

«Поєднання роботи з управління великою ЮФ з науковою діяльністю потребує виняткової самоорганізованості»

Олександр ПОЛІВОДСЬКИЙ,
директор ПФ «Софія»



Славик БІГУН
vsbihun@hotmail.com
«Юридична газета»

Нині в українському юридичному бізнесі поширені дві думки щодо цінності наукового ступеня для юридичного бізнесу. Перша — науковий ступінь не має значення, адже наукові знання не застосовуються в юридичній практиці, наприклад, в юридичному супроводі підприємницької діяльності. Друга — науковий ступінь має бути цінним, бо юрист-науковець здатен надати більш кваліфіковану пораду клієнту.

Аби дізнатися думку практиків, ми зустрілися з Олександром Поліводським. Здобувши науковий ступінь кандидата юридичних наук, адвокат Поліводський не залишив науки. Він поєднує викладацьку та наукову діяльність, водночас очолюючи правничу фірму «Софія». Тим самим він практично обізнаний із цінністю юридичної науки та наукових ступенів для юридичного бізнесу.

■ **Пане Поліводський, яка з двох протилежних думок домінує в юрбізнесі?**

— Прихильникам першої точки зору відразу скажу: у їхніх словах є частка правди. Наука і практична робота суттєво різняться. Наприклад, за стилем, ступенем оперативності, підходами до вирішення поставлених завдань. Водночас важко назвати бодай якусь сферу юридичної практики, яка б не потребувала мінімального ступеня академічної підготовки. Навіть робота зі складання стандартних установчих документів інколи перетворюється на бурхливу дискусію щодо теоретичних положень юридичної науки та концепцій, закладених у законодавстві.

■ **Теоретична підготовка — це плюс. Чому?**

— Так, глибока теоретична підготовка — це завжди суттєва перевага для юриста. Частоліше юрист, який володіє відповідними академічними знаннями, а не тільки досвідом минулих справ, є цінним для клієнта, бо тільки він зможе виконати поставлене завдання.

Нерідко юристи займаються суто практикою, намагаючись ухилитися від дискусії на теоретичні проблеми, що постають у практичній діяльності. Мовляв, вони не теоретики, а практики, а в їхній практиці такого не траплялося. Дійсно, юрист, який тільки практикує і не приділяє уваги новим законопроектам, статтям чи монографіям за темою роботи сам ставить себе у ситуацію, коли його досвід обмежується тільки тим, із чим він безпосередньо мав можливість працювати. Такий фахівець, як на мене, має обмежені перспективи.

Буває і навпаки, коли дехто з науковців відкрито заявляє, що не може дати відповіді на певні запитання, бо є не практиком, а теоретиком права.

Я вважаю, що фахівець високо-

го рівня (з науковими ступенями або без них) повинен однаково вільно володіти теоретичними підходами та практичними питаннями застосування законодавства, хоча б у тій сфері права, в якій він спеціалізується.

■ **Як наявність наукового ступеня юриста відображається на вартості його послуг?**

— Упевнений, що більшість досвідчених юристів-підприємців можуть швидко визначити рівень юриста, не запитуючи про його освіту.

Треба зрозуміти: клієнт приходиться до юридичного консультанта не для того, аби подивитися на його дипломи, а для того, щоб вирішити свої, як правило, термінові та дуже важливі проблеми. Визначальними для клієнта є підготовленість та кваліфікація юриста, оперативність, якість його роботи. Наявність наукового ступеня в юридичного радника є, як на мене, другорядною, додатковою потребою клієнта.

■ **Тобто й другорядною для фірми, юриста?**

— Звання доктора права, доктора чи кандидата юридичних наук, магістра дозволяє фахівцю відрізнитися на фоні інших колег такого ж рівня. Відтак, він потенційно може привабити більшу кількість клієнтів. Не варто відкидати той факт, що науковий ступінь також створює певний позитивний імідж фахівця, зобов'язує до публічності, що, без сумніву, позитивно діє на потенційних споживачів послуг такого юриста та справляє про нього відповідне враження. Проте у будь-якому разі клієнт не хоче платити

Цікавий факт

Головне, що дає наукова робота, це переконання у тому, що до чогось можна ставитися критично, навіть до тих концепцій, які колись здавалися беззаперечними, авторитетів, у яких раніше вважав неприпустимим сумніватися

винятково за наукове знання чи науковий ступінь.

■ **З яких спеціалізацій юристові, що практикує, варто здобути науковий ступінь?**

— Упевнений, що тему наукової роботи і спеціалізацію треба обирати за покликанням, як у свій час кожен обирав собі професію. Тут не варто дивитися на сьогоднішню кон'юнктуру, бо вона постійно змінюється. Проте найкраще поєднувати спеціалізацію, яка є у практичній роботі, з темою дисертації або навпаки — обирати роботу відповідно до теми дисертації. Це дасть можливість зекономити зусилля.

■ **Які наукові навички можуть бути використані у практичній роботі?**

— Їх багато, назву лише кілька основних. По-перше, це навички підготовки письмових документів.

Ті, хто написав ряд статей та наукову роботу суттєвого обсягу, практично завжди вільно і чітко висловлюють свої думки письмово. Послідовність, системність, структурованість викладення матеріалів завжди відрізняє тих, хто самостійно займався науковою роботою. Погодьтеся, при складанні позовних заяв або формуванні письмової правової позиції чи письмових заперечень, чи інших документів ці навички стають у пригоді. Така діяльність, як кажуть, «відточує пе-

рор».

Науковий ступінь — це поглиблене вивчення певної теми, і практикувати суто у межах теми своєї дисертації чи диплому неможливо. Проте поглиблене вивчення окремої теми дає цінні знання та навички щодо застосування різних концепцій права, поєднань різних підходів до вирішення проблем. Недарма науковців називають «докторами права» чи «докторами юридичних наук» без зазначення наук або теми, що ними розроблялася.

Проте головне, що дає наукова робота, це, як на мене, переконання у тому, що до чогось можна ставитися критично, навіть до тих концепцій, які колись здавалися беззаперечними, до авторитетів, у яких раніше вважав неприпустимим сумніватися. Такий підхід корисний у спорах із колегами або у суді, використовується адвокатами в їхній практичній роботі і часто є ефективним, якщо не переходити певну межу.

■ **Як різняться ставлення до наукової роботи залежно від величини юрбізнесу, фірми?**

— Ті, хто займаються великим бізнесом, зокрема юридичним, дуже зайняті люди. Вони змушені щоденно вирішувати термінові завдання, постійно перебувати під тиском відповідальності перед клієнтами. У таких умовах важко зосередитися на науковій роботі, яка, як правило, не є настільки терміною і яку можна відкласти на кілька днів. Поєднання роботи з управлінням великою юридичною фірмою з науковою діяльністю потребує виняткової самоорганізованості. Я ставлюся з великою повагою до тих, хто ефективно поєднує обидві сфери юридичної діяльності, отримуючи визнання і як практикуючий юрист, і як науковець одночасно.

■ **Ви погоджуєтесь з думкою про те, що юристи з науковою підготовкою мають здатність цілісніше реалізувати цінність права, є менш схильними вчиняти чи допускати зловживання правом? Якщо так, то чому?**

— Так, юристи з науковою підготовкою мають здатність цілісніше реалізувати цінність права, є менш схильними вчиняти чи допускати зловживання правом? Якщо так, то чому? — Так, юристи з науковою підготовкою мають здатність цілісніше реалізувати цінність права, є менш схильними вчиняти чи допускати зловживання правом? Якщо так, то чому?

— Юристи — не тільки ті, хто зробляють своєю професією собі на життя. Це ще й люди, які володіють особливими, порівняно з представниками багатьох інших професій, знаннями про суспільство. Ці знання є затребуваними не тільки в юридичному бізнесі, не тільки окремими громадянами, але і суспільством, бо можуть допомогти вирішити багато загальних, спільних для багатьох проблем. Наукова робота орієнтована, радше, на суспільне благо, вона ставить це за мету. Відтак, наукова робота більше розвиває у фахівця навички застосовувати право з більшим суспільним інтересом. Мені інколи шкода, що багато відомих юристів, у тому числі й керівників великих юридичних фірм, мало публікуються або майже не виступають у пресі, хоча могли би багато про що розповісти, і це було би цінним як для науковців, так і для тих, хто творить закони.

■ **Чи були у вас випадки, коли наукова робота допомогла у вирішенні судових спорів?**

— Гадаю, що опосередковано це завжди допомагає. Але одного разу нам довелося заперечувати проти правової позиції нашого колеги і опонента його ж статтю, яка була опублікована в юридичній пресі задовго до процесу. У цій статті висловлювалася і доводилася протилежна правова концепція, ніж та, яку він представив на засіданні. До речі, раджу усім проглядати публікації по темі судового спору. Щоправда, місцевий суд наших доводів не сприйняв, довелося чекати постанови Верховного Суду України, який більш уважно поставився до викладеного.

■ **Як управляти науковим потенціалом у юридичній фірмі?**

— По-перше, ЮФ постійно повинна дбати про зростання фахового рівня своїх працівників і розуміти, що цей рівень росте не тільки через практичну роботу. Таке зростання можливе через внутрішні (корпоративні) семінари, через стимулювання написання статей, консультацій, виступів у пресі та на семінарах. Багато фірм відкрито ставлять вимогу про обов'язкові публікації або обов'язкове проходження семінарів чи інше підвищення рівня спеціаліста. Такі вимоги виправдані, бо такими є вимоги ринку. Клієнти хочуть бачити освічених, інформованих, підготовлених консультантів, таких, що володіють інформацією про проходження законопроектів з певної теми. Бути таким можливо тільки поновлюючи свою кваліфікацію.

У нашій фірмі ми регулярно беремо участь у семінарах для керів-

Цікавий факт

Звання доктора права, доктора чи кандидата юридичних наук, магістра дозволяє фахівцю відрізнитися на фоні інших колег такого ж рівня. Відтак, він потенційно може привабити більшу кількість клієнтів

ників і фахівців із питань нерухомості, земельних питань та будівництва. Вважаємо, що крім приємних форм спілкування, це дає можливість для поновлення власних знань із тем виступів.

Окремі юридичні компанії організовують круглі столи, обговорення щодо актуальних питань, а інколи і науково-практичні конференції за актуальних питань законодавства.

Крім того, гарною можливістю для розвитку своїх наукових навичок є читання лекцій або семінарів. До речі, скажу, що попит на юристів-лекторів, що мають достатній

НОВИНИ ЮРФІРМ

ВАТ АБ «Укргазбанк» отримує консорціумний кредит від міжнародних інвестиційних банків

ЮФ «Саснко Харенко» виступила юридичним радником організаторів «ING Bank N.V.» та «Standard Bank Plc» у зв'язку з наданням консорціумного кредиту ВАТ АБ «Укргазбанк» на суму 23 млн доларів США. Відсоткова ставка за кредитом становить LIBOR+3,25% річних. Кредит було надано строком на 1 рік. ВАТ АБ «Укргазбанк» планує направити отримані кошти на фінансування торгових операцій корпоративних клієнтів.

На сьогодні ВАТ АБ «Укргазбанк» є однією з найбільш надійних і динамічних фінансових структур України, яка вже протягом 10 років успішно функціонує на ринку банківських послуг. Банк активно розвивається як шляхом збільшення обсягу операцій на банківському ринку, так і шляхом територіальної експансії.

ЮФ «Саснко Харенко» вже неодноразово супроводжувала надання консорціумних кредитів українським банкам. В 2007-2008 роках «Саснко Харенко» виступила юридичним радником міжнародних інвестиційних банків у зв'язку з наданням консорціумних кредитів 15 українським банкам, включаючи найбільші консорціумні кредити, надані «Райффайзен Банку Аваль», «Укрсиббанку» та «Укрсоцбанку».

Супровід застави корпоративних прав української компанії на забезпечення кредиту казахського банку

ЮФ «Arzinger & Partners» завершила супровід застави корпоративних прав української компанії на забезпечення кредиту одного з найбільших банків Казахстану на суму понад 150 млн доларів США.

У процесі роботи над даними проектом юристи «Arzinger & Partners» здійснили комплексний юридичний супровід трансакції, а саме: розробили оптимальну схему застави корпоративних прав згідно з українським законодавством, а також підготували усі необхідні документи для проведення трансакції та реєстрації застави у відповідних державних органах.

практичний досвід роботи, є. І я говорю не про виші, які готують фахівців, а про тренінгові компанії, що спеціалізуються на організації та проведенні семінарів для фахівців і керівників компаній.

■ **Що ви порадите робити юристам ЮФ, які не можуть приділити науці стільки ж часу, скільки й аспірант чи докторант?**

— Молодим або зрілим фахівцям раджу шукати, перш за все, не дипломи, а знання. Нехай диплом буде лише скромним підтвердженням відповідних знань, а система магістратури, аспірантури чи докторантури — засобом здобуття таких знань, а не шляхом досягнення суто формальних речей. Поєднувати наукові дослідження з практичною діяльністю дійсно важко, бо наукова робота вимагає багато часу. Тому виділити час на такий вид діяльності потрібно або на вихідних, або під час відпустки, або після роботи. Проте можна ефективно використовувати ті знання та досвід, які набуті практичною роботою. Наприклад, ефективно поєднувати тему дисертації зі спеціалізацією у практичній роботі. Так, гарно підготовлена і обґрунтована позовна заява чи правова позиція по судовій справі може перетворитися на статтю для юридичної преси. Варто лише поіншому поглянути на цю ж проблему. А кілька статей за поєднаною тематикою можуть стати частиною для наукової роботи, якщо прочитати і використати статті монографії різних авторів за такими ж темами.