

результат і не вчиняю злочини для виграшу справи. Якщо довірителя це не влаштує, оскільки він хоче «додатковий сервіс», то це не мій клієнт, а я не його адвокат. У мене є те, чим не варто торгувати, адже жоден гонорар не окупить зради моральних принципів, не купить твій спокійний сон.

Одного разу перейшовши межу, ти не повернешся на позицію, яка була до того. Це буде твоя особиста відповідальність. Звісно, в моїй практиці траплялися випадки, коли саме на цих моментах ми прощалися з довірителем. Головне не боятися сказати «ні», не боятися встановлювати свої правила.

Також можуть бути випадки, коли у процесі справи у клієнта виникають додаткові побажання до

### 9. Публічний клієнт

Я завжди чітко розумію, що в моїй сфері є достатньо талановитих, професійних, компетентних колег, які можуть захистити клієнта. Тому в кожній пропозиції увійти у справу до публічного клієнта я вивчаю його історію та репутацію. Адже адвоката ототожнюють з клієнтом, від цього складно абстрагуватися в гучній справі. Якщо ви не готові витримати опір преси, публічності, порад колег та ставлення суду, то краще відмовити.

### 10. 100% програю

На мою думку, можна сказати «ні» клієнту, коли справа очевидно програшна. Інколи довіритель може забути, про що його попереджав адвокат, а після винесення рішення звинувачувати в некомпетентності, а також у тому, що дарма витратив кошти. Я вважаю, що адвокат має право відмовитися від справи, в якій він впевнений, що програє, і таким чином не збільшувати свою статистику програшів. У клієнта буде шанс звернутися до іншого адвоката. Однак, якщо ви берете таку справу, краще підпишіть додаток до угоди, в якій викладіть і погодьте вашу позицію та вірогідний варіант. Час пройде, клієнт забуде, а у вас буде доказ, що ви попереджали, що це був вибір довірителя і його добровільна згода на процес за таких перспектив.

### 11. Клієнти-мрійники

Варто казати клієнту «ні», коли адвокат розуміє, що клієнт має власне відчуття реальності та правосуддя, яке не має нічого спільного із законодавством, а нав'язане фільмами та власним уявленням про те, як воно має бути. Адвокати — не чарівники, а тому якщо ваш клієнт просить нездійсненного і не готовий зіштовхнутися з об'єктивною реальністю, краще відмовитися.

### 12. Хто платить, той музику замовляє

Думаю, що багато адвокатів зіштовхувалися з не виплаченими повною мірою гонорарами. Тому я дотримуюся правила, що ніщо так не підсилює співпрацю, як вчасно внесена передплата. Коли адвокат недоотримує від клієнта кошти за виконану роботу, настає відчай і розчарування, що можна було цей час присвятити собі та своїм справам, а не займатися справою клієнта і в результаті нічого за це не отримати. Я рекомендую завжди укладати угоду з реальними сумами, конкретно прописувати випадки та строки оплати, детально обговорювати це питання з клієнтом.

У цій статті я виклала свою думку, яка ґрунтується на власному досвіді. Звісно, у вас можуть бути свої варіанти «ні». Однак я переконана, що адвокати повинні мати власні «правила гри», які будуть чітко зрозумілі клієнтам. Тоді незручних ситуацій буде значно менше. Адже правильно сказати «ні» клієнту — це мистецтво.

адвоката, які адвокат не готовий здійснювати. Звісно, в таких випадках відверта розмова та озвучування свого небажання вчиняти протизаконні дії — це шлях до «ні» та розставання з клієнтом.

### 8. Токсичний клієнт

Для мене це довіритель, якому що б ти не зробив, все не так. Він хоче тебе повчати, розказувати, як вести справу, він знає судову практику і може все робити сам, але хоче, щоб був адвокат «блазень», яким він постійно незадоволений, якого не поважає. Таких клієнтів можна виявити під час першої розмови, особливо коли вони розповідають про те, як мали справу з попередніми адвокатами чи іншими кейсами. Головне — не намагатися «вилікувати» такого клієнта, адже буде витрачено занадто багато сил і старань, а результат один — він незадоволений. Коли вас упіймав такий клієнт, необхідно дуже толерантно сказати «ні» та швидко зникнути, поки вас не звинуватили в усіх смертних гріхах.

# Топ-3 очікування від податкової практики у 2020 році



**Михайло КОЧЕРОВ**,  
к.ю.н., керуючий партнер IBC Legal Services, адвокат



Перед початком кожного року люди зазвичай сподіваються на те, що в новому році в їхньому житті обов'язково відбудуться певні позитивні зміни. Юристи — не виняток. Ми також сподіваємося на краще, віримо в те, що в наступному році наша держава стане більш успішною. Можливо, мої очікування від податкової практики у 2020 р. можуть здатися дещо утопічними, проте вважаю, що необхідно звертати увагу суспільства на проблеми та шукати шляхи їх вирішення.

1. Верховний Суд України перестане так регулярно приймати рішення з різними правовими позиціями з одного і того ж питання. Як відомо, існують різні історичні підходи до визначення джерел права. Зокрема, позитивісти вважали, що джерелом права є позитивні, створені державою нормативні приписи, а представники соціологічної теорії — що джерелами права є соціальна та юридична практика. В Україні рішення Верховного Суду вже давно об'єднали обидва підходи: на рішення посилаються як на нормативний припис, хоча вони є лише результатом юридичної практики.

Соціологічний «вільний розсуд суддів» у 2018 році став ре-

зультатом Зведеного дайджесту судової практики Великої палати Верховного Суду майже на 90 сторінках. Ще більше сторінок буде в дайджесті за 2019 р. Наш Верховний Суд останнім часом стільки разів відступив від власних правових позицій, що навіть досвідчені юристи не можуть бути впевненими у своїх знаннях. Без глибокого аналізу судової практики за останні 2 роки стало просто неможливо формувати правову позицію та робити висновки в тій чи іншій справі. Про яку стабільність регулювання можна говорити, коли адвокати на початку процесу не впевнені, що Верховний Суд не змінить власну правову позицію через пів року?

2. Державна податкова служба прийматиме законні та обґрунтовані рішення, безсторонньо й неупереджено. Від результатів роботи наших податківців вже всі втомилися: пересічні громадяни, бізнес, суди, суспільство загалом. Іноді складається враження, що податківці ведуть війну з власним народом. У нас кількість скасованих адміністративними судами рішень податкової служби обчислюється десятками тисяч. Всі про це знають, але в Україні вже давно звикли до того, що податківці можуть написати будь-що в акті перевірки та за це не відповідати.

3. Якщо відбудуться принципові зміни в законодавстві, то після таких змін настане стабільність у законодавчому регулюванні. Можна багато говорити про те, що кожен закон — це покращення, але погодьтеся, що майже 130 законів, які були прийняті за останні 10 років, якими були внесені зміни до Податкового кодексу — це занадто. Приймається в середньому по 12 законів на рік, тобто один раз на місяць. В Податковому кодексі зазначено, що одним із принципів податкового законодавства є стабільність. Як можна не порушувати законодавство, яке постійно змінюється? Кожен місяць нові правила гри. Про які інвестиції в економіку може йти мова, коли інвестор не знає, що станеться в наступному місяці?

Отже, якщо здійсниться хоча б ці три очікування, то наше суспільство зможе з більшою впевненістю дивитися в майбутнє.