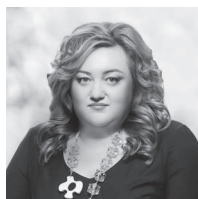


АДВОКАТУРА – БІЗНЕС ЧИ МИСТЕЦТВО?

За офіційними даними Міністерства освіти та науки України, в нашій країні близько 2000 навчальних закладів, які щороку випускають юристів. Більшість з тих, хто отримав юридичну освіту, жодного дня не працюватимуть за спеціальністю... Ті ж, хто все-таки наважиться розпочати свою юридичну кар'єру, через деякий час зрозуміє, що для того, аби сьогодні бути успішним адвокатом, мало знати закони та розуміти останні законодавчі тенденції. Потрібно бути стратегом, дипломатом, психологом, юристом та маркетологом. Аби досягти успіху, потрібно розуміти сьогодення та вміти прогнозувати майбутнє. Згодом приходить розуміння того, що адвокатура — це не так легко й просто, і адвокату доводиться постійно шукати баланс між справедливістю та доцільністю. Аби тримати таку рівновагу, потрібно бути не лише професіоналом екстра-класу, але й справжнім митцем, який постійно шукає нові форми прояву свого професійного «я».

Отже, адвокатура — бізнес чи мистецтво? Таке питання ми поставили відомим адвокатам та керівникам адвокатських об'єднань.



РЕГІНА ГУСЕЙНОВА-ЧЕКУРДА

Адвокат, партнер
АО «ЮСТЕМ»

В адвокатурі завжди є місце для творчості. Чи є конкуренція на ринку? Так, безперечно. Зараз для того, щоб почати працювати, загальних знань замало. Важливо розуміти, наскільки конкурентний продукт ти зможеш розробити, як швидко зможеш просунути цей продукт на ринку.

Як приклад можу навести продукт, який я вивела на ринок у 2016 році, — заповнення електронних декларацій суб'єктів, уповноважених на виконання функцій держави та місцевого самоврядування. Щойно 2014 року було прийнято Закон України «Про запобігання корупції», я зрозуміла, що заповнення декларацій буде конкурентним продуктом. Хоча у це слабо вірили колеги і навіть мій партнер, Сергій Григорович Делєдивка, ставився дещо скептично. Проте, зараз я можу сказати, що ми лідери цього ринку.

Разом із заповненням декларацій ми створили ще один юридичний продукт — супровід повних перевірок електронних декларацій. Цю послугу можуть пропонувати лише адвокати, які мають великий досвід заповнення декларацій, читають та вивчають усі роз'яснення НАЗК.

Ще один бік адвокатури — це постійний пошук балансу між справедливістю для клієнтів

та громадською думкою. Ми надаємо послуги публічним особам, а вони рідко бувають янголами. Тяжко протистояти непопулярному образу «захисника негідника».

Хоча адвокати постійно пояснюють, що надають правову допомогу і не зобов'язані любити клієнта чи поділяти його політичні погляди, нас часто ототожнюють з клієнтом. І тут важливу роль грає образ адвоката. Як він формується? Робота адвоката вже давно перестала бути роботою в кабінетах і судах, вони заповнили радіо і телебачення, деякі з них навіть є ведучими програм. Адвокати використовують будь-яку можливість публічності, бажають бути впізнаваними, медійними персонами. А персональний бренд — це теж творчість.



МАРИНА СЕМЕНОВА

Керуючий партнер
ЮФ «Семенова і Партнери»

Серед юридичної спільноти не стихають спори між представниками «бізнес-адвокатури» та тими, хто вважає, що адвокатська діяльність ніяк не може бути бізнесом, а гонорар як єдина форма винагороди адвоката за своєю природою суттєво відрізняється від форми оплати юридичних послуг.

Багаторічний досвід керування юридичної фірмою, яка безпосередньо стикнулася не тільки з економічною, але і з політичною

кризою, дає мені підстави стверджувати, що адвокатура — це одночасно і бізнес, і мистецтво.

Професійний адвокат, особливо якщо він є партнером адвокатського бюро або об'єднання, повинен забезпечити безперебійну роботу своєї команди, зокрема шляхом залучення постійного вхідного фінансового потоку та формування клієнтської бази. Без цього продовження діяльності призводить до виникнення збитків, а мотивація отримувати нові та відточувати наявні професійні навички суттєво падає.

Навички стратегічного планування партнер повинен об'єднувати з глибокими професійними знаннями та професійними здібностями. При цьому досконале знання змісту нормативних актів, безумовно, є необхідною, але не головною ознакою майстерності. На сьогоднішній день високо цінується нетворкінг, навички віртуозного володіння основними типами публічного мовлення, вміння нестандартно мислити та творчо підходити до розробки стратегії захисту, аргументовано відстоювати свою точку зору перед будь-яким опонентом. Все це і робить адвокатуру справжнім мистецтвом.

Але, якщо говорити про випускників, які тільки прагнуть займатися адвокатською діяльністю, слід зауважити, що професійне мистецтво може з'явитися тільки згодом, після декількох вдалих або невдалих спроб захисту інтересів клієнтів, тому що негативний досвід і бажання все виправити нерідко є найбільш великим поштовхом до власного розвитку.



АРТЕМ ДОНЕЦЬ

Адвокат, керуючий партнер
АО «Донець та Партнери»

Особисто для мене питання, чим є адвокатура — бізнесом чи мистецтвом, має абсолютно чітку відповідь, при чому вже давно. Спробую пояснити свою точку зору.

Бізнес — це законна підприємницька діяльність, що спрямована на отримання прибутку, а мистецтво — вид людської діяльності по відображенню реальності, як її сприймає автор через почуття чи осмислення. Але ще є й інше визначення мистецтва — досконалість в якійсь галузі. Тобто, мистецтво — синонім майстерності.

Дійсно, за допомогою адвокатської діяльності багато людей заробляє собі на життя, багато хто робить це успішно і отримує від цього значні прибутки і, сподіваюсь, неабияке задоволення. Але чи можна вважати мас-продукт, головним призначенням якого є саме отримання прибутку власником бізнесу, — мистецтвом? Наприклад, чи є мистецтвом продукт мережі фаст-фуду із мільйонами клієнтів та мільярдами прибутку по всьому світі? Гадаю, радше ні. А чи залишається мистецтвом філігранно виконана послуга адвоката, ринкова вартість якої значно вища за сплачені за неї клієнтом кошти? Твій витвір коштує саме стільки, скільки за нього готові заплатити. Не треба тішити себе надією на інше. Тому здорова сучасна адвокатура — це річ в собі, це феномен,

це майже поєднання двох непоєднуваних напрямків — ремесла (бізнесу) та мистецтва.

Сучасна адвокатура — це мистецтво виконання складної роботи, завдяки якій можна добре заробляти, але в той же самий час, це може бути і бізнесом, технологічність процесів, якість продуктів та вплив на оточення якого робить з нього щось більше, ніж ремесло, переводить його в розряд мистецтва.

Тож я впевнено можу сказати: адвокатура — це баланс. Це рівноважне поєднання мистецтва, суспільного служіння, просвітницької і правозахисної діяльності, із зароблянням грошей, продажами, роботою із клієнтами і персоналом, конкуренцією і співпрацею на ринку. Це розумне поєднання. Це синергія двох протилежних за природою явищ, одне з яких весь час якісно трансформується в інше, а потім навпаки, і так нескінченно.

Адвокатура — це філософія, це стиль життя, образ мислення, це світогляд. Ти ніколи не «вимкнеш» в собі адвоката, ідучи з роботи додому. Ти не перестанеш думати, звертати увагу на окремі моменти, кваліфікувати дії і ситуації, осмислювати природу правовідносин і роль людей. Ти цілодобово вивчаєш, думаєш, аналізуєш, синтезуєш а потім втілюєш в життя.

День за днем, місяцями і роками ти відшліфовуєш свої суто ремісничі здібності після закінчення вишу до рівня майстра, який творить справжні шедеври. Або ж залишаєшся ремісником, який знає, як добре робити свою справу, не прагнучи до зірок. Але все ж таки іноді із заздрістю будеш дивитися на шедеври колег — витвори справжнього юридичного мистецтва стрункості

думок, добра та людських чеснот, які можна втілити у житті в захисті, представництві, консультуванні, нормотворчості та правозастосуванні.

Адвокат — це митець права або правник прекрасного. Тут вже визначається кожен сам.



АНДРІЙ ТРИГУБ

Асоційований партнер АО
«Скляренко, Сидоренко та
Партнери», к.ю.н.

Видатний український філософ та мислитель Григорій Сковорода свого часу запропонував ідею «сродної праці». Вона полягає у тому, щоб кожен член суспільства займався улюбленою справою, адже в такому разі він робитиме її творчо, професійно та із задоволенням. У свою чергу, Альберт Ейнштейн також говорив: «Прагни не того, щоб домогтися успіху, а того, щоб твоє життя мало сенс».

На мій погляд, ці ідеї зберігають актуальність і для сучасного адвоката, адже адвокат, якому не до душі його професія, навряд чи стане успішним та матиме стабільне задоволення від роботи, навіть якщо він має хороші здібності бізнесмена. Натомість, адвокат, котрий не може назвати себе бізнесменом, проте любить професію, може бути щасливим навіть при скромних гонорах. Найбільше пощастило тому, хто відчуває адвокатуру своїм покликанням та при цьому добре вміє вести бізнес.

Отже, адвокатура, у першу чергу, — це мистецтво, а вже потім — бізнес. ■