

«ЮРИСТ МОЖЕ БУТИ ФАНТАСТИЧНИМ І ПРИ

гість редакції, –
партнер київського офісу «Сі-Ем-Ес Камерон Маккена»
(CMS Cameron McKenna) Адам Мицик

Він міг ніколи не жити в Україні. Але вирішив повернутися на Батьківщину своїх батьків. Він міг стати актором, граючи чужі ролі, але вирішив бути самим собою, обравши роль юриста. Він міг би й далі працювати на «Чадборн», але вирішив працювати на новоприбулу в Україну британську фірму. Його історія типова, але водночас, як і кожного юриста, особлива

КОРПОРАТИВНИЙ ЮРИСТ

■ Яким є найкращий аспект вашої професії як корпоративного юриста?

– Зустрічі з клієнтами, котрі є цікавими й такими, що ставлять для себе «високу планку», такими, що вимагають від нас вирішення дуже складних завдань, а також успішне виконання поставлених завдань. Я отримую задоволення від виклику, мені подобається знаходити вихід зі складних ситуацій під час роботи в команді компетентних професіоналів – такій, як команда юристів київського офісу Сі-Ем-Ес Камерон Маккена (CMS Cameron McKenna).

■ Що є найскладнішим у вашій роботі?

– Знайти належний баланс між роботою та особистим життям. Загалом, юридична кар'єра ставить високі вимоги, а корпоративне право – з-поміж найвимогливіших сфер практики. Таким відданим кар'єрі людям як я, дуже просто забути про необхідність знаходити час і для себе.

■ Ваше визначення успішного юриста (взагалі та в контексті корпоративної практики зокрема)?

– Перекоаний, що можна навести чимало суб'єктивних та об'єктивних критеріїв визначення успіху. Я критично ставлюсь до тих, хто оцінює успішність зважаючи лише на фінансові досягнення, як-от кількість рахункових годин, дохід тощо. Вважаю, що успішним є той юрист, який упевнений у своїх можливостях, якого поважають клієнти, колеги по роботі та інші юристи. Це той, хто завжди готовий закотити рукави та робити будь-яку роботу, необхідну для успішного завершення проекту. Зокрема, в корпоративній практиці успішний юрист має, окрім усього переліченого, вміння працювати з колегами по роботі та допомагати їм розвивати свої навички для того, аби ставати ще успішнішими.

■ Які, на вашу думку, три навички повинен мати кожен успішний юрист? Чому?

– Професійна компетенція, лідерство та вміння налагоджувати добрі стосунки з клієнтами. Щодо компетентності, то успішний юрист повинен демонструвати високий рівень юридичних знань і неабиякі аналітичні здібності. Він має бути спроможним надати клієнту високоякісну практичну консультацію мовою, яку зрозуміє кожен.

Юрист, подібно до лідера, має надихати інших на розвиток і сприяти підвищенню їхньої компетентності, слугувати досягненню цілей клієнта і загальному розвит-

ку фірми. Зокрема, ділитися знаннями та досвідом, спілкуватися й співпрацювати з колегами по фірмі незалежно від відділу, де вони працюють, і посади, яку займають.

І, насамкінець, через те, що наш бізнес безпосередньо пов'язаний із клієнтами – зустрічами з ними, їх утриманням – успіш-

«Приїзд в Україну – це, безперечно, найкраща річ, яка трапилася зі мною...»

ний правник повинен уміти поєднувати професійну компетентність і лідерські риси з розумінням бізнесу. Це необхідно для надання послуг найвищої якості.

Юрист повинен демонструвати орієнтованість на клієнта як під час, так і після трансакції, при цьому бути в курсі змін, які можуть вплинути на бізнес клієнта, консультуючи його відповідно до них.

■ Який ваш рецепт генерування бізнесу?

– Я люблю готувати. Окрім тих випадків, коли я готую щось вперше і ретельно зв'язуюся з рецептом до останнього граму того чи іншого інгредієнту. З часом я дійшов висновку, що іноді краще не обмежуватися рецептом і змінювати його, додаючи трохи більше одного інгредієнту, трохи менше іншого, чи взагалі, якщо я відчуваю в собі сміливість – пропонувати абсолютно новий складник. Досі ніхто не скаржився на те, що я приготував.

УПОДОБАННЯ Й ОСОБИСТІ СМАКИ	
Колір	Чорний – він гляцевий і функціональний
Авто	Люблю ходити пішки, але якщо хтось захоче подарувати мені машину, то Porsche 911 (набрилет) – мене влаштує
Кухня, ресторан	Люблю всяку їжу (що більше – то краще), але найулюбленіший ресторан у Києві – «Кра», далі – «Конкорд»
Парфум	Giorgio Armani «Attitude»
Годинник	Годинники дарували мені колеги – Maurice Lacroix і Baume & Mercier. Часто перевіряю час по мобільному чи комп'ютеру
«Джентльменський набір»	Гроші
Відпочинок	Будь-яке місце, де мене оточують близькі друзі та/чи єдина «рідна душа» (soul-mate)
Книга та фільм	«Атлант розправив плечі» (Atlas Shrugged) Айн Ранд (Ayn Rand). Я люблю «незалежні» фільми, але найулюбленішим із дитинства залишається «Чарівник країни ОЗ»
Хобі	Намагатися знайти час для хобі

Створюючи бізнес, я застосовую той самий принцип. У той час, коли я був молодим юристом, я пробував різні методи – написання статей, виступи на семінарах, участь у різноманітних заходах тощо. Хоча й зараз використовую деякі з них, постійно сприймаю нові підходи.

■ Представляючи корпоративного клієнта, як ви врівноважуєте інтереси інвесторів, що можуть конфліктувати?

– Взагалі, я би порадив кожній групі інвесторів мати незалежних юридичних радників. І хоча це не завжди реально, один із можливих варіантів – визначити одну особу з боку інвесторів, хто матиме повноваження інструктувати юриста й це з розумінням того, що у випадку конфлікту інтересів чи якщо юрист вважає, що йому буде важко продовжувати представництво інтересів через потенційний конфлікт, правник може відмовитися від представництва.

■ Які етичні стандарти існують у корпоративній юрпрактиці? Ви б відмовилися супроводжувати справу з етичних міркувань?

– Кожна трансакція містить у собі різний набір практичних проблем і вимагає особливого підходу. Як наслідок, це передбачає ретельну оцінку того, чи є етичні причини не братися за ту чи іншу справу. Очевидно, як юристи, ми зобов'язані відповідати найвищим професійним та етичним стандартам, і якщо ми переконані, що наше представництво клієнта може призвести до порушення цих стандартів, то ми не можемо братися за супровід справи чи маємо відмовитися від неї. Особисто жодного разу не працював із клієнтами, які в майбутньому примушували б нашу фірму відмовитися від представництва.

ЮРБІЗНЕС – ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

■ Скільки ви працюєте (живете) в Україні?

– Із 1994 року.

■ Ви працювали в американських корпоративних ЮФ в Україні, в українських правових реаліях. Чи мали якісь труднощі з інтерпретацією подій навко-

в плані інтерпретації.

Але все змінилося дуже швидко, так само як і в світі бізнесу. І хоча ще й досі існують дуже вузькі підходи до ведення бізнесу в Україні, більшість сфер, зокрема юридична, досить швидко перейняли сталі стандарти практики.

■ Що необхідно, аби займатися юрпрактикою в іноземній юрисдикції?

– Для мене основним є пам'ятати, що я не український юрист (хоча певною мірою я хотів би отримати українську кваліфікацію, беручи до уваги те, що я розмовляю українською і маю понад 13 років досвіду роботи в Україні).

Іноземний юрист, який бажає практикувати в іншій країні, має познайомитися з місцевою культурою та бізнес-практикою і ніколи не думати, що те, що спрацює в його юрисдикції, буде так само ефективно працювати в іноземній. І хоча я дуже часто сам вивчаю, досліджую і маю власне бачення окремих сфер українського права, перед тим як консультувати клієнта я завжди обговорюю проблемне питання з моїми українськими колегами для надання чіткої та розумної консультації. Попри те, що мій досвід надання юрпослуг у США урізноманітний підходи до роботи українських правників із якими я працюю, я, безперечно, усвідомлюю, що робота в іншій правовій системі удосконалила мої правові та комерційні навички, і що я навчився не менше, якщо не більше, від моїх українських колег, ніж вони від мене.

■ За яких умов, на вашу думку, українець міг би стати успішним юристом у США?

– Для того, щоб українському юристу стати успішним в США, насамперед, йому треба вільно володіти англійською мовою. Я знаю багатьох українців, які отримали ступінь юриста і зараз успішно практикують у американських юридичних фірмах як партнери та юристи.

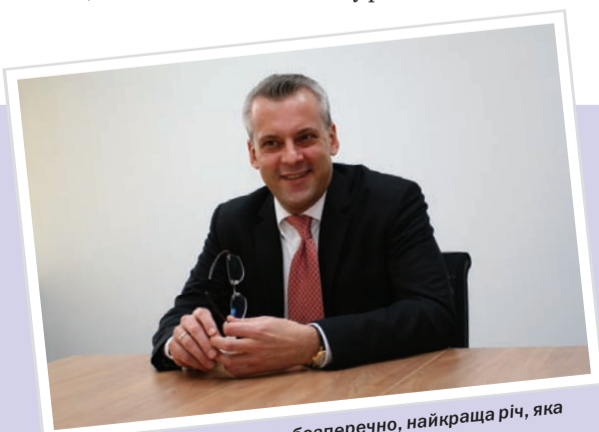
■ У чому український і американський бізнес принципово відрізняються?

– Я не думаю, що існує різниця у бізнесі. Мивсі мотивовані бажанням бути успішними та прибутковими в тому, чим займаємося. Культура, звичайно, різниться, і хоча час від часу підходи можуть змінюватися, зрештою, ми єдині в меті – досягти позитивного результату для нашого клієнта.

■ Юридична професія в Україні є не настільки «закритою», як у США (все більше людей можуть стати юристами в Україні). Чи може ця відкритість ускладнити ідеалістичне сприйняття права та правосуддя?

– Я вважаю, що люди займаються правом із різних причин – деякі віддані ідеї надання публічних послуг і вдосконалення життя суспільства, інші переймаються отриманням прибутків чи мають наукові інтереси. У США отримати ступінь юриста дуже дорого і вимоги до вступу в юридичний ВНЗ доволі високі. Можливо, це робить професію більш «закритою», ніж в Україні.

Водночас, на мою думку, в США наразі більше можливостей для професійної реалізації юристів у порівнянні з Україною.



«Приїзд в Україну – це, безперечно, найкраща річ, яка трапилася зі мною...»



«Юрпрактика безупинно еволюціонує, і, щоб іти в ногу з поступом і залишатися успішним, потрібне неабияке стратегічне мислення та планування...»



«У моєму віці я не збираюся потрапити в Книгу світових рекордів Гіннеса за найдовший проміжок часу, проведений в офісі без сну...»

ЦЬОМУ НАСОЛОДЖУВАТИСЯ ЖИТТЯМ»

Тут більше охочих можуть стати правниками, ніж у США, але вони не мають різних кар'єрних можливостей, а тому можуть просто розчаруватися в юрпрактиці. Це, в свою чергу, може негативно відобразитися якщо не на сприйнятті, то, безперечно, на розвитку права та правосуддя.

■ **Корпоративна практика – це переважно робота в офісі. Що робити, щоб вона не набридла? І чи не сумуєте ви за судовою практикою?**

– Насправді я ніколи не представляв інтереси у судах, навіть не був присутнім на судовому слуханні. Мої найближчі спогади пов'язані з імітованими судовими процесами. І хоча судові тягжи – це захоплива сфера практики, мене надихає робота з трансакціями. Ми цілими днями ведемо переговори щодо підготовки різного типу документів. Розробка стратегії ведення переговорів і досягнення компромісів, прийнятних для обох сторін, безумовно, одні з найприємніших аспектів моєї роботи. Переговори ніколи не набридають.

■ **Раніше ви були в американській, а наразі працюєте в британській юрфірмі. Чи є якась різниця в підходах, культурі корпоративної практики?**

– Через те, що Сі-Ем-Ес Камерон Маккена (CMS Cameron McKenna) розташована в Європі, культура фірми більшою мірою європейська, ніж у американських фірм, які працюють у Європі. Мене попереджали, що британські фірми переповнені недружелюбними людьми. Але я пересвідчився, що у нашій фірмі доброзичливе оточення з дуже теплою культурою й атмосферою співробітництва. «Американська» модель роботи юрфірм дуже добре спрацьовує в США, але кожна фірма, яка розширює свою діяльність за кордон, має інкорпорувати широкі підходи до менеджменту чи навіть створювати окремі офіси.

■ **Ми чули, що ви не є партнером-власником (по-equity партнер) у Сі-Ем-Ес Камерон Маккена (CMS Cameron McKenna). Ви перейшли до «камеронців» із «Чадборна», де мали подібний статус. Навіщо тоді було змінювати місце роботи? І що вам треба зробити зараз, аби стати повноцінним партнером?**

– Якщо ви практикуєте так само довго як я і бажаєте далі цим займатися, але не маєте мотивації, яка б надихала вас кожного дня приходити на роботу, ви, можливо, просто втратили інтерес. Коли до мене вперше звернулися з Сі-Ем-Ес Камерон Маккена (CMS Cameron McKenna), мені радше було цікаво дізнатися про цю фірму як про потенційного конкурента, що планує вийти на ринок, аніж про те, як мені змінити роботу. Але з часом, коли я більше дізнався про фірму, то почав сприймати її успіх в цьому регіоні якось таке, що дійсно надихає – наша зорієнтованість на клієнта, відданість роботі в команді та професійному розвитку наших юристів.

Безпрецедентна група відданих професіоналів зі значним дос-

відом у багатьох ключових напрямках практики і наш підхід до клієнтів, який використовує сильні сторони окремих груп практики, забезпечує поєднання найкращих фірми спеціалістів з потребами клієнтів окремих сфер бізнесу.

Юрпрактика безупинно еволюціонує, і, щоб іти в ногу з поступом і залишатися успішним, потрібне неабияке стратегічне мислення та планування не тільки щодо тенденцій узв'язку з діяльністю наших клієнтів, але й так само щодо менеджменту та розвитку ключових ресурсів – наших юристів і персоналу. Все це (і ще багато чого) вплинуло на моє рішення приєднатися до фірми. І отримання можливості розділити бачення фірми – стати провідною європейською юрфірмою – одна з найголовніших мотивацій у моїй кар'єрі.

ЮРОФІС

■ **Куди саме ви йдете в офісі, аби дізнатися що відбувається в офісі загалом?**

– На кухню чи у фінансовий відділ. А якщо це вечір п'ятниці, можливо, й у місцевий паб.

■ **Яким є ідеальний секретар?**

– Питання має звучати так: «чий секретар є найкращим?», а відповідь – «Мій». Я не хочу, щоб хто-небудь забрав її від мене, тому зберезу в таємниці її особу... Але загалом, найкращий секретар – це той, із яким усі в офісі хочуть працювати. Найкращий секретар повинен володіти навичками менеджменту людей зі складним характером у стресових ситуаціях і до того ж приходити на роботу з усмішкою на обличчі. Він чи вона має бути тим, у кого ви беззастережно вірите і хто може так само вірити у вас.

■ **У чому секрет юриста, котрий процвітає, в якого щасливе життя?**

– Багато-багато-багато працювати, але застосовувати той самий рівень самовіддачі, коли йдеться про стосунки з самим собою, своєю сім'єю та друзями. І незважаючи на те, що всі ми повинні бути серйозними, бо маємо такі важливі зобов'язання перед клієнтами та колегами, нам не треба сприймати себе занадто серйозно. Я вірю в те, що юрист може бути фантастичним юристом і насолоджуватися життям при цьому. Якщо немає насолоди, навіщо взагалі цим займатися?

ОСОБИСТЕ

■ **Ви українець за походженням?**

– Так. Мій батько народився поблизу Львова в 1933 році й залишив Україну під час Другої світової війни. Моя мати народилася під час війни у робочому таборі в Польщі. Вони познайомилися в США, де я і народився. Я виріс у дружній українській громаді, в діаспорі. Моя історія доволі типова. Цікаво те, що в певний момент я відсторонився від української меншини і за 10 років до переїзду в Україну не був долучений до неї. Я навіть вивчав російську, коли навчався в університеті, до чого багато хто з української меншини ставився дуже неприхильно.

Саме тому моє рішення повернутися в Україну здивувало багатьох людей, зокрема мою сім'ю й мене самого.

■ **Якої ви думки про українських юристів? Про українських жінок-правників?**



ПЕРСОНА

П.І.Б.	МИЩИК Адам
Вік	41 рік (26.06.1966)
ЮФ	Сі-Ем-Ес Камерон Маккена (CMS Cameron McKenna), київський офіс
Посада	Партнер фірми
Досвід	– Chadbourne & Parke LLP (партнер, 2003-2007) – Altheimer & Gray (юрист, 1995-1999, партнер, 1999-2003) – Frishberg & Partners (юрист, 1994-1995) – Weiner, Brodsky, Sidman & Kider (юрист, 1991-1994)
У сфері права	Понад 16 років
Сфери спеціалізації	Корпоративне право, М&А, інвестиційне право, фінансове право.
Освіта, кваліфікація	Освіта: George Washington University, бакалавр (у сфері міжнародних відносин) (1988); Catholic University of America, J.D.(1991). Допуск до практики: Округ Колумбія, шт. Меріленд (США)
Мови	Англійська, українська, російська
Авторитет у галузі права	Ті, хто присвячує свою кар'єру публічній сфері (як-от судді чи ті, хто надають послуги незахищеним верствам населення)
Проф. мрія	Я живу нею – працювати в команді людей, якими захоплюєшся і яких поважаєш
Найбільші проф. досягнення	Все ще працюю над цим
Проф. кредо	Віддача, чуйність, служіння людям

– Вони дуже амбітні та цілеспрямовані, як чоловіки, так і жінки-юристи. І дуже інтелегентні.

Хоча іноді мені спадає на думку, що українські жінки-юристи, з якими я працюю, більш надійні і працелюбні, я впевнений, що вони принаймні повністю рівні з чоловіками-правниками. Я бачу все більше практикуючих жінок, що є, як на мене, гарним знаком. Різноманітність вітається у будь-якій сфері.

■ **Ваш улюблений і найбільш ефективний спосіб зняття стресу?**

– Пілатес. Я регулярно тренуюся з інструктором із пілатесу. У мене доволі значні проблеми зі спиною (від яких, на жаль, потерпає багато юристів). Дуже рекомендую!

■ **Які книжки ви читаєте? Які б ви порадили почитати кожному юристу?**

– На жаль, не можу згадати останню книгу, яку я прочитав. Я витрачаю ту дрібку вільного часу, яку маю, аби ознайомитися з останніми подіями та бізнес-публікаціями і часом читаю журнали, щоб залишатися в курсі того, що відбувається в «реально-

му світі». Багато юристів, яких я зустрічав, особливо тут в Україні, читали романи Джона Грішема, але я не читав жодного з них. Я віддаю перевагу тому, аби пережити щось в реальному житті, ніж читати про це з белетристики.

■ **Найгірша і найкраща річ, які трапилися з вами в Україні?**

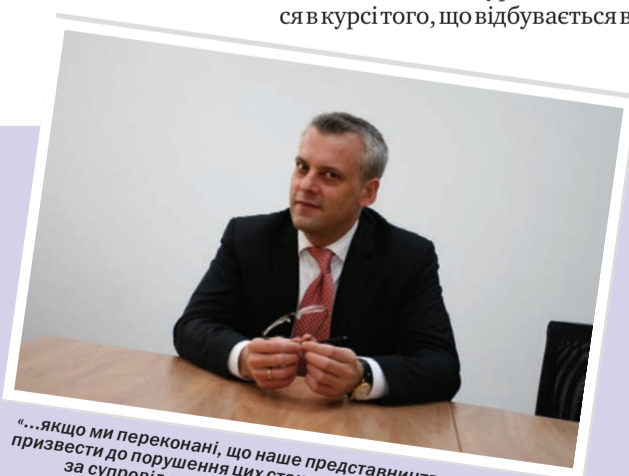
– Був такий період, приблизно рік чи два після приїзду, коли я думав, що найгірша річ, яка сталася зі мною в Україні – це те, що я взагалі сюди приїхав. Зараз я не можу уявити себе в якомусь іншому місці. Приїзд в Україну – це, безперечно, найкраща річ, яка трапилася зі мною як у професії, так і в особистому житті.

Я працюю на роботі своєї мрії і живу з рідною мені душею (my soul-mate). Чого ще може бажати людина?

Сплікувалися
ТА ПЕРЕКЛАЛИ З АНГЛІЙСЬКОЇ
СЛАВІК БІГУН І ЮРІЙ МУХІН
«Юридична газета»



«...Успішним є той юрист, який упевнений у своїх можливостях, якого поважають клієнти, колеги по роботі та інші юристи...»



«...якщо ми переконані, що наше представництво клієнта може призвести до порушення цих стандартів, ми не можемо братися за супровід справи чи маємо відмовитися від неї...»



«Хоча іноді мені спадає на думку, що українські жінки-юристи, з якими я працюю, більш надійні і працелюбні...»