

საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის ეთიკის კომისიის 008/20¹ რეკომენდაციის მოკლე მიმოხილვა

თამარ ჟვანია (სტუდენტი)

შეკითხვა

ადვოკატი, რომელიც სისხლის სამართლის საქმეზე ახორციელებს წარმომადგენლობას, კლიენტს ურჩევს, რომ გაფორმდეს საპროცესო შეთანხმება და განუმარტავს მის სარგებლიანობას, თუმცა კლიენტი უარს ამბობს პროკურორისგან აღნიშნულ შეთავაზებაზე და სურს სასამართლომ საქმე არსებითად განიხილოს. ასეთ შემთხვევაში, რა ქმედებები უნდა განახორციელოს ადვოკატმა? როგორ განაგრძოს კლიენტის ინტერესების დაცვა, თუ მის მიერ შეთავაზებული სტრატეგია კლიენტისთვის მიუღებელია?

ანალიზი

ეთიკის კოლეგიამ აღნიშნა, რომ მოცემულ შემთხვევაში, ადვოკატი ასრულებს თავის მოვალეობას, კერძოდ, აძლევს რჩევებს კლიენტს, მისი საუკეთესო ინტერესების დაცვისთვის რა იქნება საქმის წარმართვის უკეთესი სტრატეგია. ეთიკის კოლეგია განმარტავს, რომ სწორედ ადვოკატის ვალდებულებაა მისი დაცვის ქვეშ მყოფ პირს განუმარტოს რა გზითაა შესაძლებელი წარმართის საქმე და რა შეიძლება იყოს საქმიდან გამომდინარე საუკეთესო შედეგი, რაც საქმის შედეგის თაობაზე გარანტიას არ უნდა მოიცავდეს. ამ შემთხვევაში, მიუხედავად მიღებული სამართლებრივი რჩევისა, კლიენტს არ სურს საპროცესო შეთანხმების გაფორმებით წარმართის მისი საქმე. მისთვის არ არის მისაღები ადვოკატის მიერ შეთავაზებული ვარიანტი, რომელზე უარის თქმა შესაძლოა არ იყოს მისი საქმისთვის უმჯობესი, თუმცა ადვოკატმა უნდა განაგრძოს კლიენტის ნების შესაბამისად მოქმედება და კლიენტთან შეთანხმებული სტრატეგიით განახორციელოს საადვოკატო საქმიანობა.

დასკვნა

კვალიფიციურად საადვოკატო საქმიანობის განხორციელება მოიცავს კლიენტისთვის საქმისწარმოების შესაძლო გზების თაობაზე განმარტებას. ამასთანავე, შესაძლებელია კლიენტისთვის არ იყოს მისაღები ადვოკატის მიერ შეთავაზებული სტრატეგია, მათ შორის საპროცესო შეთანხმების გაფორმების თაობაზე, რომელიც შესაძლოა მისი ინტერესების საუკეთესო დაცვისთვის უმჯობესი იქნებოდა, თუმცა კლიენტი ირჩევს საქმისწარმოების სხვა გზას. ასეთ შემთხვევაში, თუ ადვოკატი განაგრძობს საადვოკატო მომსახურებას, მან უნდა იმოქმედოს კლიენტთან შეთანხმებით. შესაძლო უთანხმოების თავიდან აცილების მიზნით, ადვოკატს შეუძლია არამხოლოდ ზეპირი, არამედ წერილობითი ფორმითაც განუმარტოს კლიენტს მის მიერ შეთავაზებული სტრატეგია, საპროცესო შეთანხმების გაფორმების სარგებლიანობა.

¹ https://gba.ge/pdf/5d2db2dda2b52.pdf/080_18,%2012.09.18,%20ar%20aghdzvra.pdf