

Як стати успішним та високооплачуваним адвокатом у XXI столітті?

Як заробити перший мільйон, навіть якщо Ви працюєте один?

Як створити стабільну та прибуткову юридичну фірму і розвивати її?

ПРИВАТНА ЮРИДИЧНА ПРАКТИКА

БЕРДАН ІГОР ЮРІЙОВИЧ
МОСКАЛЕНКО АНАСТАСІЯ ВОЛОДИМИРІВНА

Київ, 2020 р.

УДК 34
Б483

Всі права захищені.

Тиражування та розповсюдження тексту книги, або окремих його фрагментів без дозволу власників авторських прав заборонено.

Б483 Бердан І.Ю., Москаленко А.В. Приватна юридична практика. — К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. — 184 с.

ISBN 978-617-7841-43-1

Перед Вами — книга, яка не має аналогів в Україні. Унікальний путівник по тому, як стати успішним, запитуваним і високооплачуваним фахівцем з правознавства на висококонкурентному ринку юридичних послуг XXI століття, працюючи у приватній юридичній практиці юристом або адвокатом індивідуально або у команді, у компанії від 2 до 100 осіб.

Автори діляться секретами професійного успіху, менеджменту, маркетингу, реклами, керівництва офісом, персоналом, бізнес-процесами та безпосередньо надання правничої допомоги та юридичних послуг у такий спосіб, щоб переважна більшість клієнтів були задоволені, з натхненням сплачували Ваші рахунки, рекомендували Вас друзям і самі поверталися до Вас з новими замовленнями.

ISBN 978-617-7841-43-1

УДК 34

© Бердан Ігор Юрійович, 2020
© Москаленко Анастасія Володимирівна, 2020
© Видавничий дім «Кондор», 2020

ЗМІСТ

ГЛАВА 1. ВСТУП	5
ГЛАВА 2. МАЙБУТНЄ ПРОФЕСІЇ – ХХІ	10
ГЛАВА 3. ПЕРЕШКОДИ НА ВАШОМУ ШЛЯХУ	18
ГЛАВА 4. ОФІС ТА АВТОМОБІЛЬ	25
ГЛАВА 5. ЗОВНІШНІЙ ВИГЛЯД	30
ГЛАВА 6. КЛІЄНТИ	37
ГЛАВА 7. МАРКЕТИНГ І РЕКЛАМА	49
ГЛАВА 8. ПЕРВИННІ КОНСУЛЬТАЦІЇ	103
ГЛАВА 9. УТРИМАННЯ КЛІЄНТІВ	109
ГЛАВА 10. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА СТРУКТУРУВАННЯ РОБОЧОГО ПРОСТОРУ	114
ГЛАВА 11. КЕРІВНИЦТВО ПРОЕКТАМИ	129
ГЛАВА 12. ЯКІСТЬ ЮРИДИЧНОЇ ДОПОМОГИ	140
ГЛАВА 13. ДОГОВІР ПРО ПРАВНИЧУ ДОПОМОГУ	144
ГЛАВА 14. ПЕРСОНАЛ	150
ГЛАВА 15. ПАРТНЕРСТВО	156
ГЛАВА 16. ГРОШІ	159
ГЛАВА 17. ЗРОСТАННЯ	168
ПРО АВТОРІВ	180

**З подякою нашим
батькам,
учителям і
наставникам**

Ключові слова: юрист, адвокат, радник, повірений, юридична практика, приватна практика, юридичний бізнес, юридичний маркетинг, юридична фірма, юридична компанія, адвокатське бюро, адвокатське об'єднання, діяльність в сфері права, правознавство, правозахисник, правознавець, правозахисна діяльність, правова допомога, клієнт, адвокатська практика, гонорар.

ВСТУП

Перше питання, яке Ви з 99% вірогідністю задали собі, беручи у руки цю книгу: навіщо автори її написали? Адже нікому не потрібні зайві конкуренти. В XXI столітті ринок юридичних послуг на будь-якому рівні (локальному, національному, так і міжнародному) є висококонкурентним «червоним океаном», тобто насичений різноманітними пропозиціями настільки, що за кожним платоспроможним клієнтом ведеться «хиже полювання». У кожному маленькому містечку є десятки (сотні, якщо не тисячі!) приватно-практикуючих юристів, адвокатів та юридичних фірм, не говорячи вже про столичний ринок юридичних послуг, де скоро у кожному будинку можна буде знайти: салон краси та юридичну консультацію! Відтак написавши цю книгу, ми фактично надаємо читачам нові можливості для розвитку, які раніше могли бути нашими власними конкурентними перевагами. А зайві конкуренти навряд чи комусь потрібні. Напевно, саме з цієї причини – висока конкуренція серед юристів і боротьба за конкурентні знання / переваги – ніхто з колег не написав подібного раніше від нас.

І друге питання: якого успіху змогли досягти самі автори, щоб надавати поради іншим? Адже право давати поради іншим має тільки той, хто сам досяг в цій справі непересічних результатів. Наші прізвища не є найвідомішими серед вітчизняних колег, скоріше є «широко відомими у вузьких колах», оскільки власний піар та самолюбівання, як і участь у деяких сумнівних рейтингах, де роками фігурують одні і ті самі прізвища і компанії, а місця відкрито чи приховано продаються або надаються за певні «заслуги», ніколи не були і не є нашою метою.

Отже, любі читачі, трішки відкриємо завісу і надамо Вам відповіді на ці Ваші запитання. А також на тисячі інших, які Ви задасте або маєте задавати собі, ступаючи на тернистий шлях приватної юридичної практики. Проте на деякі запитання відповідей Ви не знайдете – свої унікальні відповіді Вам доведеться відшукати самостійно. У чомусь Ви можете не погодитися з

нами – на те ми і юристи. У такому випадку, чекаємо на Ваші конструктивні відгуки, пропозиції та коментарі.

Ніхто не допомагав нам стати успішними та високооплачуваними фахівцями – ми зробили це самі. Прочитавши тисячі книг, відвідавши сотні семінарів та майстер-класів, спілкуючись з десятками видатних колег, навчаючись у найкращих із найкращих і продовжуючи навчання до цього часу. Як писав Ігор Манн у книзі «Номер 1. Як стати найкращим у тому, що ти робиш», секрет успіху простий: навчатись, навчатись і ще раз навчатись, а потім працювати, працювати і ще раз працювати, і так знову і знову.

Наш найкращий досвід і знання ми спробували акумулювати у цій книзі, щоб дати Вам цю вагому зброю, а чи зможете Ви нею скористатись – це вже залежить особисто від Вас.

Хоча «Москаленко і Партнери» є маленькою компанією і в різні роки у нашій команді працювало не більше 10 осіб одночасно, а також ми працюємо у «приземленому» сегменті юридичної діяльності, тобто з невеликими і середніми компаніями та (переважно!) фізичними особами, наш успіх відображається у виграних справах та у фінансових показниках. У 2018 році Адвокатське бюро «Москаленко і Партнери» було включене у топ-100 юридичних фірм України та м. Києва та нагороджене почесним званням «Лідер року-2018» за результатами Національного бізнес рейтингу на підставі показників *офіційної звітності за фінансово-економічними показниками* серед підприємств, які здійснюють діяльність в сфері права. Навідмінно від багатьох інших, участь у цьому рейтингу є безкоштовною, а включення до нього здійснюється на підставі офіційних показників, тобто тих, які немає сенсу штучно «покращувати». Результатів рейтингування у 2019 році ми ще чекаємо, проте 2019 був для нас ще кращим.

Говорячи про офіційне визнання, ми пишаємося тим, що з 2012 року неодноразово співавтор книги адвокат Москаленко А.В. відзначена як один із кращих юристів України в рамках різних досліджень серед колег і клієнтів, в 2017 році увійшла до списку 500 найвпливовіших жінок України за версією

журналу «WOMAN». Цими званнями ми також були нагороджені безоплатно, відтак можемо вважати їх об'єктивними.

У 2019 побачила світ наша перша книга: Бердан І.Ю., Москаленко А.В. Юридична професія: практика, правда – К.: Видавничий дім «Кондор», орієнтована на молодих колег, допомогу у їх професійній та кар'єрній орієнтації. До цього було більше 100 публікацій у юридичній та діловій пресі та майже 100 безкоштовних відео консультацій на Youtube – каналі «Адвокат Москаленко А.В.» (підпишіться на канал і там Ви знайдете багато корисної професійної інформації та лайфхаків, корисних кожному).

Написавши цю книгу, ми вирішили передати свій досвід іншим, перш ніж «відійти від справ молодими і багатими», як писав Роберт Кіосакі у своїй одноіменній книзі. Хоча на даний момент ми ще із задоволенням працюємо, наші «соціальні потреби» є повністю забезпеченими і робота для нас є більше джерелом задоволення, драйву та адреналіну, ніж джерелом існування. Як зізналась наша колега, яка у свої 82 роки продовжує надзвичайно успішну адвокатську практику, до такого адреналіну призвичаюєшся і звикаєш, і з часом навряд чи можеш без нього жити.

Наш робочий час є 100% завантаженим і ми дозволяємо собі обирати тих клієнтів і проекти, які нас цікавлять.

Ми не залежимо від жодного свого клієнта. Така залежність – від декількох або навіть одного найбільшого замовника – є проблемою багатьох маленьких компаній і приватних практиків, які втративши такого клієнта, втрачають джерело свого існування.

На даний час ми відвідали більше 40 країн і збираємось здійснити свою мрію про навколосвітню подорож. І якщо Ви зараз читаете цю книгу, можливо ми вже десь на яхті посеред Атлантичного океану, але незабаром повернемося, щоб з новими силами «вступити у боротьбу».

Є два конфліктуючі погляди на юриспруденцію, один з яких властивий юридичному бізнесу і спрямований на максимальне отримання прибутку, а інший – адвокатурі, як на надання правової допомоги, керуючись насамперед

інтересами клієнта. Адвокат є незалежним професійним радником з правових питань. А не підлеглим свого клієнта. Адвокатів не наймають. З ними укладають договір. Зрозуміло, що у дійсності адвокати практикуючи індивідуально або разом отримують гонорари і працюють зовсім не задурно. Однак на першому місці у адвоката завжди мають стояти інтереси клієнта і правила адвокатської етики. Якщо знайти розумний баланс між діями в інтересах клієнта і отриманням за це гідної винагороди – таке адвокатське бюро або об'єднання буде успішним і зростатиме у показниках кількісних та якісних.

Нехай пробачать нас колеги за певне «розмивання» у даній книзі різниці між приватно-практикуючим юристом і адвокатом, оскільки принципи професійного успіху у юридичних послугах та у правничій допомозі (а саме, як стати успішним, жаданим та високооплачуваним фахівцем) є дуже схожими, якщо не однаковими. 99% клієнтів не відомі навіть основні відмінності між «юристом» і «адвокатом» окрім «корочки», тому обираючи між ними, клієнти (якщо у них є вибір) керуються не лише критерієм статусу, а і багатьма іншими.

Якщо хтось думає, що стати видатним юристом, до якого клієнти ставатимуть у чергу, можна, нехтуючи принципами професійної адвокатської етики і взагалі моральними людськими цінностями, навряд чи така людина зможе досягти поставленої мети.

Відтак маючи досвід роботи як юристами, так і на даний час – адвокатами, - у даній книзі ми описали універсальні підходи єдині для професії, яку ще нещодавно називали точнішим, на нашу думку, словом – «повірений»¹. Саме це влучне слово використовували у своїх творах Оноре де Бальзак, Іоганн Вольфганг Гете і Чарльз Діккенс, які, до речі, також були юристами.

¹ Повірений - особа, офіційно уповноважена діяти від чийогось імені. Представник. Той, кому довіряють свої таємниці, секрети, справи. Великий тлумачний словник російської мови, гол. ред. С.А. Кузнецов, 1998.

А що ж, якщо хтось прочитає цю книгу і забажає зайняти наше місце? Це можливо. Проте зауважте, що ми на ньому не стоїмо. Юридична професія і практика – це як ескалатор, що постійно рухається донизу: щоб знаходитись на одному місці, потрібно йти, зупинишся – одразу поїдеш «на дно», а щоб просуватися вгору – потрібно бігти. І ми не зупиняємось на досягнутому. Доки Ви оволодієте і запровадите знання, підходи і прийоми, описані у цій книзі, ми вже зробили це і також просунулись уперед.

Вам доведеться дуже багато працювати, щоб досягти успіху. Навчатися і працювати, працювати і навчатися... І є вірогідність, що навіть прочитавши цю книжку Ви не зможете використати викладені у ній знання, так само як деякі колеги не можуть використати підготовлені нами процесуальні документи, щоб виграти справу. Якщо ж вона допоможе Вам розкрити свій особистий та/або корпоративний внутрішній потенціал, це означає, щоб він *вже є у Вас*, а ми лише допоможемо Вам відкрити цю «квітку».

Можливо, ми працюємо у різних країнах, містах, галузях права, цінових діапазонах або з іншими відмінностями, які не роблять нас конкурентами.

Окрім того, автори є прихильниками синергетичного підходу, концепції достатку світоустрою, згідно з якою «всього у світі вистачить для всіх», а об'єднання зусиль для спільного блага дає за принципом синергії більші і кращі плоди, ніж жорстока конкурентна боротьба. Тому чим більш розвиненими і кваліфікованими будуть молоді юристи, тим швидше нам вдасться побудувати правову державу, тим вище будуть правосвідомість споживачів і якість юридичних послуг.

Найкращою винагородою для вчителя є його учень, який перевершує його досягнення. У будь якого випадку: нехай переможе найкращий!

Контакти авторів: berdan@moskalenkolawyers.com.ua,
anastasiya.moskalenko@moskalenkolawyers.com.ua

Youtube-канал «Адвокат Москаленко А.В.»

www.moskalenkolawyers.com.ua