

# «Юридична практика стала більш зрадницькою і менш коректною»

Професійне кредо цієї особистості – бути найкращою. Цей вираз, каже вона, став її особистою мантрою. Вона – мільйонер, але її професійна мрія відмінна від мрій багатьох бізнес-юристів – «допомогти Україні наблизитися до рівня реального демократичного правового суспільства». Вона очолює один із найбільш контроверсійних (у плані кадрових втрат) офісів міжнародної ЮФ в Україні. Водночас в її київському офісі не ставляться до юристів як до рабів. Вона стверджує, що «юридична практика стала більш зрадницькою і менш коректною», але при цьому є невиправним оптимістом. Вона завзято відстоює інтереси клієнтів, але водночас нарікає на те, що українці задешево продають свої підприємства, зокрема росіянам. Якби про неї зняли фільм, то він називався б, за її словами, «Хрещена мати» (Godmother).

При цьому, кажуть її співробітники, вона готова в будь-який момент віддати свій кабінет для ділової зустрічі. Погодьтеся, навіть думка про таке є незвичною для характеру стосунків із керівником в українських юридичних фірмах. Знайомтеся, наш гість – керуючий партнер київського представництва ЮФ «Чадборн енд Парк» Слава Джонсон

Бесіду вів **Славик БІГУН**  
vsbihun@yur-gazeta.com  
«Юридична газета»

**«БІЛЬШЕ» НЕ ЗАВЖДИ ОЗНАЧАЄ «КРАЩЕ»**  
Український юридичний бізнес останнім часом істотно поживався. Ринок динамічно розвивається і змінюється. Однак було б наївно вважати, що український юридичний бізнес розвивається у відриві від світового. В Україні також знаходять своє відображення світові тенденції. Інша справа – як їх сприймати та інтерпретувати.

■ Пані Джонсон, які головні тенденції юрбізнесу в Україні та який вплив на них світових тенденцій юрбізнесу?

– Основною тенденцією розвитку юридичних послуг в Україні є зростання юридичних фірм та збільшення їх кількості. Українські юридичні фірми зростають, а іноземних в Україні стає все більше. І ця тенденція не обов'язково означає позитив: «більше» не завжди означає «краще». Іноземні юридичні фірми, які вбачають в Україні лише місце для легкого заробітку, мають короткострокову орієнтацію, а не тривалі зобов'язання.

■ Як ви прогнозуєте розвиток юридичного ринку України на найближчий час?

– Подібно до інших країн, юридичний ринок України тісно прив'язаний до її економіки. Юридичні фірми збільшуватимуться кількісно, якщо зростатиме економіка і відчуватимуться можливості для інвестування. Криза системи кредитування, що спостерігається останнім часом в Європі та США, зменшила обсяг наявного для інвестування капіталу, що призвело до загального скорочення операцій зі злиття та придбання й операцій із забезпеченого фінансування, які, у свою чергу, вплинули на юридичні фірми, що надають консалтингові послуги з цих питань.

■ Хто є вашими головними конкурентами і як ви з ними конкуруєте?

– Нашими основними конкурентами є міжнародні фірми і кращі, але не більші, українські фірми. Структура нашого офісу дещо від-

різняється від тієї, яку мають наші конкуренти. По-перше, ми висуваємо високі професійні та особисті вимоги до наших юристів, в результаті чого зростає компетентність при виконанні завдань клієнтів. По-друге, ми створили сердечну атмосферу роботи, без суворого ієрархії. По-третє, ми не ставимося до юристів як рабовласники до рабів; партнери нашої фірми не їздять на розкішних машинах, не носять шов-

доном, з вільним володінням англійською, українською та російською мовами. І, певна річ, ми звертаємо увагу на якість їхнього попереднього досвіду – де працювали, яку роботу виконували, під чий керівництвом. Ми дуже уважно ставимося до підбору кадрів. Нас не цікавить тільки кількісне збільшення наших працівників.

■ Як найкраще юридичній фірмі генерувати клієнтів?



Я б відійшла від практики у разі серйозної хвороби будь-кого з моїх близьких або через власну недугу

кові костюми за 5 тисяч доларів та італійські туфлі за 2 тисячі доларів.

## Важлива подія

Іноземні юридичні фірми, які вбачають в Україні лише місце для легкого заробітку, мають короткострокову орієнтацію, а не тривалі зобов'язання

■ Як універсальні та особливі критерії добору юриста (загалом і у вашій фірмі зокрема)?

– Ми шукаємо найкращих та найобдарованіших юристів, з якісною юридичною освітою, здобутою в Україні, ступенем LL.M або іншим досвідом навчання та роботи за кор-

– Для залучення нових клієнтів дуже важливо, щоб партнери фірми були центром уваги. Я часто виступаю на численних семінарах та конференціях, а також беру участь у роботі різних організацій. Крім того, наша фірма публікує місцеві інформаційні бюлетені, в яких обговорюються питання змін законодавства у різних юрисдикціях, в яких ми маємо офіси. Ці матеріали відправляються понад 10 000 адресатам, включеним у нашу розсилку. Ми також рекламуємо себе у публікаціях на теми права та бізнесу. Для залучення клієнтів має значення і високі рейтинг у міжнародних рейтингових компаній, таких як



Для мене робота ніколи не буває монотонною чи рутинною. Я завжди уникала вузької спеціалізації, тому маю нагоду працювати з клієнтами, що представляють різні галузі промисловості...

Chambers, оскільки у багатьох випадках саме вони є джерелом неупередженої оцінки компетентності юридичної фірми. Добра репутація та наявність клієнтів, задоволених нашими послугами – ще один успішний засіб розширення клієнтурі. Нам пощастило у тому, що, скориставшись нашими послугами, багато наших клієнтів повертаються до нас з іншими завданнями.

## Цікавий факт

Партнери нашої фірми не їздять на розкішних машинах, не носять шовкові костюми за 5 тисяч доларів та італійські туфлі за 2 тисячі доларів

■ Як ефективність публікацій для генерування бізнесу?

– Статті, написані юристами, особливо з істотних правових питань, такі, які ми публікуємо у нашому інформаційному бюлетені і які потім передрукують в інших виданнях, часто потрапляють до потенційних клієнтів, яких цікавить цей вид діяльності в Україні. Нові клієнти часто розповідають нам під час першої зустрічі, що вийшли на нас саме завдяки таким публікаціям. Ми не розсилаємо об'ємних матеріалів з метою нав'язування наших послуг та таких, за роздрукування яких фірма має сплачувати, оскільки такі матеріали часто вважають саме тим, чим вони є – дорогою інформативною рекламою – і ігнорують.

■ Якою має бути PR-стратегія ЮФ?

– PR-стратегія юридичної фірми повинна орієнтуватися на те, щоб фірма завжди звучала у ділових колах в Україні та за кордоном. Кращим засобом для цього є активна участь у професійній діяльності. Поява імені та фотокартки партнера фірми у розділі «Клуби» таких видань як What's On або інших англійських журналів – це засіб власного самоствердження, а не успішної реалізації стратегії залучення нових клієнтів, хіба що ви маєте на меті представляти нічні клуби.

Багато років тому в мене був наставник, якому в пресі давали такі негативні епітети як «нападник у переговорах», «безцеремонна особа», «жорсткий». На моє запитання про те, чи не засмучують його такі слова, він відповідав: «Мені все одно, що вони про мене кажуть, адже це означає, що вони згадають про мене, коли знадобиться, щоби хтось відстоював їхні інтереси».

■ Ваше ставлення до юридичної преси і очікування від неї?

– У нашому офісі всі читають юридичну пресу з новинами ринку. Ми очікуємо від юридичної преси чесності, точності та неупередженості.

## НАЙКРАЩА ФІРМА У МІСТІ

Нинішній київський офіс ЮФ «Чадборн енд Парк» – результат еволюційних змін і драматичних подій. У 2003 році юристи фірми пережили драматичний період – після того, як збанкрутували американські офіси їхньої тодішньої фірми – «Алтаймер енд Грей». Офіс отримав пропозицію перейти до «Саланс», каже Слава Джонсон, але юристи офісу цього не хотіли. Пояснення: вони бажали розвитку практик у СНД, чого тоді їм не могли запропонувати. Згодом було прийнято пропозицію «Чадборна». Усе йшло чудово, доки не прийшов 2007 рік. Офіс втратив кількох ключових юристів, зокрема двох партнерів, які покинули фірму в пошуках кращої долі. Здавалося, що офіс ось-ось розвалиться. Пригадую, це відчуття стало нав'язливим, зокрема, коли невдовзі після цих подій, у відповідь на кілька листів своїм друзям і знайомим з цього офісу, мені повернулися повідомлення про те, що таких адрес на фірмі нема. Але офіс вистояв, зокрема завдяки «залученню кількох нових юристів – початківців та середньої ланки». Звісно, допоміг оговтатися й економічний підйом України. Фірма нині пропонує конкурентноздатні зарплати, зробила двох юристів партнерами й ще двоє на черзі (правда, й донині ілюзорними є перспективи пайового партнерства). Слава Джонсон каже, що також зрозуміла свою помилку: «не можна працювати самій, треба завжди мати команду однодумців, й сьогодні регулярні зустрічі партнерів і юристів у пошуках «спільної думки» – звична річ в офісі. Усе це дозволяє Славі Джонсон, як керівнику, з оптимізмом позиціонувати свою фірму як «найкращу в місті». Навряд чи вона такою стане, кажуть скептики. Але хто знає? Принаймні, Слава Джонсон не збирається здаватися і покидати фірму: «Сподіваюся, що з «Чадборн енд Парк» у нас назавжди», – каже вона.

■ Пані Джонсон, хто є вашими головними клієнтами? Чи ви повністю залежні від іноземних?

– Ми представляємо як іноземних, так і українських клієнтів. Наші зарубіжні клієнти – це часто потужні стратегічні компанії, що виходять на ринок України вперше. Наших українських клієнтів можна умовно поділити на дві категорії: великі українські конгломерати, що націлені на розширення свого бізнесу або залучення коштів з-за кордону, та великі українські компанії, зацікавлені у реструктуризації своєї діяльності в Україні з надією залучити у подальшому іноземних інвесторів.

■ Чим особлива ваша фірма, її київський офіс?

– Нас знають як фірму, що здійс-

## «Я зрозуміла, що не можна працювати самій – треба завжди мати команду однодумців»

### Ярослава ДЖОНСОН про тенденції юридичного бізнесу й особисту кар'єру



ноє комплексні операції, часто такі, що є новими для правового поля України. У виданні Chambers 2008 нас визнали фірмою вищого стандарту, і в попередні роки ми також мали високі рейтинги.

■ **Як сьогодні киявський офіс позиціонує себе на ринку?**

– Як найкраща фірма у місті.

■ **Які головні тенденції у вашій сфері практики?**

– Бізнес в Україні стає все складнішим, а операції – більш комплексними. Ми спеціалізуємося саме на комплексних операціях.

■ **Чи відбулися якісь зміни на фірмі, в киявському офісі останнім часом?**

– Ми зміцнили нашу команду за рахунок залучення кількох нових юристів – початківців та середньої ланки. Ми готуємося до переїзду в новий офіс на Подолі, де матимемо вдвічі більшу площу офісу.

■ **Як здійснюється управління ЮФ, киявським офісом?**

– Я продовжую керувати киявським офісом у тісному співробітництві з двома моїми партнерами – Сергієм Онищенко та Олегом Мазуром. Ми також спіраємося на підтримку наших старших юристів, з якими раз на місяць проводимо зустрічі для обговорення важливих для фірми питань та клієнтури.

■ **Ви – «за» чи «проти» встановлення мінімальної зарплати юриста першого року в киявському офісі?**

– Ми встановили мінімальну заробітну плату для нових юристів, що базується на певному рівні освіти та попереднього досвіду. Нещодавно я зустрічалася з кандидатом на роботу в нашій фірмі, який до цього працював у великій українській юридичній фірмі. Я була здивована тим, що на запитання про те, яку б він хотів мати заробітну плату, він назвав суму удвічі меншу, ніж ту, яку зазвичай пропонуємо ми. Це означає, що в українській фірмі він отримував ще менше.

■ **Ваш підхід до утримання юристів?**

– Найкращий спосіб утримувати юристів – це давати їм цікаву роботу, що сприятиме їхньому подальшому кар'єрному росту, а також належним чином оплачувати їх роботу та ставитися до них із повагою.

■ **Які розміри зарплат у киявському офісі? Наскільки вони відмінні в інших офісах фірми?**

– Ми не розкриваємо таку інформацію, але запевняю, що ми добре оплачуємо роботу кваліфікованих юристів.

■ **Сьогодні стандартом на ринку провідних ЮФ вважається початкова зарплата в 15 000 гривень на місяць? Ви могли б нас зорієнтувати у вас зарплата початкуючого юриста вища чи нижча цього рівня?**

– Орієнтовно на цьому рівні.

■ **Як підвищують кваліфікацію ваші юристи?**

– Ми використовуємо різні підходи до підвищення кваліфікації наших юристів: 1) заохочуємо партнерів з інших наших офісів, коли вони приїжджають у Київ виступати з лекціями для киявських юристів з

**Важлива подія**

Найкращий спосіб утримувати юристів – це давати їм цікаву роботу, що сприятиме їхньому подальшому кар'єрному росту, а також належним чином оплачувати їхню роботу та ставитися до них із повагою

питань, у яких вони спеціалізуються; 2) проводимо відео-семінари та семінари в режимі «он-лайн» з нашими офісами в Лондоні та Нью-Йорку; 3) юристи відвідують семінари та конференції з питань, що мають відношення до сфери їхньої практики; 4) щороку восени ми направляємо групу наших молодших юристів на тижневий тренінг до Нью-Йорка.

Кілька наших юристів одержали гранти на навчання за програмою LLM в США та Європі. Ми заохочуємо їх до участі у цих програмах і залишаємо робоче місце до їхнього повернення. Зараз один із наших юристів навчається за кордоном, інший закінчує стажування в Канаді, а ще один розпочне наступного місяця навчання у США за програмою LLM.

■ **Якщо ви хочете бути в курсі подій в офісі фірми, куди ви йдете, що робите?**

– Я завжди на зв'язку з юристами та іншими працівниками нашого офісу. Я рідко зачиняю двері свого кабінету і завжди рада, коли працівники заходять до мене з питаннями, вартими уваги.

#### «ХРЕЩЕНА МАТИ» У ПОШУКАХ БАЛАНСУ

Слава Джонсон, можна сказати, закохана в юридичну професію. Ця закоханість переросла в любов, але не обійшлася без розчарувань і перепон. Причому з самого початку. Її дядько був юристом, але він видався її професійно обмеженим: зосередженим на певній сфері практики. Доля згодом звела її з молодими юристами у одній із містобудівних компаній Вашингтона, які своїм прикладом ерудованості переконали: юридична освіта та професія – саме для неї. Людини з постійним живим і щирим інтересом, бажанням постійно розвиватися й брати участь у цікавих проектах. Проте вона вирішила йти вчитися на архітектора. Смерть батька, через яку не було можливості фінансувати навчання, змусила її покинути архітектурний. І згодом вона вступила на юридичний.

■ **Що вам найбільше подобається у роботі?**

– Для мене робота ніколи не бу-

ває монотонною чи рутинною. Я завжди уникала вузької спеціалізації, тому маю нагоду працювати з клієнтами, що представляють різні галузі промисловості: фармацевтичну, харчову, виробництво сталі, телезв'язок, нафто- та газовидобування, нерухомість та будівництво, банківські послуги, авіацію та багато інших.

Я люблю клієнтів, котрі цінують високу якість послуг, які надає наш офіс.

■ **О котрій годині ви зазвичай залишаєте офіс?**

– Я залишаюся в офісі стільки, скільки потрібно. Немає конкретного часу, коли я закінчую роботу. Я – рання пташка і часто зранку працюю кілька годин удома, узагалі в офіс я приходжу раніше за юристів та інших працівників.

■ **Ваш рецепт балансу між особистим і професійним життям?**

– Я все ще у пошуках такого балансу. Відповідальність за офіс часто вимагає від мене більше часу витрачати на роботу, ніж на розваги.

■ **Чому ви стали юристом? Чому зайнялися юридичним бізнесом?**

– Я шукала шляхів інтелектуального розвитку у поєднанні з цікавою роботою.

■ **Ви – українка? Чи є місце патріотизму в юридичному бізнесі? Його прояви?**

– Я – українка за походженням, але вивчала українську мову, історію, культуру та традиції у своїх батьків та в українській школі в США. Я вважаю себе не справжньою українкою, а українкою «через дефіс», тобто до мене краще підходить така характеристика як «україно-американка», тобто українка, вихована у США.

Я – громадянка США, отже лояльно ставлюся до своєї країни, відчуваю емоційну близькість з Україною і бажаю для неї найкращого. Тому я повернулася сюди 16 років тому, щоб працювати і допомагати Україні відбудуватися після кількох десятиріч ізоляції від світової економіки.

■ **Чи вважаєте ви себе українським юристом?**

– Ні, я – американський юрист, добре обізнаний у питаннях правової системи України.

■ **Ви – успішний юрист. Що таке успіх юриста, в чому він проявляється?**

– У створенні команди юристів, що тісно співпрацюють і дають якісні результати роботи.

■ **Який секрет успіху юриста?**

– Секретів немає. Як в іншій професії, тут потрібно володіти професійними основами і постійно розвиватися, напружено працювати, знати свої межі і мати здоровий глузд.

## ДОКЛАДНІШЕ ПРО ГОСТЯ НОМЕРА

П.І.Б.	Українською мовою мене б звали Ярослава Борисівна Джонсон, але в США по батькові не використовується, і тому в своє професійне ім'я я включаю дівоче прізвище. Отже – Ярослава Зелінські Джонсон
Вік	Я не маю віку. Жорстоко питати про вік жінку, якій минуло 30.
Стаж	Партнер
Місце (я) роботи	Киявське представництво «Чадборн енд Парк»
Кількість юристів офісу	23
Посади	Керуючий партнер
Інші посади, діяльність	Член Ради Директорів Western NIS Enterprise Fund (фонд підтримки підприємництва у країнах СНД)
Попередні посади, досвід	Керуючий партнер киявського представництва юридичної фірми «Алтгаймер і Грей»
Сфери практики	Операції зі злиття та придбання, фінансове право, корпоративне право
Освіта, кваліфікація	Доктор юридичних наук – Вісконсинський університет, юридичний факультет.; бакалавр політичних наук, «Гаучер Коледж»
Знання мов	Англійська, українська, розмовна французька та російська
Авторитет (учитель) у праві	Суддя Томас Фейрчайлд (Fairchild), юрист ЮФ Ден Рубен (Reuben)
Проф. досягнення	17 сповнених «крові й поту» років юридичної роботи на пострадянському просторі, і паралельно – зміна на краще життя сорока українських юристів та їхніх родин
Проф. мрія	Допомогти Україні наблизитися до рівня реального демократичного правового суспільства
Проф. кредо	Бути найкращою

## УПОДОБАННЯ Й ОСОБИСТІ СМАКИ

Колір	блакитний
Авто	«Крайслер»
Кухня, ресторан	Тайська/мексиканська – я готую страви цієї кухні краще, ніж у будь-якому ресторані Києва
Парфум	«Шанель №5»
Годинник	«Ролекс»
«Джентльменський набір»	Дуже «сексуальне» питання. Чи орієнтовано воно на жінок, оскільки ми не чоловіки? / «Блекбері», цифровий фотоапарат, косметика
Відпочинок	Бангкок, Таїланд / Рив'єра Майя, Мексика
Хобі	Приготування делікатесів
Книга та фільм	Орхан Памук «Сніг»; «Д-р Стрейнджлав»; «Майкл Клейтон»

■ **Ваше відчуття, коли ви стали мільйонером?**

– Цікаве запитання, але американські юристи вважають непристойним обговорення свого фінансового становища.

■ **Ваша перша в житті робота?**

– Коли мені було 17, я працювала ранковим кухарем у буфеті в маленькій їдальні в Балтиморі. Доводилося прокидатися о п'ятій ранку і весь ранок смажити яєшню з беконом та наливати каву. Коли опівдні я виходила з роботи, мене з ніг до голови вкривав аромат яєшні з беконом.

**Цікавий факт**

Я працювала ранковим кухарем у буфеті в маленькій їдальні в Балтиморі. Доводилося прокидатися о п'ятій ранку і весь ранок смажити яєшню з беконом та наливати каву

■ **Хто істотно вплинув на ваше формування як юриста?**

– Я почала свою кар'єру у містобудівній компанії у Вашингтоні. Мені пощастило працювати з кількома молодими юристами, які справили на мене враження своєю ерудованістю, професійністю та цікавими проектами. Я вирішила наслідувати їхній приклад, коли через кілька років у мене з'явилася така нагода.

■ **Яка надана вам порада істотно допомогла в житті, професійній кар'єрі?**

– Один із моїх викладачів казав нашій групі, що як юристи ми повинні мати власні цілі і «бути найкращими». Для мене ця фраза стала особистою мантрою – прагнути до досконалості.

■ **Найбільша ваша помилка і винесені уроки?**

– Найбільшою помилкою була робота у фірмі у ролі єдиного іно-

земного юриста. Ніхто з моїх партнерів не розумів, що мені доводиться робити за кордоном і чому. Я зрозуміла, що не можна працювати самій, треба завжди мати команду однодумців.

■ **Як ви переносите невдачі?**

– Я переживаю та аналізую тільки один день. Але я – невиправний оптиміст, який завжди дивиться на перспективу й обминає невдачі. Я знаходжу позитивні моменти у всьому, що трапляється зі мною.

■ **Три уроки, яких навчив вас університет?**

– Я зрозуміла, що найважливішими якостями людини є поєднання ерудиції, бажання напружено працювати та чесності.

■ **Які джерела вашого натхнення?**

– Мистецтво – живопис, скульптура та музика.

■ **Як ви відпочиваєте?**

– Люблю подорожувати, особливо у південно-східну частину Азії. Вдома – у Києві або Чикаго (це моя американська «база») – люблю готувати. Коли є нагода, відвідую курси кулінарів. Або читаю детективи.

■ **На що б ви проміняли свою практику?**

– Я б відійшла від практики у разі серйозної хвороби будь-кого з моїх близьких або через власну недугу.

■ **Якби про вас зняли фільм, які б він мав назву і сюжет?**

– «Хрещена мати» (The Godmother): казка про захоплюючі пригоди американського юриста у пострадянській Україні.

■ **Що вас найбільше вразило в юридичному житті останнім часом?**

– Те, що в цілому юридична практика стала більш зрадницькою і менш коректною.