Бизнес Мой

О БИЗНЕСЕ, ЛЮДЯХ И ТРЕНДАХ



Эдгар Кармазиновский

«Защита не заканчивается отказом»

ЗАЩИТА

НЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ОТКАЗОМ —

она начинается в этот момент



Эдгар Кармазиновский — о профессиональной династии, сложных делах, современных инструментах защиты и новом офисе в Волгограде.

КАРМАЗИНОВСКИЙ ЭДГАР,
адвокат, основатель адвокатского бюро «Эдгар Кармазиновский & партнеры». Помощник председателя Волжской городской Думы С. Н. Аксенова.

В юридической практике есть дела, которые невозможно решить исключительно формальным подходом. Они требуют глубокого анализа, работы с доказательствами, настойчивости и способности действовать в условиях давления и противоречий.

Эдгар Кармазиновский — адвокат, для которого именно такие дела стали одним из основных направлений профессиональной практики. Сегодня он развивает объединение «Эдгар Кармазиновский & партнеры» и уже создал адвокатское бюро, офисы которого работают как в Волжском, так и в Волгограде.

ДИНАСТИЯ И СОБСТВЕННЫЙ ПОДХОД

- Эдгар, Вы адвокат во втором поколении. Как отец повлиял на Ваш профессиональный путь?

> *Очень сильно. Мой отец, Альберт Кармазиновский, более двадцати лет занимается адвокатской практикой. За его плечами сложные уголовные дела, оправдательные приговоры и прекращение уголовного преследования по реабилитирующим основаниям.*

Я с детства видел, насколько серьезно он относится к профессии. Главный принцип, который я перенял, — никогда не относиться к делу поверхностно. Нужно изучать документы, проверять доказательства, искать противоречия и понимать, что стоит за каждым процессуальным решением.

При этом мой профессиональный путь сформировался самостоятельно. Помимо юридического образования, я получил знания в строительной и оценочной сферах. Это помогает при работе с имущественными, экономическими и договорными спорами.

- Ваш подход к защите отличается от классического?

Я бы сказал, что он сочетает классическую адвокатуру и современные инструменты. Основа всегда одна — закон, доказательства и процессуальная работа. Но сегодня адвокат должен понимать и информационную среду, уметь работать с публичностью и использовать все законные возможности для защиты интересов доверителя.

КОГДА ОТКАЗ — НЕ КОНЕЦ

- В вашей практике были случаи, когда после отказа удавалось добиться возбуждения уголовного дела?



Да. В одном из дел, связанном с семейным конфликтом, потерпевшая получила серьезные травмы, что подтверждалось медицинскими документами. Несмотря на это, первоначально в возбуждении уголовного дела отказали.

Мы подробно изучили медицинские материалы, выявили противоречия, инициировали дополнительные проверки и обжаловали принятое решение. Одновременно история получила общественный резонанс.

В результате решение было пересмотрено, и уголовное дело возбудили по статье 112 УК РФ. По отношению к лицу был вынесен обвинительный приговор, с него были взысканы затраты на адвоката в полном объеме, а также заявленная компенсация морального вреда.

Для меня это хороший пример того, почему нельзя воспринимать первый отказ как окончательную точку.

- Отсюда и Ваш принцип: «Защита не заканчивается отказом»?

Именно. Если решение кажется необоснованным, необходимо разобраться в причинах и использовать предусмотренные законом механизмы обжалования.

Но настойчивость не означает, что нужно добиваться результата любой ценой. Адвокат всегда должен действовать в рамках закона и профессиональной этики.

ОПРАВДАНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ

- В Вашей практике есть дело, завершившееся оправдательным приговором после длительного содержания под стражей. Расскажите о нем.



В подобных процессах особенно важно помнить, что тяжесть обвинения сама по себе не доказывает вину человека.

Мой подзащитный провел под стражей около года. Защита последовательно указывала на противоречия в доказательствах и обстоятельства, которые не позволяли считать вину доказанной. В результате суд вынес оправдательный приговор, и человек был освобожден из-под стражи.

Для адвоката такие дела особенно ответственны. За каждым процессуальным решением стоит судьба конкретного человека.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕЛА И ИНТЕРЕСЫ ПОТЕРПЕВШИХ

- Вы работаете не только с уголовной защитой, но и представляете потерпевших?

Конечно. В одном из дел речь шла о мошенничестве с ущербом более 27 миллионов рублей. Потерпевшие передавали деньги под видом инвестиций, фактически вовлекаясь в схему с привлечением новых участников.

Работа включала формирование доказательственной базы, подготовку процессуальных жалоб и активизацию расследования. Впоследствии подозреваемый был задержан, заключен под стражу, дело направлено в суд и завершилось обвинительным приговором.

Такие дела требуют большой аналитической работы. Необходимо восстановить движение денежных средств, разобраться во взаимоотношениях участников и собрать доказательства.

СПОРЫ С БИЗНЕСОМ И ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

- В вашей практике есть и споры с каршеринговыми компаниями. В чем особенность таких дел?

Часто спор начинается с договора присоединения, условия которого заранее определены компанией. Пользователь может столкнуться с крупными штрафами или односторонними расчетами.

> *Задача адвоката — посмотреть на ситуацию шире: изучить договор, основания для начисления санкций, их соразмерность и соблюдение законодательства о защите прав потребителей.*

Электронная форма договора не означает, что его условия невозможно оспаривать. Но каждый случай требует отдельного юридического анализа.



МЕДИЙНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ

- Вы активно взаимодействуете со СМИ. Какую роль это играет в Вашей работе?

Медийность для меня — не самоцель, а дополнительный инструмент. Бывают ситуации, когда публичное освещение помогает обратить внимание на проблему или добиться более внимательного рассмотрения обстоятельств дела.

При этом публичность должна использоваться очень аккуратно. Есть адвокатская тайна, профессиональная этика и права всех участников процесса. СМИ не заменяют юридическую работу. В основе защиты все равно должны оставаться доказательства и закон.

НОВЫЙ ОФИС В ВОЛГОГРАДЕ

- В 2026 году ваше объединение вышло на новый этап развития: появился офис в Волгограде. Почему было принято решение открыть его именно сейчас?

Мы постепенно росли. Основная работа долгое время была сосредоточена в Волжском, но увеличивались количество дел, география доверителей и команда.

Стало понятно, что нам необходимо полноценное присутствие в Волгограде. Поэтому открытие офиса в «Волгоград Сити» стало закономерным этапом развития.

Теперь наши офисы работают в двух городах — Волжском и Волгограде. При этом мы сохраняем единый подход к работе и ведению дел.

- Что изменилось внутри объединения?

Мы увеличили офисное пространство, создали отдельные кабинеты и переговорную зону, усилили требования к конфиденциальности. Параллельно расширилась команда специалистов разных юридических направлений.

Для нас важно, чтобы сложное дело можно было рассматривать комплексно. Иногда в одном вопросе пересекаются уголовные, гражданские, имущественные или экономические аспекты. Командная работа позволяет учитывать все эти обстоятельства.

О ПРОФЕССИИ

- Что для Вас сегодня главное в профессии адвоката?

Ответственность. За каждым делом стоит человек, его свобода, деньги, имущество, репутация или интересы семьи.

Адвокат не может гарантировать конкретный результат, но он обязан сделать все профессионально возможное для защиты интересов доверителя.

Именно поэтому я считаю, что работа адвоката — это не просто участие в процессе. Это постоянный анализ ситуации, поиск решений и готовность последовательно отстаивать позицию клиента.

- Что Вы хотели бы сказать человеку, который оказался в сложной правовой ситуации?

Не откладывать решение проблемы. Чем раньше адвокат изучит документы и обстоятельства, тем больше возможностей для выбора стратегии.

> *И главное — не считать первый отказ окончательным ответом. Иногда именно после отказа начинается важная работа.*
>
> *Для меня в этом и заключается смысл профессии: не обещать невозможного, а профессионально, последовательно и принципиально защищать права человека.*

ЭДГАР КАРМАЗИНОВСКИЙ & партнеры

г. Волжский, пр-т Ленина, 308Ж, оф. 8

г. Волгоград, ул. Рокоссовского, 62, 11-й этаж, оф. 02

+7 961 057 88 11

edgar.karmazinovsky

@edgar.karmazinovsky