

БЮЛЕТЕНЬ

№1 (50)

2021р.
Ukrainian Advocates' Association
www.uaa.org.ua

15 АА
РОКІВ УСПІХУ

Асоціація адвокатів
України

4

В'ячеслав Краглевич
Адвокат, партнер EQUITY
проект ААУ
«Обличчя адвокатури»

16

Відбувся
**10-th Kyiv Criminal
Law Forum**
подія ААУ

32

**Banking &
Compliance 2021**
A2B Forum
анонс подій ААУ

«КВАЛІФІКОВАНИЙ ПРАВНИК ЗАВЖДИ ОРІЄНТОВАНИЙ НА САМОРОЗВИТОК, ПІДВИЩЕННЯ СВОГО ПРОФЕСІЙНОГО РІВНЯ»



В'ячеслав Краглевич

Адвокат, партнер EQUITY

1 Які фактори вплинули на становлення вас як адвоката та партнера юридичної компанії, що входить до п'ятірки кращих в Україні?

Ще в період навчання в університеті я починав працювати в невеликій юридичній фірмі. Але складно сказати, чи розумів я повною мірою ким і де я буду працювати в майбутньому у правовій сфері. Але, на щастя, щоденна судова, консультаційна робота довела мені, що адвокатура – це точно моє. З моменту отримання свідчення про право на заняття адвокатською діяльністю та по цей час мені пощастило працювати в компанії однодумців та справжніх друзів, з якими ми довели й собі, і колегам, і клієнтам, що ми сильна команда, яка може і вміє захищати.

2 Якою є ваша формула успіху в щоденній роботі з клієнтами?

Єдиної універсальної формули успіху немає, адже робота з клієнтами – це щоденний іспит. І в цьому іспиті ти як адвокат не маєш права на жодну помилку. Але тільки тоді, коли ти складеш клієнту декілька «іспитів», тобі будуть довіряти, а твою роботу цінувати.

3 Які фактори є визначальними у роботі вашої команди та що стимулює вас до нових професійних звершень?

Високі результати в будь-якій роботі неможливі без сильною та надійною командою. І можу похвалитися, що у нас в EQUITY команда саме така. Вважаю, що тільки коли всі працюють згуртовано, допомагають один одному та підтримують, тільки тоді можна говорити про успіх. Щодо стимулу до нових професійних звершень – це вдячність та повага клієнтів, які бачать результат роботи з нашою командою. Саме клієнти дають нам необхідні вектори для розвитку та вдосконалення.

4 На що очікує клієнт, звертаючись до вашої експертизи? Які практики ви вважаєте ключовими в роботі вашої команди?

Адвокат має розумітися у всіх практиках хоча б на базовому рівні. І це не вибагливість клієнта, це вимога сучасного світу. Саме він

вимагає від юриста знати не тільки «все» у своїй країні, а ще й орієнтуватися в законодавстві інших. Але, говорячи саме про ключові практики, в яких ми маємо найширшу експертизу, то такими є: захист бізнесу, земельне та природно-ресурсне право.

Правова експертиза кейсів має бути завжди зрозуміла для наших клієнтів. Ми завжди розробляємо та пропонуємо декілька варіантів розв'язання проблеми, тоді клієнт сам стає правником і, дискутуючи, обирає прийнятний йому варіант захисту. Саме під час такого обговорення, аналізуючи всі ризики та можливі варіанти, можна отримати той правильний шлях, по якому ми досягаємо бажаного результату для клієнта.

5 Чи доводилось вам під впливом ринку змінювати практики або робити ставку на інший напрям роботи?

Робота адвоката – це завжди динаміка та розвиток. Юридичний ринок завжди підлаштовується під потреби суспільства та потреби клієнта. І щоб такі потреби безболісно відбилися на роботі компанії, потрібно розвивати всі практики.

Кваліфікований правник завжди орієнтований на саморозвиток, підвищення свого професійного рівня. Саме тоді будь-які зміни у суспільстві не будуть впливати на якість захисту юристами, адвокатами прав їхніх клієнтів. ■