

«НОТАРІУС ЗНАЄ ФОРМУЛИ ЛЮДСЬКОГО БЛАГА», – вважає приватний нотаріус Київського міського нотаріального округу Ірина Бережна

– Пані Ірино, як ви стали нотаріусом?

– У 2002 р. закінчила юридичний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка. У 2004 р. після закінчення стажування успішно склала кваліфікаційний іспит і одержала свідоцтво на право займатися нотаріальною діяльністю. У березні того ж року зареєструвала приватну нотаріальну діяльність, якою і займаюся дотепер.

– Що вам дало навчання на юридичному факультеті, крім диплома?

– З-поміж іншого, майстерність логічного мислення та системні знання з права. Вони мені й допомагають бути на висоті в своїй практиці.

– Яким ви уявляєте образ ідеального нотаріуса?

– Як стислу відповідь наведу вислів, який мені подобається влучністю: «Які математик, нотаріус виводить формули людського блага з аксіом закону». Думаю, нотаріус, як і будь-який професіонал, має бути, передусім, відмінним фахівцем у своїй галузі. Ну і, звичайно, оскільки нотаріус працює з людьми, він має бути магістром людських стосунків. І власні проблеми не мають впливати на стиль його спілкування з людьми.

– Але бувають і, так би мовити, «погані клієнти». Як мати справу з ними?

– Це певним чином штучний вислів. Дійсно, люди, як відомо, бувають різні. Відтак, майстерність нотаріуса проявляється у тому, як він уміє ладити з людьми. Насамперед, зі своїми клієнтами. Тут, мабуть, немає якихось універсальних рецептів.

– Про вас можна сказати: «She is got her style». Який смисл у стилі нотаріуса?

– Стиль є проявом особистості. В професії, як і в людини, особистості, теж може бути власний стиль. Складність у їх поєднанні. Вважаю, що в нотаріуса повинний бути свій стиль – такий, аби своїм виглядом і манерою триматися викликати у клієнта почуття довіри.

– Який недолік нотаріуса для вас категорично неприйнятний?

– Байдужність до проблем тих, хто до нього приходиться. Зрозуміло, що нотаріус – не психоаналітик. Але мені здається, що, маючи юридичну освіту, нотаріус все ж може і повинен вислухати людину і спробувати допомогти їй хоча б порадою. Утім це, напевно, уже стосується ідеального нотаріуса.

– Як ви переживаєте власні успіхи і невдачі?

– Успіхи – це дуже добре. Успіх стимулює до досягнення нових вершин, але без запаморочення.

– А що таке успіх?

– Це якісно виконана робота.

– А як бути з невдачами?

– Я в житті оптиміст і не зациклююся на невдачах, намагаюся виносити з цього уроки. Аналізую, що потрібно зробити для виправлення і зміни ситуації. Я вважаю, що програти битву – це ще не означає програти війну.

– Пані Ірино, дехто думає, що професія нотаріуса є легшою від інших юридичних професій. Скільки триває ваш робочий день?

– По-різному. Іноді може закінчитися о 21 годині. Мені постійно телефонують клієнти, консультуються, обговорюємо і вирішуємо різні проблеми. А о

сьомій ранку треба вставати. Звичайно, хотілося б, аби робочий день був з 9 до 18.00, але це зі сфери фантастики.

– Спілкуючись так багато з людьми, ви не відчуваєте втоми від такого спілкування?



– Буває. Але стреси і втому я долаю по своєму.

– Як?

– Я дуже ціную спілкування зі своїми друзями і намагаюся за буденними справами не забувати про них і про близьких мені людей. Важливим для мене є і заняття спортом, намагаюся підтримувати гармонію душі і тіла.

– Як ви думаєте, для нотаріуса або юриста важлива інтуїція?

– Це конче важливе почуття, дуже сильна якість. А жіноча інтуїція – це взагалі найбільше благо. У жінок є таке поняття, як інстинкт збереження родини, тобто перш ніж вона щось зробить, подумає, а чи не зашкодить це. Цей інстинкт виявляється й у професійній сфері.

– Яким чином?

– Ми не маємо ні юридичного, ні морального права шкодити інтересам наших клієнтів. Наше завдання – обстоювати їх законні інтереси. Звісно, при цьому суворо дотримуючись законодавства.

– Якщо задуматися, що загалом найкращого ви зробили для своїх клієнтів?

– Найбільш важливим є виконання нашої місії, зокрема, запобігання спорам.

– Клієнт, мабуть, про це не думає?

– Дійсно, увага клієнта може бути зосереджена на чомусь іншому. Процесі підготовки документів, оформленні, зрештою, оплаті послуг. Але, якщо задуматися, так би мовити, «перспективно», то дійсно, ми запобігаємо чималій кількості спорів. І чим краще ми це робимо, тим менше буде суперечок.

– Цікаво, а чому, на вашу думку, в літературі рідко описується професія нотаріуса?

– Тому що автори зазвичай пишуть про те, що самі добре знають. Наприклад, у Стівена Кінга майже в кожному другому романі головний герой – письменник. Почасти автори вибирають для свого героя ту професію, якою вони займалися до початку літературної діяльності. Я, зізнатися, не знаю жодного письменника-нотаріуса.

– А про що б міг написати нотаріус?

– Напевно, непоганий детектив.

– Але ж про нотаріусів, мабуть, писали інші письменники?

– Так, звичайно. Оноре де Бальзак, наприклад, влучно написав: «... Є в нотаріуса щось від священика і від судді, від чиновника і адвоката».

– Бальзак писав гарно і про жінок також. А як ви вважаєте, кому в нотаріаті чи в юриспруденції працювали легше – чоловіку чи жінці?

– Проблема в тому, що в юриспруденції вважається, що нотаріус – жіноча професія і що стежку до неї вже прокладено. Однак якщо ти хочеш бути не посередністю і не одним із сотень нотаріусів, слід розуміти: шлях до професіоналізму – це правильне позиціонування себе на ринку, грамотне ведення справ.

– Але такі речі, як ринок, позиціонування – це ж, мабуть, не є традиційним для нотаріату?

– Професія нотаріуса не така вже й традиційна і консервативна, як багатьом здається. Особливо в нашій країні: за останні кілька років відбулося стільки нововведень у нотаріальній сфері, скільки їх не було за попередні 10 років. Й робота нотаріальної контори – це повноцінний бізнес. До того ж нотаріус пов'язаний ще й професійною етикою і законом.

«У нотаріуса повинний бути свій стиль – такий, аби своїм виглядом і манерою триматися викликати у клієнта почуття довіри»

– Говорячи економічними категоріями, чи зростає попит на нотаріальні дії?

– Так, зростає. Про це можу сказати з власного досвіду, спостережень за зростанням попиту на свої послуги. Про це «говорить» і офіційна статистика. Так, за даними Мін'юсту, в 2006 р. було вчинено дещо більше 20 млн нотаріальних дій.

– Цікаво, хто більше вчиняє нотаріальних дій: приватні чи державні нотаріуси?

– Приватні. Й набагато більше. З 20 млн майже 16 млн нотаріальних дій вчинено саме приватними нотаріусами.

– І на скільки зріс попит?

– Кількість нотаріальних дій зросла на майже 1,5 млн дій.

– Тобто зросло і навантаження на приватних нотаріусів?

– Так, звісно. Статистично воно зрос-

ло десь на 10% на одного приватного нотаріуса. Але не потрібно звертатися до статистики, аби відчувати це навантаження. Я відчуваю це зростання постійно. Клієнтів дедалі більше.

– Попит є і зростає. Це, мабуть, означає, що існує потенціал і для зростання кількості нотаріусів?

– Потенціал, до речі, є. Цікаво, що в Україні є райони, таких 35, де взагалі нема нотаріусів.

– Але не в Києві. А як у вас складаються відносини з конкурентами?

– Дуже добре. Я їх не сприймаю як конкурентів, і це допомагає. Вони для мене колеги. І почуття професіоналізму і взаємодопомоги, якщо воно властиво нотаріусу, цілком характеризує для мене людину.

– А як ви ставитеся до державних нотаріусів?

– Я не проводжу різниці для себе за критерієм «приватний» чи «державний». Для мене всі вони є колегами.

– Але ж між ними є принципова різниця?

– Різниця є, але для мене такої різниці в плані «внутрішньо-професійної» діяльності нема. Наведу ще такий цікавий момент, який свідчить про ґрунтовність нашої «колегіальності». Порядок проходження стажування майбутніх кандидатів у нотаріуси передбачає обов'язкове стажування і в державного нотаріуса. Зокрема, коли кандидат проходить стажування у приватного нотаріуса, то в обов'язковому порядку в індивідуальному плані передбачається стажування у державній нотаріальній конторі терміном не менше місяця.

– А як бути в цьому бізнесі жінці?

– Щоденний досвід доводить, що дійсно є певний вимір, певні правила гри в сфері «жінка в бізнесі». Діє такий головний постулат: на шляху до успіху в професійній сфері жінці потрібно зробити в кілька разів більше для досягнення того ж результату, якого досягає чоловік, реально роблячи менше. В цьому зв'язку влучно висловила Шарлотта Уїттон (мер м. Оттава в середині минулого століття): «Щоб жінки не робили, їм потрібно зробити вдвічі більше ніж чоловікам, аби це було оцінено хоча б наполовину».

– Пані Ірино! Як ви проводите вільний час?

– Ходжу в театр, відвідую концерти. Багато подорожую. Саме подорожі – це моя пристрасть.

– Які амбіції в плані подорожей?

– Хочу об'їхати увесь світ. Вже побувала в багатьох країнах, але не збираюся на цьому зупинитися. Коли стикаєшся з незнайомою для тебе культурою і традиціями, то у такі моменти починаєш розуміти все різноманіття світу і, якщо хочете, відчуваєш його пульс. Це неймовірно надихає! У подорожах для мене важливий комфорт. Загалом люблю все красиве.

– Тобто ви – естет?

– Мабуть, так. Я люблю красивих людей, красиві вчинки, красиві речі і красиві взаємини.

Спілкувався Славик БІГУН