

# «Юридична професія не має перетворитися лише на заробляння грошей», –

міжнародний партнер ЮФ «Чадборн енд Парк ЛЛП» Володимир БАЙБАРЗА про професіоналізм, відповідальність і західні стандарти в українських юрфірмах

– Володимире Івановичу, яке Ваше визначення «професіоналізму правника»?

– Думаю, що це єдине ціле, яке має дві складові. Перша – це певний рівень освіти, знань і досвіду, а також здатність навчатися. Друга – високі морально-етичні принципи. Ці складові мають бути взаємопов'язані, одне без другого не формувати професіоналізму правника.

– Яка важливість морально-етичної складової?

– На відміну від багатьох інших професій, ми, юристи, маємо справу з людьми. Часто йдеться про ситуації складні, надзвичайні, в яких зорієнтуватися без певних людських, світоглядних орієнтирів непросто. Такими орієнтирами і є моральні, етичні принципи. А в адвоката – правила адвокатської етики, про які, на жаль, нині чимало адвокатів або не знають, або якщо знають, то мало ними переймаються.

– Яке це має значення для юрбізнесу, де головне – заробити гроші?

– Я не вважаю, що це головне, адже адвокат – не підприємець. Звичайно ж добре, коли адвокатська діяльність добре винагороджується. Скажімо, в 1990-х роках під частак званого початкового розподілу власності чимало юристів змогли заробити великі гроші, обслуговуючи не завжди прозорі оборудки тих, кого нині називають олігархами. Так, ми всі розуміємо, що є історично зумовлені процеси й, мабуть, не варто зараз переглядати наслідки приватизації тощо. Стабільність важливіша. Проте юристи, адвокати повинні мати певні принципи, якщо ми хочемо, щоб люди ставилися з повагою до нашої професії і не сприймали адвоката лише як спритного і корисливого крутія.

– Що саме мається на увазі?

– Говорячи про адвоката, уявімо ситуацію: він веде прийом і до нього приходить потенційний клієнт. Треба визначити, братися за справу чи ні. Тут є кілька моментів, починаючи від визначення законності чи незаконності заявленого інтересу (тобто того, чого власне домагається потенційний клієнт) і закінчуючи морально-етичними аспектами спра-

ви. Думаю, що це святе право юриста – визначитися не тільки з правової точки зору, але й морально-етичної, брати чи не брати клієнта. Тут, звичайно, не йдеться про деякі спеціальні випадки, наприклад, захист за призначенням у кримінальному процесі.

– Так, мабуть, неетичним може бути й клієнт?



– Йдеться не лише про це, але й про те, що й позитивний закон може бути недосконалим. І ним можна зловживати. Тому й потрібні юристу певні внутрішні настанови, моральні принципи, якими слід керуватися. До того ж у кожного є внутрішнє відчуття справедливості, яким варто керуватися.

– За таких умов, очевидно, у багатьох юристів клієнтів поменшало б. А як же тоді адвокату заробляти на життя?

– Питання оплати праці юриста та зокрема адвоката складне, воно неодноразово обговорювалося, зокрема в зв'язку зі змінами до закону про адвокатуру. Так, є економічна складова питання, й праця юриста, адвоката повинна винагороджуватися. Адже юрист багато працює, він важкою працею здобуває кваліфікацію. Пригадується доречний анекдот: уводія надорозі зламалася машина. Випадково зупинений ним чоловік допоміг налагодити авто буквально за якусь хвилину. Зраділий водій питає: «Скільки з мене?» Той відповідає: «101 гривня». Здивований водій: «Гаразд, але чому саме 101?» – «1 гривня – власне за роботу і 100 – за те, що я знав, як це зробити», – відповів чоловік. Так ось, і юрист заслуговує на винагороду з урахуванням знань і досвіду, набутого впродовж років наполегливої праці, звідси й високі гонорарні ставки. Зрештою, ми, юристи, продаємо свою кваліфікацію обсягами – годинами, тобто ми продаємо найдорожче, що в нас є – час!

– Але якщо йдеться передусім про заробляння грошей, то це вже – юрбізнес. Чи не є юрфірма фабрикою, котра продукує правові послуги з метою отримання прибутку?

– На жаль, сьогодні ми є свідками того, що юридична професія перетворюється на таку собі «фабрику». Вважаю, це неправильно. Дійсно, йдеться і про «економіку», тобто потрібно заробляти гроші. Проте це ще не все. До того ж змінюється і час, епоха. Сьогодні я щодня отримую електронною поштою більше 100 повідомлень й відсилаю більше 50 відповідей, у яких даю поради. Буває, що за день потрібно опра-

цювати кількості сторінок складного тексту. Цим потоком важко керувати. Й ми дещо втрачаємо; не можемо сказати, що якість, просто є потік роботи. За таких умов мені не хотілося б, щоб юридична професія перетворилася лише на заробляння грошей.

– Можете навести реальні професійні дилеми, які довелося вирішувати?

– Ми мали клієнта, корпорацію, який мав на меті структурувати свій бізнес. Виникла потреба звернутися за погодженням до Антимонопольного комітету. Клієнт пояснив, що так і так, тут є відносини контролю, але оскільки про це нікому не відомо, то й показувати цей факт в поданні не треба. Ми ж не радили клієнту приховувати суттєву інформацію в обхід закону і, зрештою, змушені були припинити нашу співпрацю з ним.

– Тобто клієнт не завжди правий? А закон, право, так би мовити, правіші?

– Так. Додам, що бувають ситуації, коли клієнт може й не знати, якими є норми (тому він і звертається до нас). Тоді він і цінує наші роз'яснення, консультації. Ми радимо йому, як краще й відповідно до закону вирішити проблему й досягти поставленої мети.

– Юрист часто відповідає не тільки перед клієнтом, але й перед суспільством, своїми колегами. Як «міжнародний» партнер відомої ЮФ Ви несете відповідальність і перед «своїми» партнерами. У чому її суть?

– Відповідальність є, і це серйозна й висока відповідальність. Щоб продемонструвати, про що йдеться, наведу приклад. Ми часом готуємо для клієнта якийсь документ, як «правовий висновок» (legal opinion). Такось, він підписується не юристами індивідуально, а іменем фірми; внизу документа стоїть підпис Chadbourne & Parke. Підготовку документа процедурно регламентовано, передбачається узгодження з іншими партнерами різноманітних його складових аспектів. Висновок є складною юридичною порадою у величезних багатомільйонних проектах, й досвідчені в питаннях професійної відповідальності партнери аналізують і ризики для юрфірми. За висновок відповідає юрфірма. Але при цьому кожен партнер відповідає за фірму. Звідси й відповідальність серед партнерів. «Підставити» під відповідальність партнерів – це остання річ у житті, яка б, я хотів, щоб зі мною трапилася.

– Свого часу, пане Володимире, приєднавшись до «Алгеймер енд Грей», Ви доволі швидко стали там партнером, а відтак і міжнародним партнером у «Чадборн енд Парк ЛЛП». Як Вам це вдалося, який секрет успіху? Ви, випадково, не торгувалися з ними?

– Ні, я не торгувався. Погоджувався з тим, що мені пропонували. Зрештою, справа була не в фінансових питаннях, а в мотивації професійного зростання.

– Чим принципово відрізняється менеджмент в українській та західній ЮФ?

– Важко порівнювати. Думаю, принципової різниці немає. Непринципова різниця в тому, що працюють тут більш інтенсивно й все дещо краще організовано.

– Чи є у Вас на фірмі конкуренція?

– Безумовно є, однак вона, так би мо-

вити, культурна, цивілізована. Ніхто нікого ліктями не штовхає.

– Тобто юридико-боксерських боїв не проводите?

– Зовсім ні. Це лише колежанські стосунки.

– Це особливість атмосфери та менеджменту західної юрфірми?

– Так. У нас зміст стосунків визначається не посадою, а рівнем знань, досвідом, якісними складовими. Й нічим іншим. Немає жодних адміністративних стосунків підпорядкування. Тобто координація замість субординації. Останнє має прояви лише тоді, коли це абсолютно необхідно функціонально. В усьому іншому це нормальні людські, колежанські стосунки. Й різниці між керуючим партнером і помічником юриста немає. Це теж елемент культури в юридичній професії, не зовсім притаманний їй за радянської епохи.

– А як про цю культуру дізнаються нові юристи, які до Вас приходять?

– Вони знайомляться з так званою «Policy Book», в якій викладено стандарти стосунків на фірмі, з клієнтами, випсані функціональні аспекти діяльності. До того ж юрист сам може проникнутися культурою фірми. Вона існує, наче аура. Її привнесли ті, хто заснував фірму: зокрема мої колеги – керуючий партнер Слава Джонсон, Адам Мицик. Працюючи в США, вони здобули досвід, інтерналізували правила, які перенесли сюди.

– А чи підтримуєте Ви стандарти умов праці? Так, скажімо, в США нормою є те, що кожен юрист має індивідуальний кабінет, секретаря тощо.

– До речі, такі стандарти поширені не повсюдно. Проте думаю, що індивідуальний кабінет для юриста – це стандарт, а не розкіш. Й загалом має йтися про офіс юриста. Кожен юрист на фірмі повинен мати наче власний офіс, бажано також і особистого секретаря. Клієнт йому телефонує і чує: «Це офіс такого-то».

– Коли Ви берете на роботу до себе юриста, які кваліфікаційні якості є визначальними, а які другорядними?

– Головним є певний рівень освіти, досвід, володіння іноземною мовою (причому для початківців не обов'язково досконало), а також здатність і готовність навчатися та працювати за інтенсивним графіком. Відзначу, що ми від початку не перевантажуємо юриста якоюсь надмірною відповідальністю, розуміючи, що йдеться про юриста молодого, якому відтак і даються завдання, адекватні його досвідові.

– Робота в юрфірмі фізично й емоційно виснажлива. Спілкуючись з Вами, мимоволі хочеться спитати, як Ви віднайшли баланс?

– Думаю, що я все ще перебуваю у пошуках балансу.

– Як Ви відпочиваєте, знімаєте стрес?

– Передусім, у колі сім'ї. І звичайно ж, друзів. Хоча у мене діти теж юристи, ми мало спілкуємося на юридичні теми. Це, мабуть, добре. Крім того, нещодавно мене захопила рибалка – це відмінний спосіб і відпочинку, і саморелаксації на одинці з собою.

Спілкувався Славик БІГУН

ПЕРСОНА	
П.І.Б.	БАЙБАРЗА Володимир Іванович
Вік	51 рік
ЮФ	«Чадборн енд Парк ЛЛП»
Посада	Міжнародний партнер
Попередні посади, досвід	Партнер (1996-2003), асоціат (з 1995-) «Алгеймер енд Грей» (1995-2003), партнер «Адвокатська фірма №1» (1991-1995); начальник юридичного відділу (1980-1983) і заступник начальника (1983-1991) Українського республіканського відділення Всесоюзного агентства з авторських прав; юрисконсульт представництва «Інорколегії» в Україні (1977-1980)
Стаж	У галузі права – майже 30 р., у ЮФ «Чадборн енд Парк» (з «Алгеймер енд Грей») – більше 12 р.
Практика	Цивільне, корпоративне, банківське, антимонопольне право; іноземні інвестиції, приватизація; міжнародне фінансування; ділові папери; телекомунікації; господарські спори
Освіта, кваліфікація	Адвокат (з 1991), юрист-міжнародник і референт-перекладач з англійської мови (1977 з відзнакою закінчив ф-т міжнародних відносин і міжнародного права Київського університету)
Авторитет у галузі права	Професор Анастолій Довгерт, мій однокурсник та близький друг
Найбільше проф. досягнення	Думаво, ще не час підбивати підсумки
Проф. мрія	Верховенство права і подолання корупції в Україні
Проф. кредо	Роби свою справу якнайкраще і не намагайся перемагати; успіх прийде неодмінно