

# «Гроші – не єдиний критерій успіху юриста»

Андрій Підгірський – унікальний бізнес-юрист у багатьох відношеннях. Після здобуття юридичної освіти в Україні, він дістав американську юридичну освіту та право практикувати в кількох юрисдикціях США. Через кілька років він став партнером однієї солідної американської юридичної фірми з міжнародними амбіціями, здобув визнання в українській юридичній діаспорі, очоливши Асоціацію українських правників Америки (UABA). Ми зустрілися з Андрієм у місті Львові, аби поспілкуватися на тему юридичного бізнесу, кар'єри та успіху юриста. Розмова вийшла щирою і певною мірою навіть несподіваною за змістом

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

## ЮРИДИЧНИЙ БІЗНЕС

У більш як 300-мільйонних США нараховується понад мільйон сотисят юристів. Переважно вони займаються приватною юридичною практикою у більш ніж 100 тисячах юридичних фірм, які, з-поміж інших статистично позначають терміном «офіси юристів» (офіційна статистика на березень 2005 року: правові послуги в США надавали 1 199 470 осіб, з яких 174 938 працювали в «офісах юристів»). Ці юридичні фірми, зокрема найбільші, так звані «корпоративні» та «мегафірми», займаються тим, що ми називаємо юридичним бізнесом.

**■ Пане Підгірський, чому такий масштабний феномен юридичної фірми в США?**

— США має надзвичайно розвинуту, можливо, найбільш розвинуту, корпоративну систему. Відповідно, розвинутою є й система корпоративного права. Тобто підприємницька діяльність без корпоративного юриста практично нездійсненна... Корпоративне право є надзвичайно складним у всіх своїх сегментах і тому неможливо знати всі його нюанси.

**■ Тобто юрист і ЮФ – необхідні елементи ведення підприємництва в США?**

— Так. Законодавство настільки складне, що не використовуючи юристів корпорації свідомо чи несвідомо порушують закони. Як наслідок, можливі серйозні штрафи, анулювання ліцензій і дозволів, кримінальна відповідальність керівників підприємств тощо.

**■ Якщо такою значною є потреба в юристах, то чи не краще мати своїх?**

— У багатьох великих компаніях великі штати юристів – юрисконсульти. Для прикладу, на «Енроні» працювали 400-450 юристів. Але цього не вистачає, бо ЮФ мають фахівців вузької спеціалізації. Ставки деяких із них сягають понад 1000 доларів на годину. Не кожен може оплатити їхню працю, але якщо оплачують, то знають за що.

Спеціалісти дорого коштують. А є міжнародні корпорації, які мають усього одного юриста чи кількох юристів у своєму штаті. Від її імені наймаються ЮФ, таким чином здійснюючи аутсорсинг юридичних послуг. Вони наймають ЮФ залежно від специфіки потреби. Голова юридичного відділу фактично наглядає за діяльністю юристів, ЮФ, доповідаючи раді директорів корпорації.

**■ Не дешевше мати «своїх» юристів, аніж платити великі гонорари?**

— Це залежить від компанії. Одні вирішують робити більше роботи всередині, аніж наймати ззовні. Інші – навпаки. Але з витратного боку, юристам треба платити солідні зарплати, внески в пенсійний фонд, преміальні тощо. Деякі компанії, як «ЕксонМобіл», де штат юристів сягає до 500 осіб, можуть собі це дозволити. При цьому вони наймають й до 100 ЮФ із різних питань – залежно від специфіки питань і географічного розташування.

**■ Погодинна оплата праці – американська практика, яка набула поширення і в нас. Складається враження, що американські компанії, якщо не охоче, то, принаймні, з готовністю оплачують значні суми гонорарів. Хто вирішує питання оплати гонорарів в американській корпорації?**



США має надзвичайно розвинуту, можливо, найбільш розвинуту, корпоративну систему

— Це питання бюджету. Й цим питанням займається керівник юридичного відділу. Такий відділ – один із багатьох у корпорації. Але головним відділом корпорації в США вважається той, який приносить гроші. Глава цього відділу має найбільший вплив. Юридичний відділ не приносить гроші, він витратний. Так

## Цікавий факт

Загалом у США використовують три системи: погодинні ставки, оплата за кінцевим результатом і «рітейнери»

ося, керівник відділу приходить до ради директорів і каже, наприклад: «мені потрібно 5 мільйонів доларів на цей рік». Його питають: «Чому 5, торік же було 3 мільйони?». Юрист відповідає: «Тому що до нас подали серйозний позов». Скажімо, якщо бюджет затверджують, то він, йдучи до юристів ЮФ, думає собі, як укластися в бюджет і це зумовлює

його вибір, він змушений балансувати.

Разом із тим є й інші компанії. Як, наприклад, фірми з «прайвет-еквіті», що мають великі капітали й купують інші компанії. Йдеться про значні трансакції тож, відповідно, й рахунки юристів можуть бути великими, сягати мільйонів доларів.

Останнім часом компанії уважніше підходять до оплати праці юристів, намагаються економити: вивчають ставки адвокатів, обсяги роботи. Також, скажімо, є питання оплати праці юристів першого року: вони ще недостатньо досвідчені в практичному плані. А їхні зарплати зросли за останні 5 років на 65 тисяч доларів – зі 100 до 165 тисяч на рік. Але партнери ЮФ виставляють



Останнім часом компанії уважніше підходять до оплати праці юристів, намагаються економити

великого клієнта. Тобто клієнти висувають свої вимоги. Ти їх або приймаєш, або ні. Це твоя проблема. Це все вирішується шляхом переговорів. В Америці все є предметом переговорів.

**■ Чи чули ви про випадки «відкатів» у юрбізнесі в США?**

— Я ніколи про таке не чув. Це неетично й може призвести до кримінальної відповідальності. Ад-

## Цікавий факт

У США договори нотаріально не посвідчуються

же начальник юридичного відділу – це посадова особа компанії. Так ось, якщо йому платять, припустимо, 5% від суми «відкату», то це означає, що він обирає компанію на ці відсотки, адже контракт із фірмою міг бути на 5% дешевшим. Якщо компанія «публічна» (її акції продаються), то це може мати ще гірші наслідки. За порушення етичних правил професійної діяльності його може бути позбавлено ліцензії на право практики.

**■ Ми чули про скандали в американських ЮФ? Що робиться, аби їх не було?**

— У Штатах ЮФ вводяться спеціальні департаменти чи призначаються особи, чий завданням є перевірка дотримання нормативних вимог. Деякі зміни були введені й законодавчо.

**■ Який рецепт попадання ЮФ на «пенал» (фірми, які наймаються компаніями)?**

— Ключові чинники: кваліфікація, розмір ставок, відомість і особисті стосунки з менеджментом.

**■ Наскільки важливо й надалі бути «там, де юрист» у зв'язку з розвитком технологій?**

— Все ще важливо у деяких випадках. Припустимо, компанія знаходиться в тегаському Х'юстоні. Її придбала нью-йоркська компанія. Скажімо, останній компанії потрібно проконсультуватися з юристом. Тоді вони телефонують ЮФ і кажуть: «Приходьте, нам потрібно переговорити». Вони не хочуть легіти 3,5 години до Х'юстона. Для розвитку бізнесу в певному регіоні потрібен персональний контакт.

## ТЕНДЕНЦІ ТА ВІДУКИ

**■ Пане Підгірський, які сучасні тенденції в світі юридичного бізнесу в США?**

— Одна з них – великі ЮФ починають спеціалізуватися.

**■ В якому смислі?**

— Скажу мовою аналізу, зробленого компанією «Маккінзі» для однієї ЮФ, яка пройшла реструк-

туризацію: відкидайте «балк-ворк» (bulk-work), тобто типову роботу за невисокими ставками, спеціалізуйтеся на великих проектах, проектах фінансових, проектах із розвитку інфраструктури. Бо за цю роботу можна підняти ставки, акумулювати більший дохід.

**■ Відзначте ще якісь тенденції?**

— Віднедавна розмір погодинних ставок юристів у Нью-Йорку перевищив 1000 доларів. Це достатньо великі гроші.

**■ Невже такого не було раніше?**

— Були винятки. Деякі ж юристи мали ставки 990 доларів. Це через певний психологічний бар'єр. Але його подолано.

**■ Як реагують клієнти?**

— Клієнти, особливо спочатку, реагували негативно. Проте їм потрібні поради спеціаліста. Й спеціалізація партнера впливає на розмір ставки. Але цьому партнеру треба мати достатньо роботи, адже це його ставка взагалі. Немає роботи – неможливо підтримувати високу погодинну ставку.

**■ Чи не перебільшені ці ставки?**

— Я особисто вважаю, що це великі гроші. Хто може бути вартий клієнту таких грошей? Якщо порахували за хвилину, то виходить 16,6 доларів за хвилину, 166 доларів за 10 хвилин. Який сервіс можна надати за 166 доларів за 10 хвилин!? Але деяким клієнтам варто заплатити такі великі гроші, аби вирішити їхні специфічні проблеми.

**■ Які альтернативи погодинним ставкам?**

— Загалом у США використовують три системи: погодинні ставки, оплата за кінцевим результатом і «рітейнери».

При погодинних ставках можуть використовуватися й «кепи», тобто обмеження загальної суми гонорару. Клієнт каже: «На це завдання може бути витрачено не більше ніж таку-то суму».

Оплату за кінцевим результатом використовують так звані plaintiffs firms, зокрема в позовах і процесах від імені фізичних осіб, які не мають достатньо грошей. Фірми вкладають гроші в ці процеси. Вигравши позов, вони отримують 30-40% від суми позову.

Третя система – «рітейнер». Клієнт платить фірмі певну суму на місяць і в обмін фірма надає спеціалізовані послуги в межах цієї суми.

Так, начальник юридичного відділу, вивчаючи пропозиції фірм, просить їх надати на приблизну суму очікуваних витрат за завдання. Це вони хочуть знати, аби «закласти» в бюджет суму або ж дізнатися, чи не забагато від них просять.

