



Олександр Лисак,
партнер ЮК EQUITY

с. 12

Найбільш жаданий для захисника результат розгляду справи, звісна річ, виправдувальний вирок. Це як «відмінно» на іспиті. Щоб отримати виправдувальний вирок, потрібно пройти величезний шлях і, якщо ви подивитесь на адвокатів, які займаються кримінальними справами, та проведете навіть поверховий аналіз на наявність кейсів із виправдувальними вирокками, ви

побачите, що їх не так багато, а можливо, взагалі немає. Навіть у колег із величезним стажем. Тому для нас, для будь-якого процесу та адвоката, це еталон — мати у своїх кейсах виправдувальний вирок. Дуже складна робота довести, отримати виправдувальний вирок, та це дуже важливо, адже це — ім'я, можливості, нові підходи надання правової допомоги і підняття престижу адвокатури України.

Виносячи справу у публічний простір або вступаючи у резонансну справу, адвокат має бути впевненим у собі. У публічних справах це найголовніше. Упевненість у тому, що ти кажеш, у тому, що ти робиш. Я сам відстежую публічні процеси, бо мені цікаво дивитися, як поведуться мої колеги, як вчиняють прокурори. Інколи ти можеш навіть взяти щось новеньке для себе. Я завжди орієнтуюсь, по-перше,

на кваліфіковані клопотання, які я подаю, намагаюсь обережно давати інтерв'ю, коментувати у своїх виступах ті чи інші обставини. У кожного своя робота. Адвокат — захищає, прокурор — обвинувачує, суд — формує рішення, і не треба ніколи переходити на особистості. Єдине що, в публічних процесах журналісти ставлять питання різного характеру, але мене процес, копітка робота, підготовка та аналіз документів цікавлять більше, ніж публічні баталії.

Убезпечити себе від ототожнення з клієнтом неможливо, але звертати на це увагу не варто. Спокійно реагуйте на будь-які випадки. Асоціація «захищаєш одіозну особу — ти теж одіозна особа» завжди отримує прояс, оскільки не всі медіа коректно висвітлюють ті чи інші моменти справи. Але що поганого в захисті? Головне, який у цій справі буде результат. Максимальна витримка — це найголовніше. Як би важко не було тримати удар у процесах, де, наприклад, тебе не влаштовує рішення суду, треба збиратися і розуміти, воно є і

його треба виконувати. Пам'ятайте, що є рішення апеляційної інстанції, касаційної і, коли ти досягаєш результатів вище, тільки тоді в тебе «народжується» ім'я, і далі з професійністю, спокоем та витримкою ти можеш досягнути вершин. Судді знають усіх адвокатів, тож, коли ти заходиш у процес, вони розуміють, хто ти, твій рівень компетентності, грамотності, наскільки твоя робота буде професійною або ні. Коли в тебе є результат, то заходиш до зали суду з піднятою головою. Коли немає — судді тебе навіть не пам'ятатимуть, адже вони пам'ятають лише тих, у кого є результат у роботі.

Молодим адвокатам, які лише почали свій шлях, я бажаю полюбити професію, завжди бути голодними до знань та плекати у собі бажання перемагати. Хай воно починається потихеньку, але навіть **Генріх Падва** програв свою першу справу. Це була справа, пов'язана зі звалтуванням, де особа була не встановлена протягом восьми років, а потім сама прийшла до нього. Підсудний отримав

мінімальний строк покарання, і це результат роботи адвоката, який самотужки вів цю справу. Моя перша справа завершилася закриттям провадження за відсутності в діях особи складу злочину, дуже складна справа з тяжкими наслідками — смертю потерпілого. Почати можна з будь-якої, навіть нескладної справи: підготуватися, вибудувати лінію захисту, виграти її та пам'ятати про неї все життя. Це — головне.

Мене цікавлять швидкі процеси, тому я відстежую справу, яка почалася лише у червні, а вже у серпні суд присяжних прийматиме рішення. Справа, в якій за десять днів було допитано 27 свідків. Коefіцієнт продуктивності просто вражаючий! Це — справа Манафорта. Я хотів

би, щоб і у нашій роботі був такий темп, щоб на позитивний процесуальний результат не потрібно було довго чекати ані клієнту, ані адвокату. Без процесуальних затягувань, диверсій, спроб впливу на суд та із забезпеченням такого рівня ефективності, який хоча б частково наслідував справу Манафорта.

Беручи справу до свого провадження, я перш за все звертаю увагу на матеріали справи. Усім достеменно відома формула: «клієнт, договір, працюємо», це як «камера, мотор, зйомка!» у нашій професії. Але, вивчаючи матеріали справи, я формулю власну позицію щодо лінії захисту і, коли запрошую майбутнього клієнта на розмову, перш за все презентую своє бачення процесу із його слабкими і сильними сторонами. Потім я пропоную клієнтові не зупинятися на мені, піти до інших колег — кримінальних адвокатів, поспілкуватися, отримати консультацію, перевірити шлях, який я пропо-

ную. Провести своєрідну валідацію професійного та особистого сприйняття. Щоб серед різних адвокатів він або вона обрав того, кому довірить власне життя, долю. У кримінальному провадженні навіть найменша публічність справи накладає тягар відповідальності не лише на клієнта, а й на його адвоката. На ринку зараз спостерігається тенденція, коли багато приватних практиків і ТОП-компаній борються за клієнта між собою, а ж пропоную обирати. Але якщо ми підписуємо договір — ми йдемо разом до кінця.

Головне правило: ніколи нічого не обіцяти клієнту. Формування рішення — це справа суду.

Адвокат завжди повинен пам'ятати свою місію — здійснювати захист особи та робити це професійно. На кожне запитання ЗМІ: «як ви можете захищати «корумпованих держслужбовців», «одіозних політиків»?» чи ще когось, кого я із гордістю називаю клієнтом, я завжди відповідаю присягою адвоката вкупі із Правилами адвокатської етики. Коли людина прийшла до

тебе за допомогою: якщо можеш її надати — надай, якщо не можеш — не берись. Найголовніше — не нашкодити ситуації, адже це репутація, авторитет, велике навантаження і, головне, здоров'я та життя людини. Але коли до адвоката людина сама прийшла за допомогою, незалежно від того, ким вона була або є, вона потребує захисту. Беріться та захищайте. Не засуджуйте колег. Я ніколи не засуджував.

с. 13