



ЧЕМУ НЕ УЧАТ НА ЮРФАКЕ

Вячеслав Оробинский



# ЛАБИРИНТЫ БУДУЩЕГО

 ЕНИКС

# Вячеслав Владимирович Оробинский

## Чему не учат на юрфаке: лабиринты будущего

### Серия «Вершина успеха (Феникс)»

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=65492101](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65492101)

*Чему не учат на юрфаке: лабиринты будущего:*

*ISBN 978-5-222-35241-0*

#### **Аннотация**

Эпоха «просто работы» заканчивается. Приходя в профессию сегодня, готовьтесь к существенным переменам в бльшом мире уже завтра. Границы между функционалом разных должностей и специализаций размываются, надо вовремя менять профиль, предпочтения, навыки.

Юристов всё больше, а денег всё меньше. Выживает тот, кто мыслит и действует предпринимательски. Кто умеет инвестировать и учиться. Учиться для себя, а не для дяди. Получить диплом – и не останавливаться. Учиться дальше. Освоить редкую и востребованную специализацию. Выучить второй язык. Постичь иностранное право...

Вячеслав Оробинский – юрист с 20-летним стажем (руководство отделом, консалтинг, фриланс, победы в арбитражах и успешная медиация), автор серии бестселлеров

«Чему не учат на юрфаке» и основатель жанра «юридический нон-фикшен».

«Лабиринты будущего» – пятая книга этой саги. Какие развилки ждут юриста? Маленький город или столица? Госслужба или бизнес? В офисе или дистанционно? ИПэшник или корпорация? Герой или «решала»? Вольные русские хлеба или эмиграция?.. Какие «неюридические» навыки прокачивать? Инвестиции, нетворкинг, научные публикации, диверсификация дохода, поведение в соцсетях, стресс-интервью?.. Как защитить своё будущее от случайности и произвола, когда вокруг большой мир автоматизации, кастовых корпораций, онлайн-правосудия, социальных рейтингов, интернета вещей, пандемий и новой морали?

Вячеслав Оробинский отвечает на эти вопросы вместе с читателями своих книг. «Лабиринты будущего» – не только богатый опыт автора, но и реальные истории из жизни юристов и неюристов.

# Содержание

1. Пролог	5
1.1. Краткое содержание предыдущих серий	5
1.2. О чем книга?	7
1.3. Предостережения	11
1.4. Ученики и Учителя	13
2. Юристам платят все меньше и меньше	14
2.1. Как было	14
2.2. Как стало	18
2.3. Тридцать человек на место	25
2.4. Новичкам тут не место	28
2.5. А как у них?!	31
3. Меньше рабочих мест (малый бизнес)	36
3.1. Жадный «дядя»	36
3.2. Микро, малый, средний, крупный	38
3.3. Как малый бизнес делает деньги?	41
3.4. Малый бизнес без юристов	45
3.5. Как мы дошли до жизни такой?	50
3.6. В сухом остатке	64
4. Меньше рабочих мест (средний бизнес)	65
4.1. Как было	65
Конец ознакомительного фрагмента.	66

# Вячеслав Оробинский

## Чему не учат на юрфаке: лабиринты будущего

### 1. Пролог

*Хуже всего, когда твоя паранойя оказывается  
прекрасно работающим чутьем...  
Современный афоризм*

#### 1.1. Краткое содержание предыдущих серий

Добрый день, читатель. Быть может, мы с вами знакомы. По предыдущим книгам. Быть может, вы читали что-то из моего скромного творчества.

«Чему не учат на юрфаке» (первая часть), «Чему все еще не учат на юрфаке. Как думает юрист. Стратегии мышления» (вторая часть), «Чему до сих пор не учат на юрфаке. Электронные джунгли» (третья часть), «Чему не учат на юрфаке: тайны договора и не только» (четвертая часть). Или «Английское договорное право: просто о сложном» – книга

вне серии.

Если не читали, не беда. Эта книга тоже вне серии. Можно читать отдельно. И чтобы читать, не обязательно быть юристом. Если у вас есть толика любопытства и желание знать, что делать сегодня, чтобы выжить завтра, – вам сюда.

Вы можете спросить: «Прочешь-то прочту, а пойму ли?» Думаю, да. Мне часто пишут: «...ни разу не юрист, но вы так просто пишете, почитал – понравилось». И: «...не юрист, но знания из ваших книг – критическое мышление, обработка информации, работа с клиентами и т.д. – применимо не только в юриспруденции, но и в других отраслях».

Так что поймете. И, скорее всего, вынесете для себя что-то полезное.

## 1.2. О чем книга?

Постоянный читатель привык: в каждой книге я описываю один или несколько навыков из Великой Девятки навыков юриста. Исключение – «Английское договорное право: просто о сложном».

Эта книга – тоже исключение. Также вне серии. Меня изрядно вымотала четвертая часть. Кто читал – объем помните. Ага, на ногу лучше не ронять... Поэтому я решил отдохнуть. Посмотреть на жизнь и профессию в целом. Оценить, что изменилось со времен первой части. Понять, куда мы идем – и профессионально, и вообще. Какие тенденции и перспективы.

Отдых благополучно накрылся. Я по привычке кинулся рыть источники. В том числе и зарубежные. Поднимать практику. Сравнить. Сопоставлять. И понеслось. Думал написать на одном дыхании за пару месяцев, в итоге застрял надолго...

Мне часто пишут: «Ваши книги похожи на разговор с бывалым». Да. Также тенденция. Потому и на сей раз получилось что-то вроде разговора «за жизнь» в курилке суда... Но добавилась футурология. Моя скромная попытка заглянуть в будущее. В том числе и в будущее профессии.

Если вы думаете, будто речь идет о теоретическом осмыслении, то нет. Иду от практики, практики и еще раз практи-

ки. Для примера сразу обозначу одну тенденцию – автоматизация.

Производство и труд пытались оптимизировать везде и всегда. Кто-то беспокоился: «Что делать?» Кто-то спал спокойно: «Нас это не коснется, в нашей профессии ты ничего не автоматизируешь». В том числе и юристы. А зря... ГРЯНУЛО.

Я цитировал в четвертой части («Чему не учат на юрфаке: тайны договора... и не только»):

«Сбербанк **сократит** около 3 тыс. рабочих мест из-за работа-юриста. Об этом заявил зампред правления банка Вадим Кулик. “Буквально в четвертом квартале мы запустили работа-юриста, который может сам писать исковые заявления. Это один из примеров работающих роботов“, – приводит слова Кулика РИА Новости.

Он отметил, что в 2017 году Сбербанк планирует сократить порядка 3 тыс. рабочих мест в связи с запуском робота. Юристам предложат пройти переобучение, но не все смогут избежать увольнений. “Соответственно, эти люди попали в программу переобучения. Мы их будем разделять: как мы их можем переобучить, где мы можем их применить. И если мы их не сможем применить, начнутся сокращения“, – добавил Кулик.

Ранее глава Сбербанка Герман Греф заявил, что через пять лет 80% всех решений банк будет принимать автоматически с помощью искусственного

интеллекта»<sup>1</sup>.

Вдумчивый читатель заметит – «сократит». То есть пока еще не сократили, но собираются... Ага, «обещать – не значит жениться». Но вот чем кончилась та история:

«Президент Сбербанка Герман Греф считает, что современным компаниям не нужны юристы без знаний в области искусственного интеллекта и понимания того, как работают современные компьютерные технологии. Об этом он рассказал во время лекции в Балтийском федеральном университете им. Канта, передает газета “Новый Калининград“.

...Герман Греф рассказал, что Сбербанк перестает брать на работу юристов, “которые не знают, что делать с нейронной сетью“. После этого он предложил студентам, которые присутствовали на его лекции, назвать известные им типы нейронных сетей.

“Не знаете, двоечники! Хочу вам сказать, что это недопустимо. Вы – студенты вчерашнего дня. Товарищи юристы, забудьте свою профессию. **В прошлом году 450 юристов, которые у нас готовят иски, ушли в прошлое, были сокращены.** У нас нейронная сетка готовит исковые заявления лучше, чем юристы, подготовленные Балтийским федеральным университетом. Их мы на работу точно не возьмем“, –

---

<sup>1</sup> Заметка от 12.01.2017 «Сбербанк сократит три тысячи сотрудников в 2017 году из-за робота-юриста», автор не указан, источник: <https://russian.rt.com/russia/news/349916-sberbank-robot-yurist-sotrudniki>

сказал Греф»<sup>2</sup>.

Выводы?! Есть тенденция – автоматизация. Повлияла ли эта тенденция на профессию юриста? Повлияла. Как? «Съела» 450 рабочих мест. ПОКА. А дальше что? Как другие работодатели? Вслед за Сбером заменяют юристов... не пойми чем?! А какие тенденции есть еще? И что делать обычному юристу, чтобы не потерять работу? Или пора создавать какой-то запасной аэродром, кормиться как-то еще?

Вот о чем книга.

---

<sup>2</sup> Статья от 23.07.2017 «Герман Греф посоветовал юристам «забыть профессию»», автор Наталья Демченко, источник РБК, <http://www.rbc.ru/business/23/07/2017/5974b7a69a79477896b6708d?from=main>

## 1.3. Предостережения

1) **Язык.** Как вы уже поняли, пишу в стиле «юрист в курилке». Простой язык. Короткие предложения. Кому претит или вдруг кажется «ненаучно/не академично/слишком просто» – верно. Вся книга – опыт практика, а практики у автора – 20 лет. Посему считаю себя вправе рассказывать так, как я вижу/слышу/чувствую. Кому хочется правового обоснования – не буду повторяться, см. первую книгу.

2) **Совпадения.** Разумеется, все события, страны, города и названия, помянутые в одной книжице, – ну конечно, все вымышлено. Разумеется, все примеры из практики автору привиделись в похмельном бреду и в реальной жизни не существуют. И вообще, закусывать надо, и автору – почаще. Далее, номера дел и названия компаний, если проверить по К+ или по картотеке арбитража... Ну мало ли, вдруг да совпадет. Любое совпадение, разумеется, случайно. И конечно, почти все названия намеренно искажены.

3) **Стриптиз по-русски, или я медленно раздеваюсь и снимаю с себя... всю ответственность.** Приемы, уловки, методики, дорожки и развилки, кои я описываю, у кого-то работают, у кого-то нет. Или работают, но не всегда и не у всех. Так что дерзайте, пробуйте на свой страх и риск. А лучше – на основе моих наработок идите дальше и придумывайте что-то свое.

4) **Издатель «не при делах».** Книга опубликована в авторской редакции. На правах рукописи. Разумеется, мнение издателя может не совпадать с мнением автора. И скорее всего, не совпадет.

5) **«Вынос» мозга. Смена мировоззрения.** Переоценка ценностей. Переосмысление себя и своего места в мире. Кризис окружения. Уход или возврат в профессию. Что-то из перечисленного может случиться, когда вы прочтете книгу.

«Если бы я смог заново прожить жизнь, пошел бы я на юрфак?» Наверно, такой вопрос задавал себе каждый профессионал. Не только юрист... А по юристам... даже лучшие из лучших временами задумываются: а туда ли я пошел?! К примеру:

«Хотя я успевал по всем предметам, больше всего меня увлекала математика. Я всегда выигрывал городские олимпиады и проигрывал только на областных – ученикам из матинтерната. Но к десятому классу я поддался общему гуманитарному тренду и в результате стал юристом. Учитывая то, к чему мы пришли сегодня, это был, пожалуй, ошибочный выбор»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Склоцкий К.И. Повседневная цивилистика. – М.: Статут, 2017. – С. 159.

## 1.4. Ученики и Учителя

Посвящаю книгу всем, у кого учился я, и всем, кто учился у меня. Всем, кто учится сейчас или самостоятельно делает первые шаги по тернистому пути юриста. Всем, у кого я был на семинарах. Всем, кто был на семинарах у меня. Всем, у кого я учился в университете и в жизни. Всем, кто почерпнул что-то полезное из моих статей, советов, консультаций. Спасибо!



## 2. Юристам платят все меньше и меньше

*Чтобы оставаться на месте, надо бежать со всех ног. А чтобы куда-то попасть, надо бежать вдвое быстрее!*

*Льюис Кэрролл, «Алиса в стране чудес»*

### 2.1. Как было

Первая тенденция: юристам с каждым годом платят все меньше и меньше. Увы, этот спад крайне сложно уравновесить саморазвитием. Обосную. В 2013 году, в первой части трилогии «Чему не учат на юрфаке», глава 3.4, я написал:

*«Откройте хедхантер или любой другой сайт с объявлениями о работе. Если проанализировать объявления по любому городу России<sup>4</sup> за месяц, воздвигнется вот такая пирамида:*

1. «Личинка юриста» – «за еду» и запись в трудовой на 5 000–10 000 рублей (50 вакансий) (низ пирамиды).

2. «Штатник» на 10 000–20 000 рублей (30 вакансий) (вторая ступень, начало пути).

3. Юрист «в приличное место» на 20 000 –30 000

---

<sup>4</sup> Исключение – Москва. А также Крайний Север и прочие чертовы кулички.

рублей (10 вакансий) (третья ступень, середина).

4. Юрист в крупный бизнес на 30 000–40 000 рублей (5 вакансий) (четвертая ступень, путь к вершине).

5. Нач. юротдела (зам), руководитель сектора, иная аналогичная должность на 50 000–70 000 рублей (2–3 вакансии) (пятая ступень, вершина).

6. “Какое угодно название должности” на 80 000 – 100 000 рублей (одна-две вакансии... в полгода. КОСМОС над пирамидой).

Вот куда можно прийти, если работать “на дядю”. Вот пирамида “дяди”. Устраивает? Не торопитесь с ответом. Думайте. Выбор за вами. А пока вы думаете, сравним зарплаты юриста с другими профессиями.

Менеджер по продажам. З/п от 20 000 рублей только начинаются. Потолок такой же. Автомеханик – 30 000–60 000 рублей. Каменищик – 60 000 рублей в сезон. Слесарь-сантехник – 50 000 рублей... Кто еще? Продавец бананов на центральном рынке в городе, скажем, Авалон – 18 000–25 000 рублей; без образования вообще. Продавец в сети “Притягивалка” – 25 000 рублей. Мастер 3-го разряда на заводе “Авалонвертол” – 60 000 рублей. Водитель маршрутки: 30 000–40 000 рублей.

Вот так. А юрист в среднем получает тридцатку. Увы, 80% нашего брата застревают на третьей ступеньке пирамиды. Юрист “в приличном месте”... И что страшнее всего, у застрявших нет желания двигаться дальше. “Нас и тут неплохо кормят”».

...Допустим, вы пришли на завод, на место штатного юри-

ста в 2010 г. Работодатель предложил вам 30 000 на испытательном, 35 – после. Сдержал слово. Прибавил вам пятерку. Все.

Прошел год. Вы получаете те же 35 000. Стабильно? Стабильно. Прошел еще год. Вы получаете также 35 000... Поняли, где вас развели?!

Совершенно верно. Годовой уровень инфляции в РФ официально – 5,5%<sup>5</sup>. Неофициально – 13%. Зависимость уровня инфляции и роста цен не столь прямая, но очевидная.

К примеру, в 2010 г. пачка ваших любимых сигарет стоила 25 руб.

В 2011 г. – 32 руб. В 2012 г. – 40 руб. Потихоньку, по чуть-чуть дошли до сегодняшних 100 руб. за пачку. Так со всем, кроме предметов первой необходимости – хлеб, молоко, спички и т.д., цены на которые искусственно сдерживает государство.

Увы, мы не в Париже. Российские работодатели очень не любят повышать зарплату на уровень инфляции. Да и убедить Великого Белого Господина, сиречь работодателя, что инфляция существует, под силу далеко не всякому негру.

Если затронуты интересы работодателя – цена товара, проценты по кредитам, договор и т.д., – инфляция существует. Если затронуты интересы работников – те же зарплаты, – инфляция куда-то девается. Двойной стандарт. Двой-

---

<sup>5</sup> ФЗ от 03.12.2012 № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов».

ные ценности. Ханжество. Увы, это норма – как бы мерзко ни звучало. Привыкайте...

## 2.2. Как стало

Заходим на тот же хедхантер. Что видим?

1) «Юрист, з/п от 30 000 руб. Работа с физическими и юридическими лицами. Консультации по правовым вопросам. Досудебное урегулирование споров. Мониторинг действующего законодательства и судебной практики. Высшее юридическое образование. Опыт работы юристом от 1 года. Знание законодательства. Навыки ведения переговоров, договорной работы. Уверенный пользователь ПК (ООО "RRRRRR – советники")».

2) «Корпоративный юрист, 20 000—25 000 руб. Заключение ДДА, КДА, сопровождение деятельности по сдаче в аренду коммерческих площадей, претензионная работа с арендаторами, взыскание дебиторской задолженности, корпоративное право... Уверенное знание гражданского права (преимущественно договоры аренды, подряда, займов, дарения, уступки прав требования). Наличие опыта взаимодействия с налоговыми, судебными органами (ИП Башмачник Б.А.)».

3) «Ведущий специалист по работе с проблемными активами – до 30 000 руб. Организация работы с проблемными активами на стадии исполнительного производства (ИП). Взаимодействие с органами ФССП по ИП Банка, проведе-

ние мероприятий ИП... Высшее/средне-специальное юридическое/экономическое образование. Приветствуется опыт работы в службе судебных приставов, МВД/ФСБ РФ, коллекторских агентствах (Акционерный Коммерческий Банк "Уния")».

4) «Юрисконсульт, з/п до 35 000 руб. Правовое сопровождение деятельности компании. Претензионно-исковая работа. Разработка юридической документации (договорная работа, их согласование) (*оригинал объявления. – Прим. ред.*). Подготовка предложений для руководителя. Опыт работы по профилю 1–2 г. Высшее образование. Знание действующего законодательства, регламентирующего деятельность предприятия, в том числе гражданское, трудовое... (ООО "Аут-гениум")».

5) «Старший юрист (практика "Недвижимость") от 50 000 руб. Подготовка сложных правовых документов. Анализ судебной практики и нормативной базы по сложным нестандартным проектам. Представление интересов клиентов в судах, гос. органах. Высшее юридическое образование. Опыт юридической работы не менее 5 лет. Специализация в области недвижимости и земельного права (ООО "Юридическая фирма "Мой Нищий Юрист")».

6) «Помощник юриста, з/п до 20 000 руб. до вычета налогов. Требуемый опыт работы: не требуется. Полная занятость, полный день. Обязанности: сбор и обработка сведений, необходимых юристу. Изучение новых законодатель-

ных актов. Подготовка подходящих под конкретную информацию нормативных документов. Составление проектов юридических бумаг: исков, договоров, претензий, жалоб, и предоставление их юристу для корректировки и утверждения. Выезд по поручению в судебные, государственные органы, учреждения социальной защиты, органы местного самоуправления, организации и предприятия с целью решения несложных вопросов, получения и подачи документов (ООО "Твердый Прайс Авалон")».

7) «Юрист 30 000—35 000 руб. Создание, реорганизация, преобразование ЮЛ, ИП компании. Открытие расчетных счетов, оформление ККТ, оформление ЭЦП, корпоративных телефонов, печатей. Оформление договоров аренды на... Опыт работы юристом в строительной компании либо компании, занимающейся оформлением сделок с недвижимостью, обязателен (ООО "Нанометрия")».

8) «Начальник юридического отдела (жилищное строительство) от 65 000 руб. Руководство юридическим отделом, грамотное распределение функционала и нагрузки. Полное правовое обеспечение и сопровождение деятельности организации. Контроль исполнения договорных обязательств. Высшее юридическое образование. Опыт работы юристом – не менее 5 лет, руководителем в строительной сфере – не менее 3 лет (ООО "Бизнес-Нагибалтинг")»<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Названия работодателей, конечно, изменены. Но не суммы.

Вывод?! За 5 лет зарплаты юристов не изменились. На-счет роста цен молчу. Сами знаете, как все подорожало за эти годы. А юристам платят столько, сколько и раньше... Или меньше?! Ну-ка, а что с инфляцией?! Официально так:

**2014:** «Утвердить основные характеристики федерального бюджета на 2014 год, определенные исходя из прогнозируемого объема валового внутреннего продукта в размере 71 493,0 млрд рублей и уровня инфляции, не превышающего 5,0 процента (декабрь 2014 года к декабрю 2013 года)»:

Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ (ред. от 26.12.2014) «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», ст. 1.

**2015:** «Утвердить основные характеристики федерального бюджета на 2015 год, определенные исходя из прогнозируемого объема валового внутреннего продукта в размере 73 119,0 млрд рублей и уровня инфляции, не превышающего 12,2 процента (декабрь 2015 года к декабрю 2014 года)»:

Федеральный закон от 01.12.2014 № 384-ФЗ (ред. от 20.04.2015) «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», ст. 1.

**2016:** «Утвердить основные характеристики федерального бюджета на 2016 год, определенные исходя из прогнозируемого объема валового внутреннего продукта в размере 82 815,0 млрд рублей и уровня инфляции, не превышающего 5,8 процента (декабрь 2016 года к декабрю 2015 года)»:

Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ (ред. от 22.11.2016) «О федеральном бюджете на 2016 год», ст. 1.

**2017:** «Утвердить основные характеристики федерального бюджета на 2017 год, определенные исходя из прогнозируемого объема валового внутреннего продукта в размере 86 806,0 млрд рублей и уровня инфляции, не превышающего 4,0 процента (декабрь 2017 года к декабрю 2016 года)»:

Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов», ст. 1.

**2018:** уровень инфляции – 3,4 процента в год:

Федеральный закон от 29.11.2018 № 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов"», ст. 1.

Выходит, если верить закону, инфляция у нас где-то в среднем 6% в год... А верится с трудом. Вспоминайте пример с пачкой сигарет. Но даже если верить, все равно получается бег на месте.

Допустим, в 2012 году вы работали помощником юриста. Получали 20 000 руб. Через год вас повысили до юриста. Платят 30 000 руб. Еще через год вы ушли юристом в другую фирму. Уже на 40 000 руб. Отмотали испытательный срок. Вам повысили зарплату. И в 2017 г. вы получаете 50 000 руб.

И толку?! Если грубо взять инфляцию 13% в год – реаль-

ную, а не из закона, – то  $5 \times 13$  (за пять лет) выходит 65%. А значит, рост вашей зарплаты с 20 000 до 50 000 «сожрала» инфляция. Денег на руки вроде дают больше, пачка купюр толстая... Но купить товаров вы на эти деньги можете столько же, сколько раньше на 20 000. Если не меньше.

А если бы вы не строили карьеру? Если бы вы остановились на 30 000 руб. и спокойно сидели на теплом месте? «Че дергаться, нас и тут неплохо кормят»?! Тогда вы с каждым годом получаете все меньше и меньше. Вроде та же тридцатка... Но из-за инфляции покупательская способность этой «тридцатки» год от года безжалостно падает.

Зайдем с другой стороны. Курс доллара в 2012 г. сколько был?! В среднем 32 руб., по курсу ЦБ. А в 2017-м? В среднем 60 руб. Считаем. 30 000 руб. в 2012 г. – это  $30\,000 / 32 = 937,5$  доллара. А в 2017 г.  $30\,000 / 60 = 500$  долларов. Отсюда: **сидим на одном месте = сползаем в нищету.**

Если строить карьеру, то зарплата 20 000 в 2012 г. – это  $20\,000 / 32 = 625$  долларов. Зарплата 50 000 в 2017 г. при курсе 60 руб. за доллар – это  $50\,000 / 60 = 833,33$  доллара. Ага, в рублях вы получаете в 2,5 раза больше, а в долларах прогресс гораздо меньше:  $833,33 - 625 = 208,33$ . Тем не менее вроде какой-то прогресс есть. Увы, инфляцию никто не отменял. И этот махонький успех сожрет инфляция... Опять бег на месте.

Единственный выход – уход на ГОРАЗДО бóльшие деньги. Не на 50 000, а на 100 000 – 120 000. Как мы знаем с того

же хедхантера, таких работ – единицы... И еще поди устрой-  
ся! Конкурс – от 50 человек на место. Желающих – тьма.

Но, что еще прискорбнее, и обычной работы, которая поз-  
воляла бы хотя бы бежать на месте и как-то сводить концы  
с концами, тоже стало меньше.

## 2.3. Тридцать человек на место

Когда искал объявления о работе для юриста к предыдущей главе, случайно заметил приписку мелким шрифтом: «юристы: **106**». Сначала пропустил...

Потом ДОШЛО. В славном Авалоне живет 2 000 000 человек. И что, на два миллиона людей всего 100 вакансий юристов?! Всего?! Как-то маловато... Интересно, а сколько предложений по другим профессиям? А как в соседних городах?

Для удобства – таблица:

№	Проф. сфера	Предложения работы			
		Авалон	Чернодар	Итильград	Граченеж
	<i>Жители:</i>	<i>2 млн</i>	<i>1 млн</i>	<i>1 млн</i>	<i>1 млн</i>
1	Продажи	2188	2960	1330	2146
2	Рабочие	981	1061	768	1095
3	Бух, финансы	425	473	173	437
4	Строительство	844	1461	601	897
5	Производство	712	728	458	953
6	Банки/инвестиции	307	364	182	267
7	Юристы	<b>101</b>	<b>159</b>	<b>45</b>	<b>87</b>

Грустно... А станет еще грустнее, если сопоставим количество вакансий с количеством соискателей. В том же Ава-

лоне есть пять крупных, авторитетных вузов. И штук пять «догоняющих» – менее имениты, но тоже учат на юриста. Количество учащихся на каждом потоке в вузе – от 30 до 70. Исправно плодят юристов каждый год.

Если брать по минимуму, 30 выпускников каждый год, 10 вузов, выходит 300 человек каждый год. То есть 300 человек на 100 (в среднем) рабочих мест... Получаем 3 человека на одно рабочее место?!

Верно, но все еще хуже. Математика выше не учитывает тех, кто не устроился в прошлые годы. Если учесть и их, то получится **где-то 20–30 человек на место...**

Я не сгущаю краски. Скорее смягчаю.

Недавно мои знакомые искали юриста. Вакансия – средняя, скромная:

«Обязанности: договорная работа – экспертиза договоров поставки; розничной купли-продажи; транспортной экспедиции; подряда; оказания услуг и т.д. Консультирование персонала по вопросам юридического сопровождения деятельности торгово-производственной организации.

Требования:

Возраст 25–40 лет.

Высшее образование (юридическое)

Опыт работы в должности юрисконсульта предпочтительно в торговой компании. Знания: знание гражданского законодательства, арбитражного и гражданского процесса, ис-

полнительного производства.

Условия: заработная плата 35 000 руб.

График работы 9.00–18.00, 5/2»

Только за первую неделю пришло 30 резюме. За вторую – еще столько же. За месяц, пока висело объявление, получили порядка СОТНИ резюме...

Ради интереса поговорил с кадровиком из другой фирмы. Те тоже недавно искали юриста. Требования были повыше. З/п – тоже: 45 000. Итог почти такой же: за сотню резюме, море желающих...

Поднял статистику. По состоянию на 2013 год в РФ средний конкурс – 11 резюме на одну вакансию<sup>7</sup>. В соседней Белоруссии в 2015-м: по юристам – 16,8 человека на место, среди «айтишников» – 4,4<sup>8</sup>.

**И НЕУМОЛИМЫЙ ЗАКОН РЫНКА: ЧЕМ БОЛЬШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ТЕМ НИЖЕ ЦЕНА. ПОЭТОМУ ЮРИСТАМ И ПЛАТЯТ ВСЕ МЕНЬШЕ. КАК ГОВОРЯТ ЗАМОРСКИЕ КОЛЛЕГИ: «ЭТО КАПИТАЛИЗМ, ДЕТКА!»**

Сейчас, как видим, стало хуже...

---

<sup>7</sup> Статистика отсюда: <http://www.hr-portal.ru/blog/rynok-truda-dlya-yuristov-11-rezyume-na-odnu-vakansiyu>

<sup>8</sup> Статистика отсюда: <https://finance.tut.by/news447983.html>

## 2.4. Новичкам тут не место

Как следствие, сейчас новичку в нашей профессии пробиться гораздо сложнее, чем в былые годы. Поэтому если вы думаете, идти на юрфак или нет, – подумайте еще раз. Взвесьте все «за» и «против».

Ради интереса наберите в гугле «хочу быть юристом»... Пока вы стучите по клавиатуре, ушлый гугл предложит вам «схожие» запросы – по своему компьютерному разумению. Исходя из «что чаще спрашивают». А спрашивают вот что:

«ненавижу работать юристом»;

«куда пойти работать с юридическим образованием не по специальности?»;

«не хочу работать юристом. Что делать?»;

«куда пойти работать с юридическим образованием без опыта?»;

«куда пойти работать с высшим юридическим образованием?»;

«кем можно работать с юридическим образованием не по специальности?».

«Что как бы намекает...» Да. Такие запросы появляются не от хорошей жизни. Многие, очень многие, и с каждым годом все больше и больше, не могут найти работу по специальности. Интернет и форумы пестрят историями типа:

1) «Живу в крупном городе, не в Москве. Ну что

сказать: зря 5 лет потратила, образование без связей – просто гламурная корка, полезных навыков ноль, толку ноль, разве что идти за копейки в низы, и то на юристов не берут без опыта, везде все застолблено за родственниками. Знала бы, что так все выйдет, ни за что бы не выбрала эту специальность»<sup>9</sup>.

2) «Я отучилась и не работаю по специальности. Работаю в IT, продажи + проекты, вполне успешно. В процессе работы отучилась на нескольких тренингах и курсах. Полет нормальный, юристом точно не хочу обратно»<sup>10</sup>.

3) «Моя близкая знакомая после 3 лет успешной работы в консалтинге ушла в сферу маркетинга. На данный момент занимается рекламой на радио. Зарабатывает в два раза больше и не жалуется. Насколько мне известно, она проходила курсы переподготовки и дополнительного образования по связям с общественностью»<sup>11</sup>.

Скудность рабочих мест затрагивает не только новичков, но и состоявшихся профессионалов. Путь зигзагом (он же «путь лыжника») стал сложнее. Описал в первой книге, вкратце напомню:

---

<sup>9</sup> Сообщение пользователя Гость от 26.01.2012, источник: <http://www.woman.ru/psycho/career/thread/4145284/>

<sup>10</sup> Источник: <https://eva.ru/beauty/messages-2903731.htm>, сообщение пользователя ueva \*\*К\*\* от 22.03.2012.

<sup>11</sup> Источник: <https://forum.ngs.ru/board/jobs/flat/2006817043/?page=50&fpart=1>, сообщение пользователя Alisa077 от 03.08.2015.

«А можно пойти ЗИГЗАГОМ. Поработать свой первый год. Подняться с помощника до юриста. Уперся в потолок – УХОДИ. На схожую должность на другом предприятии, но на бóльшие деньги. И так постоянно, раз в два-три года менять работу с уходом на бóльшие деньги».

Сейчас и этот путь постепенно «схлопывается». Закономерно... Меньше рабочих мест – меньше свободы для маневра. И неумолимый закон рынка: чем больше предложений, тем ниже цена. Поэтому юристам и платят все меньше. Как говорят заморские коллеги: «Это капитализм, детка!» От себя добавлю: «Будь он неладен!»

## 2.5. А как у них?!

В 2012 году в США, в кругу профессиональных юристов, много шуму наделала вот такая статистика:

«...с недавних пор значительное число выпускников юрфаков не могут устроиться по специальности.

В 2009 г. из выпуска тридцати юрфаков только 50% выпускников, а то и меньше, устроились по специальности. Несмотря на то что 2009 год был неудачным для поиска работы юристом, 2010 год был еще хуже (из 42 854 выпускников устроились по специальности только 28 167), и в 2011 году с работой для юриста тоже будет плохо»<sup>12</sup>.

В 2017 г. статистику Брайана прямо и недвусмысленно, со ссылкой на автора, подтвердил Ричард Сасскинд:

«...с тех пор изменились цифры, однако в США и других развитых юрисдикциях сохраняется и удручает общая тенденция перепроизводства юристов»<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Таманаха, Брайан. Провал юрфаков. – США, Чикаго: Издательство Чикагского университета, 2012. – С. 114. В книге рядом с выходными данными есть любопытная приписка: «Брайан Таманаха – Уильям Гарднье Хэммонд, профессор права из университета г. Вашингтон». Похоже, автор всерьез опасался травли в научном сообществе... Потому и издал книгу А) под псевдонимом; Б) в другом штате.

<sup>13</sup> Сасскинд, Ричард. Юристы завтрашнего дня: вступление в ваше будущее. – Великобритания: Издательство Оксфордского университета, 2017. – С. 158.

Можно ли сказать, что у них так же, как у нас? Думаю, да...<sup>14</sup> Только еще хуже. У нас учеба на юрфаке стоит относительно вменяемых денег. Большинство семей из среднего класса могут оплатить учебу чада, не влезая в долги. У них – нет.

Учеба на юрфаке стоит не дорого, а **ОЧЕНЬ** дорого. Средний американский выпускник выходит из стен альма-матер с долгом... 100 000–200 000 долларов<sup>15</sup>. Но если раньше игра стоила свеч, то теперь – нет.

Раньше можно было устроиться на хорошую работу и за пару лет погасить долг за учебу. Теперь – перепроизводство юристов, устраиваются далеко не все. А поскольку перепроизводство, то и платят юристам меньше. Значит, даже если

---

Подробно с цифрами и графиками см. *Бартон, Бенджамин*. *Стакан наполовину полон: падение и взлет профессии юриста*. – Нью-Йорк: Издательство Оксфордского университета, 2015. – С. 122, подглава «Перепроизводство».

<sup>14</sup> «Декан Гарвардского университета как-то пошутил: «Если юрфаки и дальше будут выпускать юристов такими темпами, к 2023 году в США будет больше юристов, чем людей». *Бакли, Френсис*. *Американская болезнь: записки о власти закона*. – США: Издательство Йельского университета, 2015. – С. 100.

<sup>15</sup> Саскинд в книге «Юристы завтрашнего дня: вступление в ваше будущее», с. 159, называет цифру в 500 000 долларов... но похоже, это единичный случай одного студента, потому что у других авторов цифры ниже. Так, Карел Столкер в книге «Переосмысливая юрфаки: учеба, исследования, поддержка, управление», Великобритания: издательство Кембриджского университета, 2014, на стр. 117 говорит: «С юрфака выходят с долгом за 100 000 долларов, реже – под 200 000 долларов». *Бенджамин Бартон* в книге «Стакан наполовину полон: падение и взлет профессии юриста». США, Нью-Йорк, издательство Оксфордского университета, 2015, стр. 139, построил график и вывел средний долг за учебу в 122,158 доллара. Поэтому правильной можно считать «вилку» 100 000–200 000.

устроишься, то и долг будешь отдавать не два года, а дольше. Вот типовая история из современной американской жизни:

«Чтобы получить диплом юриста, Анне пришлось взять кредит на образование, что очень распространено в США. Она окончила учебу с отличием. Однако из-за того, что все ее попытки найти стабильную и высокооплачиваемую работу после выпуска ни к чему не привели (все это время Анна меняла временные бесперспективные работы), она так и не смогла погасить задолженность по кредиту. На сегодняшний день долг Анны Алабурды составляет \$170 000.

Женщина подала в суд в 2011 году и обвиняет вуз в махинациях со статистикой трудоустройства его выпускников, утверждая, что цифры завышены, а юридическая школа таким образом просто заманивает доверчивых студентов к себе. Адвокату выпускницы понадобилось пять лет, чтобы довести дело до суда.

Стоит отметить, что за последние несколько лет 15 выпускников разных юридических школ подавали подобные иски, но дело не доходило до суда. Они обвиняли свои альма-матер в том, что те "раздувают" число трудоустроенных студентов, считая трудоустройством даже временные подработки»<sup>16</sup>.

Типовая, потому что таких процессов были десятки<sup>17</sup>. По-

---

<sup>16</sup> Заметка от 15.03.2016 «Американка подала в суд на свой вуз, потому что не смогла найти работу по специальности», <http://iz.com.ua/mir/94283-amerikanka-podala-v-sud-na-svoy-vuz-potomu-что-ne-smogla-nayti-rabotu-po-specialnosti>

<sup>17</sup> См. <http://nymag.com/news/features/law-schools-2012-3/index2.html>,

том как-то сошло на нет... когда сложилась практика и студенты поняли: судиться с юрфаком бесполезно. Или оставят без рассмотрения, или – отказ в иске<sup>18</sup>.

**В США, по общему правилу, долги за учебу не списывают при банкротстве<sup>19</sup>.**

Прочтите еще раз предыдущую фразу. Осознайте весь ужас пожизненной кабалы.

Путь юриста может кончиться так:

«Выпускник юрфака им. Томаса Джефферсона, долг (за учебу) – 150 000 долларов. "За восемь лет у меня никогда не было стабильной работы, так, "посмотри документы, напиши заключение"... За эти годы я разослал тысячи резюме – буквально, именно столько. И я сдался.

В "хорошие" годы я работал по 80 часов в неделю, и половина зарплаты уходила в счет долга за учебу. В последнюю пару "плохих" лет я не могу гасить долг, стабильной работы нет, меня выселили со съемной квартиры, а еду получаю по бесплатным купонам.

---

тут <https://abovethelaw.com/2012/02/twelve-more-law-schools-slapped-with-class-action-lawsuits-over-employment-data/>, тут <https://www.nytimes.com/2016/03/25/business/dealbook/law-graduate-who-sued-her-school-loses-at-trial.html> и много где еще...

<sup>18</sup> См., в частности, дело Gomez-Jimenez et al. v. New York Law School (2012) тут <https://law.justia.com/cases/new-york/appellate-division-first-department/2012/8110.html> Если тема интересна, см. обширный перечень дел «студент против юрфака» в упомянутой книге Бенджамина Бартона, стр. 159.

<sup>19</sup> Ройд, Дебора. Беды с юристами. – США: Издательство Оксфордского университета, 2015. – С. 124.

Несмотря на восемь лет платежей, мой долг уменьшился всего на 10%. Я никогда не выберусь из этой долговой западни, у меня никогда не будет своего дома, я никогда не смогу позволить себе завести детей. Я думаю наложить на себя руки...»<sup>20</sup>

И это не единичный случай. По данным Деборы<sup>21</sup>, только 57% выпускников американских юрфаков устраиваются на полноценную работу с полной занятостью. Но даже эти счастливички зарабатывают меньше, чем нужно, чтобы платить проценты по долгам за учебу.

Если вы думали, будто «тяжела и неказиста жизнь российского юриста», а там, «за морем-окияном», все хорошо и распрекрасно... Подумайте еще раз.



---

<sup>20</sup> Род, Дебора. Беды с юристами. – США: Издательство Оксфордского университета, 2015. – С. 124–125. (Курсив мой.)

<sup>21</sup> Там же. С. 123.

## 3. Меньше рабочих мест (малый бизнес)

*Я искренне восхищался своим приятелем. Он додумался покрасить только ту стену офиса, которая выходила на дорогу. Сэкономил на краске. Учись экономить на мелочах. Намного увеличишь доходы.*

*Уоррен Баффетт*

### 3.1. Жадный «дядя»

И в прошлой главе, и в этой я говорю о работе на «дядю» – работе штатным юристом в фирме или у предпринимателя. Конечно, есть другие ветки развития юриста – вольные хлеба, консалтинг, госслужба. Там тоже не все слава Богу. Туда мы еще дойдем. А пока «домучим» работу на «дядю».

Итак, «дядя» с каждым годом платит меньше. С недавних пор наметилась еще одна опасная для нашего брата тенденция. Некоторые «дяди» умудряются обходиться БЕЗ штатного юриста.

Следствие – меньше рабочих мест. И, думаю, эта тенденция продолжится. С каждым годом рабочих мест для юриста-штатника, в привычном нам понимании, будет все меньше.

ше и меньше.

Почему так? Для начала присмотримся к «дяде». В каком бизнесе, у каких «дядь» до недавних пор работало большинство «штатников»?

## 3.2. Микро, малый, средний, крупный

Так делят бизнес не только в быту, но и в законе. Согласно ФЗ от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», ст. 4, критериев раздела два:

1) *Сколько работников.* Микропредприятия – не более 15 человек, малые – до 100 человек, средние – от 101 до 250 человек, крупные – свыше 250 человек.

2) *Величина дохода от предпринимательской деятельности за год.* По этому критерию «водораздел» такой: микропредприятия – до 120 млн рублей; малые – до 800 млн рублей; средние – до 2 млрд рублей, крупные – свыше 2 миллиардов<sup>22</sup>.

При этом «категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием». То есть если у вас 20 работников, а доход – полтора миллиарда, то определяем по наибольшему критерию – доход. И записываем вас в средний бизнес.

Хорошо, а в каком бизнесе – микро, малый и т.д. – рабо-

---

<sup>22</sup> Установлены Постановлением Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

тают большинство юристов?

По доступной статистике (2017 г.):

«Доля малого и среднего бизнеса в российской экономике составляет 21,9%. Соответствующие данные на своем сайте впервые опубликовал Росстат... Вклад малого и среднего бизнеса в экономику в 2014 году составлял 19%, в 2015-м – 19,9%, в 2016-м – 21,6%»<sup>23</sup>.

Еще пишут:

«Согласно результатам опроса, в нашей стране только 25% экономически активного населения работает в малом бизнесе, тогда как в Бразилии – 50%, в Германии – около 60%. Столь низкие показатели приводят к тому, что вклад малого бизнеса в ВВП России составляет всего 21%»<sup>24</sup>.

Не торопимся верить. Не спешим с выводами. Помним: в сети пишут всякое. Даже поговорку сложили: «В сети слово мудреца приравнено к слову идиота». Не знаю, как считали «статистоведы». Но на практике, мне кажется, все несколько иначе.

Я общаюсь с разными людьми. Веду семинары. Читаю

---

23

Источник:

<https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7>. Такие же цифры и тут: [http://businessofrussia.com/2017\\_03/monitoring/item/1531-vvp.html](http://businessofrussia.com/2017_03/monitoring/item/1531-vvp.html)

24

Статья от 21.03.2014 «Не желаю быть хозяином, или Почему мы не хотим открывать свой бизнес», источник <http://www.e-xecutive.ru/management/practices/1911021-ne-zhelau-byt-hozyainom-ili-pochemu-my-ne-hotim-otkryvat-svoi-biznes>

СМИ. Переписываюсь с вами, дорогие читатели. И по юристам вижу другую картину... Где-то 60% «штатников» трудятся в микро и малом бизнесе. 30% – средний бизнес. И лишь 10% счастливичиков работают в крупном бизнесе.

Можете убедиться сами. Посмотрите объявления о работе на том же хедхантере по вашему городу. А после проверьте работодателей. Через тот же гугл. Если мало – подробную схему и методику проверки я описал в четвертой книге. Уверен, процентов 70–80 работодателей окажутся именно из малого бизнеса.

Хорошо. Тогда следующий вопрос:

### 3.3. Как малый бизнес делает деньги?

Основные схемы стары как мир. Основных схем три. «Продажник»: купил – накрутил – продал. «Производственник»: купил сырье – сделал товар – накрутил (повысил цену на свои расходы и прибыль) – продал. «Услужник»: купил оборудование (или вложился в себя) – оказал услугу – заработал.

1) «Продажник». Представьте себе город. Любой. Под любыми звездами. В центре все застроено-поделено. На окраинах, как всегда, идет стройка. Город растет вширь. Появляются новые районы. Для жителя новый район – край географии. Для предпринимателя – возможность расширить дело. Или начать новое.

Допустим, мы с вами решили открыть продуктовый магазин в новом районе. Как будем зарабатывать? Будем покупать продукты оптом. По оптовой цене. Привозить в магазин. Продавать людям. Конечно, по розничной цене. С нашей «накруткой». Вот и вся нехитрая наука.

Хорошо, какое юробеспечение нам нужно? Для начала нужно зарегистрировать вас или меня в качестве ИП. Или открыть юрлицо. После найти помещение под магазин. Купить или арендовать.

Далее нам понадобятся договоры с поставщиками – оптовиками, у кого будем закупать товар. Нам также понадобятся

ся договоры с покупателями на продажу товара... Стоп. Не понадобятся.

Мы-то будем иметь дело с «физиками». Казенно говоря, «мелкие бытовые сделки». Вы когда молоко или хлеб покупаете, хоть раз письменный договор видели? Вот. Договор, конечно, есть. Но не на бумаге. Устная сделка.

Поэтому нам понадобится не типовый договор, а какое-то средство для защиты от потребителей... В том числе организовать «уголок потребителя».

Что еще? Нужно как-то вести бухучет, платить налоги. Не вопрос. Заключаем договор с «внешним» бухгалтером или фирмой. Услуг «ведем вашу бухгалтерию за шапку сухарей» сейчас навалом<sup>25</sup>.

Что еще? Ну, проверяющие могут «набежать». Поэтому важно планировать дело так, чтобы свести возможные придирки к нулю. Огнетушители повесить, план эвакуации и т.д. – словом, соблюсти требования закона. Хотя бы те, что можно соблюсти дешево.

2) «Производственник»: купил сырье – сделал товар – накрутил – продал. Допустим, вы производите системы видеонаблюдения. Лично знаю такого купца. Работает в основном с «юриками».

Как работает этот бизнес: вы покупаете компьютеры и видеокамеры, провода, роутеры, программы и прочее сырье.

---

<sup>25</sup> И реклама на каждом шагу. Иногда довольно веселая. Как вам слоган: «С нашими бухгалтерами вы можете спать спокойно»?

Собираете из этого «сырья» систему видеонаблюдения. Настраиваете. Устанавливаете на объекте клиента.

Что с юробеспечением? Купец зарегистрирован как ИП. На входе – несколько договоров на покупку сырья. На выходе – договор с клиентом на установку системы. Иногда еще и договор на обслуживание.

Что еще? «Внутренняя кухня». Либо бухгалтер на сопровождении, либо бухгалтерию ведет сам ИП.

**СЭКОНОМИЛ – ЗАРАБОТАЛ. ЗНАЧИТ, ЕСЛИ МЫ НАЙДЕМ СПОСОБ НЕ ПЛАТИТЬ ЮРИСТУ ИЛИ ПЛАТИТЬ МЕНЬШЕ – СЧИТАЙ, УВЕЛИЧИЛИ ПРИБЫЛЬ. ХОРОШО!**

3) «Услужник»: купил оборудование (или вложил в себя) – оказал услугу – заработал. Классический пример – так называемые клининговые компании. Попросту – уборщики.

Допустим, вам нужно помыть окна. Звоните «уборщикам». Те приезжают, моют, получают деньги за услугу. Вот и весь бизнес. Что с юробеспечением? Опять ИП. Обычно у ИП есть несколько работников, которые и будут драить вам окна. Сам ИП тряпку в белы рученьки не берет. На то он и купец, чтобы организовывать других. И зарабатывать на продаже чужого труда.

Поэтому на входе – трудовые договоры с работниками, раз. Два – договоры на покупку чистящих средств. Если ИП идет в ногу со временем и использует что-то типа моющего пылесоса, полотера и т.д., может быть и «три»: договоры на

покупку или аренду спецтехники. На выходе – договор оказания услуг с вами. «Внутренняя кухня»? Опять необходимый минимум. Либо бухгалтер на сопровождении, либо сам себе бухгалтер.

Обдумайте эти три схемы. И ответьте на вопрос: есть ли в современном малом бизнесе место юристу? Быть может, «кузнец не нужен»? Проживем и без юриста?

## 3.4. Малый бизнес без юристов

Если вы ответили «без юриста – никуда, мало ли что может случиться»... это устаревший подход. Да, в советское время и еще несколько лет после развала СССР – инерция мышления – так и думали. А потом верх взяли здравый смысл и циничный расчет. Да, опять «хищный оскал капитализма».

Правительство говорит: «микропредприятия – до 120 млн рублей; малые – до 800 млн рублей». Эх, оптимисты! На практике малый бизнес за МКАДом приносит где-то миллион-два. В год. Рублей.

Ага, т.е. 100–200 тысяч в месяц. Держать постоянного юриста и платить хотя бы «двадцатку» в месяц – это расход в 240 000 руб. в год. Это чистыми, без налогов. А с налогами будет еще больше...

Откройте любой учебник по экономике. В чем суть любого бизнеса? Увеличить прибыль. А расходы, наоборот, снизить. Сэкономил – заработал. Значит, если мы найдем способ не платить юристу или платить меньше – считай, увеличили прибыль. Хорошо!

Вполне понятная и здравая логика. Вы бы отказались от дополнительных 240 000 в год?! Вот и купцы не хотят делиться.

Пусть так. А как снизить расходы на юристов? Прежде

всего включить системное мышление и понять: в любом бизнесе, не только в малом, юробеспечение делится на четыре группы: «на старте», «на входе», «на выходе», «на плаву».

1) «На старте» – открываем ООО/регистрируем ИП. А можно и не открывать. Можно прийти на все готовое. Купить уже созданное ООО.

Юрист нужен? Постоянный – нет. Это разовое действие. Выгоднее (читай – дешевле!) нанять узких специалистов. Благо на рынке юруслуг давно и прочно есть ниша «регистрация чего угодно под ключ».

Есть и смежная ниша: «любое юрлицо за ваши деньги, с любыми лицензиями/допусками/бумажками». Тут тоже не обязательно брать «штатника». Можно разово привлечь узкого специалиста. Пусть проверит чистоту покупки – что там с активами и долгами, а после сделает договор и возьмет на себя сопровождение сделки.

2) «На плаву» – документы, которые в силу закона должны быть у каждого купца. Решения участников ООО, список участников, штатное расписание, правила пожарной безопасности и прочая, прочая, прочая. Точный перечень зависит от формы вашего бизнеса – ИП или ООО.

Раньше все это добро ваял «штатник». Долго, медленно и печально... Сейчас – «кузнец не нужен». Есть минимум четыре способа получить эти документы с меньшими затратами:

- купить вместе с ООО, а после «доработать

напильником» под свои нужды;

- купить вместе с «франшизой» у другого купца (о чем еще поговорим);
- заказать на стороне (в консалтинге или у вольного стрелка, а лучше – у нескольких узких специалистов);
- скачать из Сети (если с деньгами совсем туго).

3) «*На входе*» – трудовые договоры с работниками, гражданско-правовые договоры поставки сырья или товара для перепродажи и т.д. Как обойтись без «штатника»? См. четыре способа выше.

4) «*На выходе*» – гражданско-правовые договоры продажи ваших товаров или услуг. Как обойтись без «штатника»? Опять см. четыре способа выше.

Возможно? Да, возможно. Риски есть? Конечно, есть. Особенно если качать документы из интернета... Да и «мало ли что может случиться». Поэтому малый бизнес решает вопрос так.

Без юристов совсем – нельзя, но и штатника держать не стоит. Это другая крайность. Лучше и дешевле работать с несколькими юристами или юридической фирмой в режиме «миноискатель» и «пожарная команда».

«Миноискатель» – игра на опережение. Как только ООО или ИП зарегистрировано, подтягиваем юриста. Одного или нескольких. Лучше нескольких. Узких специалистов. Мастеров своего дела. «Посмотрите, все ли у нас хорошо».

Юристы смотрят. «Корпоративщик» проверяет корпора-

тивные документы. «Трудовик» обновляет трудовые договоры. «Договорник» – гражданско-правовые. Если купец работает «на выходе» с потребителями, обязательно пригласит и спеца по потребительским спорам. Пусть сделает типовой договор для работы с этими злыми «физиками». Чтобы ни за что не отвечать (насколько можно в рамках закона).

«Поиск мин» обойдется где-то в 20 000 руб. Каждому. Итого четыре юриста по «двадцатке» = 80 000. И купец сможет относительно спокойно вести дела следующие несколько лет. Пока у нас в очередной раз что-то в законах не меняют...

«Экономия налицо, – думает купец. – А то как дурак платил бы штатнику 240 000 в год». Можно возразить: «А вдруг проверяющие? Налоговая? Потребительский спор?» На что вам купец, скорей всего, ответит:

«Я предусмотрел. Вот телефон хорошего юриста по "административке". А вот мой адвокат по уголовке – чем черт не шутит, в жизни всякое бывает. А вот визитка судебного по потребительским спорам. Это моя "пожарная команда". На все случаи жизни. Если что, спасут».

Можно спорить. Но, увы, логика современного купца от малого бизнеса именно такая. А зная качество подготовки современных выпускников, особо и не поспоришь... Наверно, и впрямь лучше раз в год заплатить опытному и дорогому юристу, чем постоянно кормить новичка. Который, как водится, наберется у тебя опыта – и через пару лет уйдет на

бóльшие деньги. Скорее всего, к твоим конкурентам.

## 3.5. Как мы дошли до жизни такой?

Можно, конечно, валить все на проклятых капиталистов, перепроизводство юристов и культ денег. Однако лепту в «меньше рабочих мест» внесли и сами юристы.

Раньше же как было? Пришел купец к юристу. Купил совет/схему/документ. Все. Потом появился интернет. Юристы быстро смекнули: ага, тут можно заработать. Как?

ПОНАЧАЛУ НА СТАТЬЯХ МОЖНО БЫЛО НЕПЛОХО КОРМИТЬСЯ. ПО ПРИНЦИПУ РАСКОЛЬНИКОВА, «ДЕСЯТЬ СТАРУШЕК = РУБЛЬ». В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ – КОНЕЧНО, ЗАРАБОТОК... НО В ДОЛГОСРОЧНОЙ – ВЫСТРЕЛ СЕБЕ В НОГУ

**1) Многократная продажа одного и того же.** Подробнее смотри третью книгу «Электронные джунгли», глава 8.1 «Навык многократной продажи информации». Вкратце:

«**Подмастерье.** Сохранил ответ на вопрос. Когда пришел другой клиент с таким же вопросом – долго искал, но все-таки нашел старые наработки. Проверил, что изменилось в законах и на практике. Обновил. Подправил. Сдал клиенту. Таким образом, подмастерье:

- 1) продал вопрос дважды;
- 2) вроде бы сократил себе время на анализ и поиск ответа.

”Вроде бы” – потому что долго искал старые

наработки. За то же время можно было изучить вопрос заново. Тем не менее идет правильной дорогой. Если бы нормально организовал “копилку знаний”, никаких “вроде бы” не было.

**Мастер.** Все то же самое, что и подмастерье, но без “вроде бы”. У мастера копилка знаний отлажена, как автомат Калашникова. Старые наработки по любому вопросу найдет за полчаса.

Фундаментальное отличие мастера от подмастерья кроется в другом. Мастер шире понимает слово “продажа”. Продажа в понимании мастера – любое использование информации с выгодой для себя. Не обязательно с оплатой в звонкой монете. Хотя деньги мы любим.

Допустим, вопрос Заказчика: “Незаконная продажа шушпанчиков”. Мастер продал заказчику ответ – схему, как можно все-таки этими шушпанчиками торговать. Допустим, обошел через договор пожертвования, инвестиции, как-то еще. Следом, как и подмастерье, продал ответ другому клиенту. А еще позже написал статью “К вопросу о незаконном обороте шушпанчиков”. Загнал ее в какой-то журнал. Получил и гонорар, и известность.

Все? Нет. Статью о шушпанчиках можно запросто вставить в кандидатскую. Эту же статью можно доработать и продать в другой журнал/газету/сайт/тому, кто еще купит. Можно сбросить знакомым юристам в твоей же сфере. Чтобы поддержать связи, лишний раз напомнить о себе.

**Легенда.** Все то же самое, что и мастер, но продаж ЕЩЕ больше. Если у мастера в среднем пять-шесть, то у легенды – от семи и выше».

Вот и «аукнулись» плоды многократной продажи. Проданные наработки – статьи, презентации, информационные письма и т.д. – попали в сеть. Разошлись по форумам и сайтам. **Многое, за что раньше платили, ныне в свободном доступе.**

Если у вас мало денег, но есть свободное время (нормальная картина в начале малого бизнеса), вы можете через тот же гугл за пару дней выстроить себе четкую схему «как открыть ООО», «как зарегистрироваться в качестве ИП», «как подать налоговую декларацию» и т.д. А также получить ответы на типовые вопросы – какие бланки заполнять, в какую налоговую идти, сколько пошлина и т.д.

Не только через гугл. Есть еще правовые системы. В частности, «Советник+». По вечерам дают свободный доступ ко многим материалам. В том числе к пошаговым и понятным алгоритмам решения юр. вопросов. Еще лет 10 назад такого не было...

Сейчас – есть. А почему есть? Потому что юристы в свое время – и до сих пор! – писали статьи в ту же систему «Советник+». За мизерный гонорар: где-то тысяча рублей за статью.

Поначалу на статьях можно было неплохо кормиться. По принципу Раскольникова, «десять старушек = рубль».

В краткосрочной перспективе – конечно, заработок... Но в долгосрочной – выстрел себе в ногу.

И не только себе... Пишущий ворует кусок хлеба не только у себя, но и у коллег. Не будь твоей статьи в общем доступе, информацию – скажем, в виде консультации – продал бы твой коллега по цеху. Теперь не продаст.

Ты написал статью. Потенциальный клиент прочел. Понял. Применил. Быть может, мысленно сказал тебе спасибо. Потому что клиент получил товар – консультацию – бесплатно. И ты не продал, и коллеги не продали. Все в проигрыше.

Купцы быстро научились пользоваться инетом, профильными форумами и информационно-правовыми системами. И... зачем нужны юристы, если трудом юристов можно пользоваться бесплатно?!

Или – за меньшие деньги:

**2) Купить вместе с «франшизой».** Под словом «франшиза» современные купцы понимают «покупка готового бизнеса». От такого понимания франшизы юристов-профессионалов коробит. Потому что на языке закона:

«Франшиза – часть убытков, которая определена федеральным законом и (или) договором страхования, не подлежит возмещению страховщиком страхователю или иному лицу, интерес которого застрахован в соответствии с условиями договора страхования, и устанавливается в виде определенного процента от

страховой суммы или в фиксированном размере»<sup>26</sup>.

Тем не менее термин прижился. Сеть пестрит объявлениями «купи франшизу такую-сякую и озолотись». К примеру,

«Купи франшизу "Трогательный зоопарк" и зарабатывай миллион в месяц!»<sup>27</sup>.

Или:

«Купи франшизу и открой свой магазин навигаторов!»<sup>28</sup>.

Или:

«Купи франшизу «Domino's пицца» и зарабатывай до 700 000 в месяц!»<sup>29</sup>.

Тысячи их.

Между тем речь идет не о покупке готового бизнеса, а о продаже вам ИДЕИ – как заработать деньги. К идее обычно прилагают пакет документов, который, в теории, позволит вам начать бизнес с нуля.

Вписывай свою фамилию в графы с «галочкой», неси на регистрацию, заключай нужные договоры, вот тебе полный

---

<sup>26</sup> Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ», ст. 10, п. 9.

<sup>27</sup> <https://topfranchise.ru/products/franshiza-kontaktного-zooparka-trogatelnyy-zoopark/>

<sup>28</sup>

<http://www.garmin.ru/dealer/?>

[gclid=COOJnpzDuNUCFQOoGAodJl4GzA#franchise](http://www.garmin.ru/dealer/?gclid=COOJnpzDuNUCFQOoGAodJl4GzA#franchise)

<sup>29</sup> <https://dominospizza.ru>

комплект, и – зарабатывать. Будут вопросы – телефон службы поддержки на такой-то странице договора, звони. Иногда вам дают еще и бесплатную стажировку у продавца «франшизы». Походи, посмотри, как у нас тут колесики вертятся, как мы деньги делаем.

Пишу «франшиза» в кавычках, т.к. юридически это – продажа секретов производства (ст. 1465 ГК). И что? А то, что лет 10 назад такого не было. Тогда этот бизнес – забавно звучит, «бизнес по продаже бизнеса» – только-только начинался. Сейчас расцвел буйным цветом... И рабочих мест для юристов стало еще меньше.

ВСЕ МРАЧНЕЕ И МРАЧНЕЕ  
ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ:  
НЕКОТОРЫЕ КАТЕГОРИИ ДЕЛ ВЫИГРАТЬ  
ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. ДАЖЕ ПРИ  
СИЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ. ДАЖЕ ОПЫТНОМУ  
ЮРИСТУ

Оно и понятно. Раньше приходилось все продумать-разрабатывать с нуля. Сейчас – покупай готовое и не парься. По хорошим «франшизам» у вас будет и юрсопровождение.

Конечно, не бесплатно – включено в цену. Но платите вы специализированной юр. команде продавца, а не своему штатнику. Штатника у вас, скорее всего, не будет. Если продавец серьезно развивает бизнес по продаже бизнеса («франшиз»), то все типовые юридические вопросы и риски прора-

ботаны. Штатника можете не брать. Вам вполне хватит «пожарной команды».

*Примечание и предостережение.* Вал «франшиз» докапался и до юристов. Ушлые дельцы пробуют втюхивать юристам юридические «франшизы». **Не советую.** Кончится, скорее всего, так:

«Волею судеб я вернулся к юриспруденции. У меня получился бизнес "по залету". Мне предложили купить франшизу. Франшиза была связана с обслуживанием людей, которые попали в сложные ситуации с кредитами и долгами. Это было в 2012 году.

Перед приобретением я решил пообщаться с владельцем компании, и в ходе телефонного разговора он меня так зацепил – своей поставленной речью, как у настоящего юриста, – что я решил, что тоже так хочу.

Я купил франшизу, но позже выяснилось, что у проекта, к которому я присоединился, не были систематизированы и автоматизированы многие процессы. К тому же это был откровенный развод на деньги населения. Я не мог более оставаться в подобном проекте, поэтому пришлось отделиться и начать практиковать самому. Сейчас я практикую как физическое лицо»<sup>30</sup>.

Юристы, наверно, поумнели. С некоторых пор тенденция «многократная продажа» сталкивается с противоположной:

---

<sup>30</sup> Статья от 27.01.2016 «На что живут юристы», автор Лена Верещагина, источник: <http://www.the-village.ru/village/business/schet/230349-yurist>

«Нашел хлебную делянку – МОЛЧИ!!! Осваивай сам и ни с кем не делись!»

Поэтому, **покупая юр. «франшизу», вы рискуете купить «дохлую корову».** Выдоили и заморили. А теперь пробуют загнать вам хладное тело. Чтобы еще немного навариться напоследок.

**3) Продажность и перепроизводство.** Что вы видите в этой главе? Продажи. Деньги. Как заработать. Как лишиться себя заработка. Как сэкономить. Деньги, деньги и еще раз деньги... Аж противно...

Когда-то было иначе.

«Юрист должен служить праву, где бы он ни работал, чем бы ни занимался. Он должен оставаться правоверным юристом»<sup>31</sup>.

«Юрист должен служить интересам правосудия так же, как и интересам тех, кто доверил ему отстаивать и защищать свои права и свободы»<sup>32</sup>.

«Юрист служит Закону. И потому он в определенной степени проводник политики государства, "государственный человек". При этом он

---

<sup>31</sup> Яковлев В.Ф. Избранные труды. Т. 2: Гражданское право: история и современность. Кн. 1. глава «Вся работа проходила в дискуссиях». – М.: Статут, 2012. – 976 с.

<sup>32</sup> Комментарий к Конституции Российской Федерации (постатейный) / Л.В. Андриченко [и др.]; под ред. В.Д. Зорькина. – 2-е изд., пересмотренное. – М.: Норма, Инфра-М, 2011. – 1008 с., комментарий к ст. 48.

не боится взять на себя ответственность»<sup>33</sup>.

Большинство современных юристов думают о деньгах и только о деньгах. Почему? Как помните из главы 2.2, средняя зарплата в профессии – 20 000– 30 000 руб. Можно на эти деньги прожить? Если и можно, то впроголодь. Особенно если у вас ипотека. А если еще ребенок...

Поэтому волей-неволей приходится думать, как и чем заработать еще. Чем – понятно: продажа юруслуг, в т.ч. своего времени при работе на «дядю». Вот все и продают, кто во что горазд.

Как следствие, юруслуга из чего-то интимного, сокровенного между клиентом и юристом, из услуги штучной выделки превратилась в ТОВАР. Массового потребления. На любой вкус и цвет.

Поскольку конкуренция в профессии дикая и юристов – по сей день! – плодят больше, чем рабочих мест, то налицо перепроизводство. А раз перепроизводство, цены на время и услуги юристов, как и на любой товар, падают. Какое там «служить интересам правосудия»! Тут бы выжить и семью прокормить...

**4) Уход в тень.** Где-то с 2010 года, то ли с усилением «правлящей вертикали», то ли почему-то еще, все мрачнее и мрачнее прослеживается закономерность: некоторые категории дел выиграть практически невозможно. Даже при силь-

---

<sup>33</sup> *Симанович Л.Н.* Юридическое образование в современных условиях // Юридическое образование и наука. – 2009. – № 3. – С. 27–30.

ной позиции. Даже опытному юристу.

Это дела против государства. Особенно – налоговые споры и «административка».

Раньше тоже было... не сахар. Еще в нулевых практики бессильно опускали руки:

«При общей декларации намерения снижать налоги чиновниками всех уровней придумываются дополнительные изощренные способы поддержания своих "кормушек".

При данных обстоятельствах предприятие, заботящееся о своем будущем, должно уделять особое внимание отражению налоговых нападков. Конечно, не стоит во всем винить налогового инспектора, который пришел к вам с проверкой. Его участь часто вызывает сочувствие.

Получив задание любыми способами наполнить бездонный бюджет, он вынужден собирать хоть что-то, **в первую очередь, у тех, кто на виду**, – у производственных предприятий.

**Большинство разделов теневого капитала ему недоступно**, вот и остается отнимать последнее у нищих производителей, придумывая самые разнообразные основания и вольно трактуя налоговые нормы»<sup>34</sup>.

Сейчас стало еще хуже:

---

<sup>34</sup> Статья: Работа с кредиторами и дебиторами (Латынцев А.) («Бизнес-адвокат», № 20, 21, 22, 1999). Пометки мои.

«...судебная практика в последнее время очень сильностораживает отсутствием единообразия и предсказуемости. Что касается соотношения побед и поражений предпринимателей в спорах с налоговиками, то, мне кажется, **еще немного – и можно будет говорить о всеобщей "фискализации" судебной системы.** Изменения после упразднения ВАС РФ колоссальные, причем не в лучшую сторону»<sup>35</sup>.

Но и это еще не вечер.

«Государство активно применяет также неналоговые способы изъятия денег у населения. Таких способов по меньшей мере два.

Первый – постоянно повышающиеся тарифы на продукцию естественных монополий, что оказывает огромное влияние на корпоративные и частные финансы во всех областях деятельности, включая финансы домохозяйств.

Второй активно практикуется региональными властями – систематическое повышение арендной платы, что особенно чувствительно для малого и среднего бизнеса. Эти платежи также являются обязательными и, по сути, императивными»<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> *Путин Д.* Налоговые проверки – 2017: готовимся к худшему // Практическая бухгалтерия. – 2017. – № 1. – С. 35. Пометки мои.

<sup>36</sup> *Шохин С.О.* Тенденции изменения правового регулирования публичных и частных финансов: кризисный тренд // Финансовое право. 2016. – № 5. – С. 21–23.

Как вы думаете, чем отвечает малый бизнес всесильному государству? Правильно. НОГАМИ. Бежит в тень так, что аж пятки сверкают... Государство не догоняет. Государство оказывается в положении акулы. Акула может настичь и сожрать «тех, кто на виду», крупную и заметную добычу. Кита (крупный бизнес) или осьминога (средний бизнес)... Но не мелкую рыбешку.

Зная, что выиграть налоговый или административный спор сейчас архитяжело, малый бизнес старается быть как можно незаметней. А если буркалы рыбы-лоцмана (чиновника) все-таки углядят неосторожную рыбешку, то... Две рыбы, скорее всего, договорятся.

Сколько у нас ни пытались бороться с коррупцией, какие планы ни принимали<sup>37</sup>, воз и ныне там. По телевизору стыдливо молчат<sup>38</sup>, а в доктрине пишут давно и открытым текстом:

---

<sup>37</sup> См., напр.: Указ Президента Российской Федерации от 11.04.2014. № 226 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы».

<sup>38</sup> А когда говорят, получается еще хуже. Помните дело полковника Захарченко? Исполнял обязанности начальника управления «Т» антикоррупционного главка (ГУЭБиПК) МВД России. По идее, должен был бороться с коррупцией. И как успехи? А так: «... в ходе обысков ФСБ обнаружила в квартире, принадлежащей родственнику полковника, и в машине у полицейского в общей сложности \$120 млн и €2 млн, что составляет около 9 млрд руб. в рублевом эквиваленте». Статья «Полковник на 9 миллиардов» от 10 сентября 2016 г., автор Геннадий Зубов, <https://www.gazeta.ru/social/2016/09/10/10186901.shtml#> – источник. Вот вам и вся борьба с коррупцией... Можно сказать иначе: «борьба с коррупцией по-русски».

«Борьба с коррупцией обречена на провал, если с ней борются лишь государственные структуры, которые зачастую сами же ею и поражены»<sup>39</sup>.

МАЛЫЙ БИЗНЕС НИКУДА НЕ ДЕЛСЯ. ЖИВУЧ, КАК ТАРАКАН. ДУМАЮ, И НАС С ВАМИ, И ЯДЕРНУЮ ВОЙНУ ПЕРЕЖИВЕТ. НО МЕСТО ДЛЯ ШТАТНОГО ЮРИСТА В ЭТОМ БИЗНЕСЕ ВРЯД ЛИ БУДЕТ. ТЕМ БОЛЕЕ ДЛЯ НОВИЧКА-ВЫПУСКНИКА...

И:

«Пока экономически будет выгодно преодолевать административный барьер с помощью коррупционера, а не в соответствии с административным регламентом или стандартом на оказание властных услуг, до тех пор продукт действительности будет побеждать продукт деятельности в виде борьбы с коррупцией»<sup>40</sup>.

Поняли, что происходит? Да. Если в начале нулевых купцы платили юристам, юристы выигрывали дела у той же налоговой, «отбивали» штрафы и тем самым оберегали день-

---

<sup>39</sup> Чаплыгина А.Ю. Политическая коррупция как социально-политическое явление в условиях модернизации общества // Государственная власть и местное самоуправление. – 2015. – № 10. – С. 55–60.

<sup>40</sup> Нестеров А.В. Правовые основания антикоррупционной экспертизы // Безопасность бизнеса. – 2009. – № 2.

ги купца, то теперь... «Преодолевают административный барьер с помощью коррупционера».

Купец чаще всего несет деньги чиновникам, а не юристам. А юристы остаются без работы и без денег. «Зачем держать юриста по налогам/"административке", если все равно придется заносить?!» – так думают купцы. Увы, часто оказываются правы... Кто недавно судился с государством, вряд ли бросит в меня камень.

## 3.6. В сухом остатке

Малый бизнес никуда не делся. Живуч, как таракан. Думаю, и нас с вами, и ядерную войну переживет. Но место для штатного юриста в этом бизнесе вряд ли будет. Тем более для новичка-выпускника...<sup>41</sup>

Если раньше молодые юристы набирались опыта в малом бизнесе, а потом шли в средний или в консалтинг, реже – на вольные хлеба, то теперь малый бизнес обслуживают, цинично говоря – доят, вольные стрелки и консалтинг. Закон жизни. Где-то убавилось, где-то прибавилось...

Ладно. А что у нас в среднем бизнесе?

---

<sup>41</sup> А как у них? В Англии Ричард и Даниэль Сасскинды пришли к такому же выводу: спрос на юристов в традиционном понимании, в т.ч на штатников, все меньше и меньше – см.: «Будущее профессий: как технология преобразит работу экспертов». – Великобритания: Издательство Оксфордского университета, 2015. – С. 263. По США – Том Морган. Сказал так: «Не так давно одной из самых стабильных работ была работа кассира на мосту или на платной дороге. Дорога и мост никуда не денутся, машины подъезжают, кассир берет плату за проезд. Юристы были в таком же положении: нужен договор или совет – мимо юриста не пройдешь. Сейчас будки кассиров опустели. Плату за проезд собирает электроника. **У юристов нет выбора, нужно что-то придумывать, иначе уйдем вслед за кассирами**». *Морган, Том. Исчезновение американского юриста*. – Нью-Йорк: Издательство Оксфордского университета, – 2010. – С. 184. Пометки мои.

## 4. Меньше рабочих мест (средний бизнес)

*ЭВМ не работала.*

*А раньше не работал целый отдел.*

*А. Стасс*

### 4.1. Как было

Если в малом бизнесе испокон веков был один юрист, то в среднем – почти всегда юротдел. Даже если того отдела целых «полтора землекопа»: юрист и помощник. Но обычно в юротделе три человека. Этакое «трио бандуристов» в составе: Мозг, Ноги, Кулаки.

*Мозг* – мыслитель и организатор. Как правило, начальник юротдела, самый опытный и знающий юрист. Мастер. Он же – фильтр и распределитель вопросов, которые начальство «скидывает» юристам в работу.

Мозг делит вопросы, поступившие в отдел, на две категории: типовые и экзотика. Типовые скидывает Ногам, экзотикой занимается сам. Может решить вопрос полностью сам, от и до. А может сделать сложную часть, а остаток отдать на исполнение Ногам. Зарплата – 30 000–35 000 руб.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.