Недавно писали об иркутской агломерации.

— Берясь за дела, которые принесли вам известность, вы интуитивно чувствовали, что они могут вызвать интерес прессы?

— Если к делам возникает интерес, мы стараемся отвечать на вопросы журналистов. Адвокатура — институт гражданского общества. Правовое просвещение является важным направлением нашей работы. Правовые способы решения конфликтов надо популяризировать. Поэтому я пишу статьи, участвую в семинарах, читаю лекции.

Цели стать известным я перед собой не ставил. Мне просто было интересно заниматься именно этими делами. Есть дела, вызывающие не меньшее внимание прессы, к примеру, защита жертв авиакатастроф. Я не участвую в таких делах, точно так же как и в юридическом обеспечении корпоративных войн. Мне довелось работать защитником в громких уголовных делах, но это не стало моей специальностью — не чувствовал тяги да и успехов не добился.

Я не считаю себя ни политической фигурой, ни фактором общественного влияния и этим доволен. Хочется оставаться экспертом. Работаю не один, есть очень квалифицированные помощники, которые берут на себя значительную часть подготовительной работы. Адвокаты сильны за счёт своих коллективов. Поток информации очень большой. Тот, кто обладает способностью выступать, вести переговоры, является «продуктом» работы команды. Люди знают первых лиц адвокатской конторы, но за ними стоят коллективы.

— Как вы полагаете, грядущая избирательная кампания — выборы депутатов Государственной Думы и областного парламента — будет скандальной?

— Избирательная кампания в Государственную Думу уже началась. «Единая Россия» и «Справедливая Россия» в чём-то друг друга обвиняют. Даже последние события, связанные с арестом группы российских мэров, и то пытаются использовать в партийной борьбе.

Если говорить о выборах в Государственную Думу, то они будут напряжёнными, ведь борьба за мандаты будет идти в каждом регионе. Перед этим наверняка будут интриги, связанные с местом в списке. Полагаю, хватит жалоб, обвинений. Ведь сегодня нет серьёзных этических критериев, связанных с избирательными кампаниями. Возможно, они появятся в будущем.

В то же время выборы становятся менее скандальными. Вспомните программы Доренко, когда в 1999 году выбирали депутатов Госдумы, — совершенно тяжёлые «темы» в телевизоре, откровенное «промывание мозгов». Такие методы уходят, по крайней мере, на федеральном уровне. Там воздействие на психику становится более компетентным: уходят откровенно грубые вещи. Думаю, через какое-то время мы вообще от подобных приёмов уйдём. Наиболее скандально проходили выборы губернаторов, но сейчас их нет. Полагаю, что выборы в Законодательное собрание региона покажут меньший градус, чем прошлые.

Служебный роман

— Как вы познакомились с женой?

— Всё просто. Марина была в тот период главным бухгалтером в СибЮрЦентре. Познакомились при

банальных обстоятельствах, она мне зарплату выдавала. Теперь у нас двое детей, дочь Саша в этом году пойдёт в школу. У них с сыном Арсением разница в 1 год и 8 месяцев.

— **Я слышала, вы увлекаетесь горными лыжами и боулингом.**

— Времени на горные лыжи всё меньше. Увлечение превратилось в катание с сыном: он учится, а я рядом. Сейчас один я практически не катаюсь. Раньше мы чаще всего ездили на горнолыжную базу в Байкальск, сейчас выбираем места поближе к Иркутску. Возможно, это не очень интересно мне, зато есть занятие для каждого члена семьи — коньки, тьюбы, горки. Если говорить о боулинге, раз в две недели хожу катаю шары. Ещё люблю экстремальные туристические маршруты. Недавно с друзьями поднялся на крышу Африки — Килиманджаро.

— **Новые увлечения появились?**

— Книжки люблю читать. Я вам их сейчас покажу. Хотите? *(Вячеслав Плахотнюк ведёт меня к книжному шкафу в своём кабинете, уставленному книгами по психологии, философии, есть здесь и пособия по пиару)*. Здесь не всё, но достаточно, чтобы составить впечатление. В последнее время много читаю по психологии. Адвокатская деятельность основана на доверии между клиентом и юристом. Это и психологический, и эмоциональный контакт. Как его достичь, в книгах не пишут, зато они помогают разобраться в тех вещах, которые чувствуешь интуитивно.

— **Вам достаточно одного взгляда на клиента, чтобы определить, что это за человек?**

— Обычно достаточно одного разговора. Но бывает, ошибаюсь. Психологами бывают не только адвокаты, но и люди, которые к ним приходят. Среди моих клиентов много политиков, а они люди непростые. Отдельные имеют навыки манипулирования. Иногда сложно понять, чего они на самом деле хотят. Не стоит забывать: к адвокату обычно идут с конфликтом, проблемой. Часто человек пытается представить ситуацию в том русле, в котором считает выгодным для себя. Часть информации может скрывать, часть — искажать или неверно воспринимать. Потом выясняется, что противоположная сторона имеет доводы и документы, которые по-другому характеризуют как клиента, так и дело.

Клиент должен быть готов понять и принять неприятный факт: даже с учётом всех приложенных стараний результат может быть не в его пользу, потому что позиция его проигрышная. Стараюсь это объяснять при первой же встрече. Ваши процессуальные противники могут быть очень сильны и хорошо готовы. В юриспруденции — как в медицине: ни один врач не может гарантировать благоприятного исхода операции, даже если её делают за очень большие деньги. Это часть профессии. Никто не выигрывает всех дел. Суд не магазин.

— **Сейчас в бюро вы занимаетесь в основном управленческой работой? Реже бываете в судах?**

— Стараюсь часто бывать в судах и выступать на процессах, насколько позволяет менеджерская работа. Для этого я и учился. Нужно быть всегда в теме. Клиенты идут на имя, к конкретному человеку. Они рассчитывают на то, что вы лично будете заниматься их делом, выступать в суде. Опять же пример из медицины: если у человека возникают серьёзные проблемы со здоровьем, он хочет, чтобы его лечением занимался опытный, известный доктор. Вы будете цениться среди специалистов, когда вы можете что-то делать сами. Профессиональная среда адвокатов очень конкурентна. Если в профессии ты лидер, то и проблем с коллегами не будет, если уже нет — уважать сразу перестанут. Помните, как в «Маугли»: «Акела промахнулся!».

— **Каким вы видите своё будущее?**

— У меня есть разнонаправленные планы. Полагаю, что могу ещё работать адвокатом, в перспективе стать юристом в государственной власти или подумаю о работе в судебной системе.

— **Какой из вариантов вам больше импонирует?**

— Думаю, я мог бы стать судьёй. Для этого у меня есть опыт — жизненный и профессиональный. У судьи должна быть устоявшаяся психика и сформированная система ценностей, он должен быть состоятелен в бытовом плане. В суде человек работает для других, он не должен приходить туда, к примеру, за решением своих социальных проблем. Это же касается и работы в государственных органах. Думаю, что через несколько лет приму такое решение, однако для этого потребуется доверие государства. Одного желания мало.

Биографическая справка

Плахотнюк Вячеслав Александрович родился 29 августа 1967 года в Санкт-Петербурге в семье военного. Окончил Краснодарское военное командно-инженерное училище по специальности «инженер-механик летательных аппаратов», затем три года служил в одной из частей ракетных войск стратегического назначения в Иркутске. В 1992 году уволился из рядов Российской армии. В 1995 году заочно окончил Иркутский педагогический институт иностранных языков по специальности «учитель немецкого языка». После заочного окончания юридического факультета ИГУ в 1999 году работал в коллегии адвокатов «Сибирский Юридический Центр». В 2002 году вместе с партнёрами создал адвокатское бюро «Легат». Член избирательной комиссии Иркутской области.

Женат, воспитывает дочь Александру и сына Арсения.

Автор: Артур Скальский © "Конкурент" приложение к ВСП ОБЩЕСТВО, БАЙКАЛ 👁 5144 11.03.2007, 18:47
👍 180

URL: <https://babr24.com/?ADE=36500> Bytes: 17248 / 17094 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)