

[f \(https://www.facebook.com/profile.php?id=100086011701775\)](https://www.facebook.com/profile.php?id=100086011701775)

[i \(https://instagram.com/kazlawreview?igshid=ZDg1NjBiNjg=\)](https://instagram.com/kazlawreview?igshid=ZDg1NjBiNjg=)

[y \(https://youtube.com/@kazlawreview?si=RTspIIsfNZ_Otdod\)](https://youtube.com/@kazlawreview?si=RTspIIsfNZ_Otdod)

[t \(https://t.me/krkz\)](https://t.me/krkz) kazlawreview.kz/o-proekte/

[Новости \(https://kazlawreview.kz/news/\)](https://kazlawreview.kz/news/)

[Человек и право \(https://kazlawreview.kz/man-and-law/\)](https://kazlawreview.kz/man-and-law/)

[Бизнес и право \(https://kazlawreview.kz/business-and-law/\)](https://kazlawreview.kz/business-and-law/)

[Государство и право \(https://kazlawreview.kz/state-and-law/\)](https://kazlawreview.kz/state-and-law/)

[Суд и правосудие \(https://kazlawreview.kz/court-and-justice/\)](https://kazlawreview.kz/court-and-justice/)

[Юристы на все времена \(https://kazlawreview.kz/lawyers-for-all-times/\)](https://kazlawreview.kz/lawyers-for-all-times/)

[English articles \(https://kazlawreview.kz/english-articles/\)](https://kazlawreview.kz/english-articles/)

[Спикеры \(https://kazlawreview.kz/speakers/\)](https://kazlawreview.kz/speakers/)

[Авторам и партнерам \(https://kazlawreview.kz/partneram-i-avtoram/\)](https://kazlawreview.kz/partneram-i-avtoram/)

[Спонсоры \(https://kazlawreview.kz/sponsory/\)](https://kazlawreview.kz/sponsory/) [Q \(https://kazlawreview.kz/#\)](https://kazlawreview.kz/#)

AEQUITAS: 30+ лет в своей тарелке



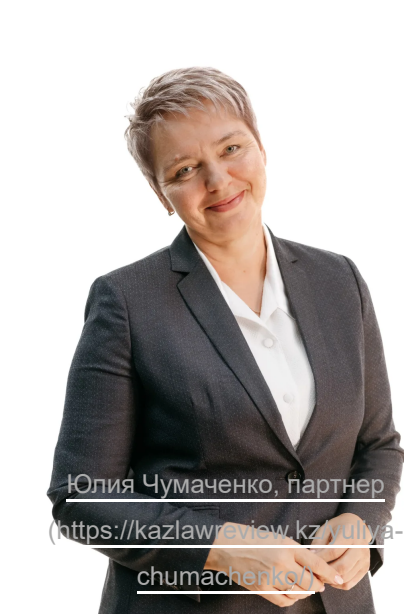
В январе 2023 года исполнилось 30 лет со дня создания юридической фирмы «AEQUITAS», а в январе нынешнего года — 30 лет работы фирмы.

Aequitas является одной из первых юридических фирм, созданных на постсоветском пространстве в Казахстане, и в настоящее время одной из авторитетных и уважаемых. Партнеры фирмы говорят, что их профессиональная (а параллельно и человеческая) жизнь иногда им самим кажется захватывающим романом, с различными сюжетными линиями, поворотами, смешными и порою печальными историями.

При вопросах о профессиональных премиях и наградах отсылают к сайту фирмы и говорят, что не придадут им особого значения. Хотя фирме есть чем гордиться — уже то, что три года подряд одно из ведущих рейтинговых агентств в юридическом бизнесе — WWL признает Aequitas фирмой года в Казахстане, свидетельствует о многом. Обещают когда-нибудь подробнее рассказать о том, что это значит жить и работать в казахстанской юридической фирме в эпоху перемен. Надеемся услышать это повествование.

Сегодня партнеры Aequitas (<https://www.aequitas.kz/ru/about>) двух поколений, отвечая на вопросы редакции журнала KazBar рассказали о том, как развивались профессия юридического консультанта и юридический консалтинг в Казахстане на протяжении 30 лет, а также о современных целях и ценностях фирмы.

Спикеры интервью:



С чего все начиналось в 1993 году?

О. Ченцова: Для того, чтобы понять, как развивался юридический консалтинг как направление юридической практики, надо понимать от каких исходных позиций все начиналось. Потому что 30 лет назад Казахстан был другой страной, с иным социальным строем и общественно-политическим устройством. Юристы того поколения знают, как обстояли дела с юридическими услугами в советской жизни, а вот для молодых юристов, думаю, нужны некоторые пояснения.

Начнем с того, что 30 лет назад такого направления в юридической практике как юридический консалтинг, строго говоря, не существовало, и вот почему. На мой взгляд, имеются две главные составляющие юридического консалтинга как бизнеса: 1) высокий уровень профессиональных

знаний юристов в той или иной отрасли права и смежных, плюс в теории права; 2) понимание того, как продаются соответствующие знания — по каким общим и специальным для юридического бизнеса законам и правилам (включая стандарты профессии, в том числе этические).

И если с профессиональными знаниями у многих советских юристов дела обстояли очень неплохо, то с тем, как это может работать в качестве бизнеса, даже вопросов не возникало. Потому что оказание юридических услуг вообще не рассматривалось в качестве бизнеса, только в качестве источника личного трудового дохода.

Да, в Советском Союзе существовала профессия адвоката и профессия юрисконсульта. Адвокаты, будучи членами соответствующих коллегий, предоставляли консультации гражданам и организациям. Юрисконсульты трудились в министерствах и ведомствах, на предприятиях — как правило, государственных, реже в кооперативных, в общественных организациях.

Если профессия адвоката, особенно специалиста по уголовным делам, была почетна и уважаема, достаточно хорошо оплачивалась по советским меркам, то профессия юрисконсульта (за некоторыми исключениями) считалась в общем не престижной и не особо денежной. При этом достаточно сложной.

В советских юридических вузах имелись так называемые «хозяйственно-правовые отделения». При примерно 250 студентах-выпускниках дневного отделения юрфака КазГУ 1981 года (мой выпуск) только 18 закончили хозяйственно-правовое отделение (в том числе и я) с ориентиром на углубленное изучение хозяйственных договоров, а также организацию планового социалистического хозяйства. На это отделение, как правило, отправлялись отличники, которым было интересно гражданское право. Остальные предпочитали окончить СПС — судебное-прокурорско-следственное отделение и работать далее в соответствующих органах.

В советских юридических вузах не существовало и таких предметов, которые бы давали представление о юридическом консалтинге как бизнесе (их, как понимаю, и сегодня особо нет). Но зато уровень преподавания теории права и гражданского права (плюс многочисленные спецкурсы) в главных вузах Казахстана (КазГУ и КарГУ) с их отличным профессорско-преподавательским составом с послевоенных лет (КазГУ) в течение нескольких десятилетий был на очень приличном уровне. Количество лекционных и семинарских занятий и по основному курсу гражданского права (общей и особенной частям), и по спецкурсам (например, по возмещению вреда) было не в пример современным больше и основательнее.

Даже странно — рыночных отношений не было, а договоры изучались очень тщательно: и базовые положения, и отдельные виды. И не только договоры, а обязательственное право в целом, деликты, да в общем все гражданско-правовые институты. В качестве основы — теория государства и права как один из ключевых предметов в течение всего первого курса. А в качестве общеобразовательных предметов также логика, история правовых и политических учений и многое другое (история КПСС и труды классиков марксизма-ленинизма поглотили немало времени, но тоже не без пользы).

Все это создало приличную образовательную базу мне и многим моим коллегам по фирме первого, так сказать, призыва — то есть получивших образование в советское время — это и Наталья Брайнина, и Юлия Чумаченко, и Нурлан Шоланов — мои бывшие (и очень хорошие) студенты. Например, моя дипломная работа в рамках хозяйственно-правового отделения была посвящена капитальному строительству, позже кандидатская диссертация также была по этой теме. Когда в первые годы работы фирмы мы активно занимались совершенно неизвестными на практике договорами на недропользование — на разведку и добычу нефти, золота, полиметаллов, знания по теории договора, по механизму правового регулирования были более чем кстати. В рамках подготовки диссертации, согласно обязательным тогда для кандидатского минимума программам, я самостоятельно изучала курс гражданского и торгового права зарубежных капиталистических стран. Пока изучала, было просто интересно, а потом еще и полезно для дела.

Ю. Чумаченко: Согласно — наша образовательная база, заложенная в ВУЗе, была отличной. Но самое важное то, что наши (я говорю о Наташе, Нурлане и себе — уверена, коллеги поддержат мое мнение) очень даже неплохие теоретические знания получили еще шикарную огранку при непосредственном участии виртуоза цивилистики Юрия Григорьевича Басина. А еще имела значение очень высокая требовательность Ольги Ивановны Ченцовой — сначала как преподавателя гражданского права в нашей группе, потом как управляющего партнера Aequitas. В рамках работы фирмы Юрий Григорьевич и Ольга Ивановна учили нас применять полученные знания на практике. Мы приобретали опыт под их чутким руководством, а иногда они сами расширяли свои горизонты в условиях совместного обсуждения и поиска нужных и правильных, зачастую новаторских правовых решений.

О. Ченцова: Совершенно верно, одно из самых важных условий нашей успешной работы было присутствие с нами в течение первых 12 лет жизни фирмы Юрия Григорьевича Басина — как мы говорим, «нашего любимого учителя и друга». Благодарна ему всю жизнь, что согласился работать с нами. Его знания, мудрость и человеческие качества служили и служат нам ориентиром не только профессионализма, но и нравственным камертоном.

С таким учителем как Юрий Григорьевич я всегда понимала, что «знания — сила», и что если берешься отвечать на вопросы как юрист, неважно чьи — крупной компании или обычных граждан — нельзя отвечать неправильно, если не уверен, нельзя скрывать незнание или непонимание проблемы, а нужно либо изучить тему и отвечать максимально точно, либо прямо говорить, что не компетентен или недостаточно компетентен, а также и то, если нет идеального правового решения, а есть риски, о которых предприниматели должны знать и с учетом них принимать бизнес-решения.

В общем, стартовали мы с хорошей теоретической подготовкой по праву и особенно по гражданскому праву, но, как говорила, без малейшего представления о правилах и законах работы бизнеса и юридического бизнеса в том числе.

-Как развивался юридический консалтинг как направление юридической практики на протяжении 30 лет?

О. Ченцова: Говоря о развитии юридического консалтинга, я бы выделила изначально высокую необходимость развития и саморазвития в управленческом плане партнеров фирмы. Когда местные юристы постсоветской страны, в том числе Казахстана, начинали работать в юридическом консалтинге под «зонтиком» какой-нибудь большой иностранной фирмы, то, с одной стороны, к ним сразу предъявлялись высокие требования и стандарты этой фирмы, а с другой стороны, масса вопросов была уже решена — начиная от рекламных материалов и требований к дресс-коду и кончая правилами работы партнеров и юристов, правилами их вознаграждения. Мы же ничего этого не имели и изначально не знали, даже ориентиров. Не знали, какими должны быть итоговые документы для клиентов.

И жизнь нас тоже учила, на конкретных проектах, проблемах и, конечно, на ошибках. Причем чисто юридических ошибок я даже припомнить с ходу не могу, хотя наверняка они были. А вот ошибок в бизнес-плане было немало, начиная с необоснованного уменьшения нами же наших собственных счетов (например, мы могли работать ночь на сложнейшем проекте, а потом выставить время клиенту сильно урезанным, потому что сами оценивали свое время как недостаточно эффективное — хотя вопросов по качеству работы не возникало, и не наша инициатива была работать нон-стоп сутками). Или очень подолгу не выставляли счетов за работу — некогда нам было. Или работали с непроверенными клиентами без предоплаты. По атрибутике компания выглядела солидно, и проект тоже. А после того, как, например, отдавали итоговый документ, денег нам не платили. Спрашиваю: «Почему, есть вопросы по качеству?». А мне в ответ: «Нет, вопросов по качеству нет». И задают встречный вопрос: «А зачем вы нам работу без оплаты отдали?». И учат жизни — а вот не надо было без денег нам отдавать! Таких клиентов было в целом немного, в основном, увы, казахстанские компании. Ну и мы все-таки учились правилам работы с клиентами. Не могу сказать, что научились всему, но основы точно имеем.

Ю. Чумаченко: На протяжении 30 лет менялись потребности общества и государства, и мы «колебались вместе с курсом партии», но во все времена были и остаются сильными и востребованными такие направления, как недропользование и экология, корпоративная и трудовая практики, разрешение споров и арбитраж, строительство, общие вопросы гражданского права, а также некоторые узкоспециальные направления. Вместе с тем мы себя позиционируем как дженералисты, фактически исключая из своего поля деятельности только уголовное право. Сегодня современный мир и новые экономические условия в стране диктуют необходимость создания и развития новых практик, например, цифровые активы, здравоохранение, IT, искусственный интеллект и прочее.

Наш клиентский пул практически всегда ориентировочно на 80% состоял из иностранных клиентов (компании ключевых секторов экономики из более чем 50 стран, среди них крупнейшие корпорации мира, всемирно известные бренды, ведущие банки и финансовые институты, с большинством из которых AEQUITAS сотрудничает долгие годы), примерно такой же расклад сохраняется и в настоящее время.

В контексте развития юридической практики хотела бы отдельно отметить развитие правового сознания и правовой культуры казахстанцев. Я, как партнер трудовой практики фирмы (удивительно, в дипломе у меня была единственная четверка именно по трудовому праву, но судьба дает мне шанс снова и снова сдавать экзамен по этому предмету со стремлением к высшей оценке), наблюдаю это наряду с развитием казахстанского законодательства и правоприменительной практики (иногда мы принимали самое активное участие – вносили свою лепту в совершенствование законодательства в этой сфере с учетом лучших примеров международного регулирования и поддержания баланса интересов сторон трудовых отношений). Наши люди стали больше понимать свои права, стали активнее в профессиональной и общественной жизни в рамках трудового коллектива и в целом, а также в защите своих прав. Хотя это развитие несомненно добавляет нам работы, но всегда приятно иметь дело с грамотным оппонентом в трудовом споре и вдвойне приятно, когда побеждает закон.

Н. Шоланов: На заре становления юридического бизнеса мы были чистыми представителями так называемых *academic lawyers*, так как мы, вчерашние выпускники, привыкли отвечать на юридические вопросы как для преподавателя, стараясь продемонстрировать всю доступную глубину познаний в теории. Однако жизнь заставила также осваивать и квалификацию транзакционного юриста, способного упрощать все богатство теоретических вариаций до единственной и понятной клиенту формулы.

Нам, конечно, повезло, что вместе с первыми крупными клиентами к нам пришли их зарубежные юристы, которые первое время курировали нашу работу. Благодаря западным юристам мы получили представление об отдельных видах юридических работ и услуг, востребованных на рынке, о типах выпускаемых консультантами заключений и документов, о структуре и формате их изложения и т.п. Да что скрывать, наша нынешняя готовность работать, невзирая на время суток и календарные даты, также была привита западными юристами: первое время нам было в диковинку видеть, как юрист западной фирмы после посещения театра поздно ночью мог возвратиться в офис для продолжения работы над проектом.

О. Ченцова: Нам действительно повезло — у нас уже в первые месяцы работы появился отличный партнер и наставник — Джон Хайнз — на тот момент юрист Нью-Йоркского офиса юридической фирмы «Debevoise & Plimpton». Первое, чему научил: не писать длинные и скучные меморандумы, потому что «клиенты не должны ползти через текст как через болото» и «не должны как в детективе ждать — а чем же в конце концов дело закончится». Учил структурировать документы, ввел для ряда из них такую простую и полезную вещь как «ответы-резюме». Организовал для нескольких наших юристов стажировки в Нью-Йоркском офисе Дебевойса. В общем, многому научил и много полезного для нас сделал, поэтому всегда с благодарностью помним Джона и его уроки.

Н. Шоланов: Думаю, что наш юридический рынок складывался в достаточно благоприятных условиях. Профессия юриста считалась почему-то модной и востребованной, и одно время юристов выпускало чуть ли не каждое второе учебное заведение в стране, соответственно было большое перепроизводство выпускников с дипломом юриста. В это же время в Казахстане открылся ряд офисов иностранных юридических фирм, которые задавали тон на рынке и служили аборигенам

примером для подражания. Самое главное, западные юристы прививали здесь культуру необходимости тесного взаимодействия бизнеса и юридического консалтинга, и служили катализатором развития рынка услуг. Экономика худо-бедно также развивалась, что в итоге вылилось в определенный спрос на юридические услуги. Дальше работает закон перехода количества в качество и прочие эволюционные факторы.

При взаимодействии с западными юристами мы прежде всего имели дело с современным уровнем развития западного консалтинга или его наиболее поздним уровнем. Соответственно, многие казахстанские юристы не знакомы с некоторыми цеховыми догматами или запретами, которые все еще могут иметь место в текущей зарубежной практике, в частности – в отношении маркетинга юридических услуг (мы еще застали времена, когда реклама юридических услуг считалась чуть ли не постыдным делом, и любые маркетинговые материалы могли быть только в черно-белом цвете). Так, в 2004 году будучи с визитом в одной из крупнейших и старейших сингапурских юридических фирм, насчитывавшей к тому времени более ста лет истории, я с удивлением узнал, что у этой фирмы (занимавшей около десяти этажей в современном небоскребе) на тот момент не было своего веб-сайта, а для того, чтобы дать кому-то из клиентов буклет с описанием услуг проводилось специальное заседание совета директоров. У нас же в то время можно было встретить коммерческие объявления о юридических услугах в газете «Караван» или на остановке общественного транспорта.

И, конечно, развитие юридического бизнеса совпало с бурным развитием информационных технологий, что также сказалось на интенсивности развития рынка и его особенностях. Так, если западные фирмы приобретали самые передовые компьютеры и несли существенные расходы по оснащению своих офисов по всему миру, то нам уже повезло приобретать более дешевые, быстрые и производительные технологические решения за относительно небольшие деньги. Это позволило в техническом плане получить сравнимые условия с западными офисами, а кое в чем и превосходить их.

Дело осталось за малым – сравняться с ними в бюджетах и гонорарах. 😊

-На какие цели теперь ориентируется ваша фирма? Почему эти цели важны для вас?

Ю. Чумаченко: Хочу выделить несколько моментов, которые для меня лично всегда были очень важны и остаются таковыми сегодня. Команда! Мы ценим своих людей и заботимся о них. Мы доверяем друг другу. Мы верим в личный вклад каждого в общее дело. У нас царит атмосфера взаимоуважения, командного духа и высокой сопричастности каждого, что, на мой взгляд, является основой нашего непрерывного успеха. Команда фирмы тоже претерпела некоторую трансформацию, как по половому признаку, так и по возрастному составу. Если начинали мы в качестве общества амазонок (с явно преобладающим женским началом) и долгое время женский состав коллектива существенно превышал мужской, то в последние пять лет на фирме «стремится к доминанте мужской ген».

Интересный факт – большую часть истории существования фирмы ее коллектив делился условно на три поколения с разницей между ними в плюс-минус десять лет, при этом количественный состав каждого поколения был примерно равный, а сейчас соотношение возрастных категорий меняется в пользу молодости. И мы гордимся своими молодыми коллегами, так как они практически все — восходящие звезды юриспруденции. Если говорить о партнерах фирмы, то команда лидеров всегда была немногочисленной, но очень крепкой. Очень печально, что уже много лет нет с нами наших партнеров Юрия Григорьевича Басина и Татьяны Сулеевой; но мы помним их всегда.

А Ольга Ивановна все 30+ лет остается неизменной константой, нашим управляющим партнером.

А. Идаятова: В силу своей истории, о которой рассказали выше старшие партнеры, наша фирма всегда отличалась академичностью, приверженностью традициям, надежностью. Несмотря на годы пройденного пути, смену партнеров и поколений юристов, AEQUITAS продолжает придерживаться заложенных ценностей — высокие стандарты качества, порядочность, надежность. Вместе с тем мы осознаем необходимость соответствовать вызовам сегодняшнего времени. Поэтому зоной ответственности младших партнеров, на мой взгляд, является развитие фирмы с фокусом на современные тенденции и прогрессивные технологии. Мы начали с того, что внедрили аутсорсинг по некоторым направлениям работы бэк-офиса, обновили CRM-систему, которая теперь позволяет вести аналитику по поступающим запросам и отработанным проектам. В планах на текущий год — полностью обновить корпоративный сайт. В части публикаций — мы всегда стремились выпускать качественные публикации, в том числе аналитического характера.

В прошлом году мы протестировали и убедились в востребованности небольших публикаций обзорного характера, посвященным десяти наиболее актуальным вопросам той или иной практики. Как уже упоминалось, у нас появилось новое направление — практика по цифровым активам, которую активно продвигают наши молодые юристы.

В этой связи, отвечая на вопрос, я бы отметила, что цели нашей фирмы в целом не изменились. Мы, как и прежде, стремимся к высокому качеству нашей работы, повышению профессионализма, развитию новых направлений юридической практики и созданию условий для максимального раскрытия потенциала наших сотрудников. И стараемся делать это с учетом существующих тенденций и вызовов времени.

Н. Шоланов: Полагаю, что наш рынок юридических услуг достаточно развит и в необходимой степени цивилизован. Признаком зрелости является факт наличия саморегулируемых организаций/ профессиональных палат юридических консультантов. Самой первой такой палатой стал KazBar, еще до появления специального законодательного регулирования, в создании которой мы принимали непосредственное участие.

Профессиональные саморегулируемые организации играют важную роль в развитии профессии. Они представляют собой объединения профессионалов, которые самостоятельно разрабатывают и устанавливают стандарты профессиональной деятельности, контролируют их соблюдение, проводят обучение и повышение квалификации, защищают интересы своих членов и осуществляют другие функции. Палаты способствуют повышению профессиональной ответственности и качества

предоставляемых услуг. Благодаря установлению стандартов и контролю за их соблюдением, они способствуют формированию доверия общества к представителям нашей профессии. Палаты обеспечивают возможность саморегулирования профессионального сообщества, что позволяет более эффективно решать внутренние проблемы и конфликты, а также развивать профессию в соответствии с потребностями времени. Кроме того, палаты оказывают влияние на формирование законодательства и нормативных актов.

Хотя в основе юридического консалтинга лежит национальное право, тем не менее глобализация в юридической профессии также происходит – например, это касается используемых технических и юридических решений, подходов к структурированию сложных проектов, унификации языка выпускаемых документов и т.д. Профессиональные организации, в частности, KazBar, которая была создана по подобию зарубежных профессиональных организаций, не только играют большую роль в такой положительной глобализации, но и приносят своей деятельностью неоценимую пользу развитию отечественного рынка юридических услуг.

Е. Манаенко: Я как раз, как и моя коллега Ардак, являюсь тем самым «дитем полка», то есть фирмы, и работаю в качестве ее сотрудника, а теперь и партнера уже почти 20 лет (за минусом моего ухода в международную юридическую фирму, который был кратковременным). Наши традиции, наши ценности и наше отношение к работе, к коллегам, к фирме представляют для меня и, я верю, для большинства наших коллег, важные составляющие не только профессиональной деятельности, но также и критерии, на которые мы опираемся и в нашей личной жизни. Эти традиции и ценности формируют корпоративную идентичность AEQUITAS и их сохранение является нашей общей целью.

Люди являются важным ресурсом любого бизнеса, а для бизнеса, чей основной актив есть профессиональные навыки и способности персонала, к которому относится любой консалтинг, в том числе и юридический, люди являются и самым главным ресурсом. Мы не только ценим профессиональные данные наших сотрудников, их вовлеченность в рабочий процесс и в развитие фирмы в целом, но стремимся уделять внимание каждому персонально, поддерживать в трудные времена и разделять удачи и радостные события.

Мы понимаем, что каждый член коллектива имеет свою точку зрения на различные ситуации, и как партнеры стараемся обеспечить каждому из них возможность быть услышанным. Так, в начале нового календарного года мы проводим встречи партнеров с каждым из сотрудников фирмы и каждому, вне зависимости от занимаемой должности, уделяем необходимое время. Мы выслушиваем и фиксируем просьбы и пожелания, а также критику, в том числе в адрес партнеров с тем, чтобы улучшить рабочий климат.

Я искренне считаю, что эмпатия, поддержка и терпение по отношению друг к другу имеют такое же важное значение для благополучия фирмы, как и профессиональное развитие юристов и других специалистов. А поскольку партнеры не только руководят бизнес-процессами фирмы, но и осуществляют администрирование внутренних вопросов, работа с персоналом (иногда даже на уровне психологов) занимает немалое рабочее время.

Выстраивая взаимодействие с коллегами, мы как партнеры, помимо практических навыков профессии и своего опыта, также передаем им значимость и важность бережного отношения к людям. Миссия коммерческого юриста заключается не только в оказании профессиональной юридической помощи бизнесу, но и во вложении усилий в построение правового государства. И я очень надеюсь, что нам, юристам среднего и старшего поколений, удастся передать молодым юристам наши ценности.

О. Ченцова: Я бы особо хотела отметить высокое значение в последние 5–10 лет социально значимых программ для нашей фирмы. Не буду говорить о конкретных благотворительных акциях, мы, собственно, их учет не ведем, просто помогаем кому-то регулярно, кому-то разово.

Но вот о чем не могу не сказать — это такое направление в нашей работе, как помощь животным, в особенности безнадзорным. Помогаем на постоянной основе финансами приютам и волонтерам (и фирма в целом, и многие сотрудники персонально). Но что еще более важно — наша юридическая помощь в этой сфере, скажу без ложной скромности, очень весомая. В итоге у нас в фирме сформировалась полноценная юридическая практика Animal Law. Абсолютно без доходов, хотя времени и моего, и других юристов занимает немало. Это и работа над новаторским для Казахстана гуманитарным законодательством об ответственном обращении с животными, и помощь в создании благотворительных зоозащитных фондов и организаций, и конкретные советы — от трудового права до налогового, консультации по конкретным кейсам. Вся эта разноплановая деятельность не оплачивается, но для нас она настолько важна, что мы отдаем ей приоритет при любых других проектах.

В рамках такой работы мною было инициировано создание в рамках KazBar комитета Animal Law (насколько знаю, это единственный подобный комитет среди палат юридических консультантов, хотя надеюсь, что сходные подразделения появятся и в других палатах). От имени комитета Animal Law и KazBar в целом мы, в частности, даем рекомендации компетентным органам по совершенствованию законодательства, консультируем отдельных граждан, готовим статьи.

Занимаясь в рамках фирмы и вне ее социальными проектами, мы как никогда ранее понимаем значение правового государства, значение некоррупционности во всех сферах, правовой культуры, правового сознания, законности в целом. И я думаю, что тридцать с лишним лет назад мы дали очень хорошее название нашей фирме — AEQUITAS. Тогда это была дань уважения римским юристам, создавшим науку юриспруденции, и как память о моем преподавательском прошлом. А сейчас для нас «AEQUITAS» — это не просто название нашей фирмы, но еще и в полной мере осознанный принцип справедливости в праве, которому мы должны, хотим и намерены следовать в будущем.

Следите за свежими материалами, подписывайтесь здесь: [Telegram \(https://t.me/klrkz\)](https://t.me/klrkz), [Instagram \(https://instagram.com/kazlawreview?igshid=ZDg1NjBiNjg=\)](https://instagram.com/kazlawreview?igshid=ZDg1NjBiNjg=), [Facebook, \(https://www.facebook.com/profile.php?id=100086011701775\)](https://www.facebook.com/profile.php?id=100086011701775) [YouTube \(https://youtube.com/@kazlawreview?si=RTsplIsfNZ_Otdod\)](https://youtube.com/@kazlawreview?si=RTsplIsfNZ_Otdod)

➤ ВАМ ТАКЖЕ МОЖЕТ ПОНРАВИТЬСЯ



<https://kazlawreview.kz/v-trudovom->

[kodekse-kazahstana-mnogo-](https://kazlawreview.kz/v-trudovom-)
[spornyh-momentov/](https://kazlawreview.kz/v-trudovom-))

В трудовом кодексе Казахстана много спорных моментов
[\(https://kazlawreview.kz/v-trudovom-kodekse-kazahstana-mnogo-spornyh-momentov/\)](https://kazlawreview.kz/v-trudovom-kodekse-kazahstana-mnogo-spornyh-momentov/)

🕒 2 ноября, 2023



[\(https://kazlawreview.kz/budut-li-menshe-zavodit-ugolovnyh-del-na-biznesmenov-v-novom-kazahstane/\)](https://kazlawreview.kz/budut-li-menshe-zavodit-ugolovnyh-del-na-biznesmenov-v-novom-kazahstane/)

Будут ли меньше заводить уголовных дел на бизнесменов в «новом Казахстане»?

[\(https://kazlawreview.kz/budut-li-menshe-zavodit-ugolovnyh-del-na-biznesmenov-v-novom-kazahstane/\)](https://kazlawreview.kz/budut-li-menshe-zavodit-ugolovnyh-del-na-biznesmenov-v-novom-kazahstane/)

🕒 16 апреля, 2023



[\(https://kazlawreview.kz/bank-bolshe-ne-zvuchit-gordo/\)](https://kazlawreview.kz/bank-bolshe-ne-zvuchit-gordo/)

Банк больше не звучит гордо
[\(https://kazlawreview.kz/bank-bolshe-ne-zvuchit-gordo/\)](https://kazlawreview.kz/bank-bolshe-ne-zvuchit-gordo/)

🕒 16 апреля, 2023

О проекте (<https://kazlawreview.kz/o-proekte/>) |

Новости (<https://kazlawreview.kz/news/>) |

Человек и право (<https://kazlawreview.kz/man-and-law/>) |

Бизнес и право
(<https://kazlawreview.kz/business-and-law/>) |

Государство и право
(<https://kazlawreview.kz/state-and-law/>) |

Суд и правосудие
(<https://kazlawreview.kz/court-and-justice/>) |

Юристы на все времена
(<https://kazlawreview.kz/lawyers-for-all-times/>) |

English articles (<https://kazlawreview.kz/english-articles/>) |

Спикеры (<https://kazlawreview.kz/speakers/>) |

Авторам и партнерам
(<https://kazlawreview.kz/partneram-i-avtoram/>) |

Спонсоры (<https://kazlawreview.kz/sponsory/>)