



WHITE COLLAR CRIME



ЗМІСТ

ВИБІР КЛІЄНТА.

ТОП-100 юристів України 2018 6

ЛІДЕРИ ПРАКТИК:

Аграрне та земельне право 18

Антимонопольне (конкурентне) право 22

Арбітраж та медіація 30

Банківське та фінансове право . . 36

Банкрутство 44

Будівництво та нерухомість. 52

Державно-приватне партнерство . 58

Енергетика та надра 62

Інвестиції. 64

Інтелектуальна власність 74

Корпоративне право / M&A. 80

Корпоративне управління /
Комплаєнс. 84

Кримінальне право та процес . . . 86

Медичне право / Фармацевтика . . 96

Міжнародне право / ЗЕД 100

Міжнародний арбітраж 106

Податкове право 112

Реструктуризація
заборгованості 122

Сімейне право. 126

Спортивне право 130

Судова практика 134

TMT. 142

Транспортне право 146

Трудове право. 154

GR 156

МЕТОДОЛОГІЯ

«Вибір клієнта. Топ-100 юристів України 2018» – всеукраїнське дослідження якості надання юридичних послуг вітчизняними юристами, мета якого – допомогти корпоративним юристам і бізнесу в пошуку та виборі юридичного радника у відповідній галузі права в Україні. Методологія рейтингу ґрунтується на маркетинговому дослідженні, яке відбувається у два етапи:

1 ЕТАП – опитування корпоративних юристів та формування списку ТОП-100 кращих юристів України за версією клієнтів (корпоративних юристів);

2 ЕТАП – опитування юридичних компаній та формування списку юристів відповідно до вказаних практик за версією корпоративних юристів і юридичних компаній.

Період дослідження – II півріччя 2017 р. – I півріччя 2018 р. Рейтинг «Вибір клієнта. Топ-100 юристів України 2018» побудований за принципом ренкінгу (тобто без присвоєння місць). Після опрацювання анкет дослідження відбувається формування списку найкращих юристів України за алфавітним принципом.

ВИДАВЕЦЬ:
ТОВ «Юридична Газета»

Юридична Газета
ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ЩОТІЖНИКОВЕ ПРОФЕСІЙНЕ ЮРИДИЧНЕ ВИДАННЯ

Реєстраційне свідоцтво КВ №11259-139ПР
від 24.05.2006 р.
Газета видається з 2003 р.

ВИБІР КЛІЄНТА
НАЙКРАЩИХ
ЮРИСТІВ
УКРАЇНИ
2018

Генеральний директор: Олена Осмоловська
Відповідальний за випуск: заступник головного редактора Анна Родюк
Над випуском працювали: Єгор Желтухін, Оксана Горьова, Дарина Сидоренко, Наталія Чоп

Адреса видавця: 01103, м. Київ, вул. Кіквідзе, буд.18
Адреса для листування: 01030, м. Київ, а/с 51
Тел./факс: (044) 364-83-85
E-mail: info@yur-gazeta.com
Сторінка в Інтернеті: www.yur-gazeta.com

РЕДАКЦІЙНА ПОЛІТИКА

Всі ексклюзивні права на матеріали, які опубліковані у довіднику «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2018», належать ТОВ «Юридична Газета». Будь-яке розповсюдження матеріалів довідника «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2018» можливе виключно за письмової згоди ТОВ «Юридична газета». У разі використання чи передруку матеріалів «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2018» посилання на довідник є обов'язковим.

За зміст викладених матеріалів несе відповідальність автор (рекламодавець). Рекламні матеріали надає рекламодавець, який несе відповідальність за достовірність наданої інформації. Видавець виходить з того, що рекламодавець має право і попередньо отримав усі необхідні дозволи для публікації. Матеріали, позначені символом «©» друкуються на правах реклами. Дизайнерські ідеї, оформлення, стиль, а також увесь зміст є об'єктом авторського права та охороняється законом.

© ТОВ «Юридична Газета»

Видання надруковано в ТОВ «ІМБІР»,
04213, м. Київ, вул. Прирічна, буд. 27-Г,
кв. 233, тел.: (044) 583-17-52.
Підписано до друку 17.12.2018 р. Наклад
видання 5 000 примірників. Ціна договірна

НАЦІОНАЛЬНІ РЕЙТИНГИ: ВИБІР РИНКУ



Олена Осмоловська,
генеральний директор «Юридичної
Газети»

«Вибір клієнта. Топ-100 юристів України 2018» – щорічний національний рейтинг, який формується шляхом опитування клієнтів та вивчення експертних оцінок юридичних компаній. Ранжування відбувається за критеріями найбільшої кількості голосів, отриманих у процесі опитування корпоративних юристів, та крос-рекомендацій колег за вказаними практиками у чітко визначений досліджуваний період. Також у межах рейтингу ТОП-100 «Юридична Газета» публікує лідерів практик у відповідних сферах права, які були визначені за результатами опитування.

Що впливає на вибір корпоративних юристів? Насамперед, рівень задоволеності послугою – це загальноживаний у соціологічній практиці принцип аналізу ринку з позиції сприйняття споживачем наданих послуг. Останнім часом неабиякий вплив на голосування здійснює особистий бренд юриста, його публічність та соціальна активність на ринку. Перевага надається юристам, які частіше з'являються у ЗМІ, виступають на фахових івентах, активно ведуть сторінки в соцмережах. Як правило, юридичні фірми рекомендують колег, з якими вони зустрічаються у професійній практиці, партнерській роботі

у профільних асоціаціях, комітетах на фахових конференціях.

У спеціалізованих міжнародних рейтингах вітчизняний юридичний бізнес представлений переважно великими юридичними компаніями з топ-сегмента, орієнтованими на іноземного клієнта, які встановлюють погодинні ставки у кілька сотень євро та обслуговують мільярдні угоди. Присутність у міжнародних рейтингах є надважливою, а шлях фірми на високі позиції може тривати багато років.

Національний рейтинг не лише досліджує локальний рівень та позиціонує всі юридичні компанії. Передусім, це інформаційний інструмент, який надає можливість знайти професіонала на внутрішньому ринку. Присутність у рейтингах (в тому числі національних) є одним із критеріїв участі юридичної компанії у тендерних проектах. Рейтинги допомагають тим клієнтам, які не дуже добре орієнтуються на ринку, не можуть одразу розібратися в компетенціях учасників та оцінити їхній про-

“ НАЦІОНАЛЬНИЙ РЕЙТИНГ – ЦЕ
ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНОЗЕМНОГО
БІЗНЕСУ

У 2018 р. на ринку юридичних міжнародних рейтингів відбулися певні зміни. Зокрема, Chambers & Partners (одне з найдавніших та найавторитетніших юридичних видань) було викуплене приватним бізнесом. Рейтинг Best Lawyers, довідники Who's Who Legal та GAR також змінили власників. Приватні компанії розглядають рейтинги як успішний проект. Незважаючи на постійну критику тих чи інших рейтингів, попит на них зростає. Сьогодні великі юридичні фірми подають свої результати та готові інвестувати у подібні дослідження.

Дискусії про національні рейтинги та їх місце на ринку не вщухають. Обговорюють такі теми: як співвідносяться стандарти міжнародних рейтингів з вітчизняними реаліями, прозорість у системі оцінки та вага критеріїв, релевантність даних та верифікація результатів, питання довіри та репутаційності досліджувальних команд тощо.

Що дає національний рейтинг ринку? В чому його сильні та слабкі сто-

фесіоналізм. Для деяких компаній національні рейтинги стають стартовим майданчиком для подальшого просування у міжнародні рейтинги.

Окрім того, рейтинги – це інформація про регіональні компанії. Часто до юристів звертаються із запитом порекомендувати колег у тому чи іншому регіоні. Рейтинги, як інформаційний продукт, відповідають на питання про те, що це за компанія, а як інструмент оцінки – в чому її сильні сторони, позиціонування на ринку, компетенція, експертиза та ін.

Національний рейтинг – це інформація для іноземного бізнесу. Він дозволяє оцінити стан юрфірми на локальному ринку.

Загалом, національні рейтинги оперативніше реагують на зміни ринку та демонструють реальні показники компаній, динаміку, обсяги та потенціал, окреслюють тенденції, а також формують реалістичні прогнози й перспективи розвитку на найближчі періоди щодо стратегії, практики та лідерства.



ТОП-100



Александров Дмитро

ALEXANDROV
& PARTNERS



Альошин Олег

Василь Кісіль
і Партнери



Афян Артем

Juscutum



Бабич Анна

AEQUO



Барсук Віктор

EQUITY



Батюк Олег

Dentons



Бондар Гліб

AVELLUM



Бондар Олег

ECOVIS Бондар
та Бондар



Бондарєв Тімур

Arzinger



Боярчуков Сергій

Алексєєв, Боярчуков
та партнери



Бугай Денис

VB Partners



Бучинський Йосип

Яр.ВАЛ



Бялий Гліб

Asters



Вишневський Андрій

ENGARDE



Войнаровська Оксана

Василь Кісіль
і Партнери



Войтович Сергій

Грищенко та Пар-
тнери



Волков Артем

АНК



Гавриш Тетяна

ILF



Гадомський Діма

AXON Partners



Гетманцев Данило

Jurimex



Голопапа Дмитро

TCM Group Ukraine



Грамацький Ернест

Грамацький
і Партнери



Гребенюк Сергій

Asters



Гришко Сергій

Redcliffe Partners

**Гупало Катерина**

Arzinger

**Даневич Борис**

Danevych.Law

**Дідковський Олексій**

Asters

**Дмитрієва Ольга**

Dmitrieva & Partners

**Дубинський Михайло**Дубинський
і Ошарова**Загарія Валентин**

SPENSERS ST

**Зоря Анна**

Arzinger

**Ілляшев Михайло**

Ілляшев та Партнери

**Ісаханова Наталія**Сергій Козьяков
та Партнери**Карпенко Маргарита**

DLA Piper

**Кацер Юрій**

KPMG в Україні

**Кирпа Юлія**

AEQUO

**Кисіль Василь**Василь Кісіль
і Партнери**Кифак Олександр**

АНК

**Ключковський Маркіян**

Asters

**Ковальчук Микола**

L.I.Group

**Копій Денис**

TCM Group Ukraine

**Корчев В'ячеслав**

Integrites

**Костін Ілля**

Правовий Альянс

**Кот Олексій**

Антика

**Кочергіна Наталія**

DLA Piper

**Крайняк Юрій**

Jurimex

**Крижанівська Оксана**ALEXANDROV
& PARTNERS**Лисенко Денис**

AEQUO

ТОП-100

НАЙКРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ



Макаров Олег

Василь Кісіль
і Партнери



**Маліневський
Олег**

EQUITY



**Мальський
Маркіян**

Arzinger



Мальський Олег

Eterna Law



**Мамуня
Олександр**

AEQUO



**Мартинюк
Мар'ян**

Moris Group



Марченко Олег

Marchenko Partners



Марченко Роман

Ілляшев та Партнери



Мельник Ігор

IMG Partners



Мінін Олександр

КМ Партнери



**Молотай
Олександр**

Evris



Назарова Ірина

ENGARDE



Ніцевич Артур

Interlegal



**Огнев'юк
Ярослав**

Дубинський
і Ошарова



**Омельченко
Олена**

Ілляшев та Партнери



Орлик Марія

CMS Reich-Rohrwig
Hainz



Орлов Микола

ОМП



**Падалка
Олександр**

Sayenko Kharenko



**Пахаренко
Олександр**

Пахаренко і партнери



**Пахаренко-
Андерсон
Антоніна**

Пахаренко і партнери



Петренко Юрій

ADER HABER



Петров Ярослав

Asters



**Піонтковський
Сергій**

Baker McKenzie



**Плотніков
Олександр**

Arzinger



**Побережнюк
Лариса**

Побережнюк
і Партнери



Присянюк Ольга

AVER Lex



Пу́ха Олексій

Aleksey Pukha
and Partners



**Соколовський
Владислав**

Соколовський
і Партнери



**Радченко
Віталій**

CMS Cameron
McKenna Nabarro
Olswang



**Стельмащук
Андрій**

Василь Кісіль
і Партнери



**Фефелов
Олександр**

Ілляшев та Партнери



**Сасенко
Володимир**

Sayenko Kharenko



**Стеценко
Микола**

AVELLUM



**Харенко
Михайло**

Sayenko Kharenko



**Самойленко
Вадим**

Asters



**Сулейманова
Амінат**

AVELLUM



**Хачатурян
Армен**

Asters



**Сасіна
(Павленко)
Олександра**

Pavlenko Legal Group



**Тищенко
Наталія**

NOBILI



Хорунжий Юліан

Ario



Свечкар Ігор

Asters



Томаров Іларіон

Василь Кісіль
і Партнери



Цвєтков Андрій

Gestors



Свириба Сергій

Asters



Трембіч Андрій

Грамацький
і Партнери



**Чернявський
Назар**

Sayenko Kharenko



Сердюк Віталій

AVER Lex



Тюрін Сергій

SPENSERS ST



Чорний Сергій

Baker McKenzie



Сінічкіна Лана

Arzinger



Фелів Олексій

INTEGRITES



**Шемяткін
Олександр**

КМ Партнери

ЮРИДИЧНИЙ БІЗНЕС: ЩО БУЛО, ЩО БУДЕ, ЧИМ СЕРЦЕ ЗАСПОКОЇТЬСЯ



Анна Родюк,

заступник головного редактора
«Юридичної Газети»

Якби кожен рік потрібно було б умовно назвати одним словом, яке характеризує розвиток юридичного бізнесу, то 2018 р. отримав би назву «рік трансформацій». Адже в цьому році відбулися значні зміни в бізнесі, практиках, взаємовідносинах «клієнт – юридична фірма», підходах до позиціонування, а також у ставленні до інновацій (до речі, хайп щодо їхньої ролі для юридичних послуг вже дещо занепадає).

Лідери ринку говорять про певне пожвавлення економіки та ринку загалом, активізацію інвестування у перспективні сфери (наприклад, у нерухомість та альтернативну енергетику). Звичайно, підґрунтя для цього заклала державна політика та процеси реформування в нашій країні. Зокрема, хороші відгуки лунають у бік рішень Верховного Суду, створеного в результаті судової реформи.

Реформа інституту адвокатури сьогодні є одним з найбільш болючих питань для «сучасників» цього процесу. З огляду на те, що так звана монополія адвокатів у 2019 р. запрацює «на повну», юридичний бізнес не може стояти осторонь. Протистояння всередині ад-

вокатури в контексті прийняття нового закону наразі перебувають на піку загострення. Хто правий, хто винен, а хто дійсно бореться за незалежність та захищеність адвокатської професії – покаже час.

ЧОГО ЧЕКАЄМО?

Більшість учасників ринку вважає, що не варто сподіватися на якісь вагомі зрушення в наступному році. Консолідація продовжуватиметься, конкуренція посилюватиметься. Сподіваємося, що це матиме позитивний ефект у вигляді підвищення якості послуг для клієнтів.

Оскільки клієнти продовжують вимагати від своїх зовнішніх радників глибоких знань усіх нюансів їхнього бізнесу, а не просто окремих галузей права, експерти ринку пророкують стабільний розвиток майже всіх практик, особливо ключових напрямків практики вирішення спорів. Щоправда, корективи може внести виборчий процес у 2019 р. Трансакційні практики на деякий час затихнуть, натомість послуги у сфері кримінального права та процесу отримають нові оберти.

КОНСОЛІДАЦІЯ – НАШЕ ВСЕ

Масштабування юридичного бізнесу, яке як світова тенденція триває вже не один рік та точково дійшло до України ще минулого року, у 2018 р. «надихнуло» на злиття (на думку деяких учасників ринку, поглинання) такі компанії:

AVELLUM та AGA Partners оголосили про об'єднання 09.07.2018 р. Обидві фірми вважають злиття органічним поєднанням кращих практик та команд на українському ринку юридичних послуг. «Спеціалізація AVELLUM у трансакційній та регуляторній практиках буде розширена завдяки сильним практикам вирішення спорів та міжнародної торгівлі A.G.A.», – прокоментували у прес-службі об'єднаної фірми, що продовжила свою роботу під брендом AVELLUM.

Asters та ЄПАП Україна своїм об'єднанням створили найбільшу юридичну фірму в історії України. 09.08.2018 р. компанії оголосили про початок, а вже 01.10.2018 р. завершили об'єднання, отримавши дозвіл Антимонопольного комітету України та зареєструвавши нове Адвокатське Об'єднання «Юридична Фірма «Астерс».

Integrites 20.09.2018 р. повідомила про об'єднання з адвокатською компанією «Правочин» та продовження роботи обох компаній під брендом Integrites.

У вересні 2018 р. компанія Axon Partners об'єдналася з харківським адвокатським бюро Оксани Кобзар. «На фоні гучних літніх злиттів наше об'єднання буде тихим і камерним. Тепер «бірюзова» юридична фірма буде не лише в Києві та Львові, але й у Харкові. Об'єднана компанія працюватиме під назвою Axon Partners», – прокоментували в компанії.

Новий бренд SPENSERS ST створили компанії Spenser & Kauffmann та ST Partners на початку грудня 2018 р. В юридичних компаніях повідомили про початок «оновленої» роботи з 01.01.2019 р. «Керуючим партнером SPENSERS ST стане Валентин Загарія. До Ради партнерів об'єднаної фірми, окрім Валентина Загарії, увійдуть Сергій Тюрін та Світлана Трофимчук на позиції старших партнерів», – додали у прес-релізі новини.

Виятком, що підтверджує правило, став розпад компанії MARCHENKO DANEVYCH. З 01.09.2018 р. на ринку працює дві юрфірми: Danevych.Law під керівництвом Бориса Даневича (як одна з провідних юридичних практик України у сфері life sciences) та Marchenko Partners (з експертизою в антимонопольній та кримінальній практиках, а також практикою вирішення спорів).

Відповіді на питання про те, чому об'єднання юридичних компаній є логічним продовженням масштабування власних послуг на ринку, що спонукає компанії до злиття навіть ціною відмо-

ви від своїх вже впізнаваних брендів, читайте в коментарях наших експертів.

КАДРОВІ ЗМІНИ

Згадаємо найпомітніші кадрові «трансформації» юридичного ринку.

Багатий на зміни був січень. ЮК «Василь Кісіль і Партнери» оголосила про призначення партнерами радників Володимира Ігоніна, Олега Качмара та Анну Сісецьку. До позиції радника ВКП підвищили Валерію Савчук.

До партнерського складу Asters прийняли радника компанії Ярослава Петрова. Також наприкінці січня до команди Asters на позицію партнера приєднався Олександр Онуфрієнко, який протягом 20 років очолював юридичний департамент інвестиційно-банківської компанії КІНТО.

Олександр Кравець, старший юрист Eterna Law, отримав посаду радника компанії.

Партнер AVELLUM Дмитро Марчук разом з радником Сергієм Уваровим перейшли на аналогічні позиції до юридичної фірми Integrates. Незадовго після цього в AVELLUM на посаду партнера промотували радника компанії Юрія Нечаєва.

Kinstellar оголосила про ключові призначення до складу партнерів та радників фірми з 01.01.2018 р., в межах яких Олену Кучинську було призначено на посаду партнера, а Микиту Ноту – на посаду радника.

В лютому радник судової практики ЄПАП України Арсен Мілютін, залишивши лави зовнішніх радників, перейшов до Ощадбанку на посаду директора департаменту реструктуризації та стягнення заборгованості.

У березні про підвищення оголосила компанія GOLAW. Максим Лебедев став партнером фірми, а Ірина Кальницька, Катерина Манойленко, Анатолій Грабовий та Ігор Глушко – радниками.

Також у цьому місяці відбулося кілька підвищень в Asters. Олену Радько, Оксану Легку та Сергія Глуценка призначили радниками.

Партнером ENGARDE 19.03.2018 р. було призначено радника компанії Дмитра Доненка, який лише у 2010 р. приєднався до компанії як стажист.

В AVELLUM Марту Цабал підвищили до радника компанії.



Владислав Подоляк пішов з посади радника ВКП та відкрив адвокатське бюро «Подоляк та Партнери».

Baker McKenzie у березні відкрили практику TMT/IT. Очолив її старший юрист Олексій Столяренко.

У квітні DLA Piper оголосила про призначення Іллі Свердлова партнером компанії.

Денис Овчаров, який обіймав посаду партнера Juscutum, у квітні перейшов до ЮК Lavrynovych&Partners на аналогічну позицію.

Kinstellar повідомила про приєднання Олега Матюши до київського офісу як радника та голови практики нерухомості.

Ще одним об'єднанням, яке відбулося у квітні, можна назвати перехід Наталії Ульянової разом з 17 членами команди юридичної компанії ICF, яку вона очолювала, до Big4 компанії Deloitte. Для нової команди в Deloitte створили практику комплексної трансформації бізнесу.

Компанія Arzinger підвищила до посади партнера радника практики інтелектуальної власності Катерину Олійник.

Микита Полатайко, який в Sayenko Kharenko координував IT-практику, у квітні перейшов до Aequo на позицію керівника IT-практики.

У травні з Integrates до EVERLEGAL на позицію партнера перейшов Всеволод Волков, за допомогою якого компанія посилила практику міжнародного арбітражу.

Наприкінці літа кадрові зміни відбулись в компанії Evris. На посаді керуючого партнера Андрія Довбенка замінив Ігор Кравцов. Також партнерський склад ЮК було розширено приходом Олександра Молотая, який наразі керує практикою інтелектуальної власності.

У жовтні від юридичного бізнесу відійшла партнер Sayenko Kharenko Тетяна Сліпачук. Її обрали на посаду керівника Центральної виборчої комісії. В листопаді до партнерського складу компанії приєдналася Світлана Мусієнко, очоливши податкову практику. Раніше вона була партнером DLA Piper, згодом на деякий час відійшла від юридичного бізнесу.

На початку жовтня з партнерського складу Integrates вийшов Володимир Павленко, який координував практику вирішення спорів.

В листопаді Aequo оголосила про розширення управлінської команди, призначивши юристів Богдана Дмуховського та Михайла Лукашенка на посаду радників.

КОМЕНТАРІ:



Маргарита Карпенко,
керуючий партнер київського офісу DLA Piper

– Яким був 2018 р. для Вашої компанії та юридичного ринку загалом?

– 2018 р. був помірним роком. Ми навіть спостерігали пожвавлення економіки та ринку юридичних послуг. Що стосується київського офісу DLA Piper, як і планувалося, ми стабільно закінчили першу половину фінансового року. Очікуємо стабільний розвиток і позитивну динаміку в наступному фінансовому півріччі (до кінця квітня 2019 р.).

– Як Ви оцінюєте розвиток ринку юридичних послуг з позиції популярності / низької затребуваності окремих практик?

– Практики енергетики, ІТ та трудового права стрімко розвиваються. Практики вирішення спорів та податків продовжують демонструвати позитивну динаміку.



Тімур Бондарев,
керуючий партнер Arzinger

– Яким був 2018 р. для компанії та юридичного ринку?

– Загалом, ми задоволені роком, що минає. Хоча, зважаючи на те, що у нас великі амбіції, вважаємо, що в деяких напрямках ми дещо недопрацювали, а тому продовжуємо працювати...

– Як Ви оцінюєте розвиток ринку юридичних послуг з позиції популярності / низької затребуваності окремих практик?

– Ми бачимо подальше збільшення попиту на послуги у сфері кримінального права та процесу. Це чітко пов'язано з передвиборчим сезоном та відповідними процесами в суспільстві, а також з процесами глобалізації. Агресивне транскордонне застосування іноземних антикорупційних законів та великі кейси на території України значно збільшили розмір цього ринку та обсяги гонорарів за ведення відповідних справ. Дуже цікавим трендом є щира зацікавленість у цій сфері не лише міжнародних компаній, які є традиційними клієнтами в цьому напрямку, але й українських компаній, які починають розуміти, що тут потрібно працювати на упередження. Саме тому питання антикорупційного та антимонопольного комплаєнсу вже більше не вважається «екзотичною» темою для розмови між адвокатами та клієнтами.

Ми відчуваємо шалений попит на послуги у сфері антимонопольного права. АМКУ продовжує активно цікавитися різноманітними індустріями (навіть тими, які раніше не були у фокусі відомства). Зважаючи на те, що український бізнес протягом останніх років значно зріс, відповідно, зростають розміри потенційних санкцій за порушення

законодавства (нагадую, що АМКУ має право накласти штраф у розмірі до 10% від річного обороту групи компанії). Це призвело до того, що нарешті нашими постійними та системними клієнтами у цій сфері стають компанії з тих секторів бізнесу, які раніше не вважали за необхідне витрачати гроші на експерти в цій сфері, а сьогодні виділяють чималі кошти на вжиття відповідних заходів.

Свого часу ми зробили ставку на практику інтелектуальної власності. Ми дуже задоволені таким стратегічним рішенням, адже в сучасному світі ця сфера набуває все більшого значення. Сьогодні ми відчуваємо шалений попит у цьому напрямку. Водночас варто зазначити, що ми все менше й менше бачимо «класичних» проектів зі сфери інтелектуальної власності. В більшості випадків трапляються дуже складні проекти у сфері високих технологій та телекомунікацій в різних індустріях (електронна комерція, фінтех тощо), де «інтелектуально-правова» складова має ключове значення, тому відповідна вузька експертиза знадобиться для успішності проекту.

Реформа корпоративного права різко збільшила кількість запитів у цій сфері. Багато бізнесменів, які не мали чітко оформлених відносин зі своїми бізнес-партнерами на українському рівні та мали виключно «понятійні» домовленості «на серветці», вирішили скористатися можливістю врегулювання відносин з партнерами із застосування корпоративного договору. Раніше не було такої можливості, тому домовленості завжди оформлювалися виключно із застосуванням інструментів англійського права за межами України. Нам дуже приємно бути причетними до цієї революції на ринку, адже наш корпоративний партнер Анна Зоря є одним з розробників відповідного закону.

Судова та арбітражна практики залишаються стабільним джерелом генерації доходів. Ми постійно збільшуємо свою присутність на цьому ринку та бачимо неабиякий попит на відповідні послуги. При цьому, якщо у сфері судового представництва існує чималий ринок пропозицій, то у сфері міжнародного (комерційного та інвестиційного) арбітражу ринок є дуже вузьким. Нам приємно бути одним з визнаних лідерів цієї індустрії. Міжнародний арбітраж та чітке розуміння того, як працює судова система в інших юрисдикціях, надають шалені можливості у тих випадках, коли потрібно дістати та звернути стягнення на «заховані» активи контрагентів за кордоном або створити реальні проблеми для «партнерів», які вважають, що їх фізична відсутність в Україні є перешкодою для здійснення правосуддя.

Реформи в галузі податкового права та запровадження глобальних ініціатив в українських реаліях також сприяють збільшенню попиту та завантажують юридичні компанії. Цікаво бачити, що українські компанії останнім часом приділяють важливе значення питанням превенції податкових «проблем» та витрачають все більше коштів на якісних експертів у цій сфері задля запобігання відповідним ризикам та податковим спорам, а також з метою чіткого планування майбутнього та бізнес-процесів.

Наостанок не можна не згадати про дуже велику активність на ринку нерухомості у 2018 р. Відбулося кілька

значних транзакцій, які ринок не бачив вже багато років. Сподіваюся, що це був лише початок, що ми побачимо подальші цікаві угоди на ринку комерційної нерухомості в усіх секторах. Окрім того, слід зазначити, що продовжується активність у напрямку індустріальної та інфраструктурної нерухомості. Україна зміцнює свої позиції як унікальна юрисдикція для розміщення виробничих потужностей. Сьогодні все більше іноземних виробничих компаній з різних секторів (автомобільний, будівельні матеріали, легка промисловість тощо) обирають нашу країну (зокрема, західну Україну) для розміщення заводів та фабрик. Аналогічні тренди спостерігаються у сфері портової та аграрної інфраструктури. Наразі в цих сферах укладається багато угод.



Микола Стеценко,
співкеруючий партнер, AVELLUM

– Як Ви оцінюєте розвиток ринку юридичних послуг з позиції затребуваності / низького попиту на окремі практики?

– На мою думку, чималий попит мають великі практики: судова, арбітражна, фінансова, корпоративна, антимонопольна та податкова. В цьому році з'явився великий попит на експертизу у сфері нерухомості та альтернативної енергетики, адже активізувалися інвестиції в ці напрямки діяльності. На жаль, низьким залишається попит у сфері ринків капіталу, оскільки ці послуги затребувані лише серед найбільших компаній України (яких небагато), а український фондовий ринок ще не оговтався від кризи.

– Яких змін зазнає ринок юридичних послуг у 2019 р.?

– Конкуренція серед юридичних фірм буде коливатися у двох площинах: за клієнтів та за персонал. У разі продовження росту економіки конкуренція за персонал зростатиме. У разі спаду, навпаки, зростатиме конкуренція за клієнтів. З одного боку, клієнти, особливо великі організації з

сильними юридичними департаментами, стають все більш вимогливими, адже їм необхідно доводити своєму керівництву доцільність витрат на зовнішніх радників. З іншого боку, юридичні послуги стають популярними серед бізнесу, який значно виріс за останні роки. Останній тип клієнта вимагає не лише юридичного супроводу, але й до певної міри комерційних порад, таким чином дещо розширюючи традиційні юридичні послуги. За умов відсутності економічної кризи доходи юридичних фірм будуть помірно збільшуватися. Не варто очікувати шалених інновацій, хіба що поглиблення автоматизації робочих процесів.

– Яких законодавчих змін бізнес найбільше очікує в наступному році?

– Україні потрібно зняти мораторій на продаж землі та провести масштабну приватизацію.



Ернест Грамацький,
президент Gramatskiy & Partners

– Які події на юридичному ринку привернули Вашу увагу? Про що вони можуть свідчити в контексті глобального розвитку?

– У 2017-2018 рр. привернули увагу декілька злиттів, а точніше поглинань одними гравцями ринку інших. Збільшення кількості юридичних стартапів, зміцнення позицій legaltech – все це призводить до зростання конкуренції. Дехто намагається боротися застосовуючи інноваційні підходи або демпінг цін. Однак досвідчені гравці, розуміючи свої переваги, застосовують масштабування як засіб об'єднання інтелектуальних ресурсів, клієнтів та зміцнення стабільності щодо економічних і політичних коливань.

Все це свідчить про перенасиченість юридичного ринку, а отже, у 2019 р. конкурентна боротьба буде особливо жорсткою. Головне, щоб юридичні фірми не ганьбили професію, вдаючись до недобросовісних вчинків.

Немає нічого неможливого

Ефективний захист прав бізнесу



SUPREMA LEX
Ab omni iudicio provocari licet

– На Вашу думку, які тренди юридичного бізнесу будуть актуальними в Україні у 2019 р.?

– По-перше, масштабування юридичних компаній. Думаю, найбільші злиття ще попереду.

По-друге, зростання потреби у спеціалізації фірм на окремих індустріях. Сьогодні клієнту потрібна не «класична» спеціалізація в окремій галузі права, а поглиблений досвід та знання окремого сектору економіки, специфіки роботи ринку певних товарів чи послуг. Команда повинна включати як спеціалістів у трудовому праві, так і юристів, здатних реалізувати складні, системні проекти з міжнародного податкового та корпоративного структурирования, враховуючи бізнес-модель клієнта.

По-третє, підвищення попиту на юридичні послуги у сфері альтернативної енергетики. З кожним роком коефіцієнт «зеленого» тарифу зменшується, а отже, інвестори втрачають гроші. Нагальним є питання якнайшвидшого введення в експлуатацію низки об'єктів електроенергетики, не останню роль в якому відіграють юридичні радники.

По-четверте, зростання частки податкового консалтингу в доходах компаній. Під тиском західних партнерів вірогідною є остаточна імплементація мінімального стандарту Плану дій BEPS (зокрема, шляхом прийняття законопроекту, нещодавно підготовленого Мінфіном та НБУ). Це матиме наслідком встановлення жорстких правил оподаткування CFC, зміну визначення постійного представництва, уточнення доктрини ділової мети, що спричинить необхідність реструктуризації низки господарських процесів та відповідні податкові спори.

По-п'яте, поступовий перехід ринку в електронну площину. Запуск підсистеми «Електронний суд» ЄСІТС по всій Україні, вчинення нотаріальних дій в електронній формі, Mobile ID – це лише частина інновацій, які чекають на нас вже на початку наступного року та здійснюватимуть значний вплив на юридичний бізнес.



Сергій Гришко,
партнер Redcliffe Partners

– Важко робити якісь прогнози у стані загальної невизначеності. 2018 р. запам'ятався певною стабільністю, помірним зростанням інтересу інвесторів до України та значними (у порівнянні з попередніми роками) внесками в інфраструктуру. Логічним було б спроєкувати процеси та тенденції 2018 р. на 2019 р. Однак через низку причин наступний рік обіцяє бути набагато складнішим.

У 2018 р. відбувся певний ренесанс практики земельного права та нерухомості, викликаний збільшенням кількості інвесторів у великі проекти в Україні, а також зростанням обсягів житлової забудови та комерційної забудови у великих містах України. Стабільно високим залишається попит на послуги в галузі оподаткування та вирішення спорів. Реформи ринку газу, лібералізація доступу до геологічної інформації та збереження Україною преференцій для виробників електроенергії з відновлювальних джерел тримали та продовжують тримати на плаву юристів у галузі енергети-

ки. Водночас гучні антикорупційні процеси останніх років перетворили практику кримінального права і процесу з нішевої та малоцікавої великому юридичному бізнесу на таку, що повинна бути в кожній юридичній фірмі, яка претендує на лідерство на ринку. Абсолютно новою для ринку є практика приватних клієнтів та керування статками.

У 2019 р., як і в попередньому році, кількість юристів та фірм на ринку залишатиметься значною, а попит на їхні послуги збільшуватиметься набагато повільніше, ніж кількість гравців. Це означає, що конкуренція між юридичними фірмами та боротьба за клієнта залишатиметься високою. За певними оцінками, юридичний ринок в Україні є найбільш конкурентним у Центральній та Східній Європі. Наразі ніщо не вказує на те, що цей стан зміниться в наступному році. Ринок споживача юридичних послуг диктуватиме юристам свої суворі правила. На жаль, стандартною відповіддю багатьох юридичних фірм в Україні на виклики конкуренції стало не підвищення якості послуг, а відверте демпінгування та маніпулювання ресурсами. Сподіваюся, що у 2019 р. юристи усвідомлять, що продавати свої послуги за дешево – це дуже короткозора стратегія, а клієнти зрозуміють, що якісні юридичні послуги, як і будь-які інші послуги чи товари, не можуть бути дешевими.

Український юридичний ринок не стоїть осторонь глобальної тенденції застосування штучного інтелекту в юридичній практиці. Багато українських компаній намагаються розробляти усілякі програми та чат-боти для юридичної практики. Такі сміливі експерименти не можна не схвалювати, хоча вони навряд чи матимуть якісь реальний вплив на юридичну практику у 2019 р.

Безперечно, найбільш очікуваною подією для юридичної спільноти у 2019 р. буде ухвалення Верховною Радою України законопроекту №9055 «Про адвокатуру та адвокатську діяльність». Як відомо, проти нього активно виступає керівництво Національної асоціації адвокатів України. На мою думку, годі й шукати кращий аргумент, щоб негайно прийняти цей законопроект.



Сергій Свириба,
співкеруючий партнер ЮФ Asters

– Яким був рік, що минає, для Вашої фірми та юридичного ринку загалом?

– Для багатьох провідних гравців українського юридичного ринку, в тому числі для ЮФ Asters, 2018 р. став періодом масштабних змін. Насамперед, рік запам'ятався кількома гучними злиттями юридичних фірм, що суперечать тенденції до подальшої сегментації ринку, яка домінувала в попередні роки. Роздроблення змінилося об'єднанням через одну просту причину – клієнту потрібен «всесильний» радник (тобто фахівець, який ведучи, наприклад, кримінальний напрямок, зможе закрити податкові, трудові, земельні питання, а якщо знадобиться – піти в арбітраж). Насправді, один юрист не може бути і швець, і жнець, і на дуді грець. Таким чином, лише full-service фірма може забезпечити команду професіоналів у своїй сфері, які працюють у зв'язці.

Розширення географії, посилення практик і секторальної експертизи, зміцнення позицій на ринку – саме ці чинники сприяли нашому рішенню про об'єднання команди Asters та ЄПАП Україна в найбільшу юридичну фірму в історії України.

Якщо говорити про розвиток ринку загалом, варто відзначити посилення конкуренції, необхідність слідувати за законодавчими та світовими трендами, в тому числі у підходах до формування юридичних продуктів, а також альтернативне ціноутворення і демпінг (як його частина). Окремою проблемою, для вирішення якої ринку потрібно об'єднатися і зайняти чітку позицію, є ідентифікація юриста з клієнтом. Частина ринку, як і раніше, залишається в «тіні», хоча спостерігаються деякі поліпшення.

– На Вашу думку, яких змін у 2019 р. зазнає ринок юридичних послуг?

– Ми працюємо в юрисдикції, в якій прогнози є невдячною справою. Думаю, посиляться консолідація ринку. Загалом, на 2019 р. юридичний ринок може будувати вельми оптимістичні плани. Серйозні перспективи мають фактично всі напрямки судової практики: від простих стягнень кредиторської заборгованості та податкових недоїмок, врегулювання спірних питань в межах укладених комерційних контрактів і трудових договорів до найскладніших корпоративних конфліктів, розподілу бізнесу між партнерами та розлучень забезпечених подружніх пар. У зв'язку з цим, на мою думку, значно зросте практика медіації, яку ми наразі дуже активно розвиваємо зусиллями нашого партнера Олексія Резнікова. Ринок послуг у сфері банкрутства та реструктуризації боргів, найімовірніше, також зросте.

Активно розвиваються більш «молоді» практики та напрямки: wealth management, відновлювальна енергетика, державна допомога в антимонопольному праві, блокчейн в ІТ. Ці та інші практики, які нещодавно були незвичними для України, зараз мають великий попит. Безперечно, в майбутньому юристи в цих напрямках будуть дуже затребуваними.

Клієнти потребують комплексних рішень щодо захисту їхнього бізнесу. Відповідаючи на цей запит, ми першими в Україні запустили інтегрований центр CyberDesk, який об'єднав провідних ІТ-фахівців з кібербезпеки та ключових юристів нашої фірми. Вважаю, що саме за такими продуктами, які комбінують компетенції експертів у суміжних галузях і дозволяють комплексно вирішувати бізнес-завдання клієнтів, стоїть майбутнє консалтингових послуг.

Водночас входження в черговий активний політичний сезон може традиційно зменшити кількість транзакційної та проектної роботи, а також змусить інвесторів «перечекати».



Михайло Харенко,
партнер Sayenko Kharenko

– Рік, що минає, можна сміливо назвати роком вдалих експериментів для Sayenko Kharenko. Для нас це був свідомий вибір, тому нові рішення ми шукали і в роботі з командою, і з клієнтами, і з новими продуктами та фор-

матами. В результаті ми отримали стільки інформації, що будемо її обробляти ще не один місяць. Деякі вже сформульовані висновки допомагають нам готуватися до наступного року. Насправді, планів дуже багато.

Ми завжди прагнули не лише залучати кращих експертів ринку, але й інвестувати в розвиток потенціалу членів своєї команди. Це дозволяє нам зростати органічно та контролювано. На початку цього року шестеро наших колег стали партнерами фірми, а четверо – радниками. Всі вони прийшли до фірми молодими спеціалістами та виросли до зрілих, ініціативних і нагхненних лідерів, експертів у своїх галузях. Окрім того, нещодавно до нас приєдналася новий партнер Світлана Мусієнко, яка очолила практику оподаткування, а також радник Марина Грицишина, експертиза якої дозволила нам суттєво посилити галузеву команду з питань енергетики.

Юридичний ринок дуже чутливий до змін у бізнесі, суспільстві та країні загалом. Якщо юрист не реагує вчасно на зміни, у нього немає шансів серед конкурентів. Проте як юридична фірма формату NewLaw ми віримо, що потрібно не стільки вчасно реагувати на зміни, що вже відбулися, скільки передбачати їх та заздалегідь готуватися до нових умов, пропонувати своїм клієнтам нові рішення та продукти.

Цього року ми приділяли особливу увагу посиленню нашої експертизи в енергетичному секторі, активно розвивали практики оподаткування та корпоративної безпеки. Серед актуальних як для України, так і для світу залишаються питання штучного інтелекту, кібербезпеки, криптовалют та регулювання блокчейну.

Реальний сектор бізнесу сьогодні хоче отримувати практичні, а не теоретичні юридичні поради, він переорієнтовується на отримання кваліфікованої та якісної юридичної експертизи, замість обіцянок вирішити питання швидко і не завжди в правовому полі. Завдяки такій тенденції в цьому році у нас побільшало клієнтів.

Серед яскравих подій 2018 р. варто відзначити закритий прийом, який ми провели у жовтні в межах щорічної міжнародної конференції IBA в Римі. NewLaw Firm – це нестандартний та креативний підхід у створенні нових продуктів та пошуку нових рішень. Тому обираючи концепцію заходу, ми навіть не розглядали формат звичних вечірок. Наш захід Garden of Madness став одним з найкращих вечірніх івентів конференції, який відвідали понад 250 гостей (представників топових міжнародних та локальних бізнесових юридичних фірм).

Загалом, 2018 р. був для нас дуже насиченим, сповненим позитивними подіями та змінами.



Ірина Назарова,
керуючий партнер ENGARDE

– Яким для Вашої компанії був рік, що минає?

– Цей рік для нашої фірми був важким, але достатньо непоганим. Відбулися зміни у статусі Дмитра Доненка, який працює з нами зі студентських років. Він став новим партнером фірми. Оновився

склад нашої команди. До нас приєдналися нові юристи: Дмитро Сергеев, який спеціалізується на вирішенні спорів, та Микола Юрлов, який посилив практику міжнародного арбітражу. Окрім того, 2019 р. ми будемо зустрічати в новому офісі.

– Яким був 2018 р. для юридичного ринку загалом?

– Рік був важким та насиченим. Однозначно, запам'ятовується реформа судової системи та, на жаль, загострення кризи у сфері адвокатського самоврядування, а також боротьба за зміни в законодавстві про адвокатуру. Не залишилися непоміченими значні об'єднання учасників ринку (зокрема, Астерс та ЄПАП).

– На Вашу думку, яких змін зазнає ринок юридичних послуг у 2019 р. за такими напрямками: конкуренція, взаємовідносини з клієнтами, попит на послуги та доходи.

– Конкуренція між фірмами не зникне. Однак, як свідчать останні події, на юридичному ринку почався процес об'єднання, злиття конкурентів.

Як завжди, юридичний ринок перебуває в очікуванні покращення інвестиційного клімату в Україні та появи нових клієнтів. Взаємовідносини з наявними клієнтами продовжать активний розвиток. Оскільки на ринку існує певний «дефіцит» клієнтів, вірогідно, юридичний ринок покаже свою гнучкість та намагатиметься підлаштуватися під нинішній попит. В таких умовах дуже відчується роль довіри клієнта до адвоката. Ми цінуємо клієнтів, які нам довіряють, тому робимо все, щоб виправдати їхню довіру.

Зміни у світі вимагають змін у послугах, які надають юристи. Відчувається тенденція до збільшення позовів проти Російської Федерації (загалом, я вважаю цей процес необхідним). Також збільшуватиметься попит на послуги у сферах, що активно розвиваються: аграрний сектор, IT-технології, медицина та фармацевтика, альтернативна електроенергетика.

Що стосується доходів, то в сьогоденних умовах юридичного ринку їх неможливо спрогнозувати.



Андрій Цветков,
керуючий партнер Gestors

– Яким для Вашої компанії був рік, що минає?

– Команда АО «Гесторс» поповнилася новими кваліфікованими спеціалістами та отримала визнання провідних міжнародних рейтингових видань. Наші фахівці спеціалізуються на наданні юридичних послуг у різних сферах, проте в минулому році ключовими стали такі практики як корпоративне та комерційне право, судовий супровід та арбітраж, торговельне право та антидемпінговий захист, інтелектуальна власність і трудове право. Значна кількість проектів була пов'язана з державним сектором.

Варто відзначити проект, завдяки якому Україна запровадила остаточне антидемпінгове мито на імпорту арматури та катанки з Російської Федерації. Київський офіс Baker McKenzie разом з АО «Гесторс» надавали юридичну допомогу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у процесі антидемпінгового розслідування щодо імпорту арматури та катанки з Російської Федерації. Робота юристів полягала у підготовці та поданні скарги до Міністерства економічного розвитку і торгівлі, за якою було порушено антидемпінгове розслідування; підготовці необхідної інформації та коментарів, а також їх поданні до Міністерства економічного розвитку і торгівлі у процесі антидемпінгового розслідування; представництві клієнта у слуханнях та під час переговорів; наданні юридичної допомоги у процесі перевірки.

Антидемпінгове розслідування тривало 10,5 місяців. За результатами розслідування Україна запровадила остаточне антидемпінгове мито на імпорту арматури та катанки з Російської Федерації за ставкою 15,21% строком на 5 років. До групи Baker McKenzie, яку очолював керуючий партнер Сергій Піонтовський, входили юристи Ірина Варанчук та Надія Філозоф. АО «Гесторс» представляли партнери Андрій Цветков та Ярослав Снігур.

– Яким був 2018 р. для юридичного ринку загалом?

– У 2018 р. було запроваджено судову реформу, реформу виконавчої служби та процесуального законодавства. З 2017 р. винятково адвокати представляли інтереси клієнтів у Верховному суді, з 2018 р. – у спеціалізованих та апеляційних судах, а з 2019 р. ця практика поширюватиметься на суди першої інстанції з метою збереження клієнтів, тому сьогодні юристи змушені замислитися над набуттям статусу адвоката.

Завдяки широкому доступу до офіційного законодавства та відкритості багатьох державних реєстрів змінюється характер запитів клієнтів. Враховуючи широке використання електронного документообігу (як вже звичного в роботі з клієнтами, так і в судовій системі), з метою забезпечення конфіденційності інформації, отриманої від клієнтів, юридичні фірми спрямовують ресурси на забезпечення своєї інформаційної безпеки.

– Як Ви оцінюєте розвиток ринку юридичних послуг з позиції популярності / низької затребуваності окремих практик?

– На мою думку, сьогодні на ринку юридичних послуг популярною стає така галузь як трудове право. Зокрема, найзатребуванішими є питання планування працевлаштування, працевлаштування іноземних громадян, організаційне та правове супроводження реорганізації роботодавців, а також скорочення штату працівників.

– Які законодавчі зміни є найбільш очікуваними для бізнесу у 2019 р.?

– Набуття чинності Законом України «Про валюту», яким не вимагається отримання індивідуальних ліцензій для інвестицій за кордон, скасування індивідуальних ліцензій НБУ, запуск пілотного проекту щодо електронних земельних торгів навесні 2019 р.

ЮРБІЗНЕС У КІЛЬКОХ СЛОВАХ

1. 2018 р. асоціюється у мене зі словами...
2. В роботі найбільше часу приділялося...
3. Серед подій на ринку юридичних послуг мене здивувало....
4. У 2019 р. варто готуватися до
5. Наступного року я сподіваюся...

Михайло Харенко, партнер Sayenko Kharenko

1. ...нові можливості;
2. ...стратегічному плануванню;
3. ...вже давно нічого не дивувало;
4. ...несподіваних змін;
5. ...не збавляти обертів, продовжувати пропонувати ринку нові формати та продукти.

Маргарита Карпенко,
керуючий партнер київського офісу DLA Piper

1. ...стриманий оптимізм;
2. ...розвитку практики трудового права;
3. ...об'єднання ЄПАП Україна та Астерс;
4. ...президентських виборів та їх впливу на бізнес;
5. ...що все буде добре.

Андрій Цвєтков, керуючий партнер Gestors

1. ...випробування;
2. ...виробленню індивідуального підходу до клієнтів, адже сьогодні клієнт очікує, що юридичний радник не просто надаватиме юридичні послуги, але й матиме уявлення про його бізнес, пропонуватиме рішення з розумінням сфери його діяльності;
3. ...що після гучного об'єднання Астерс та ЄПАП Україна розпочався процес злиття інших лідерів юридичного ринку;
4. ...збільшення кількості перевірок державною інспекцією з питань праці, подальшого укрупнення та злиття юридичних компаній;
5. ...на позитивні результати від проведення останніх реформ.

Микола Стеценко, співкеруючий партнер, AVELLUM

1. ...економічне піднесення;
2. ...питанням управління персоналом;
3. ...злиття Астерс та ЄПАП Україна;
4. ...нестабільності, яка принесе нові можливості для росту;
5. ...на продовження курсу реформ та євроінтеграції.

Ірина Назарова, керуючий партнер ENGARDE

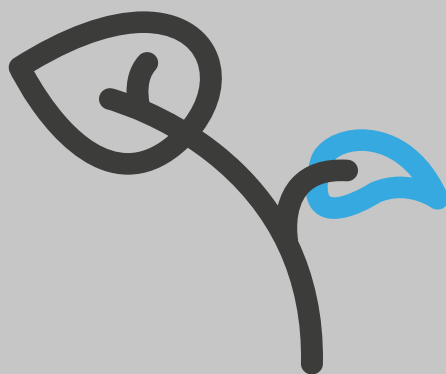
1. ...всередині труднощів лежить можливість;
2. ...підтримці на високому рівні якості послуг, що надаються клієнтам, незважаючи на відсутність будь-якої стабільності;
3. ...негативне ставлення деяких адвокатів та парламентарів до прогресивного законопроекту про зміни в адвокатурі №9055, поданого Президентом України;
4. ...несподіванок;
5. ...на згуртованість юридичної спільноти заради захисту спільних інтересів.

Тімур Бондарєв, керуючий партнер Arzinger

1. ...судова реформа та реформа адвокатури;
2. ...систематизації та підвищенню ефективності внутрішніх процесів фірми, подальшому покращенню процесів внутрішньої кооперації між практиками та індустріями, збільшенню крос-селінгу;
3. ...велике злиття наших колег (ми з великим інтересом спостерігаємо за тим, як відбувається інтеграція та подальше позиціонування об'єднаної фірми);
4. ...певної передвиборчої «тиші» на юридичному ринку, хоча деякі практики (зокрема, судова та кримінальна) працюватимуть 24/7;
5. ...що за підсумками виборів міжнародні інвестори почнуть повертатися в Україну, що відкриватиме неабиякі можливості для українського ринку юридичних послуг.

Сергій Гришко, партнер Redcliffe Partners

1. ...нічна зміна;
2. ...приведенню процесуальних документів до досконалості та навчанню молодших колег;
3. ...опозиція певної частини юридичної спільноти до запропонованих змін до законодавства про адвокатуру, які вже давно на часі;
4. ...закінчення перехідного періоду, встановленого Законом України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)»;
5. ...що Україні вдасться тримати безпекову ситуацію під контролем, а помірне економічне зростання у 2018 р. перетвориться на справжній економічний бум у 2019 р.



АГРАРНЕ ТА ЗЕМЕЛЬНЕ ПРАВО



**Александров
Дмитро**

ALEXANDROV
&PARTNERS



**Поліводський
Олександр**

Софія



Зоря Анна

Arzinger



Струць Микола

IMG Partners



**Краглевич
В'ячеслав**

EQUITY



**Сулейманова
Амінат**

AVELLUM



Мельник Ігор

IMG Partners



**Федотова
Олександра**

ADER HABER



Орлов Микола

ОМП



Ясків Богдан

TOTUM

ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ Є ПЛАТНИМ: аксіома чи теорема, що потребує доведення?



Богдан Яськів,
адвокат, керуючий партнер TOTUM

ЮФ «TOTUM» уважно слідкує за змінами у правовому середовищі, що дозволяє мінімізувати правові ризики клієнтів в умовах мінливого ділового клімату та оптимізувати бізнес-процеси за допомогою інструментів права, розкриваючи нові можливості для фінансового розвитку.

Зосереджуючи свою увагу на практиці Земельного та аграрного права, ми зіштовхуємося з безліччю перепон на шляху добросовісного користування/володіння землею як цінним виробничим ресурсом, використання якого дозволяє отримувати прибуток в різних галузях економіки. Водночас підвищення сплати за землю може стати критичним для ведення бізнесу.

ХТО І ЩО ПЛАТИТЬ

Чинне законодавство України передбачає виключно дві форми розрахунків: земельний податок та орендна плата. При цьому Податко-

вий кодекс (далі – ПК України) розмежовує такі платежі за суб'єктом складом. Земельний податок підлягає сплаті власником земельної ділянки або постійним користувачем. Орендна плата встановлюється для орендарів землі на підставі відповідного договору.

Будь-які інші види розрахунків не передбачені законодавством та не підлягають застосуванню. Спроби органів місцевого самоврядування перебрати на себе законодавчі функції, всупереч положенням ст. 19 Конституції України, завершуються поразкою. Яскравим прикладом є постанова Окружного адміністративного суду м. Києва від 27.04.2017 р. у справі №826/10434/16 про визнання незаконним і таким, що не відповідає правому акту вищої юридичної дії, положення п. 5.6 «Положення про плату за землю в місті Києві», яким було введено третю форму розрахунків – «плата

ного податку та орендної плати. Водночас Верховна Рада Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування встановлюють ставки плати за землю та пільги щодо земельного податку, що сплачується на певній території.

Відповідні положення ПК України регламентують випадки звільнення від сплати земельного податку. Органи місцевого самоврядування приймають рішення про запровадження додаткових пільг зі сплати податку. Зокрема, рішенням Київської міської ради №242/5629 від 23.06.2011 р. затверджено Положення про плату за землю в м. Києві. Важливо зауважити, що такі преференції надаються виключно власникам та постійним землекористувачам. Натомість орендодавці керуються договірними відносинами.

Революційним, але не аргументованим, на нашу думку, є рішення Верховного суду від 08.08.2018 р. у спра-



**РЕТЕЛЬНЕ ПРАВОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ
ПОЗИЦІЇ КОРИСТУВАЧА/ВЛАСНИКА
ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ ДОЗВОЛЯЄ
ЗБЕРЕГТИ ФІНАНСОВІ АКТИВИ**

за користування земельними ділянками, які використовуються юридичними та фізичними особами, в тому числі у разі переходу права власності на будівлі, споруди, але право власності на які або право оренди яких не оформлено».

КОНСТАНТА, ЯКА МАЄ ВИНЯТКИ

Податковим законодавством встановлюються загальні ставки земель-

ві №820/5485/17, відповідно до якого відсутність права власності або користування на земельну ділянку за платником єдиного податку не впливає на його звільнення від обов'язку нарахування та сплати земельного податку. Така позиція достатньо зручна для землекористувачів, адже є можливість зекономити як на сплаті щомісячних орендних платежів до бюджету, так і на сплаті повної вартості земельної ділянки у разі її викупу.



ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ ЧИ КОНДИКЦІЯ

Проблема наповнення місцевого бюджету шляхом отримання плати за землю далеко не нова. Однак до сьогодні немає єдності практики з цього питання. За останні 3 роки позиція судів змінювалася кілька разів. Протягом 2015–2016 рр. власники земельних ділянок зверталися до суду з вимогою про відшкодування збитків (справи №3-383гс15, №3-1160г15). При цьому для задоволення такого позову необхідною умовою була наявність усіх елементів складу

позову власника земельної ділянки, вина не має значення, оскільки важливим є факт неправомірного набуття (збереження) майна однією особою за рахунок іншої (справи №3922/207/15, №629/4628/16-ц). Варто зазначити, що жодну з практикуючих моделей не можна вважати оптимальною, особливо за умови, що земельна ділянка не сформована.

ПК України визначає порядок та умови нарахування плати за землею. Так, об'єктом оподаткування є земельна ділянка, зареєстрована в ДЗК. Базою оподаткування є нор-

БЕЗДОКУМЕНТАРНЕ КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЛЕЮ: ЕКОНОМІЯ ЧИ РИЗИК

Зважаючи на сучасні тенденції, чимало суб'єктів господарювання поспішають впорядкувати процеси землекористування/землеволодіння за допомогою юридичних радників, особливо на ділянках під власною нерухомістю, з метою захисту свого бізнесу. Адже окрім ризику довготривалих виснажливих судових процесів, існує ймовірність необґрунтованого втручання, проведення перевірок контролюючими органами та накладення санкцій за самовільне заняття земельної ділянки, а також загроза втрати фактичного користування земельною ділянкою шляхом оформлення відповідного права на неї третіми особами. До того ж чинне законодавство забороняє здійснення реконструкції будівлі та початок нового будівництва без оформлення прав на земельну ділянку.

Отже, ретельне правове обґрунтування позиції користувача/власника земельної ділянки є не лише ефективним інструментом у відстоюванні своїх законних інтересів, але й дозволяє застосовувати юридичні механізми оптимізації плати за землею та, як наслідок, зберегти фінансові активи.

“ ОБ'ЄКТОМ ОПОДАТКУВАННЯ Є ЗЕМЕЛЬНА ДІЛЯНКА, ЗАРЕЄСТРОВАНА В ДЗК

цивільного правопорушення: протиправної поведінки, збитків, причинного зв'язку між протиправною поведінкою боржника та збитками, вина. У разі відсутності хоча б одного з цих елементів цивільно-правова відповідальність не наставала.

Починаючи з 2017 р. позиція змінилася. Відносини щодо фактичного землекористування визнаються кондикційними. Тепер для задоволення

мативна грошова оцінка або площа земельної ділянки. Цікаво, що для обчислення збитків або суми орендної плати, неправомірно збереженої землекористувачем, як правило, беруться до уваги дані міського земельного кадастру, в якому не встановлені межі земельних ділянок, а нормативна грошова оцінка не враховує виду цільового призначення ділянки тощо.

КИТИ АГРАРНОГО РИНКУ



Ігор Мельник,
керуючий партнер адвокатського
об'єднання IMG Partners

Аграрний ринок України, як і будь-який інший, має свої складові, без яких він не може успішно функціонувати та задовольняти потреби його учасників. Умовно аграрний ринок України стоїть на трьох «китах», які щороку по-різному на нього впливають: виробництво, логістика та зберігання. Залежно від стану окремих зазначених галузей, формується цінова політика на вітчизняну аграрну продукцію як в Україні, так і за кордоном.

Діяльність зі зберігання аграрної продукції в Україні забезпечується переважно елеваторами або зерновими складами, в яких здійснюється не лише зберігання, але й очищення та сушіння відповідних категорій зерна для приведення їх у відповідність до стандартів, яких вимагає світовий аграрний ринок. Згідно з відомостями ІА «АПК-Інформ», в Україні налічується понад 1100 робочих елеваторів, загальна потужність одночасного зберігання яких складає близько 46 млн тон. При цьому, на думку багатьох експертів, сьогодні існує дефіцит сучасних елеваторних потужностей.

Насамперед, такий дефіцит зумовлений неоднозначною процедурою створення елеваторів або зернових складів, яка діяла до 2014 р. Наразі

процедура легалізації зернових складів та елеваторів було значно спрощено, що має дати поштовх для збільшення об'ємів потужностей зернового зберігання. Законодавством України визначені окремі суб'єкти зберігання зерна: зернові склади (елеватори, хлібні бази, хлібоприймальні, борошномельні та комбікормові підприємства); суб'єкти виробництва зерна, якими є власники, орендарі та користувачі земельних ділянок, що використовуються для виробництва зерна, та які зберігають його у власних або орендованих зернохосовищах; інші суб'єкти, що беруть участь у процесі зберігання зерна. Отже, сьогодишнє законодавство дозволяє зберігати зерно як в елеваторах, так і в невеликих зернохосовищах.

До 2014 р. всі зерносклади проходили обов'язкову сертифікацію. Однак якщо сільськогосподарський виробник використовував свої зернові склади лише для власних потреб, то жодних дозвільних документів не потрібно. На щастя, сьогодні не потрібно отримувати сертифікат відповідності послуг зі зберігання зерна для надання таких послуг іншим суб'єктам господарювання. Наразі умови зберіган-

стру складських документів на зерно, що можна зробити шляхом звернення до Державного підприємства «Держреєстри України».

У 2018 р. роботи зі зберігання та переробки зерна було виключено з переліку робіт підвищеної небезпеки, що дозволяє не отримувати окремий дозвіл на виконання вказаних робіт у Держпраці, як це робилося раніше.

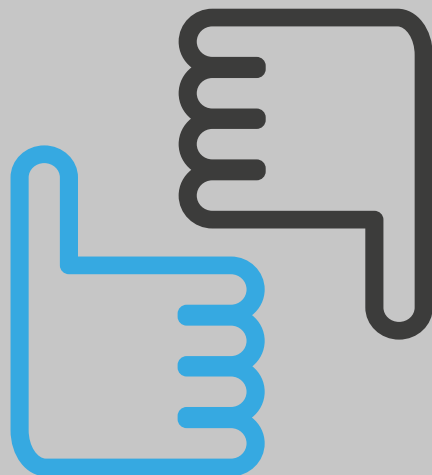
Проте не все так просто. Законодавством України встановлено, що зерновий склад, приймаючи зерно, зобов'язаний провести його аналіз. У зв'язку з цим на зерновому складі необхідно створити відповідну лабораторію, яка здійснюватиме аналіз та стандартизацію усього наявного зерна. На підставі результатів аналізу зерна формується вартість відповідної продукції, адже аналізи відображають клас відповідного зерна, яке було прийнято на зерновий склад. Окрім того, лабораторія здійснює контроль за якістю відповідної продукції на всіх етапах її зберігання (зокрема, сушіння, вентиляція, очищення). В результаті проведення аналізів відповідного зерна, лабораторія повинна встановити низку показників якості зерна (вологість, зернова

**У 2018 Р. РОБОТИ ЗІ ЗБЕРІГАННЯ
ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА БУЛО
ВИКЛЮЧЕНО З ПЕРЕЛІКУ РОБІТ
ПІДВИЩЕНОЇ НЕБЕЗПЕКИ**

ня зерна встановлюються в договорі складського зберігання зерна, типовою формою якого затверджена Кабінетом Міністрів України. Після укладення відповідного договору обов'язком зернового складу є видача складських документів на відповідне зерно, форма яких також встановлена законодавством. На підставі виданих складських документів власник зерна надалі може ним розпоряджатися: продавати, передавати у заставу тощо. Щоб мати можливість формувати та видавати складські документи, зерновому складу необхідно приєднатися до реє-

стра сміттєвої домішки). Від зазначених показників якості зерна залежить її класовість.

Зазвичай рекомендують проводити акредитацію таких лабораторій для отримання відповідного атеста, який підтвердить компетентність лабораторії у проведенні аналізів зернової продукції. Однак обов'язковість проведення акредитацій відповідних лабораторій не встановлена законодавством. Така акредитація здійснюється добровільно шляхом звернення до Національного органу України з акредитації.



АНТИМОНОПОЛЬНЕ ПРАВО



Бондар Олег,
ECOVIS Бондар та
Бондар



**Денисенко
Сергій,**
AEQUO



**Бондарєв
Тімур,**
Arzinger



**Загороднюк
Галина,**
DLA Piper



**Вознюк
Олександр,**
Asters



Іванов Олексій,
Коннов і
Созановський



**Горбатенко
Андрій,**
Правовий Альянс



**Ісаханова
Наталія,**
Сергій Козьяков та
Партнери



**Корчев
В'ячеслав,**
Integrites



**Саєнко
Володимир,**
Sayenko Kharenko



Кот Олексій,
Антіка



Свечкар Ігор,
Asters



Лисенко Денис,
AEQUO



Сінічкіна Лана,
Arzinger



**Майстренко
Денис,**
Pavlenko Legal
Group



**Стеценко
Микола,**
AVELLUM



**Подпалов
Микола,**
Сергій Козьяков та
Партнери



**Усова
Анастасія,**
Redcliffe Partners



**Пустовіт
Олексій,**
Asters



**Фефелов
Олександр,**
Ілляшев та
Партнери

ПРО НЕАНТИКОНКУРЕНТНІСТЬ ДЕЯКИХ АНТИКОНКУРЕНТНИХ УЗГОДЖЕНИХ ДІЙ



Микола Подпалов,
керуючий партнер АФ «Сергій Козьяков
та Партнери»



Юрій Прокопенко,
радник АФ «Сергій Козьяков
та Партнери»

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

Протягом останніх років Анти-монопольний комітет України (далі – АМКУ, Комітет, конкурентне відомство) прийняв багато рішень у справах про антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання. Свідченням цього є щорічні звіти АМКУ, рішення, що оприлюднюються на веб-сторінці Комітету, коментарі посадових осіб Комітету щодо прийнятих рішень тощо.

Вибірковий аналіз рішень конкурентного відомства вказує на їх обґрунтованість у частині доведення існування узгоджень між відповідачами у справах про антиконкурентні узгоджені дії. Зокрема, в описово-мотивувальних частинах рішень наводяться такі факти, що підтверджують наявність узгоджень між відповідачами:

- однаковість в оформленні відповідної документації (спільність помилок, однаковість форм документів тощо);
- одночасність отримання довідок у банківських установах, органах влади;
- наявність сталих фінансово-госпо-

дарських відносин між усіма відповідачами;

- відсутність об'єктивних причин для вчинення схожих дій, що виключає випадковість схожості;
- деякі інші чинники.

Наведені в рішеннях Комітету факти (докази) можуть сприйматися експертним середовищем по-різному. Зазначене пов'язане з тим, що складно визначити у конкретній справі той мінімум переконливих доказів, які в сукупності вкажуть на 100% ймовірність узгодження. При цьому складність доведення таких порушень полягає в тому, що кожний факт, якщо його розглядати окремо від інших, справляє враження простого збігу обставин або може пояснюватися дією незалежних від волі суб'єктів господарювання обставин, які на всіх них впливають однаково (наприклад, як впливає настання зими на вибір одягу для виходу на вулицю).

Дискусія в судах між АМКУ та відповідачами у справах про антиконкурент-

ні узгоджені дії в основному ведеться навколо питання про те, чи є випадковістю схожість дій суб'єктів господарювання. Якщо АМКУ доведено в судовому процесі, що така схожість дій не є наслідком випадкового збігу обставин, то вона (схожість дій) вважається доказом антиконкурентних узгоджених дій на відповідному ринку. Таким чином, порушення є доведеним, а рішення АМКУ – законним.

Аналіз рішень АМКУ дає підстави класифікувати справи про антиконкурентні узгоджені дії за наявністю чи відсутністю контролю між відповідачами на такі умовні категорії:

- справи, в яких всі відповідачі пов'язані між собою відносинами контролю;
- справи, в яких лише частина відповідачів пов'язана між собою відносинами контролю;
- справи, в яких всі відповідачі не пов'язані між собою відносинами контролю.

У п. 8.2 (стор. 43) «Огляду судової практики Вищого господарського суду України та Верховного суду України з питань застосування законодавства про захист економічної конкуренції (станом на 31.12.2017 р.)» (далі – Огляд), зробленого АМКУ та оприлюдненого на його веб-сторінці, зазначено: *«Наявність між суб'єктами господарювання відносин контролю (в розумінні абз. 4 ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції») ще не свідчить про погодженість їх конкурентної поведінки, але в сукупності та у взаємозв'язку з іншими конкретними обставинами справи може бути підтвердженням такої поведінки».*

З наведеного вбачається, що АМКУ вважає факт наявності відносин контролю між суб'єктами господарювання таким, що є або може бути одним із доказів наявності між цими суб'єктами господарювання антиконкурентних узгоджених дій. Окрім того, це впливає з окремих рішень АМКУ, в яких наводиться факт відносин контролю між відповідачами

як доказ наявності між ними антиконкурентних узгоджених дій, а також з позиції Комітету в судових процесах, в яких конкурентне відомство, відповідно до судових рішень, аргументує свою позицію та прийняте ним рішення наявністю відносин контролю між усіма відповідачами у справі про антиконкурентні узгоджені дії. Відповідачі у таких справах, що розглядалися конкурентним відомством, як правило, надалі в позовах до суду про скасування рішення АМКУ все спростовують, в тому числі наявність між ними очевидних відносин контролю.

Отже, з позиції відповідачів у справах про антиконкурентні узгоджені дії в судових процесах вбачається, що вони також вважають факт наявності між ними відносин контролю таким, що є чи може бути одним із доказів наявності між ними антиконкурентних узгоджених дій.

Однак, на нашу думку, факт наявності відносин контролю між суб'єктами господарювання вказує на зовсім інше, а не на наявність між ними антиконкурентних узгоджених дій. В економічній теорії відносини контролю є «афілійованістю», а група афілійованих юридичних або/та фізичних осіб, в якій хоча б одна особа здійснює діяльність на ринку(-ах), вважається «єдиною економічною одиницею». В законодавстві про захист економічної конкуренції така група афілійованих осіб називається суб'єктом господарювання, що прямо зазначено в цьому законодавстві (див., наприклад, ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції»).

Афілійованість виникає внаслідок права власності, заміщення керівних посад в органах управління, наглядових органах тощо. Вважаємо, що базовими є відносини афілійованості, які виникають безпосередньо з права власності. Інші відносини афілійованості є похідними від них, оскільки їх встановлення та існування залежить від волі власника(-ів) єдиної економічної одиниці.

Афілійованість осіб виключає наявність конкуренції на ринках між цими особами. Це впливає з того, що будь-яка афілійованість як вирішальний вплив на господарську діяльність, що здійснюється з метою отримання прибутку (доходу), включає розробку та узгодження стратегічних пріоритетів розвитку, рішень щодо оперативного управління бізнесом, оперативної господарської діяльності, виробництва і реалізації това-

рів, постійний контроль за виконанням узгоджених рішень, а також контроль та узгодження цін всередині групи афілійованих осіб. Це стосується всіх напрямків господарської діяльності як групи загалом, так і кожного її учасника окремо. Враховуючи зазначене, пошук доказів не випадкової схожості в діях афілійованих осіб є лише питанням часу та професійних здібностей конкурентного відомства щодо здійснення такого пошуку. Такі професійні здібності, на нашу думку, є безсумнівними.

На підтвердження того, що афілійовані особи не є конкурентами, можна навести аналогію. Група афілійованих суб'єктів – це фактично єдиний суб'єкт, до складу якого входять структурні підрозділи, що мають різний організаційно-правовий статус. Іншими словами, група афілійованих осіб – це аналог підприємства зі структурними підрозділами. Узгодження дій між структурними підрозділами є природним, як узгодження рухів рук та ніг однієї людини. Конкуренція між структурними підрозділами підприємства на ринку(-ах) не існує.



КВАЛІФІКАЦІЯ УЗГОДЖЕНИХ ДІЙ МІЖ АФІЛІЙОВАНИМИ ОСОБАМИ ЯК АНТИКОНКУРЕНТНИХ Є НЕПРАВИЛЬНИМ ЗАСТОСУВАННЯМ НОРМ МАТЕРІАЛЬНОГО ПРАВА

Звернемося до законодавства про захист економічної конкуренції. П. 1 розд. IV Положення про порядок подання та розгляду заяв про попереднє отримання дозволу Антимонопольного комітету України на концентрацію суб'єктів господарювання встановлено:

«Склад суб'єктів господарювання, що є групою суб'єктів господарювання, в якій один або декілька з них здійснюють контроль над іншими, встановлюється виходячи з можливості, в тому числі підтвердженої практикою господарських операцій, вирішального впливу однієї особи на господарську діяльність іншої особи як можливості прийняття нею рішень стосовно визначення господарської діяльності іншої особи, зокрема рішень щодо встановлення загальних умов обігу товарів на ринку (ціни, асортименту товарів, обсягів попиту та пропозиції, об-

сягів реалізації товарів чи їх придбання, інших умов придбання або реалізації товарів); з'ясування обсягів виробництва, ринків товарів, напрямків техніко-технологічного розвитку, інвестицій; встановлення джерел постачання, кола продавців, покупців або споживачів; укладання угод, умов прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань; можливості однієї особи не допускати прийняття іншою особою, яка здійснює господарську діяльність, рішень, зазначених у пп. 1-4 цього пункту».

Отже, контрольований суб'єкт не може бути конкурентом його «контролера» на ринках, оскільки останній, окрім умов обігу власних товарів, визначає умови обороту товарів контрольованого об'єкта.

Також підтвердженням відсутності конкуренції між афілійованими особами є рішення АМКУ в окремих справах про зловживання монополією (домінуючим) становищем, згідно з якими група афілійованих юридичних осіб, які здійснюють діяльність на одному й тому ж ринку, Комітет визнавав єдиним суб'єктом господарювання (єди-

ною економічною одиницею) та монополією утворенням на цьому ринку.

Як відомо, антиконкурентними узгодженими діями є узгоджені дії суб'єктів господарювання, що призвели або можуть призвести до негативних наслідків у вигляді усунення, недопущення, обмеження конкуренції на ринку.

З огляду на зазначене, можна сформулювати висновок у вигляді риторичного запитання. Як можна усунути, не допустити, обмежити конкуренцію між особами, які внаслідок їх афілійованості не є конкурентами? Тобто як можна усунути, не допустити, обмежити те, чого не існує?

Наведене вище дає підстави сформулювати таке правило: «Наявність між суб'єктами господарювання відносин контролю є тією обставиною, яка виключає наявність між ними антиконкурентних узгоджених дій». Також з цього

впливає, що кваліфікація узгоджених дій між афілійованими особами як антиконкурентних є неправильним застосуванням норм матеріального права.

Ми не мали бажання та наміру виправдати участь афілійованих осіб у тендерах, тому вважаємо за необхідне зазначити наступне. Однією з причин участі афілійованих осіб у тендерах може бути наявність у групи, до складу якої вони входять, монопольного (домінуючого) становища на відповідному товарному ринку. В цьому випадку перемога в тендері учасника, який входить до складу монопольного утворення, з ціною, яка не могла б існувати за умови значної конкуренції на відповідному ринку, вважається порушенням законодавства про захист економічної конкуренції у вигляді зловживання монопольним (домінуючим) становищем з відповідними правовими наслідками як для особи, яка безпосередньо вчинила порушення, так і для осіб, які створили умови для вчинення порушення та отримали вигоду внаслідок вчиненого порушення. Однак це вже інший випадок правозастосування, який має базуватися на комплексному дослідженні відповідного ринку (товарних, територіальних, часових меж ринку), наявності у групи афілійованих осіб ринкової влади на відповідному ринку, доказах монопольного ціноутворення, доказах отримання вигоди особами, які безпосередньо не брали участі в торгах, але є афілійованими з учасниками, тощо.

В окремих випадках формування монопольного утворення (набуття контролю) може бути порушенням законодавства про захист економічної конкуренції, що також тягне відповідні правові наслідки для осіб, які вчинили це порушення. Наявність монопольного утворення у складі афілійованих осіб є лише одним зі змодельованих випадків, який дає уявлення, чому лише ці особи беруть участь в окремих тендерних процедурах. З позиції конкуренційного та кримінального законодавства, можуть бути й інші варіації причин та умов, які сприяють цьому явищу. Наприклад, однією з таких варіацій може бути існування так званих «інституційних монополій», зокрема, внаслідок розробки замовниками кваліфікаційних вимог під конкретного виробника (постачальника).

Нез'ясування фактичних причин та умов, які сприяють участі в деяких тендерах лише афілійованих осіб, разом з на-

явною практикою незастосування замовниками інших процедур закупівель, ніж тендерні, на нашу думку, сприяють ситуації, коли окремі тендери, законні з позиції конкуренційного законодавства та законодавства у сфері публічних закупівель, будуть неефективними в частині економії коштів, оскільки ціна, за якою замовник купуватиме товар у незалежних (неафілійованих) посередників, буде вищою, ніж ціна виробника(-ів) або імпортера(-ів). Внаслідок цього ми можемо отримати гарну «картинку» у вигляді дотримання законодавства при неефективному використанні суспільних коштів. Загалом, державі та суспільству потрібно дещо інше: і гарна картинка, і ефективне використання суспільних коштів. Якщо не займатися з'ясуванням причин та умов, то майбутня доля нашого суспільства – це збирання бананів у пов'язці на стегнах.

Наявна практика незастосування замовниками інших процедур закупівель, ніж тендерні, при законодавчій можли-

вості України «Про захист економічної конкуренції». Отже, застосування іншої процедури закупівлі, ніж тендерної (наприклад, переговорної процедури) у випадку відсутності конкуренції (наявності монополії) надає можливість замовникам отримати товар за ціною, яка існувала б за умови значної конкуренції на відповідному ринку. На нашу думку, це сприяло б досягненню мети законодавства у сфері публічних закупівель, а саме ефективному використанню державних коштів.

Наостанок варто зазначити, що сформульоване у цій статті правило може мати винятки. Можливо, за результатами аналізу випадків, які є винятками, АМКУ сформулював п. 8.2. на ст. 43 Огляду. З професійної позиції, питання винятків із правила, якими є антиконкурентні узгоджені дії між суб'єктами господарювання, пов'язаними відносинами контролю, цікаве, але складне. Наші спроби змодельовати випадки, які є винятками з правила, не дали результату. Однак не-



МОНОПОЛЬНЕ УТВОРЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЕ ПОСТАВИТИ (ПРОДАТИ) ТОВАР ЗА ЦІНОЮ, ЯКА ІСНУВАЛА Б ЗА УМОВИ ЗНАЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

вості їх застосування у випадках відсутності конкуренції (наявності монопольних утворень), на перший погляд, може пояснюватися неможливістю зобов'язати монопольне утворення поставити товар замовнику за обґрунтованою ціною (тобто за ціною, яка існувала б за умови значної конкуренції на відповідному ринку). Однак монопольне утворення, відповідно до законодавства про захист економічної конкуренції, не може відмовити покупцеві в укладенні договору та/або постачанні товару без об'єктивних причин. Така відмова є порушенням, передбаченим ст. 13 Закону України «Про захист економічної конкуренції».

При цьому, згідно із зазначеним законом, монопольне утворення зобов'язане поставити (продати) товар за ціною, яка існувала б за умови значної конкуренції на відповідному ринку. Реалізація монопольним утворенням товару за ціною, яку неможливо було б встановити за умови існування значної конкуренції на відповідному ринку, також є порушенням, передбаченим ст. 13 Закону

досягнення результату зі знаходження винятків не означає неможливість існування таких винятків. Питання з'ясування фактичних причин та умов, які сприяють участі у тендерах афілійованих осіб, питання з'ясування причин та умов, які сприяють незастосуванню замовниками інших процедур закупівель, ніж тендерні, при законодавчій можливості їх застосування в окремих випадках (наприклад, у зв'язку з відсутністю конкуренції), – насамперед, це питання ефективності використання суспільних коштів і розвитку та захисту не «картинкової», а ефективної конкуренції. Ці питання лише частково знаходяться в межах компетенції конкурентного відомства.

P.S. Сподіваємося, що викладене у статті сприятиме вдосконаленню правозастосування, підвищенню правової свідомості суб'єктів господарювання, стане поштовхом для організації органами влади відповідної роботи, наслідком якої буде підвищення ефективності використання державних коштів.



ДОСЯГАЄМО ЗІРОК
ДЛЯ НАШИХ КЛІЄНТІВ

www.asterslaw.com



Денис Майстренко, партнер Pavlenko Legal Group

Денисе, назвіть головні тенденції розвитку практики антимонопольного права у 2018 р.

У 2018 р. я виділив би три головні тенденції розвитку практики антимонопольного права. По-перше, зростання свідомості бізнесу щодо дотримання вимог конкурентного законодавства (зокрема, щодо концентрації). По-друге, зростання відкритості Антимонопольного комітету та його готовність до діалогу з бізнесом. По-третє, видача АМКУ значної кількості роз'яснень з питань застосування неоднозначних норм антимонопольного законодавства.

Наскільки збалансованим, на Вашу думку, є вітчизняне конкурентне законодавство?

Не думаю, що збалансованість конкурентного законодавства можна оцінити. Тут важливо бачити та розуміти тенденцію, яка може бути негативною або позитивною. Враховуючи, що за останні роки конкурентне законодавство стало більш прозорим та чітким, ми можемо говорити про його поступовий рух у напрямку збалансованості інтересів держави та бізнесу, тобто тенденція є достатньо позитивною.

З якими запитамі найчастіше до Вас звертаються клієнти? Які питання залишаються для них найбільш важливими?

Якщо говорити про практику антимонопольного права, то найпопулярнішим запитом для Pavlenko Legal Group є перевірка структури бізнесу, історії його формування на предмет дотримання конкурентного законодавства. Це викликано двома чинниками: достатньо слабким розумінням бізнесу необхідності роботи з АМКУ та неправильним тлумаченням і застосуванням певних норм законодавства. В будь-якому випадку ми допомагаємо правильно визначити структуру та обсяг інформації для роботи з АМКУ, а також виправити помилки, які могли б зіграти поганий жарт у майбутньому.

**PAVLENKO
LEGAL
GROUP**

Law & Government Relations

«АМКУ ПОКРАЩУЄ ДІАЛОГ З БІЗНЕСОМ ТА ПОЧИНАЄ РОЗУМІТИ, ЩО САМЕ ЙОМУ ПОТРІБНО»

Щодо корпоративного напрямку, то найпопулярнішими залишаються питання корпоративних договорів за українським або закордонним правом, супроводження купівлі-продажу бізнесу та приведення структур (включаючи внутрішні документи) у відповідність до вимог часу та законодавства.

Яких законодавчих змін Ви найбільше очікуєте найближчим часом? Чого можна чекати від законодавця під кінець року та перед виборами? Які законопроекти мають шанс?

З позиції корпоративного права, найбільш очікувані зміни припали на 2018 р., а саме запровадження корпоративних договорів, механізмів squeeze та sell out, ескроу-рахунку, прийняття закону про ТОВ та ТДВ, впровадження нового підходу до публічності акціонерних товариств. Сьогодні команда Pavlenko Legal Group працює над приведенням внутрішніх документів бізнесу у відповідність до законодавства, а також над імплементацією на практиці нових механізмів у роботі для клієнтів.

Що стосується майбутніх змін, то найбільш цікавим, на мою думку, є можливе внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану BEPS. Після внесення змін ми отримаємо розуміння того, як оподатковуватиметься система, а також якою буде система роботи з міжнародними структурами, включаючи офшорні компанії. Вважаю, що імплементація Плану BEPS є питанням часу – чи буде прийнято законопроект у наступному році або через рік.

Вже минув майже рік, як набрав чинності закон, який запровадив механізми squeeze-out та sell-out в Україні. На Вашу думку, чи можна вже говорити про їх ефективність та позитивний ефект від їх впровадження?

Звичайно! Механізм squeeze-out є достатньо ефективним. Бізнес, який зараз відповідає встановленим показникам, демонструє попит (на ринку вже запущено понад 150 процедур squeeze-out). Однак існує проблема, на яку ми очікували – визначення ціни акцій, що підтверджує наявність оскаржень у суді. Сподіваюся, що створення реєстру оцінювачів НКЦПФР дозволить уникнути подальших скарг на визначення несправедливої ціни за акції, та надалі всі сторони тільки виграють від проведення squeeze-out. У будь-якому випадку, зараз squeeze-out дозволить полегшити життя власникам акціонерних товариств з «історією».

Із запровадженням механізмів squeeze-out та sell-out в законодавстві України з'явився інструмент ескроу-рахунку. Чи використовує український бізнес механізм ескроу в інших сферах, окрім squeeze-out/sell-out?

Не так широко, як хотілося, але це питання часу. Проблематика в тому, що не весь бізнес розуміє, що таке ескроу-рахунок. Проте в нашій практиці саме ескроу-рахунок в українських банках використовувався в межах як національних, так і міжнародних проектів зі злиття та поглинання. Щоразу механізм працював на відмінно. На мою думку, це потужна гарантія захисту інтересів сторін угоди, що дозволяє забезпечити передачу акцій та грошей між покупцем і продавцем в один день.

2018 р. був багатим на зміни в корпоративному праві. Зокрема, бізнес отримав можливість укладати корпоративні договори на рівні української компанії та за правом України. Наскільки популярним став такий корпоративний договір в Україні?

Серед міжнародних компаній цей інструмент не є популярним. Великі струк-

тури підписують акціонерні угоди на рівні холдингових компаній, які знаходяться за кордоном, та використовують при цьому іноземне законодавство (найчастіше – право Англії та Уельсу). На рівні середнього бізнесу такий механізм намагаються використовувати, але не часто. На ринку головною проблемою є неправильне структурування роботи з клієнтом. Корпоративний договір повинен допомагати уникати проблем між акціонерами, а для цього потрібно розуміти як бізнес акціонерів, так і їх психологію. Вважаю, що підписання шаблонного корпоративного договору може створити більше проблем, ніж надати відповідей на запитання. Єдине правильне рішення – це застосування індивідуального підходу до кожної ситуації, що ми й робимо в Pavlenko Legal Group. Відсутність судової практики також наразі не на користь українського корпоративного договору, але це питання часу.

Як Ви вважаєте, що потрібно змінити, щоб покращити ситуацію на ринку та інвестиційну привабливість України? А що, навпаки, не потрібно чіпати та дозволити певний час попрацювати?

Не думаю, що проблема криється в законодавстві. Позитивних законодавчих змін чимало, але говорити про інвестиційний бум поки що зарано. Інвестори вивчають український ринок, але будь-якому інвестору потрібна стабільність та гарантії. На жаль, з цими двома пунктами у нас проблема. Загалом, якщо на державному рівні не відбудеться великих змін, то можна говорити про певну стабільність. Враховуючи високу маржинальність бізнесу в Україні, у порівнянні з більшістю розвинених країн, а також відсутність великої конкуренції на певних ринках, можна очікувати збільшення обсягу інвестицій.

Розмову вела
Оксана Горьова,
журналіст «Юридичної Газети»



АРБІТРАЖ ТА МЕДІАЦІЯ



**Грамацький
Ернест,**

Грамацький і
Партнери



**Сергеева
Світлана,**

Юридичне бюро
Сергеевих



Копій Денис,

TCM Group Ukraine



Хєда Світлана,

Sayenko Kharenko



Макаров Олег,

Василь Кісіль і
Партнери

СВІТЛАНА СЕРГЄЄВА

адвокат, медіатор,
партнер ТОВ «Юридичне
бюро Сергєєвих»



ПРАКТИКИ

МЕДІАЦІЯ

АРБІТРАЖ

МОРСЬКЕ ПРАВО

СУДОВА ПРАКТИКА

ОСВІТА

- У 2004 р. закінчила Інститут Європейського права Одеської національної юридичної академії та здобула кваліфікацію «Магістр права» (диплом з відзнакою).
- 2016-2017 рр. пройшла навчання медіації в Німецькій академії адвокатів (Deutsche Anwalt Akademie) та отримала кваліфікацію «Медіатор».
- Випускниця Першої сотні всеукраїнської Програми професійного розвитку для адвокатів «Адвокат Майбутнього», 2017 р.

ДОСВІД

- Займається юридичною практикою з 2004 р.
- У 2008 р. отримала Свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю.
- З 2017 р. – заступник голови комітету з медіації та альтернативних видів врегулювання спорів Ради адвокатів Одеської області.
- З 2018 р. – віце-президент ГС «Українська академія медіації».
- З 2018 р. – член Ради Відділення в Одеській області Асоціації правників України.
- З 2018 р. – член Сінгапурської палати морського арбітражу (Singapore Chamber of Maritime Arbitration).
- Член робочої групи з підготовки до розгляду в другому читанні проекту Закону України «Про медіацію» (реєстр №3665).
- Партнер ТОВ «Юридичне бюро Сергєєвих», однієї з провідних юридичних фірм м. Одеси та Півдня України, що спеціалізується на наданні послуг у галузі морського права.
- Автор багатьох публікацій в юридичних виданнях.

ВИЗНАННЯ

- Рекомендована дослідженням «Юридичної Газети» «Вибір клієнта: ТОП-100 найкращих юристів України 2018» як один з найкращих фахівців у сфері арбітражу та медіації.



м.Одеса,
вул. Армійська, 11/6, офіс 2А
тел./факс: + 380487378228,
+ 380501998228
E-mail: office@srgv.com

РУЙНІВНИКИ ШАБЛОНІВ ТА СТЕРЕОТИПІВ, АБО LAW. FOR BUSINESS. TO PERFECTION

З кожним днем та роком альтернативні способи вирішення спорів стають дедалі популярнішими. Швидкість та ефективність Alternative dispute resolution (далі – ADR) зі знаком плюс у порівнянні з традиційним судочинством. **Тарас Копій**, партнер TCM Group Ukraine, розповів, чим ще може похвалитися практика ADR, а також які здобутки має його компанія на ринку юридичних послуг України

– Ваша компанія часто розповідає про кейси, врегульовані завдяки ADR (Alternative dispute resolution). Розкажіть, будь ласка, як багато справ у процентному співвідношенні вдається розв'язати позасудовими методами, а скільки все-таки в суді?

– Ми заздалегідь попереджаємо клієнта, що окрім суду, існують також інші ефективні методи розв'язання спірних питань. Наприклад, чому б не спробувати провести переговори з контрагентом? Траплялися випадки, коли клієнт звертався по юридичну допомогу після того, як вже збігли всі строки позовної давності. Такі кейси можна розв'язати шляхом переговорів. Неодноразово ми переконували клієнтів у тому, що такий метод ефективніший та доцільніший, ніж судові розгляди. Варто зазначити, що 95% кейсів ми врегульовуємо саме завдяки переговорам і лише 5% – через суд.

– Бізнес-медіація vs. арбітраж: коли та що потрібно застосовувати?



– Арбітраж – це достатньо ефективний і швидкий метод, більш об'єктивний та менш корумпований. Нездоліком є ціна, але суду все одно не уникнути, а рішення арбітражу доведеться виконувати. Зазвичай ми починаємо процес переговорів, представляючи інтереси клієнта, та за замовчуванням не можемо виконувати роль медіатора. Хоча юристи TiCiEm Груп Україна мають досвід проведення медіації. До третейського суду звертаємося рідше.

Переговори пришвидшують врегулювання спору зі збереженням парт-

нерських відносин. Проте не завжди відомо, чи будуть виконані зобов'язання у процесі вирішення спору. Під час переговорів ми звертаємо увагу не лише на законодавство, але й на те, чи відповідає рішення інтересам особи, чи буде така особа задоволена отриманим результатом, а також чи буде виконане ухвалене сторонами рішення.

Законодавець повинен бути зацікавленим у популяризації та нормативному закріпленні правил використання альтернативних способів, адже вони здатні частково розвантажити судові інстанції, що дозволить

державі зосередитися на реформуванні судової влади.

– Яких заходів необхідно вжити, щоб стягнути борг без суду?

– Усе залежить від ситуації, адже не існує універсального рецепта для успішного розв'язання спорів. У всіх проєктів є одна спільна риса – невиконання однією зі сторін умов договору. Можна виділити три найпоширеніші причини невиконання зобов'язань компаніями-дебіторами: якість товару не задовольнила клієнта; товар продали, але гроші вже витратили на щось інше (покриття кредитів, замовлення нового товару тощо); так було сплановано від початку – отримати товар і не оплатити його. Останні зазвичай не хочуть виходити на зв'язок і діють не завжди адекватно (погрожують нам та/або клієнту), що вимагає додаткових дій від юристів, а іноді навіть детективів.

Розглянемо приклад: українська компанія здійснює закупівлю листового металу в Китаї. Після отримання партії з'ясовується, що якість продукції низька, а гроші вже переведені на рахунок китайського контрагента. У цій ситуації потрібно розуміти специфіку місцевого законодавства та ведення бізнесу. Необхідне елементарне розуміння мови, культури, національної валюти та фінансової системи.

Ми маємо можливість провести серію переговорів з опонентом, залучившись підтримкою локального офісу TiCiEm Груп Інтернешнл у Китаї. Першочерговим завданням будь-яких перемовин є підтвердження факту про визнання суми боргу компанією-опонентом (дебітором). Тільки після цього ми погоджуємо умови оплати та врегульовуємо ситуацію.

Ще один приклад: українська компанія здійснила поставку продукції в Бельгію, однак оплата за товар так і не надійшла. Не всі українські компанії мають представництва в цій державі, а послуги бельгійських юристів достатньо дорогі. Мовний бар'єр та особливості різних правових систем також зводять до мінімуму шанси на успішне та вчасне повернення коштів. Завдяки представництвам у 145 країнах світу TiCiEm може допомогти клієнтам, незалежно від

місцезнаходження контрагента чи компанії-дебітора.

– З якими клієнтами та ситуаціями Вам найчастіше доводиться мати справу?

– Ми працюємо з різними клієнтами: компаніями з Нідерландів, Угорщини, Китаю, Туреччини. Водночас контрагенти наших кредиторів знаходяться в усіх країнах СНД та у Східній Європі. У портфелі є проєкти аграрної сфери за непоставлену чи поставлену, але неналежної якості, продукцію. Ми розв'язуємо спори, пов'язані зі стартапами, платежами згідно з контрактом за розробку та іншими IT-послугами іноземних клієнтів. Також є проєкти щодо фрахтування суден, експортних поставок та нестачі розрахунків згідно з договорами поставки.

Доводиться працювати над різними справами: від кейсів вартістю 1000 євро до багатомільйонних. Для успішного та ефективного розв'язання спорів потрібно розуміти специфіку ведення бізнесу в кожній країні, звертати увагу на бізнес-клімат, економічні та фінансові реформи. Наприклад, у Китаї бізнес ґрунтується переважно на усних домовленостях та партнерській довірі. Контракт для ки-

У нашій роботі недостатньо лише знань з міжнародного законодавства, необхідно розуміти місцеву мову та культуру, особливості ведення бізнесу, систему дефолтів, менталітет громадян, фінансову і валютну ситуацію країни. Від таких «дрібниць» залежить стратегія та фінал переговорів. Траплялися ситуації, коли ми щотижня змінювали план дій певного проєкту.

Сьогодні спостерігається тенденція до більш усвідомленого та відповідального ведення бізнесу в Україні. Особливо це пов'язано з розвитком IT-сфери та появою нового покоління підприємців, які тримають руку на пульсі, користуються усіма перевагами та можливостями інформаційних технологій, відвідують курси, слухають лекції впливових тренерів, дбаючи таким чином про власний бізнес та самовдосконалення.

– Які з останніх кейсів були для Вас найцікавішими та найскладнішими?

Детальну інформацію щодо найцікавіших та найскладніших кейсів зазвичай не можна розголошувати через конфіденційність. Згадую ситуацію, коли Туркменський державний концерн не оплатив поставку товарів на суму 2,5 млн доларів США.



АЛЬТЕРНАТИВНЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ ЗАЛИШАЄТЬСЯ НАШОЮ ПРІОРИТЕТНОЮ ПРАКТИКОЮ

тайської компанії – лише приблизний план дій. Усе, що не обговорювалося і не уточнювалося – не обов'язкове до виконання.

Туреччина специфічна завдяки своїм звичаям і традиціям. Найменша деталь може змінити перебіг переговорів. Тому ми створюємо команди юристів із різних офісів групи. Пригадую кейс, коли контрагент із Узбекистану порушив умови договору та заборгував перед нашим клієнтом. З'ясувалося, що дебітор не виконав зобов'язання через жорсткі обмеження конвертації валюти. Це не пов'язано з фінансовою кризою чи нестачею коштів. Більшість боржників очікували на конвертацію валюти понад 2 роки. З огляду на ці обставини, ми розробляли стратегію подальших дій.

З такою проблемою до нас звернувся виробник тепловозів із КНР. Основні труднощі виникли через те, що державна компанія ігнорувала будь-які спроби провести переговори та не відповідала на офіційні претензії. Ми налагоджували контакти з профільними міністерствами, але це не спрацювало.

Потім ми повністю змінили свою стратегію. Провели додаткове розслідування концерну, направили офіційне повідомлення про дефолт до його партнерів, контрагентів, клієнтів і кредиторів. Можливо, це відвернуло нові дефолти, але наша мета все ще залишалася недосягнутою. Спроби налагодити діловий контакт з керівництвом були невдалими, як і співпраця з більшістю мас-медіа.

Що ж далі? Ми вирішили не зупинятися та почали співпрацю з опозиційними ЗМІ Туркменістану. Інформація набула розголосу в соціальних мережах, з'явилася в публікаціях ЗМІ Казахстану, Киргизстану, Азербайджану та Пакистану. Лише після цього керівництво виділило кошти та погасило заборгованість однією транзакцією. Постачальник продукції підтвердив отримання коштів. Питання було врегульовано.

Іноді потрібно діяти нестандартно. Для нашої команди не існує меж. Ми руйнуємо шаблони та стереотипи. Разом робимо можливе й неможливе для досягнення результату.

– Які навички необхідні для проведення переговорів?

– По-перше, це вміння впливати на іншу людину вербально та спонукати до необхідних дій. Неважливо, чи це узбек, який продає чай, чи депутат Верховної Ради, чи представники молодого бізнесу з Казахстану. Юрист повинен вміти легко вести переговори та взаємодіяти з усіма.

По-друге, це елементарна уважність, щоб ретельно вивчити всі деталі кейсу, щоб у разі потреби використовувати їх на підтримку однієї з позицій або успішного вирішення спору, а також вміння будувати стратегію переговорів, передбачаючи їх подальший розвиток.

По-третє, це пізнання права. Ми запрошуємо зовнішніх спеціалістів і постійно навчаємося (від професійних навичок та іноземних мов до тайм-менеджменту та ораторського мистецтва) для якісного обслуговування своїх клієнтів.

Наприклад, кожні 3 місяці ми відвідуємо тренінги за такими напрямками: переговори, самодисципліна, ораторське мистецтво та комунікації. Двічі на рік Ян Тіан навчає нових співробітників медитації, яка допомагає зняти напругу від постійних стресів, позбутися негативних думок та перезавантажитися.

Під час переговорів немає часу подумати, що відповісти або яке запитання поставити, на відміну від письмової комунікації. Усе відбувається в режимі реального часу. Юристу необхідно зосередитися на дрібницях. Саме тому під час співбесіди ми пере-



Тарас Копій, партнер TCM Group Ukraine

віряємо кандидатів на увагу, розвиток пам'яті та креативність у комунікації.

Наша команда опановує нові техніки переговорів. Ми вивчаємо крос-культурні особливості, тобто зв'язок і спілкування між представниками різних культур, різницю в етикеті та традиціях (від вітання і зовнішнього вигляду до подарунків). Одним із принципів компанії є безперервне навчання – constant learning.

– Як за останній рік змінилося позиціонування Вашої компанії на юридичному ринку?

– За останній рік змінилося майже все (зокрема, вигляд та наповнення сайту). Ми почали вести комунікацію з суспільством через соціальні мережі. З'явилися нові практики, збільшився колектив. Рік тому ми позиціонували себе як бутикова компанія, що може допомогти у вирішенні складних міжнародних спорів шляхом переговорів. Однак часто клієнти зверталися до нас знову ще й з інших питань.

Якщо до нас звертаються з питанням, в якому ми некомпетентні, тоді радимо найкращих спеціалістів у цій практиці, передаємо їм кейс і контролюємо, щоб усе було гаразд, дбаємо, щоб клієнт залишився задоволеним. Отже, ми позиціонуємо себе як Law. For business. To perfection.

Для нашої компанії характерні такі риси:

УНІВЕРСАЛЬНІСТЬ. Наша мета – повний юридичний супровід бізнесу. Тобто власники компаній розвивають бізнес, а ми дбаємо про юридичну складову та їхню безпеку.

БЕЗМЕЖНІСТЬ. Для нас не існує територіальних кордонів. Для спільної роботи ми залучаємо колег із локальних офісів TiCiEm, які спеціалізуються на законодавстві та ринку певної країни.

ПЕРФЕКЦІОНІЗМ. Деталі – важливі. Життя складається з дрібниць, а від одного слова в договорі залежить майбутнє бізнесу. Ми скрупульозно перевіряємо кожну кому в позовній заяві, інвестиційному договорі та інших документах перед затвердженням партнерами. Лише після ретельної перевірки документи потрапляють до клієнтів.

Альтернативне врегулювання спорів залишається нашою пріоритетною практикою. Сьогодні ми позиціонуємо себе як команда, що готова надати комплекс юридичних послуг для бізнесу, незалежно від місця його розташування та координат партнерів або контрагентів. Ми здійснюємо юридичний супровід бізнесу від реєстрації компанії та побудови відносин з бізнес-партнерами до вирішення проблем в арбітражі або суді.

Інтерв'ю підготувала:
Дарина Сидоренко, журналіст
«Юридичної Газети»

КОМІТЕТ З ПИТАНЬ ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ



ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОБОТИ

- Розробка та просування позиції Палати з питань правової політики
- Вдосконалення практики правозастосування
- Освітні та просвітницькі заходи у правовій сфері
- Підтримка компаній-членів з метою забезпечення всестороннього розгляду їх звернень до правоохоронних органів
- Взаємодія зі специфічними для правової сфери органами: судами, прокуратурою, правоохоронними органами
- Вдосконалення антикорупційного та корпоративного законодавства
- Підтримка розвитку досудового вирішення спорів
- Підтримка подальшого спрощення процедур та покращення доступу до послуг для бізнесу



Олена Степанова
Керівник напрямку
«Правова політика»
ostepanova@chamber.ua

ОСНОВНІ ПРОЕКТИ ТА ДОСЯГНЕННЯ



Щорічне опитування щодо рівня сприйняття корупції



Встановлено співпрацю з ключовими правоохоронними органами, зокрема з Національним антикорупційним бюро України, Генеральною прокуратурою України, Спеціалізованою антикорупційною прокуратурою України



Встановлено співпрацю з Радою судової реформи



Палата представлена в Комісії з питань розгляду скарг у сфері державної реєстрації Міністерства юстиції України



Активна участь у судовій, антимонопольній та антикорупційній реформах



РОБОЧА ГРУПА З
ПИТАНЬ ПРОТИДІЇ
КОРУПЦІЇ



РОБОЧА ГРУПА
З ПИТАНЬ
АНТИМОНОПОЛЬНОГО
ЗАКОНОДАВСТВА



КОМПЛАЄНС
КЛУБ

ПРИЄДНУЙТЕСЬ ДО ПАЛАТИ



Для більш детальної інформації
щодо членства звертайтеся до
Наталії Червоної, Керівника департаменту Палати з розвитку бізнесу
(044) 490 58 00 або Nataliya.Chervona@chamber.ua



БАНКІВСЬКЕ ТА ФІНАНСОВЕ ПРАВО



Бондар Гліб,
AVELLUM



**Кочеров
Михайло,**
IBC Legal Services



**Гетманцев
Данило,**
Jurimex



**Кравець
Ростислав,**
Кравець і партнери



**Ілляшев
Михайло,**
Ілляшев та
Партнери



Линник Олена,
Gryphon Group



Кирпа Юлія,
AEQUO



**Мартинюк
Мар'ян,**
Moris Group



Нікітін Андрій,
EQUITY



Сошенко
Олексій,
Redcliffe Partners



Олехов Ігор,
Baker McKenzie



Степаненко
Роман,
Asters



Паперник
Сергій,
Evriss



Стоянов Артем,
LCF



Поканай Ірина,
Asters



Харенко
Михайло,
Sayenko Kharenko



Реутов Ігор,
Грамацький і
Партнери



Хачатурян
Армен,
Asters



Саєнко
Володимир,
Sayenko Kharenko



Чернявський
Назар,
Sayenko Kharenko



Саприкін
Артем,
ESQUIRES



Чорний Сергій,
Baker McKenzie



Сегіда Гліб,
Pravovest

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА І ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВ



Максим Глотов,

юрист міжнародної юридичної фірми
Baker McKenzie

Білл Гейтс одного разу порівняв банки з динозаврами та сказав, що вони нам більше не потрібні, а потрібні лише «банківські послуги». Кріс Скіннер, один із найвідоміших FinTech-фахівців, нещодавно виступив за захист традиційних банків. Він зазначив, що пан Гейтс трохи перебільшив з висновками, але певною мірою мав рацію. Кріс Скіннер підкреслив, що традиційно банківські послуги (такі як платежі, видача кредитів та здійснення інвестицій) більше не потребують посередництва банків, оскільки існує велика кількість посередників, які успішно заміняють банки.

На думку іншого відомого FinTech-фахівця Джима Мароуса, для збереження індустрії традиційні банки не можуть просто продовжувати відкривати рахунки та надавати доступ до фінансування, оскільки нові гравці успішно конкурують з банками в цьому секторі економіки. Отже, якщо банки продовжуватимуть так працювати, то вони ризикують перетворитися на постачальника побутових послуг.

В цьому контексті варто згадати, що наразі перехід до цифрової економіки

є викликом для усіх сфер послуг, включаючи банківські послуги. Банкам стає все важче надавати послуги, оскільки зростає потреба застосовувати нові технології, зменшувати витрати, створювати для споживачів ефект особистісного підходу, експлуатувати та захищати величезні масиви даних тощо.

До того ж перехід до цифрової економіки відбувається з величезною швидкістю. Банки інтегруються в нову цифрову екосистему взаємопов'язаних цифрових послуг, які базуються на додатках, API та штучному інтелекті.

Нова екосистема ставить кінцевого споживача на перше місце, а тому банкам доведеться перебудовувати свої внутрішні процеси та послуги, щоб бути більш клієнтоорієнтованими в цифровій екосистемі. Під впливом цих процесів банки стають технологічними компаніями, а технологічні компанії – банками. Зокрема, сьогодні є популярними концепції «Банк як послуга» та «Банк як платформа», які пе-

мають ліцензію, капітал та клієнтів, а FinTech-компанії – технології та цифрові ноу-хау. З часом партнерство між банками та FinTech-компаніями стане нормою. Однак варто зазначити, що в українських реаліях запроваджувати інновації в банківських установах складно. Тому деякі фінансові установи намагаються створювати власні інкубатори, в яких відбувається відбір FinTech-проектів. У пресі зустрічаються новини про успішно імplementовані FinTech-рішення деякими українськими фінансовими установами в результаті такого відбору.

Національний банк також стимулює співпрацю банків та FinTech-компаній. 11.06.2018 р. Національний банк затвердив Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Ключовим з позиції FinTech-індустрії видається розділ цього положення, який встановлює вимоги до співпраці з аутсорсерами.



НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК ТАКОЖ
СТИМУЛЮЄ СПІВПРАЦЮ БАНКІВ
ТА FINTECH-КОМПАНІЙ

редбачають здійснення традиційними банками трансформаційних процесів.

Баррет Кінг у своїй книзі «Банк 3.0» наголошує на тому, що зараз стрімко збільшується розрив між банківськими потребами споживачів, їхніми технологічними можливостями та моделлю роботи банків з клієнтами. Він попереджає, що цей розрив може стати нездоланною перешкодою. Споживач очікує комунікації від своєї фінансової установи, яка є релевантною саме для нього. Кінг наче ставить риторичне запитання банкірам: «Чи готові ви до цих змін?».

Панує думка, що банкам для виживання у контексті цих технологічних змін потрібно тісніше співпрацювати з FinTech-компаніями. Банки

Відтепер банк самостійно визначатиме, які функції він може передати на виконання аутсорсеру (крім управління ризиками). Кожна банківська установа зобов'язана розробити внутрішній порядок співпраці з аутсорсерами. Договір з аутсорсером може мати складну структуру з великою кількістю додатків. Зокрема, ключові положення договору повинні врегулювати якісні умови надання послуги (service levels), відповідальність постачальника, моніторинг постачання послуги, використання програмного забезпечення, інформації та інноваційних технологій тощо.

Наразі триває дискусія щодо можливості новітніх фінансових технологій сприяти фінансовій інклюзії



дорослих людей, які не мають доступу до фінансових послуг. Голова Національного банку Яків Смолій після участі у цьогорічних зборах Міжнародного валютного фонду та Світового Банку зазначив, що НБУ також розглядає FinTech як один із таких інструментів. Пан Смолій згадав про перелік з 12 принципів для фінансових регуляторів, розроблених МВФ та Світовим Банком для розвитку фінансових технологій, які допомагають трансформувати банківський сектор. Він наголосив на тому, що ці принципи стануть основою для майбутнього розвитку напрямку FinTech в Україні.

Потрібно звернути особливу увагу на принципи 2 та 8, які пропонують зробити можливим використання технологій для посилення надання фінансових сервісів та модернізувати законодавство. З огляду на зазначене, варто згадати, що у Верховній Раді зареєстровано проект закону №7270, який передбачає запровадження в Україні деяких правил з Другої платіжної директиви ЄС. Зокрема, згідно з проектом,

банки повинні надати фактично безкоштовний доступ без необхідності укладати відповідний договір до рахунків своїх клієнтів так званим по-

кон, банки надаватимуть FinTech-компаніям безкоштовно, а будь-яку іншу – на платній основі. Він також зазначає, що поява відкритих API може змінити

“ ПЕРЕД БАНКАМИ ПОСТАЄ БАГАТО ВИКЛИКІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕОБХІДНІСТЮ ІНТЕГРУВАТИСЯ В НОВУ ЦИФРОВУ ЕКОСИСТЕМУ

стачальникам послуги ініціювання платежу та послуги надання інформації про стан рахунку. На практиці такий статус можуть отримати як нові, так і наявні гравці (наприклад, фінансові компанії, що надають послуги з онлайн кредитування).

Вважається, що такий доступ до рахунків може позитивно вплинути на співпрацю між банками та FinTech-компаніями. Наприклад, відомий фахівець з «відкритого банкінгу» Пол Рохан вважає, що банки можуть монетизувати це правило, застосувавши модель, яку називають «freemium». Тобто інформацію, яку вимагатиме за-

динаміку на ринку аутсорсингу банківських послуг, оскільки раніше банки переважно порівнювали вартість «внутрішнього» і «зовнішнього» рішення. З появою відкритих API банки розглядатимуть можливість постачання своїх послуг через цей новий канал.

Отже, вже зараз можна стверджувати, що перед банками постає багато викликів, пов'язаних з необхідністю інтегруватися в нову цифрову екосистему, що стрімко розвивається. Водночас завдяки новим технологіям та потенційним змінам у законодавстві з'являється багато нових можливостей.

«КОЖЕН НАШ КЛІЄНТ ВІДЧУВАЄ, ЩО МАЄ ПЛЕЧЕ, НА ЯКЕ МОЖЕ ПОКЛАСТИСЯ В УСІХ СВОЇХ ПИТАННЯХ»

Після масштабного банкопаду в Україні дуже болючим стало питання щодо ринку проблемних активів. Розв'язання цієї проблеми затягнулося на довгі роки. Які останні тенденції в банківському та фінансовому секторах? На якому етапі наразі перебуває ринок проблемних активів в Україні? Які особливості роботи з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб? Коли стає зрозуміло, що юрист готовий бути партнером? Розібратися з цими питаннями нам допоміг старший партнер, адвокат MORIS GROUP **Мар'ян МАРТИНЮК**

– Мар'яне, Ви відзначені у практиці банківського та фінансового права. Які головні тенденції були в цій сфері у 2018 році?

– Цей рік супроводжувався «розквітом» ринку проблемних активів (як платоспроможних банків, так і банків, що виводяться з ринку). Якщо брати загальні тенденції, то це відновлення певної довіри до банків та банківського бізнесу загалом. Оскільки є надії на певну «ремісію» банківського бізнесу, відповідно, очікуються замовлення від наших клієнтів-банків не лише щодо судової практики, але й щодо due diligence. Той факт, що банки починають продаватися, означає, що існує якийсь інтерес до банківських активів в Україні, а отже, є розуміння, що банківська діяльність може бути бізнесом в Україні. Сподіваюся, що ця тенденція продовжиться й надалі.



– Як Ви оцінюєте сформованість ринку проблемних активів?

– Ринок вже достатньо сформований. Є уповноважені державні органи, які диктують правила гри (наприклад, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб). Ми працюємо з ним та пишаємося тим, що знаходимося по цей бік барикади. Співпрацю ми почали свідомо, хоча старт був складний, адже це державна установа. Тут існує пев-

на специфіка роботи, якщо порівнювати зі звичайними комерційними відносинами. Тут є тендерна процедура, специфічні умови оплати праці тощо. На початку роботи все було не дуже просто, ми набили багато «гуль», поки проходили акредитації, запроваджені Фондом. Однак станом на сьогодні ми вже маємо позитивний досвід.

Наразі ми можемо стверджувати, що Фонд вважає нас надійним парт-

нером, оскільки для нього ключовим елементом є довіра. ФГВФО зараз має величезну кількість судових процесів, на які у державної установи не вистачає ні людських, ні фінансових ресурсів. Проте є ключові справи, від яких Фонд не відступає, долучаючи до них юридичні компанії. Тому Фонд гарантування вкладів має бути впевнений, що юридична компанія захищає його інтереси настільки, наскільки це можливо.

Щодо сформованості на ринку, варто відзначити, що вже протягом тривалого часу ФГВФО співпрацює виключно з ProZorro. Сьогодні ми впевнені, що система працює нормально: йди в інтернет і купуй. Отже, ринок сформований. Єдине питання, яке залишаються, стосується ціни. Тут Фонд ще експериментує, використовуючи різні підходи, щоб активи продавалися краще та на більш вигідних умовах. Варто зазначити, що ринок проблемних активів гігантський. Окрім Фонду, гравцями цього ринку є Національний банк України та комерційні банки.

– Якою є юридична складова процесу продажу проблемних активів?

– Юридичною складовою є відступлення права вимоги. Найчастіше воно супроводжується переведенням забезпечення застави або іпотеки. Це достатньо проста річ, єдиний складний момент – це ситуації, коли продаж відбувається на ProZorro, і спочатку виграшем є саме право укласти договір. Тобто це те, за що люди торгуються на майданчику, а далі вже йде укладення звичайних договорів про відступлення права вимоги. До того ж покупцем не обов'язково має бути факторингова компанія. Будь-хто може бути покупцем таких активів, якщо мова йде про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Окремою нішею цього ринку є так званий колектинг, коли скуповуються великі пули за дуже маленькі гроші (наприклад, нічим не забезпечені карткові кредити). Це вже суто колекторний бізнес, оскільки вони застосовують інші методи впливу для погашення заборгованості. Що стосується нерухомості, то все залежить від її розташування. В Києві, Одесі, Дніпропетровську купують всі, тому май-

же немає проблеми продати актив. Інше питання у райцентрах, де ніхто не розуміє реальної вартості нерухомості та можливості продати ці кредити. Тому вони продаються довго та за невеликі гроші. Це також є проблемою для багатьох банків, адже начебто це актив і є якісь реальні гроші, але продати його дуже складно.

Окремим питанням є баланс між власне юридичними послугами, стабільністю системи юстиції в країні та можливістю функціонування такого ринку. Якби була чітка та сильна система юстиції, а кредитор розумів би, що зможе себе захистити принаймні правовими механізмами, то питання вартості активів було б іншим. Якби була впевненість, що ти все одно збереш,

– Так, наразі банки оживають. Маємо надію, що іпотечне кредитування також оживе. Звичайно, все залежатиме від політики, наступного виборчого року та від того, хто здобуде перемогу. Однак з економічної позиції відчувається певне пожвавлення угод та інтерес до банків. Адже багато банків, які були проблемними, зараз вийшли з ринку, а залишилися більш-менш «здорові». Водночас значно підвищилися вимоги до банків, тому займатися банківською справою стає не так просто. Наприклад, якщо ти будівельник чи аграрій і бажаєш купити банк, то ця схема вже більше не працює. Все це значно покращило прогнози. Я вірю в те, що іпотечна справа може відновитися. Позитивною тенденцією є валют-

“ ТОЙ ФАКТ, ЩО БАНКИ ПОЧИНАЮТЬ ПРОДАВАТИСЯ, ОЗНАЧАЄ, ЩО ІНТЕРЕС ДО БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ В УКРАЇНІ ІСНУЄ

стягнеш, виграєш, то ринок значно пожвавився б, сюди зайшли б реальні іноземні гравці з величезним фінансуванням, в ньому брали б участь величезні банки. Наразі це достатньо ризиковий та специфічний бізнес. Отже, ринок непростий, але ми спостерігаємо, що на ньому збільшується кількість українських гравців, які розуміють реалії та беруть на себе ці ризики. Проте вони їх беруть, оскільки ці активи можна порівняно дешево придбати, а також дозволити собі програти в якихось відсотках випадків.

Загалом, що стосується юстиції, судової системи, виконавчої служби та можливостей кредиторів повернути свої кошти, то є що покращувати. Звісно, законодавець працює, ми бачимо реформи, які зараз відбуваються (в тому числі з приводу банкрутства), а також є багато законодавчих змін, які посилюють роль кредитора. Все це має пожвавити ринок.

– Зараз багато спеціалістів вірять в те, що після процедури рефінансування банків дуже пожвавиться ринок іпотечного кредитування. Що Ви думаєте з цього приводу?

на лібералізація, яка надає можливість нашим клієнтам, які хочуть працювати «по білому» і погоджуються платити податки, але хочуть без проблем купувати, наприклад, бізнес у Німеччині.

– Однак питання в тому, чи прийме Німеччина гроші?

– Звичайно, прийме. Насправді, зараз все стало складніше. Банківське регулювання в усьому світі – це така історія, де клієнтам закривають рахунки просто так. Існують певні ризики. Українських власників бізнесу переверяють втричі активніше та глибше, а комплаєнс-департаменти міжнародних банків набирають все більше людей. Все це зрозуміло, але коли ти можеш прийти в банк і пояснити свою бізнес-модель, глобальних проблем не має виникнути. Так, це трошки складніше, дещо більше роботи, але все абсолютно реально працює. Можна спокійно інвестувати в будь-яку країну та робити там бізнес. Коли в цій країні з'являється позитивна бізнес-історія, то надалі проблеми не виникають.

– Окрім згаданих питань, Ви також займаєтеся фінансовими розслідуваннями (так званий

«форензик»). В чому полягає юридична функція під час проведення форензику? Чи є ця практика перспективною для юридичних компаній?

– Ця практика точно є перспективною. Для роботи над форензик-проектами працює ціла команда, це завжди об'єднує і аудиторів, і юристів. На останньому форензику, яким ми займалися, в команді були аудитори, аудитори банків, юристи та IT-спеціалісти. Тобто це об'єднана команда, яка спільно надає звіт за результатами. Не можна сказати, що це лише юридична робота або робота аудитора, оскільки це співпраця, в контексті якої хтось «залазить» у систему, хтось технічно в цьому допомагає, а хтось потім прописує з цього правові зв'язки та наслідки, які були виявлені в результаті, про що це може свідчити, які статті та якого закону порушує. Отже, це комплексний процес. Ми знаємо, що в багатьох банках така практика вже була проведена.

– Які навички потрібні спеціалісту в цій сфері?

– Це дуже комплексний процес, тому важливо правильно його організувати. Ми маємо досвідченого колегу, який настільки педантичний, що не пропустить жодного питання і нічого не забуде. Він вміє правильно організовувати такі процеси, хоча і сам дуже глибоко у все занурюється та знає майже напам'ять усі звіти товщиною 20 см. Він може прокоментувати кожне питання, яке можна поставити про кожну особу та проведену опера-

били його членом наглядової ради та прийняли якесь рішення). Тобто можна виявити якісь очевидні порушення. Звичайно, існують більш складні речі, які потребують поглибленого аналізу.

– Що стосується Вашої кар'єри, як Ви гадаєте, коли юрист готовий стати партнером? Поділіться власною історією успіху в Moris Group.

– Юрист може стати партнером, коли він готовий взяти на себе відповідальність. Насправді, це відчувається. Про це можна багато говорити, можна писати політики. Однак все це сприймається на відчуттях, коли всі партнери розуміють, що та чи інша людина взяла на себе відповідальність і готова її нести, готова приймати рішення на свій страх і ризик. Це перший критичний показник, а другий – це довіра. В нашому світогляді людина не стане партнером в компанії, доки в неї не сформується 100% рівень довіри з іншими колегами. Виключна довіра, на мою думку, є фундаментом будь-якого партнерства. Сподіваюся, що моя історія була саме такою. Це був розквіт юридичного ринку, коли роботи було дуже багато. Також важливим елементом є довіра з боку клієнтів. Коли ти взяв на себе якусь відповідальність і реалізував один, другий, третій кейс, у тебе вже з'являється прямий діалог з клієнтами, вони починають тобі довіряти. В якийсь момент інші партнери побачили, що я маю стабільне коло спілкування з клієнтами, які мені довіряють, а також що ця довіра виливається

трапив в юридичну фірму, то з головою занурився в цей світ. Я не пішов працювати інхаусом, це одразу був консультативний бізнес. Широта і глибина всіх процесів відрізнялися, але всі справи були дуже динамічними. Перша справа була дрібна, про стягнення боргу за розпискою в якомусь районному суді. Це був перший судовий процес. Перед ним я десятки разів перечитував, що і як потрібно робити, коли казати «Ваша Честь» і коли вставати. Коли молодий юрист приходить до суду, а суддя ставить запитання: «А ви що закінчували?», починаєш думати, а що я не так зробив, що він від мене хоче (посміхається – прим. ред.). Це ті емоції, які важко забути багатьом юристам. Потім, приблизно через рік, почався такий обіг справ! Пам'ятаю, коли у мене був великий кейс, відбувалося 8-10 засідань на день, я тоді фактично жив у суді. Я приходив вранці та повертався пізно ввечері. Після того як ти звикаєш, втрачається мандраж, це підвищує якість, тому що ти вже дозволяєш собі сказати щось більш впевнено та намагаєшся переконувати суд.

– Яким виграним процесом Ви пишаєтеся найбільше?

– Найбільше пишаєшся справою, яку виграєш. Є якесь особливе задоволення від цього. Однак я пишаюся не судовою справою, а закритою угодою, яка відбувалася за участю дуже вузького кола осіб. Все було дуже конфіденційно і дуже швидко. Це була угода щодо придбання великого аграрного активу в Україні на кілька сотень мільйонів доларів, яку потрібно було дуже швидко закрити. Це була фактично цілодобова робота з перервою на 4-х годинний сон. Тривав такий темп роботи протягом 3-х місяців. Цікаво, що поки ми не завершили справу, навіть не хотілося спати, оскільки драйв був шалений. В судових спорах насправді дуже рідко буває відчуття, що все закінчилося і ти виграв. Адже якщо відбувається серйозна боротьба серйозних гравців, вона рідко має дату закінчення, коли ти знаєш, що такого-то числа все закінчиться і все. Ти будеш «переможцем», а інші – «переможеними».

“ ЯКБИ БУЛА ВПЕВНЕНІСТЬ, ЩО ТИ ВСЕ ОДНО ЗБЕРЕШ, СТЯГНЕШ, ВИГРАЄШ, ТО РИНОК ЗНАЧНО Б ПОЖВАВИВСЯ

цію, хоча над цим працювала ціла команда. Таким чином, спілкуючись з величезною кількістю людей, беручи безліч інтерв'ю, ти поринаєш у систему, слідуєш за проведеними операціями. Потім знову спілкуєшся з людьми щодо результатів та описуєш все це у звіті. Систематизуючи, можна встановити якісь банальні речі (наприклад, що взяли людину-комірника, а зро-

ся в нові проекти та нову роботу. Окрім того, плюсом було взаєморозуміння з іншими партнерами. В результаті, мені запропонували стати партнером.

– Якою була Ваша перша справа? Пам'ятаєте «дебютного» клієнта?

– Першу справу я добре пам'ятаю, адже мандраж був шалений. Я ніколи в житті більше так не нервував. Коли я по-

– Навіть після Верховного Суду?

– Існує чимало справ, які доходять до Верховного Суду, коли юристи намагаються зайти з різних боків і все переглянути. У нас є справа, яка з різних



Мар'ян МАРТИНЮК, адвокат, старший партнер MORIS GROUP

питань була на той час у Вищому господарському суді та Верховному Суді, мабуть, з десяток разів. Коли ти вже вважаєш, що все закінчилося, хтось знову подає якийсь позов. Так триває роками, а потім якось вичерпується, і ти не можеш зрозуміти, коли все закінчилося.

– Які етапи розвитку пройшла компанія Moris Group? Чи вдалося команді досягти тих цілей, які ставили перед собою на початку?

– Наступного року нам виповниться 15 років. Ми цим пишаємося, навіть можемо додати щось до логотипа (*посміхається – ред.*). Ми багато пройшли та багато чого досягли, але багато планів чекає нас попереду, якими ми займемося найближчим часом. У нас є своя специфіка бізнесу, адже ні у кого з партнерів немає досвіду роботи в інших юридичних фірмах, на відміну від багатьох наших конкурентів, коли ти приходиш в якусь компанію, набираєшся досвіду, розумієш, як вибудовувати всі процеси, та створюєш свій бізнес. У нас все відбувалося інакше, на своєму шляху та зі

своїми помилками, але це також надало нам певні конкурентні переваги. Наприклад, у нас вибудовуються дуже хороші стосунки з клієнтами, адже за всю історію компанії від нас не пішов жоден значний клієнт. З кожним клієнтом ми працюємо майже як інхауси, тобто ніколи не відмовляємо. Звичайно, ми скажемо, що це не наша специфіка, але будемо намагатися допомогти, залучаючи наших колег, якщо у клієнта є проблема. Клієнт відчуває, що у нього є плече, на яке він може покластися в усіх питаннях. Це ті довірливі стосунки, які вибудувалися з більшістю наших клієнтів. Наразі ми досі до того рівня якості та стандартів, які є на ринку юридичних послуг, та надалі будемо рухатися вгору.

– Що скажете про рівень розвиненості юрбізнесу в Україні? Наскільки, на Вашу думку, конкуренція серед юридичних фірм є добросовісною і цивілізованою?

– Конкуренція є всюди. Тут важко говорити про добросовісну та етич-

ну конкуренцію, адже у нас є правила адвокатської етики. Однак конкуренція існує, до того ж сьогодні вона дуже суттєва. Це вже не та ситуація, яка була, коли я став партнером, і клієнтів вистачало усім. Ми відчуваємо велику конкуренцію від компаній великої четвірки. Як не дивно, в юридичному бізнесі, у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб та в тендерах мова йде про пониження ціни. Наприклад, коли ми далі «понижуватися» не можемо, а конкуренти можуть собі це дозволити. Наскільки це етично, наскільки тут можна говорити про демпінг – питання відкрите. Звичайно, певною мірою демпінг присутній. Дехто ледь не задурно пропонує свої послуги, щоб привабити клієнта. Чи можна так робити з позиції бізнесу? Звісно, у когось юридичний бізнес з акцентом на бізнес, але у нас пріоритетними залишаються довірчі відносини з клієнтом.

Інтерв'ю підготувала:
Дарина Сидоренко, журналіст
«Юридичної Газети»



БАНКРУТСТВО



**Боярчуков
Сергій,**

Алексеев,
Боярчуков та
партнери



Сербін Ірина,

Ario



**Голопапа
Дмитро,**

TCM Group Ukraine



**Тищенко
Наталія,**

NOBILI



**Ковальчук
Микола,**

L.I. Group



Трембіч Андрій,

Грамацький і
Партнери



**Маліневський
Олег,**

EQUITY



**Харенко
Михайло,**

Sayenko Kharenko



Мегеря Артур,

L.I. Group



**Хоменко
Олександр,**

Хоменко, Піта і
Партнери



**Резніков
Владислав,**

Алексеев, Боярчуков
та партнери



**Хорунжий
Юліан,**

Ario

МИКОЛА КОВАЛЬЧУК

старший партнер,
адвокат ЮК «L.I.GROUP»

*ВСЕ У ЖИТТІ ПОТРІБНО РОБИТИ
ПО-СПРАВЖНЬОМУ!*



ПРАКТИКИ

БАНКРУТСТВО

БАНКІВСЬКЕ ТА ФІНАНСОВЕ ПРАВО

СУДОВІ СПОРИ

МІЖНАРОДНИЙ АРБІТРАЖ

КОРПОРАТИВНІ СПОРИ

АНТИМОНОПОЛЬНЕ ПРАВО

СПОРТИВНЕ ПРАВО

ДОСВІД

- Юридичну кар'єру розпочав у 2006 р. з посади головного спеціаліста юридичного відділу Асоціації «Укрсоюзсервіс».
- У 2007 р. обіймав посаду старшого юрисконсульта в Державному авіабудівному концерні «Авіація України».
- З листопада 2007 р. до грудня 2008 р. обіймав посаду начальника юридичного відділу ТОВ «Укрлендінвест».
- З грудня 2008 р. – співзасновник і старший партнер ЮК «L.I.GROUP», яка сьогодні вважається однією з найуспішніших юридичних компаній України.
- З листопада 2008 р. бере участь у справах про банкрутство як арбітражний керуючий (розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор).
- Має досвід успішного представництва інтересів клієнта (великого промислового підприємства) в міжнародному комерційному арбітражному суді Стокгольма (Арбітражний інститут Торгової палати Стокгольма) у 2010 р.
- З 2017 р. займається адвокатською діяльністю. Особистий адвокат Абсолютного чемпіона світу з боксу Олександра Усика.

ОСВІТА

- Закінчив Національний авіаційний університет за трьома спеціальностями: у 2005 р. – Факультет повітряного і космічного права, правознавство (за

напрямком «Господарське право»); у 2006 р. – Факультет електроніки та телекомунікацій (за напрямком «Авіаційні електронні пристрої») та Факультет економіки (за напрямком «Фінанси»).

- У 2013 р. отримав науковий ступінь доктора філософії в галузі права (PhD).
- Наразі отримує MBA-освіту в Единбурзькій школі бізнесу британського університету Геріот-Ватт, а також проходить навчання за програмою MBA в Міжнародному інституті менеджменту.

ВИЗНАННЯ

- Відзначений дослідженням «ТОП-50 найкращих юридичних компаній України 2018» як один з відомих юристів у сфері банкрутства та в судовій практиці;
- Увійшов до сотні найкращих юристів згідно з результатами дослідження «Вибір клієнта. ТОП-100 найкращих юристів України 2018», опублікованого виданням «Юридична Газета». Окрім того, був відзначений серед кращих юристів практики банкрутства та реструктуризації заборгованості;
- Рейтинг «50 провідних юридичних компаній України 2016 року» назвав Миколу Ковальчука одним з найбільш знаних професіоналів ринку в банкрутстві та судовій практиці;
- Визнаний одним з провідних фахівців у галузі банкрутства та судових спорів аналітичним дослідженням «Ukrainian Law Firms 2016: A Handbook for Foreign Clients».



L.I.GROUP

юридична компанія

01133, м. Київ, вул. Євгена Коновальця
(Щорса), 36-Д, оф. 4-Г
тел.: +380 44 227 05 14
тел./факс: +380 44 359 03 61
lawyer@ligroup.com.ua
www.ligroup.com.ua

«МИ ГОТОВІ ВИХОДИТИ ЗА МЕЖІ ТА БУТИ З КЛІЄНТОМ У БУДЬ-ЯКИЙ ЧАС»



Керуючий партнер NOBIL **Наталія ТИЩЕНКО** та партнер **Олена ФОМІНА** розповіли про найбільш болючі місця у сфері банкрутства, успіхи нещодавно прийнятого Кодексу України з процедур банкрутства, зв'язок між податками та політикою, а також про відмінності в роботі іноземних та вітчизняних юридичних фірм

– Наталіє, не так давно був проведений ребрендинг Вашої компанії. Чи відкрив новий «образ» NOBIL можливості для еволюційних змін та реалізації планів фірми?

Наталія Тищенко: Насправді, ми проводили ребрендинг не для того, щоб надати поштовх реалізації своїх планів. Всі ми знаємо, що просто оновлена картинка нічого не може змінити зсередини. Андрій Бітов говорив: «Справжні зміни не досягнуті оком». Головним завданням ребрендингу було віддзеркалення нашої філософії та концепції ведення бізнесу. Це був свого роду перезапуск, що ми графічно відобразили в логотипі компанії літерою «О» як

кнопка «Reload», що означає впевнений та продуманий початок нових справ. Ми хотіли показати, що за 11 років існування бренду ми змінилися, досягнувши того рівня, коли вже не боїмося, маючи за плечима багаторічний досвід, діяти трохи агресивніше у питаннях захисту інтересів клієнтів.

Завдяки кольорам корпоративного стилю ми показали готовність працювати на результат, незважаючи на жодні перешкоди, наполегливо та цілеспрямовано концентруватися на запитах клієнтів. Основне повідомлення, яке ми прагнемо донести – це те, що допомога у веденні бізнесу та розв'язання проблем професіоналами з досвідом і вузькою спеціалізацією є однією

з основних складових побудови впевненого бізнесу наших клієнтів. Брендування – це та річ, яка повинна бути вчасною. Наш час настав! Саме те, як ми виглядаємо зараз, додало гармонії між зовнішнім та внутрішнім станом компанії. Безперечно, це йде нам на користь. Приємно, коли розумієш, що всі зусилля не були даремними.

– Назвіть, будь ласка, найбільш болючі місця у сфері банкрутства. Чи існують шляхи для їх вирішення?

Н.Т.: Звичайно, процедура банкрутства недосконала. Найбільшою проблемою є те, що підприємства зазвичай розпочинають цю процедуру, коли вони вже протягом тривалого часу є неплатоспроможними. В результаті кредитори залишаються ні з чим. Для того щоб процедура банкрутства розв'язувала проблеми боржників і кредиторів, необхідно знаходити баланс між їхніми інтересами, а також враховувати соціальні наслідки ліквідації боржника. Чинний Закон про банкрутство містить прогалини, які дозволяють недобросовісним боржникам зловживати процесуальними правами шляхом подання апеляційних і касаційних скарг, що значно затягує процес розгляду справи. До того ж на практиці процедура банкрутства застосовується частіше для ліквідації, ніж для відновлення платоспроможності чи санації. Окрім того, існує незліченний перелік випадків, коли недобросовісні боржники цілеспрямовано, залишаючи підприємство без будь-яких активів, розпочинають процедуру банкрутства з метою виходу з ринку. Сподіваюся, що маленьким промінцем світла в кінці тунелю стане запровадження новим Кодексом з процедур банкрутства ліміту на тривалість мораторію, що унеможливить затягування процедури на кілька років.

– Нещодавно прийнятий Кодекс України з процедур банкрутства – це руйнування економіки чи можливість почати з чистого аркуша? Які перспективи цього нормативно-правового акту?

Н.Т.: Безперечно, Кодекс – це крок уперед. По-перше, процедури стають більш доступними, посилюється роль кредиторів, підвищується рівень захисту їхніх прав. Також важливим

моментом є забезпечення прозорості проведення торгів. По-друге, вводиться інститут банкрутства фізичної особи, який спрямований не на те, щоб «роздягнути догола» боржника, а навпаки, за допомогою різних засобів відновити його платоспроможність. Боржник має шанс через банкрутство очистити свою кредитну історію, що надасть більше можливостей для працевлаштування, не переймаючись через те, що потрібно буде приховувати свої доходи від банків. Дивлячись на ситуацію більш масштабно, якби цей інститут не запровадили, то ризик росту злочинності в країні збільшився б у декілька разів. Таким чином, Кодекс є превентивною мірою боротьби зі злочинністю. По-третє, такі вдоско-

витку практики, виклавши основні правові позиції. Зокрема, наявність кримінального провадження чи навіть вироку щодо посадових осіб підприємства не тягне автоматичного визнання нереальними всіх операцій такого платника податків. Вирок береться до уваги, а податковий орган має довести безтоварність конкретної операції. На практиці ми часто зіштовхуємося з достатньо поверхневим аналізом контролюючим органом первинних документів, відсутністю причинно-наслідкового зв'язку між фактами та висновками у процесі обґрунтування «нереальності». Під час визначення правомірності проведення перевірок, як і раніше, досліджуємо предмет про-



SAME TE, ЯК МИ ВИГЛЯДАЄМО ЗАРАЗ, ДОДАЛО ГАРМОНІЇ МІЖ ЗОВНІШНІМ ТА ВНУТРІШНІМ СТАНОМ КОМПАНІЇ

налення повинні значно підвищити інвестиційну привабливість України.

– На Вашу думку, чи забезпечить новий Кодекс зміцнення позицій України в рейтингу Doing Business?

Н.Т.: Для України катастрофічно важливим є місце в рейтингу «Doing Business», який складає Світовий Банк щорічно на наступний рік та встановлює індекс для порівняння простоти ведення підприємницької діяльності в 190 країнах світу. Зараз Україна посідає 71 місце. Підвищення позицій в цьому рейтингу надає шанс на збільшення інвестицій в країну. Кількість та якість процедур банкрутства здійснює значний вплив на місце в рейтингу. Оскільки рейтинг є маркером проведення реформ, то прийнятий Кодекс з процедур банкрутства повинен дати про себе знати, піднявши Україну в рейтингу ще на декілька позицій.

– Олено, Ви відзначені в практиці податкового права. Розкажіть про останні тенденції надання юридичних послуг у цій сфері.

Олена Фоміна: У 2018 р. Верховний суд вже окреслив вектор роз-

ведення конкретного виду перевірок, наявність підстав та дотримання процедури.

Більшість рішень, що приймається на користь платників податків, обумовлена неможливістю контролюючого органу ознайомитися з висновками, покладеними в основу актів перевірки, формальним поданням документів чи неподанням доказів. Тому можу стверджувати, що будь-який акт податкової перевірки має недоліки, які можуть стати основою для позитивного рішення суду на користь платника податків. На жаль, декларації держави та окремі законодавчі зміни, спрямовані на забезпечення прозорості й легкості ведення бізнесу, на практиці розходяться з діями державних органів. Зокрема, Закон «Маски-шоу стоп» мав надати гарантії для бізнесу та значно зменшити тиск на бізнес, проте лише додав роботи юристам.

– Як держава та політична ситуація в країні впливають на юридичний бізнес загалом та на Вашу сферу практики зокрема? Чи потребує податкова система оновлення?



Олена Фоміна, партнер NOBIL

О.Ф.: Практика податкового права є найбільш чутливою до змін у державній та політичній ситуації в країні. Забезпечення прозорості ведення бізнесу в Україні та зниження податкового навантаження – неодмінні гасла в будь-якій політичній програмі, як і бажання навести лад у судовій системі, забезпечивши доступ до правосуддя та його європейський рівень. Тому чим ближче до виборів, тим більше чуємо про різні варіації нового «податкового життя» для бізнесу (посміхається – ред.).

Сьогодні податкова система в Україні – це гра «в доганялки». Влада завжди зацікавлена у підвищенні дохідності бюджету та прозорості бізнесу. Водно-

час бізнес, навпаки, вигадує способи, щоб платити менше, а то й зовсім йде в тінь через кабальні умови роботи. Тому першочерговою метою податкової політики має бути пошук і створення такого балансу та середовища, в якому бізнесу буде зручніше показати реальну звітність та доходи. Хорошою ініціативою є запровадження податку на виведений капітал, модель якого успішно працює в Естонії. Проте питання в тому, наскільки ця ініціатива враховує саме особливості ведення бізнесу в Україні, а також чи не стане новий податок приводом до пошуку нових схем для ухилення.

Протягом останніх років гостро обговорюється питання скасування спрощеної системи оподаткування. Однак перед

тим як рубати з плеча, потрібно створити дієві та прозорі механізми у сфері оподаткування для всіх, хто зараз нею користується. Поки що влада вдається до косметичних заходів. Тобто замість того щоб побудувати ефективну податкову систему, ми намагаємося покращити те, що не піддається покращенню. Податкова практика, як і весь юридичний бізнес, є віддзеркаленням тих процесів, що відбуваються у бізнес-середовищі. Отже, поки не зміниться підхід фіскальних органів до бізнесу, податкові юристи завжди матимуть роботу.

– Деякі експерти стверджують, що право – це живий організм, який не можна постійно змінювати; інші – що законодавчі реформи неминучі. Якої позиції Ви дотримуєтеся?

О.Ф.: Я вважаю, що право – це засіб, інструмент для регулювання суспільних відносин, тому має відображати зміни, що відбуваються в усіх сферах життя країни. Законодавство має надавати відповідь на питання про те, як діяти в ситуації, коли старі способи вже неефективні, коли постали нові виклики, що вимагають негайних реформ задля забезпечення сталого розвитку. Звісно, запозичення міжнародного досвіду є важливим, проте лише врахування українських реалій та менталітету бізнесу може виправдати очікування від проведення реформ.

– З якими кейсами клієнти звертаються до Вас останнім часом?

Н.Т.: Значна кількість клієнтських звернень пов'язана з питаннями регулювання кредитних відносин з банківськими установами, консультуванням з окремих аспектів проведення фінансового моніторингу. Протягом останніх років ми активно працюємо у сфері захисту від рейдерських захоплень та їх протидії (зокрема, коли такі дії вчиняються з використанням процедур банкрутства). Маючи багаторічний досвід у сфері неплатоспроможності, ми здійснюємо юридичний аудит справ про банкрутство на замовлення банківського сектору, метою якого є виявлення недоліків ведення процедур та пошук оптимальних рішень для досягнення цілей клієнта.

О.Ф.: Особливий попит має розробка дорожніх карт для підприємств, які

опинилися у процедурі банкрутства. Маючи в команді двох арбітражних керуючих, ми пропонуємо клієнтам розробку покрокового плану ведення процедури з визначенням можливих ризиків та фінансовою складовою.

Компанія має постійних клієнтів, життям яких вона живе, тож трапляються різні звернення: від податкового консультування та запиту на структурування бізнесу до представництва адвокатом під час проведення слідчих дій. Це дозволяє тримати руку на пульсі змін у різних сферах практик.

– Чи зможете Ви відмовитися від справи, якщо вона, на Вашу думку, є недостатньо серйозною, або якщо Ви відчуваєте, що ставки компанії для неї невиправдано високі?

Н.Т.: Я ніколи не розділяла справи на серйозні та несерйозні. Якщо я можу надати клієнтові висококваліфіковану правову допомогу, якої він потребує, то його справа не буде класифікуватися за таким критерієм. Кожен клієнт, як і його кейс, важливий. Єдиним незмінним правилом залишається те, що репутація компанії – понад усе! Наскільки прибутковою не була б справа, 11 років спільних зусиль над побудовою бренду є безцінними, тому ми не готові зруйнувати все заради грошей. Ми принципово не беремося за справи, які суперечать цінностям компанії та можуть негативно вплинути на наш імідж.

– Наскільки вітчизняний ринок юридичних послуг сьогодні вільний та незалежний? Чи є у молодих компаній шанс на успішний розвиток в цьому сегменті бізнесу?

Н.Т.: Ринок юридичних послуг не стоїть на місці. Щороку з'являється все більше нових компаній та імен, зростає конкуренція, запроваджуються нові тенденції, суспільство диктує темп. Щоб втриматися на плаву і бути кращими у своїй справі, потрібно завжди «бути в темі». Загалом, я вважаю, що вітчизняний юридичний ринок – це хороша платформа для розвитку, до того ж наша молодь має величезний потенціал, запаси креативу та резерв можливостей. Звісно, український юридичний ринок дуже насичений, проте якщо компанія чітко визначилася зі сферою, в якій вона



Наталія Тищенко, керуючий партнер NOBILI

буде розвиватися, то вона має всі шанси стати grosмейстером у цій грі. Ернест Резерфорд говорив: «Учні змушують мене залишатися молодим». Так само молоді компанії змушують бути в тонусі завзяті юридичні фірми, які вже не перший рік у цій справі.

– Як Ви вважаєте, національні та міжнародні гравці юридичного ринку конкурують на одному полі чи кожен зайняв свою нішу?

Н.Т.: Ми не конкуренти, у кожного свій клієнт. Звісно, ми розвиваємося, щось запозичуємо у міжнародних гравців, щось категорично не сприймаємо, але залишаємося своїми для своїх. Нещодавно ми обговорювали тему по-

вернення заставного майна кредитором з юристом міжнародної компанії. Загальний меседж бесіди від юриста: «Як у вас все цікаво і динамічно! Ви повністю знаєте бізнес клієнтів!». Наразі це дійсно так. Ми більш мобільні, працюємо 24/7, беремо проекти «на вчора», можемо передбачити ризики та готові відповідати за результат. Ми готові «виходити за межі» та бути з клієнтом у будь-який час, ми разом долаємо його проблеми. У міжнародних компаніях більше регламентованих процедур. Я не кажу, що це погано чи добре. Це по-іншому.

Інтерв'ю підготувала
Оксана Горьова,
журналіст «Юридичної Газети»

АРТУР МЕГЕРЯ

старший партнер,
адвокат ЮК «L.I.GROUP»

*ГОВОРЯТЬ СПРАВИ, А НЕ СЛОВА.
ЯКЩО МЕТА ЗДАЄТЬСЯ НЕДОСЯЖНОЮ,
ЗМІНЮЙТЕ НЕ МЕТУ, А ПЛАН ДІЙ.*



ПРАКТИКИ

БАНКРУТСТВО

БАНКІВСЬКЕ ТА ФІНАНСОВЕ ПРАВО

СУДОВІ СПОРИ

МІЖНАРОДНИЙ АРБІТРАЖ

АНТИМОНОПОЛЬНЕ ПРАВО

ЗАХИСТ ІНВЕСТИТОРІВ

СІМЕЙНЕ ПРАВО

ВИЗНАННЯ

- Відзначений дослідженням «ТОП-50 найкращих юридичних компаній України 2018», як один з відомих юристів у судовій практиці та включений до списку ТОП-5 провідних юристів у сфері банкрутства.
- Номінований у 4-х практиках Best Lawyers-2019: міжнародний арбітраж та медіація, банківське та фінансове право, судові спори, банкрутство.
- У 2018 р. був відзначений як «Кращий юрист у сфері банкрутства» за версією «Юридичної премії 2018», що проводиться правовим виданням «Юридична Практика».
- Отримав визнання за версією «Ukrainian Law Firms 2018: A Handbook for Foreign Clients» як кращий фахівець у практиці банкрутства.
- У 2017 р. на III Форумі з конкурсного права «АПУ: СТЯГНЕННЯ. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ. БАНКРУТСТВО» отримав нагороду «Арбітражний керуючий – Визнання року».
- Увійшов до ТОП-5 фіналістів «Юридичної премії року 2017» в номінації «Кращий юрист у сфері банкрутства».
- Відзначений дослідженням «ТОП-50 найкращих юридичних компаній України 2017» як один з провідних фахівців у банкрутстві та судовій практиці.
- За результатами дослідження «Вибір клієнта. ТОП-100 найкращих юристів України 2017», опублікованими виданням «Юридична Газета», був визнаний одним з кращих юристів практики банкрутства та реструктуризації заборгованості.
- Щорічне дослідження ринку юридичних послуг «Ukrainian Law Firms 2016: A Handbook for Foreign Clients» відзначає високий професійний рівень Артура Мегеря в судовій практиці та практиці банкрутства.

- Рейтинг «50 провідних юридичних компаній України 2016 року» відзначив його як одного з найбільш відомих на ринку професіоналів у сфері банкрутства та судовій практиці.
- У 2015 р. був включений до рейтингу «ТОП-100 кращих юристів України».

ОСВІТА

- У 2006 р. проходив стажування за програмою «Студенти в парламенті» в комітеті Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності;
- У 2008 р. закінчив НТУУ «Київський політехнічний інститут» за спеціальністю «Правознавство»;
- Наразі отримує MBA-освіту, проходячи навчання в Единбурзькій школі бізнесу британського університету Геріот-Ватт.

ДОСВІД

- Юридичну кар'єру розпочав у 2007 р.
- З травня 2009 р. бере участь у справах про банкрутство як арбітражний керуючий (розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор).
- У 2009 р. став засновником, головою Ради Всеукраїнської громадської організації «Об'єднання «Правова Ініціатива».
- Протягом багатьох років успішно здійснює юридичний супровід низки великих проектів у банківській сфері та в різних галузях бізнесу.
- З 2017 р. займається адвокатською діяльністю.
- Має досвід успішного представництва інтересів клієнта (одного з великих промислових підприємств) у міжнародному комерційному арбітражному суді в Стокгольмі.



L.I.GROUP

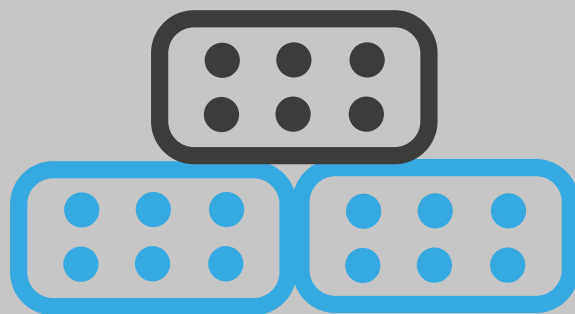
юридична компанія

01133, м. Київ, вул. Євгена Коновальця
(Щорса), 36-Д, оф. 4-Г
тел.: +380 44 227 05 14
тел./факс: +380 44 359 03 61
lawyer@ligroup.com.ua
www.ligroup.com.ua



Асоціація правників України Разом наш ГОЛОС гучніший!

вул. Хрещатик, 6, 2 поверх, м. Київ, 01001, Україна
Тел./факс +380 (44) 492-88-48,
E-mail: info@uba.ua
www.uba.ua



БУДІВНИЦТВО ТА НЕРУХОМІСТЬ



**Александров
Дмитро,**

ALEXANDROV &
PARTNERS



**Бородкін
Олександр,**

Василь Кісіль і
Партнери



Альошин Олег,

Василь Кісіль і
Партнери



**Буртовий
Олександр,**

Антіка



Бойчук Олег,

Asters



**Загарія
Валентин,**

SPENSERS ST



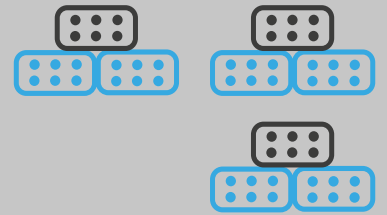
**Бондарєв
Тімур,**

Arzinger



**Ілляшев
Михайло,**

Ілляшев та
Партнери



**Карнаухов
Андрій,**

Сергій Козьяков та
Партнери



**Нікітіна
Олександра,**

ECOVIS Бондар та
Бондар



**Кисіль
Владислав,**

KPD Consulting



**Олексіюк
Максим,**

КМ Партнери



**Колодяжний
Дмитро,**

АНК



**Піонтковський
Сергій,**

Baker McKenzie



**Костенко
Роман,**

Asters



**Федотова
Олександра,**

ADER HABER



**Кочергіна
Наталія,**

DLA Piper



Фелів Олексій,

Integrites



Немченко Ліна,

Baker McKenzie



Хапко Юрій,

TOTUM

Дмитро Колодяжний, керівник практики інвестиційних проектів ЮФ «АНК», адвокат



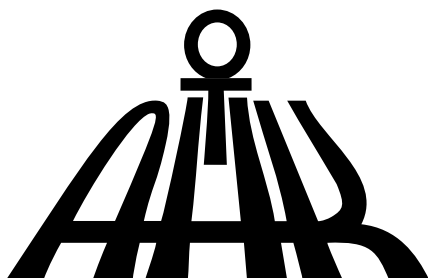
– Дмитре, як Ви сприйняли новину про включення Вас до списку «Лідери практик» у галузі «Будівництво та нерухомість» у межах дослідження «Вибір клієнта. ТОП-100 найкращих юристів України 2018»?

Я був дуже здивований, оскільки раніше я ніколи не потрапляв до цього рейтингу. Не буду кривити душею, для мене це була дуже приємна несподіванка. Водночас це накладає тягар додаткової відповідальності, адже потрібно виправдати наданий мені кредит довіри. Я намагатимуся зробити це у своїй роботі, щоб підкріпити таке почесне звання схвальними відгуками клієнтів та колег.

– Чому та як Ви обрали професію юриста?

– Я дуже добре пам'ятаю цю ситуацію. До 7-го класу я навчався у звичайній загальноосвітній школі м. Києва та не замислювався над вибором майбутньої професії. Про майбутнє почали думати мої батьки, які вирішили перевести мене до гімназії, де процес навчання був набагато серйознішим. В цій гімназії всі класи розподілялися за спеціалізацією: фізико-математичний, філологічний та історико-правовий. Тож переді мною постало питання щодо вибору спеціалізації.

У той час я зачитувався американськими детективами про адвоката Пері Мейсона, тому в моїй уяві образ юриста був пов'язаний виключно з цим героєм. Я швидко уявив себе на місці геніального адвоката, який проводить віртуозні розслідування, а по-



«МЕНІ ВАЖКО НАВІТЬ УЯВИТИ СЕБЕ В ІНШОМУ МІСЦІ, НІЖ АНК»

тім красномовно відстоює справедливість та інтереси своїх клієнтів перед присяжними в суді. Таким чином, я зробив вибір.

Після гімназії я вступив на юридичний факультет Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. Познайомившись ближче зі специфікою вітчизняної юриспруденції, я одразу зрозумів, наскільки далекими від реальності були мої перші уявлення про юридичну професію. Однак, незважаючи на такі помилкові уявлення, вибір професії юриста я вважаю абсолютно правильним. Це пов'язано з тим, що юриспруденція для мене є оптимальним напрямком професійної діяльності. Тому не було жодного дня, коли я пошкодував би про свій вибір.

– Ви сказали, що навчалися в Києві. Що ж тоді привело Вас до ЮФ «АНК», яка базується в Одесі?

– На шляху моєї професійної кар'єри спочатку мені довелося попрацювати в Києві, потім у Львові, а згодом в Одесі. За цей час я змінив кілька місць роботи, де отримав хороший практичний досвід. Однак у мене не було відчуття, що це «моє», тому я рухався далі. Восени 2008 р. я перебував у черговому пошуку нової роботи. Мене запросили на перший етап співбесіди до рекрутингового агентства.

Після завершення співбесіди мені повідомили, що перший етап співбесіди я успішно пройшов, і запросили на другий етап в офісі ЮФ «АНК». Там зі мною поспілкувався старший юрист, а також перевірили рівень володіння англійською мовою. Після цього був третій етап – знайомство з керуючим партнером ЮФ «АНК» Олександром

Кифаком. Після відвертої розмови на професійні теми він запропонував мені приєднатися до команди АНК.

Перші кілька місяців я думав, що мене прийняли на роботу через непо-розуміння, що мене ось-ось запросять до кабінету керівництва та ввічливо попрощаються. Однак сьогодні, коли стаж моєї роботи в АНК становить вже 10 років, мені важко навіть уявити себе в іншому місці.

– Потрапивши до ЮФ «АНК», Ви одразу ж почали працювати за напрямком «Будівництво та нерухомість»?

– Ні, не одразу. Спочатку я працював юристом у практиці морського права, яку очолював і сьогодні продовжує очолювати Артем Волков. Морським правом я займався майже 4 роки, що дозволило мені отримати безцінний професійний досвід. Влітку 2012 р. в нашій юридичній фірмі відкрилась вакансія керівника практики інвестиційних проектів. Керуючий партнер Олександр Кифак запропонував мені спробувати свої сили на цій посаді. Я хвилювався ще більше, ніж коли мене приймали на роботу. Я боявся не впоратися з новою роллю, адже мова йшла про зовсім інший предмет діяльності та інших клієнтів. Проте, як кажуть: «Очі бояться, а руки роблять». Поступово я «втягнувся» у нову сферу і сьогодні мені іноді здаєть-

ся, що цим я займався від народження.

– В чому полягає специфіка Вашої роботи?

– Юридичні фірми, розташовані в регіонах, не мають настільки яскраво виражену спеціалізацію, у порівнянні з київськими компаніями. Насправді, предмет моєї діяльності охоплює достатньо широкий спектр юридичних питань. Левова частка моєї роботи сконцентрована на юридичному супроводі реалізації інвестиційних проектів, зокрема, спрямованих на будівництво нових та реконструкцію наявних інфраструктурних об'єктів (передусім, у портовій галузі). Цей напрямок діяльності є одним з найбільш пріоритетних для ЮФ «АНК», адже переважна більшість зернових, контейнерних та інших терміналів у портах «Одеса», «Чорноморськ», «Южний» були збудовані та сьогодні функціонують за нашої юридичної підтримки.

Окрім стандартного спектра питань земельного права та законодавства, що регулює відносини у сфері будівництва й нерухомості, така робота передбачає необхідність поглиблення у специфіку функціонування морських портів як одного з державних секторів економіки та відносини державно-приватного партнерства. Я вважаю це дуже цікавим напрямком, тому кожного дня із задоволенням їду на роботу.



ЮРИДИЧНІ ФІРМИ, РОЗТАШОВАНІ В РЕГІОНАХ, НЕ МАЮТЬ НАСТІЛЬКИ ЯСКРАВО ВИРАЖЕНУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЮ, У ПОРІВНЯННІ З КИЇВСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ

АНДРІЙ КАРНАУХОВ

партнер АО
«АФ «Сергій Козьяков
та Партнери»,
адвокат



*РОБИ КОЖНУ СВОЮ СПРАВУ ПРОФЕСІЙНО ТА
ОБІЦЯЙ КЛІЄНТУ ЛИШЕ ТЕ, ЩО МОЖЕШ ВИКОНАТИ.*

ПРАКТИКИ

Нерухомість та будівництво, корпоративні відносини, злиття та поглинання, транскордонні правочини та оптимізація управління, банківське та корпоративне фінансування, банкрутство, інтелектуальна власність, представництво в судах, медіація.

ПРОЕКТИ

- За роки своєї діяльності Андрій Карнаухов представляв інтереси, проводив консультації та очолював проекти для таких компаній: «Подільський цемент» (приватизація); «МакДональд'з Юкрейн Лтд» (нерухомість та будівництво, корпоративні відносини); «Фобос» (корпоративні відносини, консолідація активів); «ІКЕА Україна» (корпоративні відносини, нерухомість); «Кримський Титан» (корпоративні відносини, приватизація); фінансова група «Базовий Елемент» (корпоративні відносини, злиття та поглинання); посольство республіки Корея (нерухомість та будівництво); агропромхолдинг «Астарт-Київ» (банківське та корпоративне фінансування українських товаровиробників); Wells Fargo Bank (фінансування українських товаровиробників); Societe General (фінансування українських товаровиробників); Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (фінансування українських товаровиробників); представництво «Кукмін Банк» (корпоративні відносини); ДТЕК Україна (корпоративні відносини, представництво в судах); ПРООН (фінансування комунальної сфери, впровадження альтернативних енергетичних проектів).
- Окрім того, успішно представив інтереси Одеського припортового заводу (стратегічного підприємства хімічної галузі України) у безпрецедентній антимонопольній справі, що охоплює територію країн СНД. Забезпечив представництво інтересів великого енергетичного холдингу України в межах продажу корпоративних прав.

- Очолює проекти з консолідації активів та корпоративної реструктуризації низки підприємств агропромислового сектору та енергетики.
- Один з юридичних радників держави Україна у справі щодо повернення «Скіфського золота».

ОСВІТА

- Здобув вищу юридичну освіту в Київському університеті імені Тараса Шевченка.

ДОСВІД

- Андрій Карнаухов здобув значний досвід, очолюючи протягом багатьох років юридичні служби великих транснаціональних компаній, що здійснюють свою діяльність на території України.
- У 2000 р. отримав свідоцтво на право заняття адвокатською діяльністю та почав практикувати як адвокат, приєднавшись до однієї з відомих українських юридичних фірм.
- У грудні 2010 р. став партнером Адвокатського об'єднання «Сергій Козьяков та Партнери».
- Завдяки великому досвіду та репутації він систематично долучається до багатьох проектів як незалежний експерт.
- Автор численних публікацій в юридичних українських та закордонних виданнях.

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

01001, м. Київ
вул. Ірининська, 5/24, офіс 93,
тел.: +38 (044) 590 48 28
a.karnaukhov@kievbarrister.com

ADER HABER

РІК ЗАСНУВАННЯ: 2006

ADER HABER – команда експертів, яка працює на юридичному ринку України з 2006 року та завоювала репутацію надійного юридичного партнера для провідних міжнародних та національних компаній.

НАШІ ПЕРЕВАГИ:

- ▶ 12 років досвіду на українському юридичному ринку
- ▶ Глибоке розуміння специфіки та розробка адаптивних рішень для кожного промислового сектору
- ▶ Повний спектр послуг: юридична експертиза, податкові та консалтингові послуги, GR-аналітика та державно-приватне партнерство, бізнес-планування
- ▶ Можливість вирішення комплексних питань, що потребують як юридичної, так і технічної експертизи – фінансової, економічної, аудиторської тощо
- ▶ Високий рівень залученості партнерів та радників до проектної роботи, комунікація з клієнтом 24/7
- ▶ Експертиза компанії та ключових фахівців визнана на міжнародному та національному рівнях

Наша система послуг орієнтована на вирішення бізнес-задач сучасних компаній та їх власників. Наші послуги базуються на трьох базових потребах бізнесу: створення компанії та запуск операційних процесів; розвиток та належне функціонування системи бізнесу; управління ризиками.

Наші клієнти – це провідні національні та міжнародні корпорації, які є бренд-лідерами у своїх галузях промисловості та прагнуть розвивати бізнес у відповідності до тенденцій світової економіки.

Нам довіряють: British American Tobacco, Inditex Group, Coca-Cola, Metlife, Nestle, Vodafone, Yandex, Dragon Capital, Credit Agricole Bank, Alfa Bank, Райффайзен Банк Аваль, Корпорація УкрАВТО, DTEK, WOG, Велика Кишеня, Merx, ABK, I&U Group (Агроспецсервіс), ПБГ Ковальська, Centravis

Наші контакти:

+38 044 280 88 87
office@aderhaber.com

01021, Україна, Київ,
Кловський узвіз, 7а
aderhaber.com

CHAMBERS
AND PARTNERS

The
LEGAL
500
series

IFLR
1000

Best Lawyers®

UKRAINIAN
LAW FIRMS



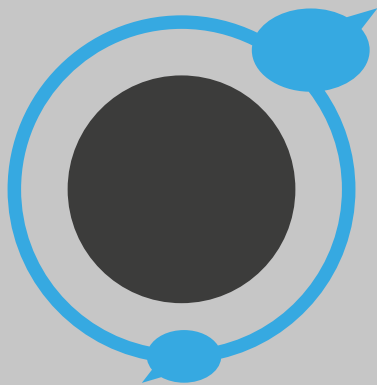
ЮРИДИЧЕСКАЯ
ПРЕМИЯ
LEGAL AWARDS



ЛІДЕРИ РИНКУ
регіональний юридичний ринок України

ВИБІР КЛІЄНТА
100
НАЙКРАЩИХ
ЮРИСТІВ
УКРАЇНИ

Адвокат року 2018



ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО



**Бернацький
Руслан,**
Integrites



**Мальський
Маркіян,**
Arzinger



Гавриш Тетяна,
ILF



Петренко Юрій,
ADER HABER



**Кифак
Олександр,**
АНК



**Радченко
Віталій,**
CMS Cameron
McKenna Nabarro
Olswang



Коваль Юлія,
Jurimex



**Сасіна
(Павленко)
Олександра,**
Pavlenko Legal
Group



Лисенко Денис,
AEQUO



**Яремко
Володимир,**
Sayenko Kharenko

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ГАЙДЛАЙН РОБОТИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Ярослава Савастєєва,
керівник контрольно-правового
департаменту Європейської Бізнес Асоціації

Плюралізм інтересів та поглядів – важливий елемент демократії. Тому роль інституцій, що створюються і функціонують незалежно від держави та мають на меті захист інтересів своїх учасників, дедалі зростає.

Європейська Бізнес Асоціація є саме такою організацією в Україні. Сьогодні Асоціація об'єднує 1000 компаній, які представляють великий, середній та малий бізнес. За 19 років постійного самовдосконалення Асоціація стала платформою для конструктивного діалогу представників абсолютно різних індустрій, а також побудувала місток між органами державної влади та гравцями ринку.

Звісно, інтереси різних учасників можуть бути достатньо контрверсійними, що зобов'язує, з одного боку, виробити усталені правила гри, а з іншого – зберегти природну гнучкість стартапу. При цьому абсолютною константою, на яку орієнтується вектор розвитку Асоціації, є повага та дотримання вимог законодавства.

Такий вибір організації хоча й покладає чимало обов'язків, але водночас надає низку конкурентних переваг, серед яких відсутність необхідності йти на компроміси щодо неприйнятних питань та впевненість у завтрашньому дні. До того ж це рівень довіри та міцна репутація, що в сьогоdnішніх реаліях є одними з найбільш вагомим нематеріальних активів юридичної особи.

Оскільки основним напрямком діяльності Асоціації є адвокація, питання комплаєнсу, в широкому розмінні цього слова, не може бути компромісним. В основі ефективних програм комплаєнсу знаходиться корпоративна культура, яка безпосередньо впливає на діяльність з представництва та захисту інтересів компаній-членів Асоціації.

Нещодавно Асоціація презентувала Книгу корпоративної культури – це такий собі бокс з інструментами, якими кожен охочий може легко користуватися щодня.

Складовою частиною Книги корпоративної культури Асоціації є кодекс поведінки у сфері адвокації. Об'єднавши принципи, представлені в цьому кодексі, варто зупинитися на правилах «4П»:

ПОВАГА. Ми виявляємо належну повагу до українських та міжнародних інституцій, з якими маємо справу та перед якими представляємо і захищаємо інтереси компаній-членів. Просування ідеї поваги до верховенства права є одним із завдань Асоціації. Візіонерами такого підходу, насамперед, є члени команди, які промотують його серед стейкхолдерів кола своїх інтересів.

ПРОЗОРИСТЬ. З таким калейдоскопом учасників, які представлені на платформі, 14 індустріальних та 9 відкритих комітетів, це правило полягає у прагненні забезпечувати транспарентність у комунікаціях з усіма стейкхолдерами. Саме тому особлива увага приділяється комплексності питання та визначенню найбільш широ-

кого кола зацікавлених учасників для врахування їхньої думки. В основі усіх дискусій фокус робиться на принципі консенсусу.

ПРОФЕСІОНАЛІЗМ. Бізнес вибагливо ставиться до професійного рівня експертів державних органів у своїх ітераціях з ними. До речі, кількість якісних комунікацій з можновладцями зростає. Це величезний плюс, що покладає на нас обов'язок якісно орієнтуватися у процесах, компетенціях, підпорядкованості, дедлайнах та інших тонкощах роботи держави. Ми прагнемо досконалості у напрацюванні та підготовці позицій Асоціації, надаючи в них виважені аргументи та доводи, що базуються як на досвіді бізнесу, так і на світових цінностях і практиках.

ПРИНЦИПОВІСТЬ. Асоціація є незалежною організацією та не допускає неприйнятної впливу чи тиску на свою діяльність, а також на прийняття рішень з боку зовнішніх сторін. Така риса «корпоративного характеру» проявляється у сталих переконаннях, які немає сенсу зраджувати. Асоціація промотує принцип нульової толерантності до корупції.

Не забувайте, розвиток корпоративної культури – це марафон, який потребує постійних тренувань та роботи над самосвідомістю кожного члена команди. Не втомлюйте своїх колег та партнерів однотипними меседжами. Просувайте ваші корпоративні переконання, наче це маркетингова кампанія, ефективність інвестиції в яку можна оцінити лише з часом. Однак це того варте!



**ЗАХИСТ ІНТЕРЕСІВ
ВАШОГО БІЗНЕСУ**

● ЗАХИСТ БІЗНЕСУ ● ДІАЛОГ З ВЛАДОЮ ● ОСВІТНІ МОЖЛИВОСТІ ● НЕТВОРКІНГ

Андріївський узвіз, 1А, Київ, Україна
+380 44 496 06 01 | office@eba.com.ua | www.eba.com.ua

Олександр Кифак, керуючий партнер ЮФ «АНК», адвокат

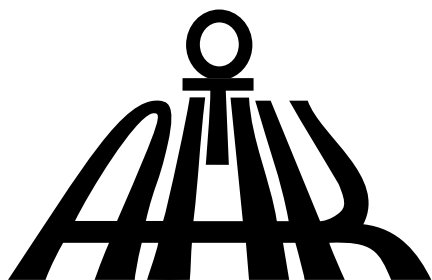


– Олександр Миколайовичу, вітаємо Вас з тим, що Ви потрапили до рейтингу «ТОП-100 кращих юристів України», а також були визнані одним з провідних юристів одразу в трьох практиках: «Державно-приватне партнерство», «Інвестиції» та «Морське право». Чи стали для Вас несподіванкою результати дослідження?

– Дякую за вітання! Враховуючи, що я займаюся юридичною практикою з 1991 р., тобто вже 27 років, потрапляння до рейтингів вже давно відійшло на другий план, адже головним критерієм мого професійного успіху є довіра клієнтів та партнерів. Водночас результати дослідження, яке Ви проводите вже не перший рік, надають можливість ознайомитися з сучасним станом ринку юридичних послуг та найкращими фахівцями в тій чи іншій практиці.

Приємною несподіванкою для мене стало потрапляння до цього річного рейтингу одразу 3-х адвокатів ЮФ «АНК». Окрім мене, Ваше видання відзначило Артема Волкова («Морське право») та Дмитра Колодяжного («Будівництво та нерухомість»). Що стосується практик, в яких я був відзначений – це відповідає моїй щоденній роботі та проектам, в яких ми консультуємо клієнтів.

Наприклад, Закон про державно-приватне партнерство набрав чинності наприкінці 2010 р., але на повну силу він так і не запрацював. Аналогічна ситуація склалася із Законом про концесії, який існує вже 20 ро-



ГОЛОВНИМ КРИТЕРІЄМ ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ ДЛЯ МЕНЕ Є ДОВІРА КЛІЄНТІВ ТА ПАРТНЕРІВ

ків, але Україна, на жаль, не може похвалитися успішними концесіями, які давно працюють в ЄС та США. Тому ми як експерти допомагаємо владі вдосконалити законодавство таким чином, щоб механізми PPP (англ. «public private partnership») запрацювали на повну силу.

Щодо практики інвестицій варто відзначити, що більше ніж половина проектів, які стосуються портової інфраструктури та логістики, а також сегменту HORECA, реалізуються за участю іноземних інвесторів, які спочатку ретельно вивчають місцеве законодавство та бізнес-клімат і лише потім розпочинають бізнес.

Нарешті, морське право вже давно стало для АНК однією з провідних практик фірми. Я вважаю це найкращим доказом довіри наших клієнтів, бізнес яких пов'язаний з шиппінгом, морським страхуванням та експедируванням вантажів.

– Добігає кінця 2018 рік. Наскільки, за Вашими спостереженнями, змінився бізнес-клімат в Україні, якщо порівнювати з минулим роком?

– Як відомо, в рейтингу «Doing Business», який щороку публікує Всесвітній банк, Україна цього року піднялася на 71 сходинку серед 190 країн, опинившись між Киргизстаном (70 місце) та Грецією (72 місце). На перший погляд, начебто, непогано. Однак якщо уважніше вивчити цей рейтинг, то можна побачити, що покращення Всесвітній банк відзначив у питанні захисту меншості акціонерів (думаю, це пов'язано з ухваленням Законів про ТОВ, ТДВ та АО), отриманні дозволів на будівництво, міжнародній торгівлі та ре-

єстрації власності (результат розширення повноважень нотаріусів щодо реєстрації власності та вдосконалення роботи електронних реєстрів). Водночас у таких показниках як система оподаткування, реєстрація бізнесу, доступ до електроенергії та кредитів показники України погіршилися. До того ж серед країн пострадянського простору справи гірші, ніж в Україні, лише в Узбекистані й Таджикистані, які посіли 76 та 126 місця відповідно. При цьому Грузія (6-те місце), Литва (14-те), Естонія (16-те місце), Латвія (19-те) та Росія (31-ше місце) значно випереджають Україну. Тож нам є над чим попрацювати у найближчі роки.

– Як сьогодні клієнти обирають зовнішніх юридичних радників? Які зміни Ви спостерігаєте?

– За моїми спостереженнями, сьогодні клієнти стали надзвичайно вибагливими та прискіпливими у процесі вибору зовнішніх юристів. Набула поширення практика, коли одного клієнта «ведуть» кілька юридичних фірм. Вже давно ніхто не платить гонорари за «звичайні» консультації з тих чи інших питань законодавства (це робота інхаусів). Від зовнішніх юристів чекають цікавих ідей, нестандартних рішень та креативного підходу до вирішення складних юридичних завдань.

Коли мова заходить про юридичний супровід судового спору, клієнти все частіше ставлять питання про відшкодування витрат на правову допомогу. Сьогодні, з огляду на адвокатську монополію, це можуть запропонувати далеко не всі учасники ринку. ЮФ «АНК» заздалегідь підготувалася до «адвокатської монополії», тому сьогодні в нашій команді 17 адвокатів та 2 адвокатських об'єднання, які працюють під брендом «АНК». Варто відзначити, що у 2018 р. ми виграли кілька судових спорів (включаючи справу у Верховному Суді), в яких суд компенсував клієнтам витрати на правову допомогу.

– Як Ви проводите вільний час та підтримуєте «work-life balance»?

– Я люблю подорожувати, адже відвідуючи нові країни, ти завжди відкриваєш для себе щось нове: історію, людей, їхні традиції та життєвий лад. Окрім того, під час подорожей ти даєш відпочити своїй голові, можеш залишитися наодинці з природою та власними думками, просто подихати повітрям, що вкрай необхідно для людей нашої професії. Також я займаюся фізичною культурою (щоденні пробіжки біля моря) та намагаюся вести здоровий спосіб життя. Якщо людина здорова фізично та духовно, то це допоможе їй досягти успіху в будь-якій сфері життя (юриспруденція не є винятком).



ЮФ «АНК» ЗАЗДАЛЕГІДЬ ПІДГОТУВАЛАСЯ ДО «АДВОКАТСЬКОЇ МОНОПОЛІЇ»



ЕНЕРГЕТИКА



Альошин Олег,

Василь Кісіль і
Партнери



**Петров
Ярослав,**

Asters



**Бондарєв
Тімур,**

Arzinger



**Піонтковський
Сергій,**

Baker McKenzie



**Грамацький
Ернест,**

Грамацький і
Партнери



**Радченко
Віталій,**

CMS Cameron
McKenna Nabarro
Olswang



**Дейнеко
Євгеній,**

Everlegal



Сисоєв Максим,

Dentons



Кацер Юрій,

KPMG в Україні



**Федорук
Дмитро,**

Redcliffe Partners



**Мальський
Олег,**

Eterna Law



Фелів Олексій,

Integrites



Мицик Адам,

Dentons



**Хачатурян
Армен,**

Asters

ЕНЕРГЕТИКА У 2018 РОЦІ: В ОЧІКУВАННІ ЗМІН



Тетяна Миленька,

юрист CMS Reich-Rohrwig Hainz, Kyiv

Очікувалося, що 2018 р. відзначиться реалізацією низки змін на ринку енергетики. Проте багато очікувань щодо реформування галузі не виправдалися та перейдуть у наступний 2019 р.

ГАЗ

Однією зі значущих подій 2018 р. стало позитивне для України рішення Стокгольмського арбітражу у спорі між НАК «Нафтогаз України» та ПАТ «Газпром». Однак, на жаль, НАК «Нафтогаз України» не вдалося домогтися внесення змін до чинного контракту з ПАТ «Газпром» на транзит газу (зокрема, в частині заборони передачі виконання зобов'язань за договором третім особам без письмової згоди іншої сторони (п. 13.8)). Загалом, це означає неможливість реалізації відокремлення діяльності з транспортування природного газу від НАК «Нафтогаз України» до майбутнього оператора газотранспортної системи (ПАТ «Магістральні газопроводи України») за обраною Урядом моделлю ОУ («ownership unbundling») до 01.01.2020 р. Нагадаємо, що 01.07.2016 р. Уряд прийняв рішення (див. Постанову Кабінету Міністрів України №496 від 01.07.2016 р.) про затвердження Плану реструктуризації НАК «Нафтогаз», відповідно до розпочатої у 2015 р. реформи газового ринку. Це мало забезпечити відокремлення діяльності з транспортування природного газу та його зберігання (закачування, відбір), що відповідає вимогам Третього енергетичного пакету Європейського Союзу.

ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКА

Лібералізація ринку

14.03.2018 р. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), затвердила низку підзаконних нормативно-правових актів, необхідних для реалізації нової моделі ринку, визначеної в Законі України «Про ринок електричної енергії» №2019-VIII від 13.04.2017 р., а саме такі Постанови: «Про затвердження Правил ринку» (№307), «Про затвердження Правил ринку «на добу наперед» та внутрішньодобового ринку» (№308), «Про затвердження Кодексу системи передачі» (№309), «Про затвердження Кодексу систем розподілу» (№310), «Про затвердження Кодексу комерційного обліку електричної енергії» (№311) та «Про затвердження Правил роздрібного ринку електричної енергії» (№312).

Відновлювана енергетика

У червні 2018 р. сталося тектонічне зрушення: покладено початок законодавчої роботи з реформування системи стимулювання «зеленої» енергетики. Зокрема, було зареєстровано «Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії» №8449 від 07.06.2018 р. та сім альтернативних законопроектів. Зазначені законопроекти спрямовані на заміну нинішньої системи стимулювання («зеленого» тарифу) на аукціонну модель, за якою квоти на продаж електроенергії з використанням відновлюваних джерел енергії за спеціальними цінами будуть пропонуватися для придбання учасниками торгів на редукаціях (торгах на пониження).

Обґрунтуванням запропонованих законодавчих змін, окрім іншого, є високий рівень «зеленого» тарифу (особливо тарифу для сонячних електростанцій), що створює надлишкове цінове навантаження для споживачів, яке надалі стрімко зростатиме з введенням в експлуатацію нових електростанцій, як зазначено у пояснювальній записці до законопроекту №8449.

П'ятого грудня було зареєстровано ще один законопроект №8449-д, за яким проведення пілотного редукаціону планується здійснити не у 2019 р., а у 2020 р. Навіть попри це, проведення редукаціону у такий строк видається не дуже реалістичним, беручи до уваги той факт, що порядок проведення редукацій повинен бути розроблений на підставі прийнятого закону та затверджений Кабінетом Міністрів України. Водночас перехід до системи аукціонів, яка з різним ступенем успішності вже була реалізована в багатьох країнах ЄС, більшість експертів галузі вважають незворотною необхідністю, адже дія «зеленого» тарифу (feed-in tariff) виправдана лише на початкових етапах розвитку відновлюваної електрогенерації.

РАВ-тариф

Запровадження стимулюючого тарифоутворення, яке є надважливим чинником для здійснення модернізації мереж та іншого технологічного устаткування розподільчих компаній, у 2018 р. не відбулося, незважаючи на існування законодавчого регулювання (в тому числі затверджену НКРЕКП ставку 12,75%). Було б доцільно запровадити стимулююче регулювання до приватизації розподільчих компаній, що має суттєво підвищити їхню інвестиційну привабливість та, вірогідно, бюджетні надходження від приватизації.

...

Також з-поміж визначальних подій 2018 р. варто відзначити підписання «Угоди про умови майбутнього об'єднання енергосистем України та Молдови з енергосистемою континентальної Європи» між ДП «НЕК «Укренерго» та європейською мережею операторів системи передачі електричної енергії ENTSO-E, яка уможливить синхронізацію об'єднаної енергосистеми України з європейською, що збільшить експортні й імпорتنі можливості України, та членство України в Міжнародному агентстві з відновлювальних джерел енергії (IRENA) – сприятиме розвитку міжнародного співробітництва України у сфері відновлюваних джерел енергії та залученню додаткових інвестицій у розвиток альтернативної енергетики.



ІНВЕСТИЦІЇ



Барье Бертран,
Jeantet



Грищенко Дмитро,
Грищенко та
Партнери



Батюк Олег,
Dentons



**Дідковський
Олексій,**
Asters



Гавриш Тетяна,
ILF



**Дмитрієва
Ольга,**
Dmitrieva & Partners



**Грамацький
Ернест,**
Грамацький і
Партнери



**Загарія
Валентин,**
SPENSERS ST



**Ілляшев
Михайло,**

Ілляшев та
Партнери



**Онуфрієнко
Олександр,**

Asters



**Ісаханова
Наталія,**

Сергій Козьяков та
Партнери



Пуха Олексій,

Aleksey Pukha and
Partners



**Карпенко
Маргарита,**

DLA Piper



**Саприкін
Артем,**

ESQUIRES



**Кифак
Олександр,**

АНК



Свириба Сергій,

Asters



**Крижанівська
Оксана,**

ALEXANDROV &
PARTNERS



**Харенко
Михайло,**

Sayenko Kharenko



**Кузюткін
Любомир,**

EXPATPRO



Цірат Геннадій,

Юрзовнішсервіс



**Лавринович
Максим,**

Lavrynovych &
Partners

ІНВЕСТИЦІЇ В ЗАКОРДОННУ НЕРУХОМІСТЬ – БЕЗПЕКА ГРОШЕЙ ТА ГАРАНТОВАНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТІК



Дмитро Александров,
старший партнер ALEXANDROV &
PARTNERS, адвокат, бізнесмен

ALEXANDROV
estate

В Україні набуває популярності питання безпечних інвестицій (до того ж за кордон). Тотальна недовіра до банківської системи, постійний тиск на бізнес з боку силових органів, прогнози наступної хвилі фінансової кризи, політична нестабільність – це чинники, які впливають на пошук підприємцями місця, де їхні гроші можуть безпечно зберігатися, а в ідеалі ще й генерувати нові гроші. Гідні іноземні банки вже давно не приймають депозити, а ситуація працює навпаки – вкладник платить їм процент за зберігання коштів. Такі банки достатньо прискіпливо обирають, кому відкривати рахунок, а кому – ні. Найчастіше вони схилиються до другого варіанта, якщо мова йде про вихідців із країн СНД.

Враховуючи тенденції сучасного ринку інвестицій та попит на надійне «сховище» для коштів, ми відкрили новий напрямок діяльності – супровід інвестицій в нерухомість Криту. Проект ALEXANDROV

Estate гарантує якість, надійність та прибутковість інвестицій наших клієнтів. Ми пройшли весь інвестиційний шлях та пропонуємо сьогодні об'єкти від найкращого забудовника Криту.

ЩО МОЖЕ «ЗАРОБИТИ» ГРИВНЯ В УКРАЇНІ

Однією з проблем є те, що інвестування в Україні перетворюється з можливого заробітку на систему, яка залежить від бюрократичних та політичних чинників, а також яка потребує постійної уваги власника. Загалом, інвестиційний клімат в Україні покращується, але деякі речі залишаються стабільно нестабільними. Наприклад, банківська система. Україна є доволі цікавою з позиції відсоткової прибутковості на капітал. У нас одні з найбільших відсоткових ставок за банківськими депозитами, які в середньому становлять 17% річних у гривні та 3-4% річних в іноземній валюті. Однак від цих сум не забуваємо відняти 18% ПДФО та 1,5% військовий збір.

Розміщення коштів в українському банку могло б бути достатньо перспективним та прибутковим, проте не обійшлося без кількох «але». По-перше, це нестабільність банківської системи. Після кризи 2014 р. дуже багато банків збанкрутувало. Сьогодні ситуація виправилася, але мінімальний ризик того, що банк в один день зникне, все ще існує. Також не варто забувати, що українська економіка дуже залежить від одного цікавого суб'єкта – ПриватБанку. Хоча він зараз і державний, але... Доповнює картину недовіри до банківської системи те, що певна кількість банків може часто змінювати власників і раптово закриватися. По-друге, курс гривні. Додаткові пояснення тут не потрібні, це українська скринька Пандори.

Що стосується бізнесу, то інвестувати в Україні з метою отримання пасивного прибутку досить ризиково. Будь-який бізнес у нас в країні потребує постійної уваги власника. Намір

отримати пасивний дохід з дистанціюванням власника – смертний вирок своєму підприємству.

В ЯКІ КРАЇНИ БІЖАТЬ ІНВЕСТИТОРИ

Вже давно підприємці спокусилися вкладенням коштів в іноземну нерухомість та активно везуть кошти за кордон. Популярними для інвестування є Іспанія, Кіпр, Грузія, Болгарія. Також голосно про себе наразі заявляє Мальта. Ринок нерухомості цих країн вже склався, він достатньо сталий, а саме це цінують європейці. Відсоткове зростання ринку мінімальне, рентабельність 3-4%, сезон короткий, ринок пропозицій перервантаний. Тут діє правило: «Коли всі біжать – стій, коли всі стоять – біжи». Головне – не потрапити під вплив масового вектора мислення (особливо, коли мова йде про гроші).

ЄВРОПЕЙЦІ ТА АМЕРИКАНЦІ ВЖЕ ВІДКРИЛИ ПЕРСПЕКТИВИ ГРЕЦІЇ, А МИ ХОЧЕМО ВІДКРИТИ ЇХ ДЛЯ УКРАЇНЦІВ

Trading Economics прогнозує, що ціни на нерухомість у Греції виростуть на 22% до 2020 р. Цьому сприятиме зростання ВВП (на 0,4% у рік) та зростання потоку туристів на 40% до 2020 р. Експерти Financial Times рекомендують вкладати в готельну та орендну нерухомість Греції. The Wall Street Journal зазначає, що кількість будівельних проектів у столиці Греції різко зростає. Price Waterhouse Coopers та Urban Land Institute у щорічному звіті Emerging Trends in European Real Estate for 2018 відзначають, що інвесторам у преміальну курортну нерухомість Греції незабаром «доведеться чекати в черзі», оскільки попит на неї зростає. Будь-кому, хто наразі зацікавлений в інвестуванні в Грецію, слід розглядати галузь туризму як найоптимальнішу для вигоди.

Аналітики ЄС прогнозують, що грецький ринок нерухомості повернеться у піковий стан через 4-7 років. Це може призвести до підвищення цін



від 60% до 80% від поточного рівня. За даними GOBankingRates, у 2018 р. Греція зайняла 15 місце у рейтингу ТОП-25 країн світу для інвестицій у житлову нерухомість. У 2017 р. Греція посіла 4 місце за популярністю запитів серед іноземних покупців нерухомості відповідно до індексу TOP Hotspot TheMoveChannel.com (№1 інтернетпортал у світі, на якому розміщений найбільший лістинг об'єктів нерухомості для придбання та інвестицій).

Однак ми міцно тримаємося за свої гроші та навіть про все це не підозрюємо. Отже, настав час інвестувати, до того ж найбільш авторитетні голоси говорять про це на увесь світ.

ПРО ЕКОНОМІКУ ГРЕЦІЇ

Наразі у нас ще живі спогади про кризу, яку пережила Греція. Тому логічним є запитання про те, як же вкладати у таку країну. Вкладати спокійно та безпечно, оскільки фінансові показники Греції абсолютно вирівнялися, а криза офіційно подолана.

У 2017 р. було досягнуто первинний профіцит бюджету Греції у розмірі 3,7% ВВП (що становить 5,93 млрд євро), а ВВП виріс на 1,4%. Всі три рейтингові агентства підвищили рейтинги кредитоспроможності країни (S&P і Fitch на 1 пункт, Moody's на 2 пункти), а також дали позитивний прогноз на 2018 р. зі зростанням ВВП на 2%.

Прем'єр-міністр Греції Алексіс Ципрас, який сказав, що одягне краватку лише після вирішення боргової проб-

леми Греції, 22.06.2018 р. після переговорів з кредиторами на зустріч з політичними силами Греції прийшов у бордовій краватці, сказавши: «Умови парі потрібно виконувати. Мені трохи незручно, але я звикну».

ГРЕЦЬКА «ЗОЛОТА ВІЗА» – НАЙКРАЩА ТА НАЙДЕШЕВША В ЄВРОПІ

З 2013 р. у Греції діє програма «Золота віза», згідно з якою іноземний інвестор має право на отримання посвідки на проживання на 5 років у разі придбання нерухомості на суму понад 250 тис. євро. Це найнижча вартість «Золотої візи» в ЄС. Приміром, в Іспанії для отримання посвідки доведеться

римати члени його сім'ї (другий з подружжя, неповнолітні діти, батьки).

У ГРЕЦІЇ ТАКОЖ ПОТРІБНО ЗНАТИ, КУДИ ІНВЕСТУВАТИ

Деякі наші співвітчизники вже поспішили інвестувати в Грецію, але більшість, на жаль, чомусь втрапила саме на материкову Грецію. Економічні, фінансові, туристичні, кліматичні характеристики материкової Греції значно поступаються островам, особливо Криту як перлині цієї країни.

На Криті курортний сезон на 2 місяці довший, ніж на материковій Греції (триває 8 місяців). Загалом, там можна відпочивати протягом усього року. Це означає, що не лише інвестор має біль-



ЖИТЛОВА НЕРУХОМІСТЬ У ГРЕЦІЇ МАЄ ПРИБУТКОВІСТЬ БЛИЗЬКО 5-6%, ОФІСИ – 7%, ГОТЕЛІ – 9%, ЩО Є НАЙВИЩИМ ПОКАЗНИКОМ В ЄВРОПІ

інвестувати 500 тис. євро, у Португалії – 350 тис. євро, на Мальті та Кіпрі – 300 тис. євро.

Процедура отримання грецької «Золотої візи» є вкрай простою та прозорою. Інвестору потрібно придбати нерухомість і виділити до 2-х годин часу для відвідування уповноваженого міграційного органу в Греції (особи ста присутність обов'язкова). Разом з інвестором посвідку мають право от-

римати діти до 18 років, а також подружжя, але й те, що нерухомість цього острова генерує значно більший грошовий потік від надання вілл в оренду, ніж нерухомість на материк.

На Криті достатньо жорстке будівельне законодавство, що обмежує висотність та густоту забудови. Перед віллою інвестора ніколи не буде побудовано інший об'єкт, який закрий мальовничий краєвид (тим паче висотний

будинку). На узбережжі острова сформувалася велика кількість бухт, які захищають від штормів та високих хвиль, що робить Крит чудовим місцем для відпочинку з дітьми. Також це середземноморський курорт з найнижчим рівнем злочинності (0,06%).

Відпочинок на Криті рекомендований астматикам та алергікам. Для метеочутливих людей складно знайти краще місце, оскільки атмосферний тиск острова майже завжди стабільний, тут не буває різких змін тиску. З цієї причини на Криті активно розвиваються не лише готелі та приватні вілли, але й геріатричні центри (центри для проживання та відновлення європейських і північноамериканських літніх людей).

ЯКИЙ ПРИБУТОК ПРИНОСИТЬ НЕРУХОМІСТЬ КРИТА

Розвиток туристичної галузі Греції обумовлений тим, що держава направила у сферу туризму і туристичної інфраструктури стратегічні інвестиції та пом'якшує законодавство, яким регулюється діяльність іноземних інвесторів. Один із прикладів – безповоротні субсидії до 60% за програмою ESPA на будівництво та реконструкцію. Країна створила максимально комфортні умови для інвестування та придбання нерухомості іноземцями. В результаті, найнадійнішою для іноземного інвестора на Криті стала зв'язка «туризм – нерухомість – будівництво».

Житлова нерухомість у Греції має прибутковість близько 5-6%, офіси – 7%, готелі – 9%, що є найвищим показником в Європі. Однак це узагальнені показники по всій Греції, включаючи її менш рентабельну материкову частину. Крит з його популярністю серед еліт-

них іноземних туристів при ефективному управлінні нерухомістю забезпечує набагато вищу орендну плату за висококласне житло – на рівні 10-12%.

Сьогодні багато іноземних підприємців з великою готовністю замі-

У 2018 Р. ГРЕЦІЯ ЗАЙНЯЛА 15 МІСЦЕ У РЕЙТИНГУ ТОП-25 КРАЩИХ КРАЇН СВІТУ ДЛЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ЖИТЛОВУ НЕРУХОМІСТЬ

нюють готельний грецький відпочинок усамотінням на віллі VIP рівня, орендуючи її одразу на кілька місяців за ціною 550-700 євро на добу.

Також не варто забувати про приріст капіталу. Інвестиції в нерухомість Криту – це не просто спосіб зберігання капіталу і заробітку на оренді нерухомості, це шлях до приросту капіталу на рівні не нижче ніж 20-30%.

ТУРИСТИЧНИЙ КРИТ – ЦЕ БІЗНЕС З ГАРАНТІЄЮ ПРИБУТКОВОСТІ

Як результат синергії зусиль держави, бізнесу та банківської сфери, Греція щороку б'є всі рекорди за популярністю серед туристів. У 2015 р. Грецію відвідали 23,6 млн туристів, у 2017 р. – 30,1 млн. Згідно з даними Центробанку Греції, вересень 2017 р. став рекордним для грецької туристичної галузі. Зокрема, кількість новоприбулих туристів-нерезидентів та обсяг пов'язаних з ними доходів зросли на 11,8% і 15,5% відповідно. До початку 2018 р. частка туризму у ВВП Греції склала 20% в середньому по країні, тому Греція поспішає розвивати туристичну галузь.

Однак це про Грецію загалом. Якщо говорити про Крит, то його показники ще привабливіші. Туристична інфраструктура Криту краща, ніж на інших островах. Також Крит вважається одним з найпопулярніших європейських

курортів. Це найбагатший регіон Греції з найдовшим сезоном і можливістю відпочинку протягом усього року. Все це стало причиною того, що 30% іноземних туристів, які приїжджають до Греції, відпочивають саме на Криті.

Наприклад, за період січень-березень 2018 р. (що вважається низьким сезоном) було зареєстровано величезне збільшення кількості туристів – острів відвідали 50 тис. осіб, а це на 80% більше, якщо порівнювати з попереднім аналогічним періодом.

Згідно з даними рейтингового агентства Algean, грецький ринок вілл є найпривабливішим ринком Середземномор'я, що пропонує найвищі ставки прибутковості у порівнянні з безпосередніми конкурентами.

НАЙПРИЄМНІШИЙ АСПЕКТ КРИТСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЇ

На Криті компанія-забудовник або обслуговуюча компанія може повністю прийняти в обслуговування будинок, займатися підтримкою порядку та наданням в оренду. Це справжній сонячний та надійний пасивний дохід.



І ЗНОВУ ПРО ПЛАН ДІЙ BEPS... ЧИ Є ЩОСЬ БІЛЬШ АКТУАЛЬНЕ?



Артем Саприкін,
партнер ESQUIRES

Хоча реалізація плану BEPS (basic erosion and profits shifting – розмивання оподаткованої бази та виведення прибутку) серйозно вийшла на порядок денний в Україні минулого року, Організація з Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) ще з 2013 р. ґрунтовно опікується цим питанням, постійно вдосконалюючи відповідне регулювання. На мою думку, багато хто ще недооцінює наслідки цієї роботи та її вплив на діяльність не лише великих компаній, але й так званих персональних компаній, або special purpose vehicles (SPV), та їх бенефіціарів. Потрібно не просто замислюватися над планом дій BEPS, а вже зараз здійснювати відповідне переформатування бізнесу, ефективно використовуючи час, що залишився до повної зміни правил.

ЧОМУ BEPS – ЦЕ СЕРЬОЗНО?

На сайті ОЕСР є інформація про 10 міфів і фактів щодо BEPS. Два з них чітко вказують, що запровадження відповідних принципів є невідворотним. За консервативними підрахунками ОЕСР, уряди щорічно втрачають до чверті трильйона доларів податкових надходжень. Зрозуміло, що основні втрати несуть економічно розвинені країни, які є

основними замовниками та стейкхолдерами плану дій BEPS (країни G20).

Вже запроваджено автоматичний обмін інформацією. Хто має досвід заповнення CRS та FATCA forms під час ідентифікації клієнтів банками, той розуміє, про що йдеться: фізична особа (кінцевий бенефіціар) не матиме можливості приховати від урядів свої доходи. Також очікується і декларується, що реалізація проекту BEPS призведе до змін в Модельній Конвенції щодо податків на доходи та капітал, а отже, і до змін у двосторонніх конвенціях про уникнення подвійного оподаткування.

Звісно, Україна поки що не бере участі в автоматичному обміні інформацією та не привела своє законодавство у відповідність до рекомендацій ОЕСР. Однак оскільки країна впевнено рухається до повноцінної участі в міжнародному економічному житті, я вважаю, що це лише питання часу. Поданий до Верховної Ради законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування», а також організований 01.11.2018 р. Міністерством фінансів та Національним банком України Форум з міжнародного податкового співробітництва є тому підтвердженням.

НА ЩО, ПЕРЕДУСІМ, ВАРТО ЗВЕРНУТИ УВАГУ

Якщо для великих і транснаціональних компаній на перший план виходить питання трансфертного ціноутворення, сплати податків за місцем виникнення (створення) доходу, визначення бенефіціарного (фактичного) отримувача (власника) пасивних доходів для застосування ставок податку на підставі конвенцій про уникнення подвійного оподаткування, то для середнього і малого бізнесу, а також для персональних компаній надважливими стають питання фактичної наявності ресурсів (персоналу, офісу, активів) для отримання

відповідного доходу (тобто substance), обов'язкової наявності економічної суті здійснюваних транзакцій, необхідності підтвердження оподаткованих доходів у кінцевих бенефіціарів.

Банки все серйозніше ставляться до substance, перевіряють наявність офісу, найманих працівників, веб-сайту, корпоративної пошти тощо. Годі вже й говорити про перевірку траси платежів на відповідність економічній сутності транзакцій. Надання банку формальних договорів та інвойсів більше не працює.

Протягом 2018 р. юристи, які займаються міжнародним структуруванням та інвестиціями, змогли відчутно на собі всі наслідки застосування плану дій BEPS у закордонних (донедавна достатньо сприятливих) юрисдикціях: заборона на проведення окремих операцій, блокування і закриття банківських рахунків, необхідність редоміліляції та створення substance для компаній, застосування anti-avoidance rules тощо. Водночас є позитивні моменти. Клієнти, які завчасно дослухалися до порад кваліфікованих радників, успішно пройшли 2018 р., а деякі навіть реструктурувалися та переглянули маршрути руху коштів.

ЗАМІСТЬ ПІСЛЯМОВИ

До широкого запровадження плану дій BEPS варто ставитися як до невідворотного процесу, певною мірою з ним змиритися, а також прийняти те, що бізнес вже не зможе функціонувати як 3-5 років тому. Зрештою, в нових умовах немає нічого поганого, потрібно лише до них пристосуватися. Супровід діяльності компаній та документальне оформлення транзакцій потребуватиме серйозного планування, більш ґрунтовного та виваженого підходу. Однак позитив полягає в тому, що вже є фахівці (зокрема, юристи практики банківського та фінансового права, ринків капіталу компанії ESQUIRES), які не просто знають суть змін, але й мають успішний досвід розв'язання відповідних складних проблем та завдань (особливо, якщо звернутися за правовою допомогою заздалегідь).

«EXRATPRO – «ONE-STOP» КОМПАНІЯ ДЛЯ ЕКСПАТІВ В УКРАЇНІ»



Юридична фірма «EXRATPRO» за достатньо короткий проміжок часу встигла закріпити за собою статус єдиного в Україні юридичного бутика у сфері імміграції. Як їм це вдалося, чим зумовлений вибір спеціалізації та які особливості роботи з іноземцями – про все це розповідали керуючий партнер **Любомир Кузюткін** та партнер **Василь Чередніченко**

– Ваша юридична компанія має доволі рідкісну та цікаву спеціалізацію. Чим зумовлений такий вибір?

– **Любомир Кузюткін:** Ми заснували компанію в кінці 2016 р., але заявили на ринку про бренд «EXRATPRO» в червні 2017 р. Спочатку ми бралися за різні категорії справ з різних практик. З часом «відсіювали», аналізували, хто наш клієнт, визначали цільову аудиторію. Ми зрозуміли, що наше знання англійської на високому рівні є важливим плюсом і конкурентною перевагою на ринку. Тому вирішили зробити ставку на іноземців. В результаті аналізу тих послуг, які у нас замовляли, після зустрічей та переговорів, ми почали розуміти, де у них проблеми, чого їм не вистачає, які цілі їх перебування в Україні. Саме від цього ми відштовхувалися, коли визначали, в яких

напрямах нам необхідно працювати, яка ніша ще не зайнята на ринку, де нам потрібно розвиватися як експертам.

– Які сфери Ви для себе обрали?

– **Л.К.** Виходячи з назви компанії (експат – це особа, яка змінила країну проживання), ми зробили ставку на імміграційне, трудове та корпоративне право, зараз займаємося ще й питаннями інвестицій. Від самого початку ми не продавали суто процедурні послуги, а намагалися підходити до завдань більш інтелектуально та надавати пакетні послуги. Ми розуміємо, що необхідно глибоко вивчити, які цілі має клієнт і що він хоче в Україні. Адже якщо надати лише одну послугу, це може виявитися зовсім не тим, що йому насправді потрібно. Ми з партнером одразу усвідомлювали, що хочемо робити бутикову компанію, не брати багато практик.

Певною мірою це було обумовлено ситуацією на ринку. Загалом, ми робили ставку на імміграцію і дотепер зберігаємо статус єдиного в Україні юридичного бутика у сфері імміграційного права.

– **Василь Чередніченко:** Ми не просто спеціалізуємося на імміграційному праві, ми так звана «one-stop» компанія для експатів в Україні. Клієнт може прийти до нас з певним початковим питанням (як правило, це законність перебування в Україні чи якесь сімейне питання), а потім він вже розуміє, що ми можемо консульгувати його у сфері нерухомості, супроводу бізнесу, сімейного права, імміграції тощо.

– **Л.К.** Наша місія – з'єднати мости між іншими країнами та Україною і супроводжувати іноземця комплексно. Однак база, яка закладена в усьому цьому, має починатися з імміграції. Адже якщо людина тут ставить якісь довгострокові

цілі, то вона має потурбуватися про законне перебування.

– У червні цього року був прийнятий закон «Про валюту і валютні операції». Як Ви оцінюєте його вплив на інвестиційний клімат в Україні?

– В.Ч. Звичайно, цей закон має покращити інвестиційний клімат України. Проте наразі невідомо, як це працюватиме, оскільки закон залишає широкі повноваження для НБУ, який може вводити свої обмеження. Не зовсім зрозуміло, чим все це закінчиться. Загалом, прагнення законодавця спрямоване на покращення інвестиційного клімату. Незважаючи на те, що в законі більше положень стосуються резидентів, які очікують на вільний рух свого валютного капіталу за кордон, все ж таки є переваги для наших потенційних клієнтів (тобто тих, хто хоче вести бізнес в Україні).

Це стосується питань, пов'язаних з експортними та імпортовими операціями, придбанням валюти, валютними платежами. Можливо, для великого бізнесу це не створить якихось значних переваг, але для малого – надає певне пом'якшення валютного контролю, що дуже допоможе нашим клієнтам. Вони дуже часто дивуються, що у нас такий суворий валютний контроль для маленьких операцій. Не завжди вони можуть без проблем сюди інвестувати, брати позики у пов'язаних осіб-нерезидентів, а потім повертати інвестиції в Україну. Сподіваємося, що в майбутньому валютне регулювання лише покращуватиметься.

– Які вже зроблені кроки для покращення інвестиційної привабливості України Ви вважаєте найбільш вагомими?

– Л.К. Це питання комплексне, тут можна окремо говорити про кожне Міністерство. На мою думку, варто відзначити прийнятий ЗУ «Про Товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», який надає можливість укладати корпоративні договори між засновниками. Це забезпечує суттєвий захист та гарантії потенційним інвесторам. Багато реформ було впроваджено завдяки Міністерству юстиції (наприклад, реєстрація бізнесу протягом 24 годин). Загалом, стало менше бюрократії, було відкрито більшість реєстрів, що забезпечує прозорість. Відповідно до даних Інституту міжнародних фінансів, Україна набрала

36,5 балів із 42 можливих у сфері взаємовідносин з інвесторами.

– В.Ч. Дуже часто клієнтів хвилює, яким чином вони будуть захищені. Ми завжди говоримо, що в цьому питанні законодавство постійно вдосконалюється – відкриті реєстри, створена антирейдерська комісія тощо. Звісно, трапляються випадки, коли так звані «чорні нотаріуси» чи держреєстратори заволодівають майном інших осіб, але вони дуже рідкісні. Ми розуміємо, що держава бореться з цим явищем.

– Яких змін у законодавстві Ви найбільше очікуєте?

– В.Ч. Існує норма, відповідно до якої іноземець, що інвестує в Україну більше ніж 100 тис. доларів, може отримати тут право постійного проживання. Однак ця норма дуже складна для реалізації на практиці, клієнти майже ніколи на неї не погоджуються. Це пов'язано з тим, що норми міграційного законо-

– З якими основними ризиками зіштовхуються інвестори, які бажають «зайти» в Україну?

– В.Ч. Неготовність наших державних органів та навіть приватного сектору працювати з іноземцями. Питання є щодо судових та митних органів, ДФС. Хто перший контактує з інвесторами в Україні? Банківські установи, нотаріуси, службовці ДМС, які майже ніколи не володіють англійською мовою. Можемо сказати, що вони настільки поринули в рутину своєї роботи, що зовсім не мають індивідуального підходу до іноземного інвестора, який бажає законно оформити свої документи та привести їх до ладу.

Однак сподіваємося, що відбудуться зміни на краще. Зараз ввели id-картки для іноземців, залучили до роботи з іноземцями офіси держпідприємств, які оформлюють паспорти. Дуже часто клієнти скаржаться, що їм не хочуть відкривати рахунки в банку, незважаючи на те, що для цього немає жодних перепон. По-



НАША МІСІЯ – З'ЄДНАТИ МОСТИ МІЖ ІНШИМИ КРАЇНАМИ ТА УКРАЇНОЮ І ТУТ СУПРОВОДЖУВАТИ ІНОЗЕМЦЯ КОМПЛЕКСНО

давства прописані таким чином, що потрібно вдаватися до конкретних, складних варіантів інвестування з дотриманням певних специфічних умов, щоб отримати цю посвідку. Тому ми очікуємо, насамперед, більш прозорого механізму отримання іноземними інвесторами права проживати в Україні. Вони всі в цьому зацікавлені, вони бачать потенціал в нашій державі. Ми хочемо, щоб цим людям було простіше, зрозуміліше та прозоріше інвестувати в Україну, щоб отримати тут міграційні переваги.

Звичайно, податкові питання також є болючими. З одного боку, достатньо зрозуміла та цікава для будь-якого інвестора можливість використовувати спрощену систему оподаткування для малого бізнесу, єдиний податок. Особливо це актуально для IT-сфери, в якій більшість підприємств засновані іноземними інвесторами. З іншого боку, якщо це більший бізнес, то постають питання щодо роботи із загальною системою оподаткування, пов'язані з виплатою заробітної плати, на яку ставки податку дуже високі.

Тім вони йдуть в інше відділення цього ж банку, де їм відкривають рахунок. Тобто наші банки ще не готові працювати з іноземцями. Я зараз говорю не про великі компанії, а про приватних осіб, які також є інвесторами, хочуть тут жити, купувати товари та послуги, сплачувати податки, інвестувати в ринок нерухомості тощо.

Україна займає одне з перших місць за корупованістю державних структур. Звичайно, ніхто з наших клієнтів не бажає вирішувати свої питання в судах, тому що їм ніхто не довіряє. Правоохоронних органів вони також остерігаються, причому не просто так. Для того щоб іноземці довіряли державним структурам, державі потрібно ще багато працювати, адже сьогодні все не так прозоро.

– Міфи про прийняття Трудового кодексу замість КЗпП поширюються вже багато років. Чи є реальна потреба для його прийняття?

– В.Ч. Проект Трудового кодексу не робить якоїсь революції, але адаптує наше законодавство про працю



Любомир Кузюткін, керуючий партнер EXPATPRO

ще часів Радянського союзу до сучасних реалій. Мабуть, іноземців це мало торкатиметься. Очевидно, що питання їх працевлаштування регулюватиметься підзаконними актами, а можливо, його буде включено в Кодекс. Однак деякі нововведення (наприклад, щодо обов'язкового укладення з усіма трудових договорів, більш сучасного регулювання відпусток, графіка роботи, понаднормового та ненормованого робочого часу) є позитивними. Я вважаю, що вже настав час для прийняття нового Трудового кодексу.

– Які особливості роботи з іноземцями Ви можете відзначити?

– В.Ч. Якщо клієнт до нас приходив вперше, він назавжди залишиться з нами. Звісно, інколи через цінову конкуренцію іноземці йдуть до інших юристів або так званих «візових консультантів», але здебільшого вони до нас повертаються (зокрема, для виправлення помилок).

Отже, насамперед, важлива довіра та наша репутація. Роботу завжди потрібно

виконувати якісно. Часто ми допомагаємо нашим клієнтам у нестандартних та навіть неюридичних питаннях, супроводжуємо їх в Україні не лише як юристи, але й в інших сферах. Звичайно, важливим є знання англійської та інших іноземних мов. Навряд чи іноземець захоче працювати з юристом, який не розмовляє англійською. У нас всі юристи мають достатньо високий рівень. Двічі на тиждень ми займаємося англійською в офісі з носієм мови (до речі, з часом він також став нашим клієнтом).

Також має значення індивідуальний підхід до кожного клієнта, намагання якнайкраще надати юридичні послуги. Дуже часто це пов'язано з ненормованим графіком, роботою у вихідні, 24 години на добу. Якщо у клієнта щось трапилося вночі, то він обов'язково нам подзвонить.

Слід зазначити про ще один важливий момент роботи з іноземцями. В Україні (зокрема, в Києві) існує певна спільнота іноземців. Вони спілкуються між собою, організовують вечірки. Коли ти покажеш, що ти дійсно професіонал своєї

справи та хороший юрист, тебе обов'язково відрекомендують.

– Любомире, що Ви вважаєте найбільшим досягненням компанії загалом та Вашим як керуючого партнера?

– Л.К. Серед досягнень варто відзначити те, що ми дуже швидко (майже за рік) вийшли на юридичний ринок та сформували гарне ім'я. Ми показали, що можемо бути надійними партнерами для провідних юридичних компаній. Ми консультуємо юрфірми з ТОП-10, які не надають послуги з міграційного права та звертаються до нас. Ми збудували команду: починали з 4-х юристів, а зараз налічується 11 співробітників.

Мое особисте досягнення полягає в тому, що я зумів з'єднати між собою різнопланових, креативних людей та навчити їх працювати в команді, де всі отримують синергію. Ми вміємо працювати на результат і надавати клієнтам якісний сервіс.

– Як Ви здійснюєте управління компанією та мотивуєте юристів?

– Л.К. У нас не демократія і не диктатура. Нещодавно я прочитав цікавий термін «демократура» (сміється – ред). Це означає, що всі можуть висловити свою думку, але хтось має прийняти рішення, щоб все почало працювати. У нас молода команда, на жаль, юристи старшого віку не затримуються через ненормований графік та дуже стислі строки для виконання завдань. Юристи повинні пристосовуватися до роботи з різними технологіями, тому що ми працюємо з шаленою швидкістю. У нас немає такої вимоги до працівників як прийти о 9:00 та піти о 18:00. Для нас головне, щоб робота була виконана якісно та у встановлені строки. Потрібно перевищити очікування клієнта, а також щоб все було у строк. Для мене не важливо, є людина в цей момент в офісі чи ні. Ми застосовуємо до працівників індивідуальний підхід. Якщо потрібно відпроситися – це не проблема. Я вже казав, що молода команда – це нове покоління, яке живе на шалених швидкостях. Їх просто не всадиш за робочий стіл і не змусиш працювати. Всі вони прагнуть самовираження, тому до кожного доводиться шукати підхід.

– Ви неодноразово задували про ненормований графік. Як при

цьому вдається зберігати work-life balance?

– **Л.К.** Звісно, я намагаюся знаходити баланс між роботою, особистим життям, здоров'ям, відпустками та намагаюся все поєднувати. Наприклад, обід можна провести з якимось новим партнером, а вихідний – з командою. Ми не прагнемо зробити з усієї команди супер лідерів, ми просто хочемо, щоб люди з'ясували, чи взагалі хочуть вони займатися юриспруденцією, чи розуміють, що це таке. Коли вони вже розуміють, що хочуть, на наступному етапі ми визначаємо, де саме людина хоче працювати. Тоді зі свого боку ми робимо все, щоб людину закріпити в тій практиці, яка її цікавить. Потім ми визначаємо, робимо дорожню карту працівника та розвиваємо у нього інші навички (як професійні, так і особисті). Щодо особистих характеристик членів нашої команди, то у нас багато пунктів, на яких ми акцентуємо увагу: чи працює він (вона) дуже тісно з іноземцями, чи веде комунікацію з клієнтами, як добре знає англійську, як пише, як поводить себе в суспільстві, нетворкінг, презентація, ораторство тощо.

– **В.Ч.** У нас в компанії немає такого поняття як офіційний графік відпусток, або якщо ти захворів, то поважна причина не прийти на роботу – лише довідка з моргу, принесена власноруч (посміхається – ред.). В цих питаннях ми дуже лояльні. Ми поважаємо особисте життя кожного нашого працівника. Ми знаємо, що краще нехай він зараз відпочине, адже настане час, коли потрібно буде прийти, наприклад, о 5-й ранку, щоб зайняти чергу в ДМС, тому що у клієнта сьогодні літак і йому необхідно розібратися з документами. Також ми вважаємо, що досягти успіху може той юрист, який живе професією, потребами клієнта, переймається компанією та її розвитком. Навряд чи у нас приживеться юрист, який приходить просто відбутися норму, відпрацювати зранку до вечора.

– **Які поради Ви можете надати молодим юристам, які лише починають свій професійний шлях? Чому потрібно приділяти більше уваги?**

– **Л.К.** Варто зазначити, що вік юридичної професії невпинно зменшується, професія молодіє. Це обумовлено швидкістю, з якою ми живемо. Я раджу більше розвивати особисті навички,



Василь Чередніченко, партнер EXPATPRO

так звані «soft skills». Всі ті знання, які отримують в університеті, все одно необхідно закріпити на практиці. Звісно, має бути база. Потрібно робити ставку на знання мов та на питання системного мислення. Загалом, людина має бути драйвова, позитивна, легко комунікувати, тому що це потрібно як всередині команди, так і з клієнтами. Необхідно розвиватися креативно, подорожувати, читати різну літературу та загалом вміти підтримати розмову на будь-яку тему. Отже, ми склали портрет нашого ідеального кандидата.

– **В.Ч.** Я наголошую, що молоді юристи, які наразі перебувають у стінах університету, мають ввібрати в себе якомога більше знань. Зі свого досвіду та досвіду знайомих знаю ситуації, коли людина обрала спеціалізацію ще в університеті, дуже наполегливо її вивчала та ігнорувала інші предмети. Зараз дуже багато людей займаються іншими справами та є успішними в цих сферах! Отже, як губка, потрібно ввібрати в себе якомо-

га більше знань, а потім вже на практиці визначитися, чого не вистачає, та ввійти в цю спеціалізацію.

– **Л.К.** Це більше проблема юридичної освіти. Вже давно піднімається тема, що університети дають мало навичок. Неформальна освіта обов'язково має йти паралельно з університетською.

– **Які основні цілі Ви ставите перед собою на найближчий період?**

– **Л.К.** Рости, посилювати практику інвестицій через сферу нерухомості, розвивати практику ІТ-права, тому що ми маємо багато клієнтів у цій сфері, а також шукаємо людину, яка керуватиме практикою бізнес-адміністрування. Адже не завжди інвестор, який вкладає в бізнес, має можливість його підтримувати. Отже, відкриття нових практик та збільшення команди. Окрім того, ми в пошуку нового офісу.

Розмову вела
Наталія Чоп,
журналіст «Юридичної Газети»



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ



**Бенатов
Данило,**

Патентне бюро
«Др. Еміл Бенатов
і Партнери»



**Кириченко
Ірина,**

Ілляшев та
Партнери



**Валявська
Дарія,**

Redcliffe Partners



Коваль Антон,

Дубинський і
Ошарова



**Дробязко
Руслан,**

Baker McKenzie



Костін Ілля,

Правовий Альянс



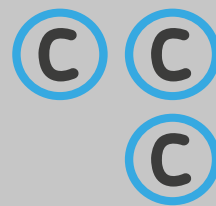
**Дубинський
Михайло,**

Дубинський і
Ошарова



Крайняк Юрій,

Jurimex



**Мамуня
Олександр,**
AEQUO



**Пахаренко
Александр,**
Пахаренко і
Партнери



**Молотай
Олександр,**
Evriss



**Пахаренко-
Андерсон
Антоніна,**
Пахаренко і
Партнери



**Огнев'юк
Ярослав,**
Дубинський і
Ошарова



Реутов Ігор,
Грамацький і
Партнери



**Олійник
Катерина,**
Arzinger



Семеній Юлія,
Asters



**Ортинська
Марія,**
IP Style



**Томаров
Іларіон,**
Василь Кісіль і
Партнери



**Падалка
Олександр,**
Sayenko Kharenko

«МИ Є МОСТОМ, ЩО ОБ'ЄДНУЄ ІР-ПРОСТІР СХОДУ ТА ЗАХОДУ», – ДАНИЛО БЕНАТОВ

Як би пафосно це не звучало, але саме патентні повірені тримають руку на пульсі наукового прогресу. Адже в їхній роботі немає рутини, а кожен день приносить несподіванки. Саме так вважає **Данило Бенатов**, партнер і представник в Україні Бюро патентних повірених «Dr. Emil Benatov & Partners». Про цей цікавий юридичний напрямок та погляд на стан ІР-сфери в Україні читайте в інтерв'ю

– Пане Даниле, цього року Бюро «Др. Еміл Бенатов та Партнери» відсвяткувало 25 років своєї діяльності. Розкажіть, будь ласка, про віхи історії Бюро та ключові досягнення за цей період.

– Наше Бюро – це сімейний бізнес. У далекому 1993 р. його заснував мій батько – доктор Еміл Бенатов. Батько був тісно пов'язаний з Україною, оскільки вчився у Львівській політехніці, а захищав дисертацію у політехніці Київській. Еміл Бенатов був одним із фундаторів ІР-системи у пострадянській Болгарії та патентним повіреним цієї країни з реєстраційним номером 3. На жаль, вже рік його з нами немає. Керуючим партнером Бюро став доктор Самуїл Бенатов.

За чверть століття ми змогли пройти шлях від маленької національної компанії до міжнародного бюро, що має понад 4 тис. клієнтів з усіх континентів. Станом на 2018 р. у нас є два офіси (у Софії та Києві), в яких працює 12 осіб, не враховуючи чималої позаштатної команди технічних перекладачів, редакторів та адвокатів.

Що стосується досягнень, то головним здобутком я вважаю втілення мрії нашого засновника – Бюро є мостом, що об'єднує ІР-простір Сходу та Заходу.



Ми вміємо розмовляти з клієнтами їхніми рідними мовами. Завдяки нам світові відкриваються нові бренди та інноваційні технічні розробки.

– Чому Ви обрали такий достатньо екзотичний юридичний напрямок – захист прав на об'єкти інтелектуальної власності? Як все розпочиналося? Що найбільше надихає у Вашій роботі?

– Почну з другої частини питання. Ще у шкільні роки я захопився екологією, а точніше промисловою мікробіологією. Перші кроки в науці я зробив в

однойменному гуртку Київського палацу дітей та юнацтва. Потім здобув вищу освіту та захистив кандидатську дисертацію у Київському політехнічному інституті ім. Ігоря Сікорського. Передусім, я інженер-хімік, а вже потім патентний повірений. В ІР-бізнес я прийшов завдяки батьку. Цей шлях був поступовим і почався з посиденьок на софійській кухні, коли батько приніс з роботи Міжнародну патентну класифікацію в кількох томах і почав розповідати мені про те, що таке винаходи. В результаті мені довелося змінити лабораторію на офісний кабінет, але я залишаюся викла-

дачем КПІ. Я прагну навчити студентів мріяти, вірити у свої сили та не боятися творчих розчарувань, адже шлях до зірок, як відомо, пролягає через терни.

Що стосується натхнення, то цього мені не бракує. Як би пафосно це не звучало, але саме ми (патентні повірені) тримаємо руку на пульсі наукового прогресу. В нашій роботі немає рутини, а кожен день несе свої цікавинки та несподіванки. Оскільки спеціалізація Бюро – це складні кейси (як у питаннях захисту винаходів, так і у торговельних марках), то сумувати мені не доводиться.

До речі, лише ставши патентним повіреним, я дізнався, що багато визначних постатей (наприклад, фізик Альберт Ейнштейн) починали свою кар'єру в патентних Бюро. В СРСР був дуже популярним пригодницький фільм «Земля до запитання» про радянського розвідника Льва Маневича, який працював у Європі під легендою патентного повіреного. З цим фільмом пов'язаний кумедний випадок. Мій батько знявся там у масовці, оскільки болгарських студентів часто запрошували на львівські знімальні майданчики, коли потрібно було грати італійців. Тобто наша робота може бути не просто цікавою, але й героїчною.

– У Вашого Бюро два офіси в різних країнах. Як побудована комунікація між ними? Чи плануєте Ви подальше розширення фірмової мережі?

– Завдяки сучасним технологіям, з комунікацією у нас немає проблем. Щоправда, і в Києві, і в Софіїдесь у далеких шухлядах сховані портативні механічні друкарські машинки. Це спогад про те, як все починалося. Також ми не поспішаємо викидати факс-апарати, адже за допомогою цього засобу зв'язку з нами комунікує українська митниця та Європейське відомство з товарних знаків і дизайнів (EUIPO). Також ми з колегами часто їздимо у спільні відрядження та на різні конференції. Часті подорожі – це ще одна вагома перевага нашої професії.

Що стосується перспектив, ми постійно розширюємо горизонти нашої діяльності. Завдяки міжнародним угодам та розгалуженій партнерській мережі Бюро працює майже в усьому світі (від Австралії до Гондурасу, від Північно-Африканської Республіки до Канади). Однак основні регіони, де ми де-фак-

то діємо самостійно або з формальним залученням партнерів, це ЄС, Україна, Болгарія та країни колишнього СРСР. Коли ми нарешті отримаємо патент Гондурасу, я зроблю для себе відповідний принт на футболці.

– Наскільки велике навантаження лягає на плечі патентного повіреного в Бюро «Др. Еміл Бенатов та Партнери»?

– В Бюро працює 5 патентних повірених, які мають різні спеціалізації. Звичайно, найбільше навантаження лягає на партнерів, оскільки ми повинні слідкувати за галузевими трендами, змінami в законодавстві, а також за конкурентним середовищем. Зауважу, що ми, як і багато наших колег з інших фірм, відчуваємо гострий дефіцит фахівців патентознавців і висококваліфікованих технічних перекладачів. Передусім, це пов'язано із загальним погіршенням рівня технічної та природничої освіти в Україні та Болгарії.

– Які тенденції надання юридичних послуг в IP-сфері Ви можете виділити?

– Сьогодні в Україні ми спостерігаємо тенденцію до зростання кількості заявок на винаходи, що свідчить про початок формування нового й потужного інноваційного кластера у бізнес-середовищі. Наші клієнти розробляють серйозні технології, які потребують захисту (на жаль, здебільшого в іноземних юрисдикціях). Шкода, що Україна досі не має жодних програм для підтримки вітчизняних винахідників. Наприклад, Японія, Корея, країни-члени ЄС та навіть Росія надають заявникам гранти для фінансування іноземного патентування перспективних заявок, усвідомлюючи, що таким чином вони інвестують у свою економіку.

– Сьогодні в багатьох країнах світу існують IP-суди. В Україні цей процес лише розпочинається. Чого Ви очікуєте від діяльності новоствореного українського IP-суду?

– Спеціалізований IP-суд вкрай необхідний Україні, адже ситуація, коли суддя в один день може займатися розлученням, кримінальними провадженнями та IP-справами, є абсурдною. З огляду на результати двох відбіркових етапів конкурсу, мої очікування від спе-

ціалізованого суду є достатньо стриманими, оскільки в переліку кандидатів, які пройшли ці два етапи, є кілька одіозних прізвищ, а висновки Громадської ради доброчесності Вищою кваліфікаційною комісією суддів України були цинічно проігноровані.

– Чи беруть участь юристи Вашої команди в конкурсі до Вищого суду з питань інтелектуальної власності?

– Ні. Практика показала, що залучення до конкурсу адвокатів, судових експертів та патентних повірених є фікцією. Як мені відомо, жоден кандидат, який не належав до судової влади або державної служби, не пройшов у третій етап. До того ж їхні показники (фахівців, які мають 10-20-річний практичний досвід у нашій галузі) були нижчими, ніж показники чиновників і суддів, які за свою кар'єру не слухали жодної IP-справи.

– Які помилки найчастіше вчиняють компанії, звертаючись до фахівців із захисту інтелектуальної власності?

– Головна помилка бізнесу – звертатися до патентних повірених за допомогою, коли їхній розкручений, але захищений бренд вже активно імітують чи відтворюють, або коли їхнє інноваційне технічне рішення успішно впроваджене у серійне виробництво.

– Назвіть ключові особливості одержання правової охорони на об'єкти права інтелектуальної власності, які необхідно знати бізнесу?

– По-перше, до подачі заявки потрібно тримати язик за зубами. По-друге, серйозний IP-проект міжнародного ґатунку потребує значних інвестицій. По-третє, низька вартість IP-послуг, особливо коли це стосується захисту прав на винаходи, є нагодою замислитися, чи за адресою ви звертаєтесь. По-четверте, деякі ноу-хау-родзинки не варто розголошувати у патентних заявках. Існує така міська легенда про ноу-хау, що якась європейська компанія придбала в СРСР за валюту технологію випікання бородинського хліба. Документацію передали, лінію побудували та запустили, а хліб випікався несмачний. Як місцеві фахівці не старалися, нічого не виходило. Тоді «виписали» радянського фахівця, який зайшов у цех і розбив скло

Патентне бюро «Др. Еміл Бенатов та Партнери» - наша команда будує мости між Сходом і Заходом



Софія



Київ

у квартирі. По-п'яте, але це вже зауваження до держави, нам вкрай необхідно підвищувати ІР-грамотність населення, тобто курс «Основи інтелектуальної власності» повинен бути у навчальних планах всіх ВНЗ, а можливо, варто починати ще зі шкільної лави.

– Чи може наявність патенту в Україні зашкодити отриманню патенту в іншій країні?

– Безперечно, оскільки одним із критеріїв патентоздатності є новизна. Заявник має 12 місяців від подання національної заявки (наприклад, української) для подальшого «входження» в інші країни. У разі використання інструменту міжнародної заявки за системою Договору про промислову кооперацію (РСТ) цей термін можна продовжити до 31 місяця. З преси ми знаємо, що патентні відділи великих корпорацій стежать за цікавими розробками, вивчаючи патентні публікації, та залюбки використовують їх на тих територіях, де у власників немає «патентної парасольки».

– Чи завжди Вам та команді вдається досягти бажаного результату, якщо мова йде про спори щодо торговельних марок? Наскільки важко зрозуміти, на чиему боці правда?

– Ми маємо адвокатську групу, яка веде справи наших клієнтів в українських судах. Скажу відверто, що зміст

деяких експертних висновків і судових рішень не вкладається у голову, тому інколи дуже важко звітувати перед нашими іноземними клієнтами. Проте ми ніколи не здаємося, оскаржуємо рішення і здебільшого перемагаємо. Окрім того, мені дуже шкода, що наше професійне співтовариство зазвичай не розбирає помилки, допущені суддями, та не виносить їх на обговорення громадськості. Це нікому не йде на користь.

– Як нові технології змінюють сферу інтелектуальної власності?

– Серу Вінстону Черчелю приписують вислів: «Хто володіє інформацією, той володіє світом». Для роботи патентного повіреного доступ до інформаційних ресурсів є критичною необхідним. У країнах-членах ЄС весь шлях заявки від подачі до отримання охоронного документа може бути відстежений у найдрібніших подробицях будь-якою зацікавленою особою. Це дозволяє не лише втілити на практиці принцип змагальності сторін (це особливо актуально для реєстрації прав на ТМ), але й заощадити кошти заявника на різних інформаційних пошуках.

В Україні держава декларує принципи прозорості в ІР-сфері та одночасно намагається втримати монополію на інформацію. Досьє українських заявок недоступні он-лайн, хоча паперові копії можна замовити, сплативши відповідні збори. Також неможливо про-

водити повноцінні пошуки у відкритій базі поданих заявок на реєстрацію ТМ, тому що за регламентами ДП «УКРПАТЕНТ» вона є дуже «урізаною». Нарешті Мін'юст зробив свій скромний внесок у справу інформатизації ІР-сфери, заборонивши ДП «УКРПАТЕНТ» публікувати адреси заявників, а також, що зовсім дивно, інформацію про патентного повіреного, який подав заявку, посилаючись на захист персональних даних. Останнє заважає зацікавленим особам, наприклад, домовлятися про добровільне відкликання заявки, якщо вона була подана з порушенням прав таких осіб. Заради справедливості, варто згадати позитивні зрушення – вже кілька років у ДП «УКРПАТЕНТ» ефективно працює електронна подача заявок.

– Чи здійснює Ваше Бюро підтримку громадських проєктів, пов'язаних з ІР-сферою?

– Так, ми приділяємо значну увагу популяризації знань про захист прав на об'єкти права інтелектуальної власності. У 2018 р. обидва наші офіси започаткували вручення премій пам'яті доктора Еміла Бенатова для молодих винахідників. Переможці цього річного конкурсу вже отримали свої нагороди.

Інтерв'ю підготувала
Оксана Горьова,
журналіст «Юридичної Газети»

Професійність понад усе!



**Патентно-правова фірма
ПАХАРЕНКО І ПАРТНЕРИ**

Право інтелектуальної власності

Боротьба з контрафактною продукцією

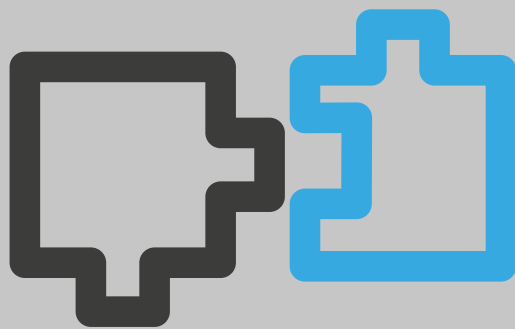
Антимонопольне і конкурентне право

Корпоративне право

**Представництво в судах
та інших державних органах**

**Київ, вул. Велика Васильківська, 72
бізнес-центр «Олімпійський»
тел.: +38 (044) 593 96 93
факс: +38 (044) 451 40 48
pakharenko@pakharenko.com.ua**

pakharenko.ua



КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО / M&A



Бабич Анна,
AEQUO



Бондар Олег,
ECOVIS Бондар та
Бондар



Батюк Олег,
Dentons



**Бондарєв
Тімур,**
Arzinger



**Бежевець
Олексій,**
Правовий Альянс



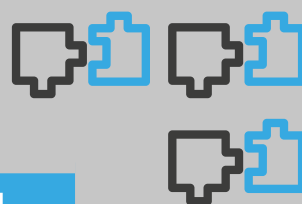
**Вишневський
Андрій,**
ENGARDE



**Бенедисюк
Сергій,**
Evriss



**Грамацький
Ернест,**
Грамацький і
Партнери



**Дідковський
Олексій,**

Asters



Орлик Марія,

CMS Reich-Rohrwig
Hainz



Зоря Анна,

Arzinger



**Побережнюк
Лариса,**

Побережнюк і
Партнери



**Карпенко
Маргарита,**

DLA Piper



**Самойленко
Вадим,**

Asters



Кацер Юрій,

KPMG в Україні



**Стеценко
Микола,**

AVELLUM



Кисіль Василь,

Василь Кісіль і
Партнери



**Федорук
Дмитро,**

Redcliffe Partners



Конлон Грем,

CMS Cameron
McKenna Nabarro
Olswang



**Хачатурян
Армен,**

Asters



**Мальський
Олег,**

Eterna Law



Цветков Андрій,

Gestors



Оленюк Андрій,

EVERLEGAL



**Якимчук
В'ячеслав,**

Baker McKenzie

C/M'S/

Law, Tax

You lead your industry – choose lawyers who lead theirs

CMS Reich-Rohrwig Hainz is one of the leading law firms in Austria and CEE/SEE and can already look back on more than 10 years of experience in Ukraine. CMS advises clients in the CEE/SEE region with over 600 staff members. Wherever you may take your business – this combination of regional and international expertise ensures that you will always get top counselling services.

CMS Reich-Rohrwig Hainz Kyiv
19B Instytutska St.
Kyiv, Ukraine
T +380 44 5001718
cms.law.

CMS is an international law firm that helps clients to thrive through technical rigour, strategic expertise and a deep focus on partnerships.

Your World First
cms.law

КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО: ВИКЛИКИ ДЛЯ БІЗНЕСУ У 2019 РОЦІ



Марія Орлик,
партнер CMS Reich-Rohrwig Hainz



Олександра Присяжнюк,
старший юрист CMS Reich-Rohrwig Hainz

З новими обертами корпоративної реформи у 2018 р. бізнес в Україні почав жити за новими правилами. У червні 2018 р. набув чинності довгоочікуваний Закон «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (далі – Закон), який регулює діяльність більше ніж півмільйона юридичних осіб в Україні. Протягом року з дня набрання чинності Законом (до 17.06.2019 р.) статuti українських ТОВ мають бути приведені у відповідність до Закону.

Які ж виклики очікують на бізнес у зв'язку з імплементацією Закону у 2019 р.? Насамперед, вже зараз виникають труднощі із затвердженням значних правочинів, адже рішення щодо вчинення правочинів з вартістю понад 50% від вартості чистих активів ТОВ приймаються виключно загальними зборами учасників. Це означає, що у ТОВ з низькою або від'ємною вартістю чистих активів майже всі правочини підлягатимуть затвердженню загальними зборами. Відсутність належного схвалення загальними зборами створюватиме відчутні наслідки для ТОВ. У разі наявності корпоративних конфліктів існує вірогідність, що діяльність

певних ТОВ може бути повністю паралізована. Проте бізнес вже намагається знайти шляхи вирішення цієї проблеми та адаптується до нових вимог.

Незважаючи на легітимізацію конвертації заборгованості ТОВ у частку в його статутному капіталі, до debt-to-equity swap зберігається обережне та нерішуче ставлення. Це пов'язано з певними прогалинами у врегулюванні цієї процедури на рівні підзаконних нормативних актів, недостатньою практикою її застосування та острахом перед потенційними податковими наслідками.

Слід очікувати певних труднощів зі зверненням стягнення на частку за новими правилами. Учасники ТОВ можуть мати проблеми у процесі реалізації переважного права на придбання частки іншого учасника, а також з викупом товариством частки у власному статутному капіталі.

Водночас, незважаючи на виклики, з якими може зіштовхнутися бізнес у період адаптації до вимог Закону, експерти та бізнес-спільнота позитивно оцінили нововведення та вважають Закон прогресивним актом, який відповідає передовим європейським стандартам корпоративного регулювання.

ВАШ НАДІЙНИЙ
ОРІЄНТИР У ПРАВІ

Gestors

ATTORNEYS' ASSOCIATION

BRUSSELS

PRAGUE

KYIV

вул. Назарівська, 7-Б, оф. 4
Київ, 01032, Україна

+38 (044) 234 04 58
+38 (044) 234 04 98

www.gestorslaw.com
info@gestors.com.ua



ЦЕНТР
РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
Можливість бути першим.

LEADERSHIP • TRANSPARENCY • CREATIVITY • PASSION

ЦЕНТР "РОЗВИТОК КСВ" – ЕКСПЕРТНА ОРГАНІЗАЦІЯ З КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ



Конкурс кейсів
з КСВ
і Pro Bono Awards



Бізнес - Університети,
Бізнес - школи: STEM (girls),
Career Hub



Соціально відповідальні
муніципалітети
і державні компанії



wbcscd

45 КОМПАНІЙ-ПАРТНЕРІВ. ДОЄДНУЙТЕСЬ
www.csr-ukraine.org

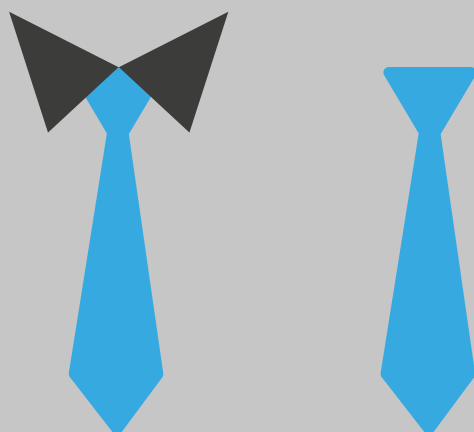


лідерство

прозорість

креативність

пристрасть



КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ / КОМПЛАСНС



**Гвоздй
Валентин,**
GOLAW



**Марченко
Роман,**
Ілляшев та
Партнери



Дзера Юрій,
Салком



**Мельниченко
Вікторія,**
Integrites



**Дмитрієва
Ольга,**
Dmitrieva & Partners



**Погребной
Сергій,**
Sayenko Kharenko



**Ігонін
Володимир,**
Василь Кісіль і
Партнери



**Сасенко
Володимир,**
Sayenko Kharenko



**Карпенко
Маргарита,**
DLA Piper



**Якимчук
В'ячеслав,**
Baker McKenzie

LAW COMPANY «DMITRIEVA & PARTNERS»

Юридична фірма «Дмитрієва та Партнери» була заснована у 1994 р. За цей час юрфірма здобула авторитет на ринку юридичних послуг як в Україні, так і за її межами. Компанія надає комплексні послуги для вирішення будь-яких юридичних, податкових, бухгалтерських питань клієнтам з України та інших країн світу.

Керуючий партнер ЮФ «Дмитрієва та Партнери», адвокат, Голова Наглядової ради Всеукраїнської громадської організації «Асоціація адвокатів України» Ольга Дмитрієва визнана провідним юристом у сфері міжнародного та корпоративного права, а також інвестиційних проектів.

Наша фірма прагне надавати найбільш ефективні послуги своїм клієнтам. Ми надаємо перевагу роботі на постійній основі, що дозволяє повністю аналізувати діяльність клієнта і комплексно підходити до вирішення питань. Висока якість послуг, численні зв'язки, винятковий професіоналізм співробітників, індивідуальний підхід до тонкощів бізнесу кожного клієнта – це наші переваги, які підтримують репутацію компанії на високому рівні.

ПРАКТИКИ ТА СЕКТОРНІ ГРУПИ:

Юридична фірма «Дмитрієва та Партнери» надає послуги в таких напрямках:

- Судова практика
- Податкове право
- Трудове право
- Корпоративне право
- Інвестиції та валютне регулювання
- Зовнішньоекономічна діяльність
- Інтелектуальна власність та ІТ-право
- Міжнародне право та арбітраж
- Антимонопольне та конкурентне право
- Due diligence
- Бухгалтерський аутсорсинг

ВИЗНАННЯ:

- ТОП-100 кращих юристів України 2018
- The Best Lawyers in Ukraine 2019
- ТОП-10 аутсорсингових компаній України
- Фіналіст «Юридичної премії 2016 року» в номінації «Юридична фірма року у сфері комплаєнс»



DMITRIEVA & PARTNERS

LAW COMPANY

since 1994



Автор картини: Оксана Збруцька

www.dmp.com.ua





КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС



Безпалий Тарас,
Правовий Альянс



Грушовець Євген,
Ario



Бугай Денис,
VB Partners



Гупало Катерина,
Arzinger



Вдовичен Олег,
Вдовичен та
Партнери



Касько Віталій,
Василь Кісіль і
Партнери



Головань Ігор,
Головань і Партнери



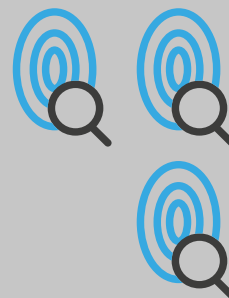
Клочков Володимир,
Клочков та
Партнери



Гребенюк Сергій,
Asters



Коваль Олександр,
Грамацький і
Партнери



**Лисак
Олександр,**
EQUITY



Сердюк Віталій,
AVER Lex



**Лисовець
Тетяна,**
Соколовський і
Партнери



**Сидоренко
Олександр,**
ALEXANDROV &
PARTNERS



**Моїсєєва
(Сицько)
Анжеліка,**
GOLAW



Солодко Євген,
Солодко і Партнери



Мороз Віктор,
Suprema Lex



**Федоренко
Ігор,**
AVER Lex



**Паламарчук
Олег,**
Яр.Вал



**Шевердін
Максим,**
Шевердін і Партнери



**Пошиванюк
Тарас,**
EQUITY



Шкіптан Денис,
Pravovest



**Просянюк
Ольга,**
AVER Lex

КРИМІНАЛЬНА ПРАКТИКА: ЩО МАЄМО ТА ЧОГО ЧЕКАЄМО?



Igor Fedorenko,
партнер АО «AVER LEX»

AVER LEX

Популярність кримінальної практики щороку динамічно зростає через збільшення клієнтських запитів, пов'язаних з низькою активністю економіки та посиленням політичного і кримінально-правового тиску.

Однією з головних тенденцій останніх років є зміщення акценту з якісного розслідування на кількість ініційованих проваджень та публічних процесів, за яких відбуваються гучні затримання з оголошенням беззаперечних звинувачень у ЗМІ. Однак під час слідства ці справи, як правило, розвалюються через відсутність доказів і часто навіть не доходять до суду. Зазвичай метою таких розслідувань є незаконний тиск на бізнес чи політичних опонентів.

Незважаючи на часту відсутність у правоохоронців доказів вчинення злочину, ті, кого стосуються такі розслідування, відчувають на собі увесь арсенал засобів тиску. Незмінним інструментом залишається показове проведення обшуків. Згідно з даними аналізу відкритого реєстру судових рішень, за 10 місяців було спрямовано та розглянуто близько 120 тис. клопо-

тань про проведення обшуку і тимчасового доступу. За цей час зафіксовано майже 24 тис. скарг на дії слідчого. Отже, наразі ситуація між бізнесом і державою максимально конфліктна.

При цьому посилюються лобіювання захисту бізнесу в парламенті, а також кількість так званих «діалогів з бізнесом» (зустрічей представників влади та бізнесу). В результаті, було прийнято низку законів, які покликані захистити бізнес від прямого втручання дій правоохоронних органів в їхню поточну роботу. Це так звані закони «Маски-шоу СТОП №1» та «Маски-шоу СТОП №2». В цих законах передбачені вимоги ведення відеозапису під час ухвалення рішення про проведення обшуку та у процесі його проведення; обов'язок слідчого допускати адвоката особи, яку обшуковують, до проведення обшуку; обмеження можливості вилучати оригінали документів, пов'язаних з діяльністю бізнесу; зміни порядку розгляду скарг на слідство та посилення відповідальності слідчого за заподіяння шкоди прийнятими незаконними рішеннями; запобігання спробам безпідставного продовження термінів попереднього розслідування; ініціювання в судовому порядку закриття кримінальної справи, якщо протягом 6-ти місяців підозра не була вручена, або якщо аналогічну справу вже розслідує інший орган.

Зараз дещо простежується позитивна тенденція збільшення законодавчого інструментарію для захисту бізнесу, що надається адвокатам, а також спроби дотримання нових норм з боку правоохоронців. Водночас цікавим моментом цього реформування кримінального законодавства є те, що більшість змін, спрямованих на захист від незаконного переслідування, стосуватимуться лише тих справ, які були порушені після 15.03.2017 р.

Не менш поширеним ризиком можна назвати процес поділу власності, який проходить з використанням старих рейдерських схем та за участю правоохоронців. Почастішали випадки фабрикавання кримінальних про-

ваджень під виглядом боротьби з отриманням незаконної винагороди (хабарництвом). Трапляються факти звинувачення «потрібних» осіб в отриманні/даванні хабара лише на підставі показань 2-3 незнайомих раніше осіб, які нібито передавали/брали «хабар». Потім в результаті ретельної перевірки такі особи виявляються «агентами», постійною роботою яких є написання відповідних заяв та інсценування передачі хабара. Все це стає можливим завдяки відсутності належного контролю за діями правоохоронних органів, передбаченого Кримінальним процесуальним кодексом.

Однією з цікавих тенденцій, що має вплив на кримінальну практику, є негласна конкуренція між Службою безпеки, Генеральною прокуратурою та Національним антикорупційним бюро України (НАБУ). Для бізнесу це може мати наслідком відкриття різними правоохоронними органами кількох кримінальних проваджень за обставинами однієї й тієї ж події, що обумовлено «креативністю» цих органів у кваліфікації протиправних діянь.

В кінці 2018 р. мають бути повністю припинені повноваження прокуратури як органу розслідування, при цьому зберігаються її функції процесуального супроводу слідчих та підтримки обвинувачення в суді. Замість прокуратури буде діяти вже створений новий орган розслідування – Державне бюро розслідувань, який займатиметься більшістю справ, пов'язаних з діями державних чиновників та представників бізнесу. При цьому ГПУ продовжить розслідувати раніше ініційовані нею провадження і поки їх передача в ДБР не планується.

Широко обговорюються обговорюються законодавчі ініціативи щодо створення Служби фінансових розслідувань замість податкової міліції. В компетенції цього органу будуть повноваження з розслідування всіх злочинів, які стосуються бізнес-сфери, в тому числі пов'язаних з оподаткуванням. Не виключено, що конфліктні ситуації повторюватимуться після

початку роботи нових правоохоронних органів, компетенції яких будуть перетинатися.

Іншою особливістю є збільшення кількості кейсів, пов'язаних з обов'язковим декларуванням доходів державних чиновників, за реальними або уявними порушеннями в цій сфері (наприклад, через неправильне декларування та приховування особистих доходів або членів сім'ї). До речі, масовість відкриття кримінальних справ проти представників влади призвело до того, що вони стали залежними від правоохоронної системи та, можливо, саме тому підтримують їхні ініціативи на законодавчому рівні.

Також за останній рік значно посилився тиск на суддів з метою прийняття «потрібних» рішень. Суди фактично повністю втратили незалежність через ініціювання проти суддів кримінальних проваджень до або після винесення рішень, їх переатестацію, в якій вирішальними чинниками є не принципівість та професіоналізм суддів, а так зване суб'єктивне поняття «сумлінності», а також процес ліквідації/реорганізації районних судів, пов'язаний зі звільненням суддів з посади з подальшим перепризначенням у нові реформовані суди.

У зв'язку із зазначеними тенденціями, суттєво посилюється роль адвокатури як професійного інституту захисту прав від незаконного кримінального переслідування. Тому державна система намагається впровадити негативні прийоми, спрямовані на ослаблення адвокатури. Поширюються випадки порушення кримінальних справ проти адвокатів з активною позицією. Частішають спроби послабити адвокатуру на законодавчому рівні шляхом внесення у профільний закон змін, що дозволяють усувати небажаних адвокатів з процесів.

Також все частіше держава намагається використовувати адвокатів з інституту безоплатної допомоги для вирішення своїх відомчих питань. До того ж іноді їй це успішно вдається. Використовуючи незаконні маніпуляції, замість адвоката за договором у справу вводиться безкоштовний адвокат, який здійснює дії всупереч інтересам клієнта, що спрощує правоохоронному органу вирішення процесуальних питань щодо переслідування певної особи.



В НАСТУПНОМУ РОЦІ МИ ПРОГНОЗУЄМО ЗБІЛЬШЕННЯ ПОПИТУ НА КРИМІНАЛЬНУ ПРАКТИКУ

Розуміючи, що останній рік ця проблематика дуже активно обговорюється, проте немає відповідної реакції з боку правоохоронних та державних органів, ми з партнерами активно поширюємо інформацію про порушення професійних прав адвокатів серед міжнародної правозахисної та адвокатської спільноти. Ми продовжуємо боротися за власні права на національному рівні.

В наступному році ми прогнозуємо збільшення попиту на кримінальну практику. Насамперед, це буде пов'язано з тим, що у 2019 р. в Україні відбудуться президентські та парламентські вибори. Практика попередніх років показує, що в цій ситуації правоохоронна система може бути використана як інструмент боротьби в усуненні політичних опонентів і тиску на бізнес з метою отримання додаткового фінансування для передвиборчої компанії. Такі кримінальні справи стали набагато складнішими, з великою кількістю фігурантів, інкримінованих епізодів, розслідуванням одночасно в кількох регіонах. Тому буде затребу-

ваним системний комплексний захист інтересів бізнесу та прав громадян, який здійснюватиме команда вузькоспеціалізованих адвокатів у кримінальних справах.

У зв'язку з можливим використанням правоохоронних органів як інструменту політичної боротьби, захист порушених прав громадян, учасників кримінального процесу за допомогою українських правозахисних інститутів, гарантованих державою, стає все менше ефективним. Проте такі системні порушення ініціюють моніторинг цих процесів міжнародними правозахисними організаціями, відповідними інститутами ЄС та інших країн. Використання результатів таких моніторингових все частіше знаходитиме своє застосування у правозахисній практиці. До того ж ще більше посиляться міжнародна кримінальна практика: адвокати будуть інтенсивніше працювати з Інтерполом, посилатимуть запити до правоохоронних органів інших країн, залучатимуть більше міжнародних правозахисних організацій та колег з інших юрисдикцій.

«ПРАКТИКА WHITE-COLLAR CRIME Є ОДНІЄЮ З НАЙЗАТРЕБУВАНІШИХ НА РИНКУ УКРАЇНИ»

Спочатку ідею створення окремого антикорупційного суду **Микита Нуралін**, адвокат VB PARTNERS, вважав дещо нелогічною, адже кожен суд в країні повинен бути антикорупційним. Однак згодом юрист змінив свою думку. Про те, чому нам потрібні антикорупційні суди, чи почувається вітчизняний бізнес більш захищеним, яку з останніх змін до КПК адвокат вважає найбільш вдалою, а також яких змін очікувати у 2019 р., читайте в нашому інтерв'ю

– Микито, сьогодні вся країна спостерігає за процесом створення Антикорупційного суду, як свого часу це відбувалося з Верховним судом. На Вашу думку, чи змінить цей процес історію? Тобто чи є надії, що 39 осіб зможуть змінити ситуацію в країні?

– Від початку зародження ідеї про створення окремого антикорупційного суду я виступав проти цього, адже кожен суд в країні повинен бути антикорупційним. Однак, як показала практика, місцеві суди були нездатні забезпечити ефективний та швидкий розгляд таких справ. На мою думку, основною причиною цього є велика завантаженість місцевих судів та неприхований тиск на них з усіх боків.

Натомість в «антикорупційних суддів», по-перше, у провадженні не будуть інші справи, тобто вони матимуть можливість зосередитися на конкретних справах і розглядатимуть їх у короткі строки. По-друге, особливий по-



Микита Нуралін, адвокат VB PARTNERS, член Ради Комітету АПУ з кримінального та кримінально-процесуального права, національний експерт проекту Ради Європи «Підтримка виконання Україною рішень Європейського суду з прав людини»

рядок відбору суддів, у тому числі із залученням Громадської ради міжнародних експертів, сприятиме призначенню високопрофесійних суддів, які не піддаються впливу. По-третє, для цих суддів передбачаються додаткові гарантії, які обмежують можливість тиску на суддів з боку правоохоронців (наприклад, внесення відомостей до Єдиного реєстру досудових розслідувань можливе лише Генеральним прокурором України). Тобто підуть

у небуття випадки, коли майже після кожного рішення в резонансних справах розпочиналося переслідування за завідомо неправосудне рішення.

Наразі занепокоєння щодо швидкої зміни перебігу історії викликає той факт, що рішення у справах, розгляд яких було розпочато до створення Антикорупційного суду, будуть оскаржуватися до загальних апеляційних судів, а не до Апеляційної палати Вищого антикорупційного суду.

Загалом, я вважаю, що 39 новопризначених суддів зможуть змінити ситуацію в країні щодо розгляду корупційних справ. Однак вони повинні поставити перед собою чіткі орієнтири у напрямку служби суспільству, а не владі. При цьому вони не повинні боятися виносити виправдальні вироки.

– Для просування цієї ідеї зміни повинні йти не тільки «згори», але й «знизу». Чи мають бажання правоохоронці, органи влади та бізнес грати чесно і за правилами?

– Бізнес завжди бажає грати чесно та за правилами, оскільки це вигідніше. Кожен хоче розуміти, як йому діяти, щоб не було негативних наслідків, а якщо вони виникають, як їх вирішити один раз і назавжди. Корупція надає швидкі рішення, однак не вирішує проблем, а навпаки, їх створює. Отримання будь-яких благ у корупційний спосіб неможливо приховувати вічно. Влада зміниться і всі факти будуть як на долоні. Так само, як і незаконно закрите кримінальне провадження, можна продовжити або розпочати знову.

Проте в органах влади таку правильну позицію не завжди зустрінеш. В суспільстві деформована свідомість. Більшість чиновників, приходячи на роботу, вважають, що за будь-які свої дії, навіть законні, вони повинні отримувати додаткову нагороду. З державних органів, на мою думку, це може бути викорінено не лише шляхом вироків щодо корупціонерів, але й шляхом впровадження персональної матеріальної відповідальності службовців за будь-які незаконні дії, як це відбувається у кримінальному процесі.

– Вже минув майже через рік після початку роботи ВС та оновленого процесуального законодавства. Чи можна сьогодні сказати, що нарешті настали зміни, яких всі так очікували рік тому?

– Безперечно, такі зміни настали. Для звичайного споживача послуг судової влади неодмінним фактом незадоволення були проблеми доказування та затягування судового розгляду. Запроваджені зміни суттєво обмежують недобросовісні можливості. Нарешті офіційно визнані електронні докази, закріплений порядок їх подання та дослідження. Раніше потрібно було

вигадувати, як їх легалізувати у процесі. Наразі все просто і ми цим користуємося. В майбутньому ми чекаємо на повноцінне запровадження електронного суду, який значно зменшить витрати часу, спростить доступ до матеріалів та їх обміну між сторонами.

Також в адміністративному процесі запроваджено зразкові справи. Тобто Верховний Суд розглядає як суд першої інстанції одну з типових справ і формує конкретний висновок щодо цих правовідносин. На сьогодні вже є 7 рішень у зразкових справах щодо соціальних питань. Саме цих справ найбільше в адміністративних судах, оскільки вони зачіпають права широкої групи населення. Обов'язкові висновки Верховного Суду мають полегшити подальший розгляд подібних справ.



БІЗНЕС ДУЖЕ ОЧІКУЄ ПРИЙНЯТТЯ ЗАКОНОПРОЕКТУ ПРО СЛУЖБУ ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ УКРАЇНИ

Зловживання правами вже не є проблемою. Тепер подання апеляційних скарг на ухвали, які не оскаржуються, не допоможуть опонентам затягнути розгляд у зв'язку з надсиланням справи до апеляційного суду. Закріплені конкретні наслідки подібних зловживань: повернення таких скарг, а також накладення штрафів як на представника, так і на сторону, яку він представляє.

Зазначені новації значно полегшили життя добросовісним учасникам судового процесу. Однак судочинство покращується не лише завдяки змінам законодавства. Верховний Суд у своїх висновках ставить крапку у вирішенні дискусійних питань. Найбільш дотичною до захисту бізнесу, на мою думку, стала позиція Великої Палати Верховного Суду у справі №237/1459/17, в якій було винесено однозначний висновок, що можна оскаржувати постанови слідчих суддів про призначення перевірок (податкових та інших). Це важливо не лише тому, що бізнес зможе оскаржувати призначення перевірок у кримінальному процесі, але й тому, що Верховний Суд зробив такий висновок на підставі загальних засад. У цьому випадку – забезпечення права на оскарження процесуальних рішень, хоча прямо таке оскарження не передбачено.

Отже, Верховний Суд стає тим судовим органом, яким ми його хотіли бачити, тобто тим, для якого принцип верховенства права превалює над принципом законності.

– Чи почувається бізнес більш захищеним в нашій країні? Чи до цього ще далеко?

– Бізнес відчуває більшу захищеність, але до повної впевненості в цьому ще далеко. Насамперед, необхідно вирішити питання захисту від свавілля правоохоронних органів. Держава робить назустріч цьому відповідні кроки. Окрім змін до КПК України, під час судової реформи потрібно скасувати ініціативи «Маски-шоу стоп – 1 та 2».

В зазначених актах простежується прямий вплив на захист бізнесу. Зо-

крема, під час обшуку обов'язковою є відеофіксація. Запроваджено можливість оскарження повідомлення про підозру та нові підстави для закриття кримінальних проваджень, обмежено строки розслідувань без підозрюваного.

Дієвим механізмом для зменшення тиску на бізнес зможе стати персональна матеріальна відповідальність слідчих та прокурорів, яку ввели з прийняттям «Маски-шоу стоп – 2». Однак допоможе лише правильне та активне формування такої практики.

– Як змінився попит на послуги практики White-collar crime за останній рік?

– Попит щороку зростає. Ринок цієї практики буде рости й надалі. З одного боку, попит підсилює активна робота НАБУ щодо розслідування корупційних злочинів, а з іншого боку, все більше компаній розуміють, що за корпоративне шахрайство потрібно притягати до кримінальної відповідальності.

Також тенденцію до збільшення мають питання екстрадиції та транснаціональних розслідувань. Цьому сприяє глобалізація та інтегрування українських правоохоронних органів до міжнародних мереж.

Окрім того, зміна влади та бізнес-інтересів державних діячів стимулюють початок нових кримінальних проваджень, захист в яких вимагає не лише навичок адвоката, але й розуміння бізнесу клієнта. Клієнти з корпоративного світу не можуть звернутися до класичного адвоката з кримінального права, оскільки вони розмовлятимуть різними мовами. Адвокати WCC мають бути спеціалістами не лише в кримінальному праві та процесі, але й достатньо глибоко розуміти корпоративне, антимонопольне, банківське або інше право, яке дотичне до бізнесу клієнта.

Зазначені обставини роблять практику WCC однією з найзатребуваніших на ринку України. Про це свідчить тенденція останніх років – відкриття в юридичних компаніях практики WCC.

– Виходячи з Вашої практики, чи дали зміни у проведенні процедури обшуку (зокрема, його відеофіксації обшуку та присутності адвоката) позитивний результат? Чи проблема невиконання вимог закону нікуди не зникла?

– Звісно, є позитивний результат. Правоохоронці вчиняють все менше порушень. Вони вже не можуть не допускати адвоката до проведення обшуку, як це було раніше. Зараз обов'язок допуску на будь-якій стадії прямо закріплений законом, в іншому випадку всі докази можна визнати недопустимими. Однак, як завжди, є винятки. Деяких осіб не вгамовує навіть відеозапис його неправомірних дій. Це проблема нерозуміння частиною правоохоронців принципу законності, вже не кажучи про верховенство права.

– Які зміни в КПК Ви вважаєте позитивними, а які недоцільними? На Вашу думку, що потрібно було б вдосконалити?

– Останні зміни майже повністю спрямовані на розширення права на захист бізнесу від незаконних дій правоохоронців. Беззаперечно, позитивними змінами є відеофіксація обшуку та неможливість вилучення комп'ютерної техніки, запровадження можливості оскарження повідомлення про підозру, нові підстави для закриття кримінальних проваджень, обмеження строку розслідування.

Однак найголовнішою новацією є введення нового учасника процесу –

особи, права чи законні інтереси якої обмежуються під час досудового розслідування. На мою думку, найкраща зміна, яка відповідає всім європейським цінностям та принципам – це забезпечення права на захист.

Згідно з КПК 1960 р., будь-яка особа (навіть не будучи підозрюваною) мала можливість оскаржити порушення кримінальної справи, якщо вона стосувалася її прав. З прийняттям КПК України у 2012 р. така опція була втрачена. Проводилося досудове розслідування щодо конкретної особи, але без вручення повідомлення про підозру така особа не мала жодних прав у процесі. Наразі така особа має право заявляти клопотання, в тому числі щодо закриття провадження, а також оскаржувати дії сторони обвинувачення (зокрема, щодо недотримання розумних строків розслідування).

Під час судової реформи зміни щодо проведення експертиз були внесені лише в державних експертних установах та виключно за ухвалою слідчого судді. Фактично, порушується право на захист, оскільки підозрюваний не може залучити приватного експерта.

Окрім скасування зазначених положень, на мою думку, потрібно посилити забезпечення права на захист та принцип змагальності. Такі пропозиції містяться, зокрема, в законопроекті «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» №9055.

– Прийняття законопроекту про адвокатуру зараз стало як ніколи реальним. Які Ви можете відзначити позитивні та негативні аспекти в цьому законопроекті?

– Я брав безпосередню участь у напрацюванні та обговоренні цього законопроекту ще на стадії робочої групи при Раді з питань судової реформи. Всі напрацювання я приміряв на себе, думав про те, яким чином вони вплинуть на мою діяльність як адвоката.

Серед позитивних змін варто відзначити значне посилення професійних прав та гарантій. Адвокатам надається доступ до всіх державних реєстрів, що значно спростить роботу. Посилюються питання конфіденційності спілкування та обміну інформацією адвоката з клієнтом. Запроваджується прозора та чітка система самоврядування.

Звичайно, проект потребує доопрацювання. Наприклад, навколо розділу

щодо адвокатської та інших видів діяльності точилося чимало дискусій. Поява цього розділу викликана тим, що державні органи з 2019 р. зможуть представляти виключно адвокати. Замість того щоб розв'язати питання щодо самопредставництва державних органів інхаусами, було вирішено змінити суть адвокатської діяльності. Продовжуючи ці трансформації, адвокатам надається можливість здійснювати свою діяльність у складі товариств з обмеженою відповідальністю, а не лише адвокатських бюро чи об'єднань. Наразі такі недоліки можна виправити лише у стінах Верховної Ради.

– Що може завадити прийняттю цього проекту?

– Сьогодні в адвокатському середовищі є дві групи: за і проти. Так сталося, що ті, хто проти, вдаються до недобросовісних дій. Зокрема, вони розповсюджують недостовірну інформацію про вплив законопроекту. Наприклад, нещодавно ходили чутки, що відповідно до законопроекту всі адвокати повинні будуть проходити переатестацію. Однак у перехідних положеннях законопроекту прямо передбачено, що всі адвокати залишаються адвокатами. Саме введення в оману суспільства і депутатів щодо наслідків прийняття закону та відсутність особистого аналізу депутатами закону може стати на заваді його прийняттю.

– На Вашу думку, яких ще законодавчих змін можна очікувати у 2019 році?

– Бізнес дуже очікує прийняття законопроекту про службу фінансових розслідувань України. Ця служба має прийти на заміну фактично нелегальної податкової міліції. Однак ця реформа повинна не просто змінити назву, а перетворити податкову міліцію з карального органу в аналітичну службу.

Також сподіваюся, що в наступному році продовжаться ініціативи щодо модернізації кримінального процесуального законодавства (зокрема, щодо розширення права на захист, посилення ролі слідчого судді на досудовому розслідуванні та врегулювання процедури притягнення до відповідальності правоохоронців за незаконні дії).

Інтерв'ю підготувала
Дарина Сидоренко,
журналіст «Юридичної Газети»

ШЕВЕРДІН І ПАРТНЕРИ

Адвокатське об'єднання «ШЕВЕРДІН І ПАРТНЕРИ» – юридична компанія, що займає міцні позиції на ринку юридичних послуг та постійно прогресує. У своїй діяльності співробітники компанії поєднують багаторічний досвід та новітні досягнення юридичної думки задля досягнення поставленої мети.

Ціннісними орієнтирами команди АО «ШЕВЕРДІН І ПАРТНЕРИ» є доброчесність, професіоналізм і турбота про клієнта. Співробітники об'єднання щоденно займаються пошуком того, що дозволить їм краще представляти інтереси клієнтів.

Адвокатське об'єднання згадується у багатьох рейтингах, серед яких «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2018», «Ukrainian Law Firms 2018. A Handbook for Foreign Clients», «Best Lawyers in Ukraine 2019».

Компанія надає послуги із захисту інтересів клієнтів у судових інстанціях, у податкових та корпоративних спорах, а також у спорах у сфері нерухомості, практикує кримінальне право (захист бізнесу, «white-collar crime») та медичне право.

Адвокатське об'єднання «ШЕВЕРДІН І ПАРТНЕРИ» працює сьогодні, щоб його клієнти мали комфортне та впевнене завтра.



Шевердін
і Партнери

today for tomorrow



Віктор МОРОЗ,
адвокат, керуючий
партнер Адвокатського
об'єднання
Suprema Lex

– Вікторе, що сьогодні впливає на успішність юриста у практиці кримінального права?

– Сьогодні успішність юриста у практиці кримінального права визначається поєднанням фундаментальних знань у галузі кримінального права та процесу з можливістю швидко реагувати на розвиток досудового розслідування і судового розгляду в конкретній справі шляхом вжиття всіх можливих інструментів для захисту прав та інтересів клієнта.

– Плюси та мінуси роботи юристом (зокрема, в Україні).

– Робота юристом – це один великий плюс, який складається з таких елементів як цікаві проекти, постійне спілкування з різними людьми, можливість всебічного розвитку особистості юриста, визнання в суспільстві. Щоправда, в роботі професійного юриста є один ризик, який може перетворитися на великий мінус – ризик вигорання внаслідок надмірного навантаження. Інколи мені доводиться працювати 20 годин на добу. Однак потрібно шукати баланс між роботою та особистим життям, а також приділяти увагу сім'ї та близьким людям.

– Де межа між етикою та бізнесом (із суворими правилами «виживання») в юридичному бізнесі?

– На мою думку, бізнес завжди повинен ґрунтуватися на етичних засадах, адже сила – у правді, за ким правда – той сильніший (в тому числі в юридичному бізнесі). Тому я ніколи не піду на угоду із совістю заради отри-



SUPREMA LEX
Ab omni iudicio provocari licet

РОБОТА ЮРИСТОМ – ЦЕ ОДИН ВЕЛИКИЙ ПЛЮС

мання прибутку чи досягнення якихось інших бізнес-цілей. Я чекаю такого ж підходу до ведення бізнесу від своїх партнерів та контрагентів. Якщо хтось не вважає за доцільне дотримуватися етичних правил у процесі ведення свого бізнесу, можливо, він отримає певну перевагу над конкурентами, але така перевага буде лише тимчасовою, а потім, найімовірніше, бізнес зазнає краху.

– Де адвокатське об'єднання Suprema Lex шукає клієнтів? Взагалі, чи потрібно їх сьогодні шукати?

– Більшість клієнтів адвокатського об'єднання Suprema Lex звертаються до нас за рекомендаціями від наших поточних або колишніх клієнтів. Я вважаю, що це найкращий показник успішності та ефективності нашої роботи. Загалом, клієнтів можна шукати різними шляхами, найкращі з яких, на мою думку, дозволяють побачити професійність радника. Зокрема, це можуть бути публікації в ЗМІ, виступи на конференціях та форумах тощо.

– Чи доводилося Вам переступати через свої принципи в роботі?

– Ні, я вважаю неприпустимим поступатися своїми принципами, адже якщо переступиш через принципи хоча б один раз, вже ніколи не зможеш себе поважати. Натомість принциповість радника дозволяє клієнту відчувати, що за будь-яких обставин його права та інтереси будуть захищені.

– Як зробити так, щоб клієнт довіряв юридичному раднику?

– Вважаю, що питання довіри між клієнтом та адвокатом є одним з найбільш складних. Я дотримуюся позиції, що якщо з першої зустрічі клієнт не готовий довіряти своєму раднику, краще взагалі не починати співпрацю. Адже відсутність довіри між клієнтом та адвокатом може завадити досягненню позитивного результату у справі, яку клієнт доручив своєму раднику.

– Чи відмовлялися Ви колись від клієнта? Якщо так, то з яких причин?

– На щастя, мені не доводилося відмовлятися від клієнта. Мабуть, я міг би відмовитися від клієнта, який просив би поради, як вчинити злочин і не бути за це покараним, оскільки такий запит не відповідає моїм життєвим принципам.

– Як зробити так, щоб «токсичність» клієнта не передалася адвокату?

– Як адвокат у галузі кримінального права я захищаю не лише бізнес, але й деяких «токсичних» клієнтів, тому це питання для мене є достатньо чутливим. Я вважаю, що за умови правильного висвітлення публічної позиції адвоката, який лише захищає права особи, яка потребує захисту від кримінального переслідування, цілком можливо уникнути такої «токсичності».

– Яким Ви бачите майбутнє юридичної професії?

– На мою думку, вже найближчим часом відбудеться глобальна діджиталізація юридичної професії у всіх її галузях. Це не означає, що юристи не бу-

дуть потрібні, адже штучний інтелект ще не готовий проявляти творчість, необхідну для досягнення позитивного результату в юридичній професії (зокрема, в судовій практиці та практиці кримінального права). Натомість створення різноманітних ботів може значно полегшити та зробити більш ефективною роботу юристів, які зможуть перекласти рутинні завдання на ботів та реалізовувати більш складні завдання.

– Кого Ви вважаєте авторитетом в юриспруденції?

– Я з повагою ставлюся до багатьох юристів українських та іноземних юридичних фірм, з якими доводилося співпрацювати в різних проектах протягом останніх 15-ти років моєї юридичної практики. Однак я дотримуюся принципу: «Не створи собі кумира».

– Яку найціннішу пораду щодо професійного розвитку Ви отримували? Яку найгіршу?

– Найціннішу пораду щодо професійного розвитку я отримав від свого тренера з боксу, який процитував Майка Тайсона: «Не важливо, скільки разів ти впав, важливо, скільки разів ти піднявся». Ця порада додає мені сил, коли все складно, та мотивує йти до успіху. Враховуючи, що я дуже по-філософськи ставлюся до життя і вважаю, що будь-яка думка має право на існування доти, доки вона не буде спростована, найгіршої поради не може бути.

Підготувала **Анна РОДЮК**,
заступник головного редактора
«Юридичної Газети»



МЕДИЧНЕ ПРАВО / ФАРМАЦЕВТИКА



**Алешко
Дмитро,**
Правовий Альянс



**Дем'янюк
Ольга,**
Baker McKenzie



Бабич Олена,
Адвокатське бюро
Олени Бабич



**Кириченко
Ірина,**
Ілляшев та
Партнери



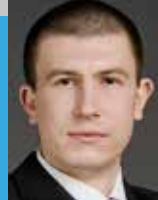
**Бежевець
Олексій,**
Правовий Альянс



Костін Ілля,
Правовий Альянс



Гавриш Тетяна,
ILF



Пуха Олексій,
Aleksey Pukha and
Partners



**Гревцова
Радміла,**
Юркрафт Медицина



Сінічкіна Лана,
Arzinger



**Гришаков
Олександр,**
Grishakov Law
Company



**Слободніченко
Марина,**
(раніше – Jurimex)



Даневич Борис,
Danevych.Law



Хитрова Олена,
ILF

МАРКЕТИНГОВІ ПОСЛУГИ НА ФАРМРИНКУ: БУТИ ЧИ НЕ БУТИ?



Лана Сінічкіна,
партнер АО «Арцінгер»



Євгенія Очеретько,
юрист АО «Арцінгер»



Михайло Сус,
юрист АО «Арцінгер»

Arzinger 

Питання надання маркетингових послуг на фармацевтичному ринку та їх можливого впливу на конкуренцію не є новим явищем для України. Наразі питання меж їх допустимості та правомірності звучить все частіше та з більшою силою.

Зокрема, 05.11.2018 р. в публічних ресурсах з'явилася інформація, що деякі аптечні мережі оголосили про відмову від укладення маркетингових договорів з виробниками від початку наступного року. Такою була реакція на реєстрацію у Верховній Раді Проекту Закону «Про внесення змін до Закону України «Про лікарські засоби» щодо забезпечення економічної конкуренції та захисту прав пацієнтів при здійсненні роздрібною торгівлі лікарськими засобами» №8591 від 12.07.2018 р. Цей Законопроект забороняє аптекам займатися будь-якою господарською діяльністю, окрім тієї, що безпосередньо пов'язана з роздрібною торгівлею. Виходячи з буквального тлумачення положень Законопроекту, маркетингова діяльність аптек буде вважатися забороненою.

Чи можна подібні ініціативи депутатів назвати доцільними? Чи може

заборона маркетингових послуг мати позитивні результати? Чи не є реакція аптечних мереж передчасною? Чи виграє пацієнт від впровадження обмежень на маркетинг в аптеках? Спробуємо розібратися в усіх цих питаннях.

ПЕРЕДІСТОРІЯ ПИТАННЯ

На початку 2015 р. АМКУ надав учасникам фармацевтичного ринку рекомендації, в яких висвітлив питання допустимості укладення маркетингових угод між суб'єктами, що здійснюють оптову торгівлю лікарськими засобами, та аптеками, а також надав власну оцінку таким угодам з позиції конкурентного законодавства.

За результатами дослідження, АМКУ дійшов висновку, що вартість маркетингових послуг може скласти до 30% від вартості закуплених лікарських засобів. На думку Комітету, це може свідчити про приховане підвищення торговельної надбавки та підвищення вартості для кінцевого споживача. АМКУ також зазначив, що великі аптечні мережі, маючи відповідну ринкову владу, можуть впливати на структуру пропозиції лікар-

ських засобів окремих виробників. Така ринкова влада створює бар'єри на ринку для інших невеликих чи одиначних аптек та мереж. АМКУ рекомендував учасникам фармацевтичного ринку переглянути умови договорів про надання маркетингових послуг, які можуть призводити до встановлення економічно необґрунтованої вартості лікарських засобів, а також не допускати нав'язування маркетингових послуг.

Варто зазначити, що в Рекомендаціях АМКУ підняв непритаманне відомству питання цінового регулювання маркетингових послуг, ціноутворення на які не є регульованим та формується за домовленістю сторін договору, а також вдався до оцінки належності таких послуг до основної діяльності аптек. Окрім того, рекомендація щодо недопущення нав'язування маркетингових послуг була надана без визначення дій, які вважаються порушенням, з позиції антимонопольного законодавства, що викликало значну кількість запитань у фармацевтичного бізнесу та створило ризик їх неоднозначного трактування учасниками ринку.

На той час було проведено низку зустрічей бізнесу та представників Комітету, в результаті яких АМКУ вирішив роз'яснити деякі положення Рекомендацій. Зокрема, Комітет пояснив, що учасники ринку повинні забезпечувати економічно обґрунтовану вартість послуг, що не виключає можливості отримувати прибуток від надання таких послуг аптеками, а застосування фінансового стимулювання аптекних закладів у відсотках, залежно від обсягів реалізації продукції, є допустимим за умови, що такі положення не призвели чи не можуть призвести до негативних наслідків для конкуренції.

АМКУ також уточнив, що надані учасникам ринку рекомендації спрямовані на запобігання антиконкурентного ефекту, який є наслідком зловживання ринковою владою учасників фармацевтичного ринку.

ЩО ЗАРАЗ?

У вересні 2018 р. АМКУ знову повернувся до питання маркетингових послуг, проте наразі отримувачем Рекомендацій став МОЗ. АМКУ надав Міністерству рекомендації щодо розробки нормативно-правового акту, який встановлюватиме чіткі, прозорі, недискримінаційні правила промоції лікарських засобів для всіх учасників фармацевтичного ринку.

Наприкінці жовтня Міністерство звернулося до Прем'єр-міністра України та Комітету Верховної Ради України з питань охорони здоров'я з листами стосовно підтримки ініціативи Комітету щодо кваліфікованого та комплексного опрацювання механізмів встановлення прозорих правил надання маркетингових послуг у сфері реалізації лікарських засобів. За результатами розгляду листа МОЗ, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України, Міністерству юстиції України доручено разом з Антимонопольним комітетом розглянути порушене питання та поінформувати про результати Кабінет Міністрів України.

Варто зазначити, що в Україні вже були спроби встановити правила промоції на фармацевтичному ринку, але вони не увінчалися успіхом. У жовтні 2013 р. належна практика промоції була затверджена у формі настанови Наказом МОЗ, який через місяць після його прийняття був скасований. На нашу думку, прийняття Настанови у 2013 р. було спрямоване не так на упередження порушення антимонопольного законодавства, як на лібералізацію нещодавно посиленних правил просування лікарських засобів, надання гравцям ринку більшого поля для маневру у процесі просування своєї продукції (зокрема, в частині семплінгу

зації лікарських засобів, забезпечення постійної наявності товару замовника послуг, включення товару до інформаційних баз аптек тощо).

ЧИ ПОТРІБНЕ УКРАЇНІ СПЕЦІАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ?

Ініціативи щодо запровадження правил маркетингу на фармацевтичному ринку викликають чимало запитань щодо доцільності їх запровадження. Маркетингові інструменти, як і в інших сферах, насамперед, є інструментом просування продукції, посилення попиту та підтримки брендів, що є законним та звичним у комерційній практиці інструментом конкурентної боротьби виробників і постачальників продукції. Сфера обігу лікарських засобів – це комерційна діяльність. Діяльність учасників цієї сфери спрямована на отримання прибутку, а отже, вони можуть використовувати будь-які не заборонені законом механізми для підтримки своєї діяльності (зокрема, маркетингові інструменти).

Наприклад, забезпечення представленості товару, викладка товару, зовнішнє оформлення вітрин як маркетингові інструменти є притаманними для багатьох сфер торгівлі та часто застосовуються у відносинах між виробниками й роздрібними мережами. Подібні маркетингові відносини свого часу вже стали об'єктом аналізу АМКУ в резонансній справі «ритейлерів», проте АМКУ не зміг довести, що застосування таких механізмів у діяльності торговельних мереж призводить до підвищення вартості товарів для споживача.

Звідси випливає логічне запитання. Чому додаткового регулювання потребують саме маркетингові послуги у сфері фармацевтики, а не послуги, наприклад, роздрібних мереж, які також реалізують соціально значущу продукцію (наприклад, продукти харчування)? Загалом, постає філософське питання про те, чи може соціальна приналежність певної продукції бути аргументом для обмеження законних маркетингових практик.

Окрім того, регулювання правил укладення маркетингових договорів на фармацевтичному ринку не відповідає європейській практиці, якій таке спеціальне регулювання непритаманне.

“ ЧИННЕ ЗАКОНОДАВСТВО НЕ ЗАБОРОНЯЄ УКЛАДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОГОВОРІВ МІЖ ВИРОБНИКАМИ ТА АПТЕКАМИ

Головною ціллю цього акту має стати:

- унеможливлення спотворення конкуренції на ринках лікарських засобів внаслідок використання маркетингових інструментів при реалізації лікарських засобів (роздрібній та оптовій);

- забезпечення кінцевих споживачів можливістю об'єктивного, неупередженого та самостійного вибору в аптекних закладах необхідних їм лікарських засобів;

- унеможливлення переважної реалізації (оптової та роздрібною) лікарських засобів за підвищеною вартістю шляхом застосування маркетингових інструментів.

та інтернет-реклами). Проте правила, які містилися у Настанові, на той момент суперечили вимогам українського законодавства, тому були скасовані.

У 2015-2016 рр. були здійснені спроби реанімувати Настанову, але вони також не мали успіху. Варто зазначити, що Настанова регулювала такі способи просування продукції як реклама, надання інформації про лікарські засоби, візити медичних представників, семплінг, спонсорство, організація спеціалізованих заходів тощо. При цьому Настанова жодним чином не зачіпала тих маркетингових активностей, які наразі є об'єктом підвищеної уваги АМКУ (виконання обсягів закупівлі та реалі-



Таким чином, необхідність створення спеціалізованого нормативно-правового акту, який впроваджуватиме спеціальне регулювання надання маркетингових послуг на фармацевтичному ринку або заборонятиме такі практики, викликає більше запитань, ніж надає відповідей.

ЧИ ДОПУСТИМИ МАРКЕТИНГОВІ ДОГОВОРІ МІЖ ВИРОБНИКАМИ ТА АПТЕЧНИМИ МЕРЕЖАМИ?

Чинне законодавство та правозастосовна практика не забороняють укладення маркетингових договорів між виробниками та аптеками / аптеками й аптечними мережами. Поширення таких практик є давно прогнозованим природним наслідком розвитку цієї сфери економіки, що сьогодні проявляється у спрямованості на більш ефективні та економічно виправдані кроки. Наприклад, скорочення дистанції між виробником та кінцевим споживачем, в тому числі шляхом прямої співпраці виробника з аптечною ланкою. В результаті це повинно мати додатковий позитивний економічний ефект для пацієнта у вигляді зменшення цін.

Однак зважаючи на підвищену увагу АМКУ до маркетингових послуг та

їх конкурентного ефекту при оцінці допустимості маркетингових активностей та їх відповідності чинному антимонопольному законодавству й підходам регулятора, насамперед, необхідно:



ВАРТІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ МОЖЕ СКЛАДАТИ ДО 30% ВІД ВАРТОСТІ ЗАКУПЛЕНИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

- визначити ринкову частку виробника та аптечної мережі;
- впевнитися у відсутності в договорі «жорстких» обмежень, визначених в Типових вимогах до вертикальних узгоджених дій;
- виключити маркетингові послуги, які можуть бути віднесені до основної діяльності аптек та розглядатися як звичайна операційна діяльність аптек;
- забезпечити відповідність суті та наповнення послуг заявленим у договірних документах;
- забезпечити ринкову вартість маркетингових послуг.

Таким чином, за умов застосування виваженого підходу, можна уник-

нути антимонопольних ризиків у таких маркетингових активностях.

Водночас з метою зменшення випадків недобросовісних практик на цьому ринку (в тому числі з просування товарів в аптечних мережах) доціль-

ним може бути створення та підписання основними гравцями аптечного ринку так званого Кодексу добросовісних практик, який може регулювати, серед іншого, питання допустимості або недопустимості тих чи інших маркетингових практик. Саме таке саморегулювання є найбільш поширеним інструментом боротьби зі зловживаннями з можливим антиконкурентним ефектом у тих сферах, в яких державне регулювання є недоцільним або суперечливим. На нашу думку, ситуація, яка наразі склалася у відносинах «аптечні мережі – виробники – регулятор» з цього питання, свідчить про те, що ринок, можливо, до цього дозрів.



МІЖНАРОДНЕ ПРАВО / ЗЕД



**Антоненко
Анна,**
Jurimex



**Колупаєв
Андрій,**
Lexwell & Partners



Батюк Олег,
Dentons



Курило Юлія,
SK GROUP



Бялий Гліб,
Asters



**Махінова
Анжела,**
Sayenko Kharenko



**Голопапа
Дмитро,**
TCM Group Ukraine



**Оберкович
Сергій,**
GOLAW



**Грамацький
Ернест,**
Грамацький і
Партнери



**Омельченко
Олена,**
Ілляшев
та Партнери



**Ісаханова
Наталія,**
Сергій Козьяков та
Партнери



Свириба Сергій,
Asters

НАТАЛІЯ ІСАХАНОВА

партнер АО
«АФ «Сергій Козьяков
та Партнери»,
адвокат, к.ю.н.

*НЕМАЄ ЖОДНОГО СЕНСУ ЩОСЬ РОБИТИ, ЯКЩО
НЕ ПЛАНУЄШ ЦЕ РОБИТИ НАЛЕЖНИМ ЧИНОМ.*



ПРАКТИКИ

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ
АНТИМОНОПОЛЬНЕ ТА
КОНКУРЕНЦІЙНЕ ПРАВО
КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ДОСВІД

- Наталія Ісаханова має успішний досвід представництва іноземних інвесторів у масштабних проектах на території України та в іноземних юрисдикціях у промисловій, нафтогазовій, торговельній, аграрній, телекомунікаційній сферах.
- Брала участь у проекті у співпраці з провідними юристами ЄС на замовлення World Bank щодо аналізу відповідності українського законодавства угодам СОТ, а також підготовки пропозицій стосовно приведення українського законодавства у відповідність до стандартів та вимог СОТ за такими темами: «Технічні бар'єри у торгівлі та ліцензування»; «Розвиток державної програми підтримки сільського господарства та експорту-імпорту продовольчих товарів згідно з нормами СОТ»; «Аналіз чинного законодавства України, що регулює торгівлю послугами»; «Аналіз українського законодавства щодо захисту прав інтелектуальної власності та забезпечення виконання таких норм з метою приведення їх у відповідність до вимог СОТ»; «Аналіз норм СОТ у контексті питань, що розглядаються межах Дохійського Раунду переговорів».
- Проект з підготовки Національної експортної стратегії та Плану дій для України на період 2016-2020 рр. (на замовлення МЕРТ України та за фінансової підтримки Western NIS Enterprise Fund), а також проект щодо розробки пропозицій з реформування митного, валютного законодавства України та внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» щодо застосування санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (на замовлення Інституту економічних досліджень та політичних консультацій).
- Була членом робочої групи з підготовки змін до чинного законодавства України у сфері торговельного захисту (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України).
- Як незалежний експерт запрошена для участі в Національних консультаціях з розробки секторальних та крос-секторальних експортних стратегій України.

- Автор Концепції Українського центру сприяння залученню іноземних інвестицій, а також відповідних рекомендацій щодо нормативного забезпечення діяльності Центру (грант Уряду Королівства Нідерланди).
- Була радником Уряду Автономної Республіки Аджарія (Грузія) з питань іноземного інвестування та торгівлі.
- Обрана заступником Голови Комітету з питань експортно-імпоротної діяльності Китайської Торгової Асоціації.
- Член Strategic Alliance for WTO and Trade Remedies law and practice.

ОСВІТА

- Диплом магістра права та наукове звання кандидата юридичних наук в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

КЛІЄНТИ

- Разом з командою АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери» Наталія Ісаханова консулює міжнародні корпорації, які входять до рейтингу Global 500 за версією журналу Fortune (в тому числі General Motors, Samsung Electronics, Bunge, Lenovo Group та ін.).
- Також вона працює з Opel Central and Eastern Europe LLC, Chevrolet Central and Eastern Europe LLC, Hyundai Corporation, TP-LINK Technologies Co. Ltd, Shanghai Prime Machinery Co., Ltd., Euroglas Polska Sp. z o.o., Китайською торговою асоціацією, Корейською асоціацією електроніки, Корейською асоціацією текстильної промисловості, Budhouse Group, ДП з ІІ «ІАС-Бориспіль», ТОВ «СКАНРОК», ТОВ «СКАНДІ», КП СПБ «Арсенал», ПЕМ УКРА-СОЛАР 2 ЛІМІТЕД, ТОВ «ІБІС», ТОВ «ЄВРОПА АРМ СПОРТ», ТОВ «Укр Еко-Хліб», ТОВ «ІНТЕР-ВЕЙЛ – КИЇВ», ТОВ СП «НІБУЛОН», дипломатичними представництвами іноземних держав та багатьма іншими.

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

01001, м. Київ
вул. Ірининська, 5/24, офіс 93,
тел.: +38 (044) 590 48 28
n.isakhanova@kievbarrister.com

ОГЛЯД САНКЦІЙНИХ РЕЖИМІВ 2018 РОКУ



Олена Омельченко,

керівник практики міжнародної торгівлі юридичної фірми «Ілляшев та Партнери», адвокат



Іван Божко,

адвокат юридичної фірми «Ілляшев та Партнери»

Останнім часом вже нікого не дивує застосування санкцій як до окремих фізичних чи юридичних осіб, так і до деяких секторів економіки певних країн. Окреме місце у санкційних режимах приділяється обмеженням, що впливають на торгівлю та економічне зростання. У цьому питанні 2018 р. не був винятком.

САНКЦІЇ США

Традиційним лідером серед країн, які застосовують цей достатньо поширений на сьогодні інструмент торгово-економічних обмежень, залишаються Сполучені Штати Америки. Свою санкційну активність у 2018 р. США розпочали з введення обмежень стосовно Венесуели. Коли 19.03.2018 р. Президент США Дональд Трамп підписав указ, згідно з яким резидентам США та іншим особам, підпорядкованим юрисдикції США, було заборонено здійснювати будь-які трансакції з цифровою валютою, коїнами й токенами, що були емітовані Урядом Венесуели. Окрім того, цей указ заблокував активи 4-х посадовців Уряду Венесуели та заборонив резидентам США встановлювати з ними будь-які ділові зв'язки. Зазначені санкції були пов'язані з тим, що влада Венесуели намага-

лася у дещо специфічний спосіб, шляхом емісії національної криптовалюти «Петро», обійти раніше застосовані США спеціальні економічні обмеження. Протягом року санкційний список США також поповнили посадовці з оточення Президента Венесуели – Мадуро.

Одними з найжорсткіших обмежувальних заходів, введених у 2018 р., стали санкції проти Ірану, які можна вважати логічним продовженням виходу США з «ядерної угоди». Фактично Сполучені Штати не просто відновили попередні санкції, які охоплювали понад 900 пов'язаних з Іраном суб'єктів, але й значно їх посилили. Зокрема, під нові санкції потрапили 50 іранських банків та пов'язаних з ними осіб, понад 200 осіб і суден з транспортного та енергетичного секторів, іранські авіалінії та їх цивільний повітряний флот (67 літаків), а також майже 250 осіб та пов'язані з ними активи, які підлягали блокуванню і перебували у спеціальному санкційному списку, дія якого була зупинена через підписання Спільного всеосяжного плану дій щодо Ірану («ядерна угода»).

Проте найбільш серйозними вважаються санкції, що стосуються обмежень на придбання іранських наф-

топродуктів. Зокрема, потрапити під санкції США може будь-яка країна, яка не здійснила «значного зменшення» обсягів закупівлі сировини в Ірані. Оцінювати, чи відбулося «значне зменшення», буде Державний Секретар за погодженням з Міністром фінансів, Міністром енергетики та Директором Національної розвідки. При цьому до уваги буде братися як відсоткове скорочення, так і припинення контрактів, що передбачають поставку в майбутньому тощо.

Наслідки порушення вказаних обмежень можна вважати насправді катастрофічними, оскільки іноземні фінансові установи, які братимуть участь у значних фінансових операціях з іранськими фінансовими інститутами, ризикуватимуть втратити доступ до своїх кореспондентських і транзитних рахунків у США, що фактично зробить неможливим подальше нормальне функціонування таких «порушників». Санкції проти Ірану в оновленому вигляді створюють значні ризики для постачальників товарів, послуг та кредиторів іранських контрагентів, у тому числі за попередньо укладеними контрактами.

Також 2018 р. не став винятком у питаннях подальшого розширення санкцій Сполучених Штатів щодо Російської Федерації. Їх доповнення тривало протягом усього року шляхом включення нових осіб (державних діячів, компаній та банків) до SDN-списку. Цей пакет санкцій передбачає заборону відчуження чи переведення боргів, капіталів та інших активів, пов'язаних з підсанкційними особами, експорт ними товарів із США, а також будь-яких платежів на їхню користь (окрім випадків, передбачених спеціальними ліцензіями).

Оновлення санкцій продовжилося у серпні, підставою для цього стала справа з отруєнням Скрипалів. Пов'язані з цим обмеження приймаються у два етапи. Перший етап полягає у припиненні будь-якого закордонного фінансування РФ, що підпадає під регулювання Закону «Про контроль

за експортом озброєння»; відмові РФ у кредитуванні, кредитних гарантіях чи іншій фінансовій допомозі, що надається урядом США; забороні експорту до РФ важливих з позиції національної безпеки товарів і технологій. Більш жорстким вважається другий етап, введення якого можна очікувати наприкінці цього року. Уряд США розглядає кілька варіантів, які можуть передбачати заборону банкам США кредитувати уряд РФ, окрім операцій з придбання продовольчих та сільськогосподарських товарів, значне обмеження торгівлі та дипломатичних відносин між країнами, а також заборону на авіаційне сполучення компаній, що перебувають у власності або контролюються державою. Проте цей варіант другого етапу санкцій не можна назвати остаточним, оскільки можливе їх відкладення та пом'якшення або введення надзвичайно жорстких обмежень та заборон.

Аналіз санкцій, введених США за цей рік, вчергове підтверджує наявність надзвичайно широкого арсеналу засобів, які можуть застосовуватися в економічній та інших сферах взаємовідносин з іншими державами, окремими фізичними та юридичними особами. Значний розвиток санкційного інституту та серйозність можливих наслідків у вигляді потрапляння під ті чи інші санкції призвели до того, що перед укладенням правочинів резиденти США проводять детальний аналіз на їх відповідність санкційному законодавству і включають специфічні розділи до господарських правочинів, які передбачають гарантії та запевнення сторін щодо дотримання вимог чинного санкційного режиму.

Це пов'язано з тим, що санкції США мають надзвичайно широкий (всеосяжний) характер, розповсюджуються на будь-які трансакції з підсанкційними суб'єктами, підлягають застосуванню як до нових правочинів з ними, так і до тих, що виникли раніше (в тому числі раніше укладені договори, замовлення на поставку товарів та послуг тощо). Окрім того, на відміну від будь-яких інших (за винятком санкцій РФ ООН), санкції США мають екстратериторіальний характер і розповсюджуються не лише на резидентів США, але й на будь-яких інших суб'єктів, які певним чином пов'яза-

ні з підсанкційними (наприклад, які здійснюють з ними господарські операції, надають фінансову, технологічну та інші види підтримки, перебувають під контролем або афілійовані з ними тощо).

САНКЦІЇ ЄС

Достатньо скромним на фоні санкційної активності США виглядає перелік обмежувальних заходів, прийнятих ЄС, який полягає переважно у пролонгації раніше вжитих, аніж прийнятті нових санкцій. Варто зауважити, що санкції ЄС в основному побудовані на рішеннях, прийнятих РБ ООН, та діють з ними паралельно. Однак ЄС також має 24 власні повністю автономні санкційні програми. Саме аналізу зазначених програм, як правило, приділяється найбільше уваги з боку європейських компаній напередодні встановлення нових ділових зв'язків. 3-поміж автономних санкційних програм ЄС, які існували у 2018 р., варто відзначити наступні.

Розпочався рік з доповнення санкційних списків стосовно КНДР, до якого було включено 17 фізичних осіб, пов'язаних з незаконною торговою діяльністю, яка спрямована на ухилення від санкцій ООН (список самостійних санкцій ЄС проти КНДР налічує 58 фізичних та 10 юридичних осіб). Окрім того, Рада ЄС впровадила санкції щодо 7 високопосадовців з Венесуели. Згодом (25.06.2018 р.) до них приєдналися ще 11 осіб, діяльність яких була пов'язана з порушеннями, що відбулися під час травневих виборів у Венесуелі.



У 2018 Р. ЗБЕРЕГЛАСЬ ТЕНДЕНЦІЯ ЩОДО РОЗШИРЕННЯ САНКЦІЙНИХ СПИСКІВ

Також у 2018 р. були застосовані нові санкції ЄС проти РФ. Зокрема, в березні було продовжено дію раніше вжитих секторальних та персональних обмежувальних заходів, які на той час охопили 150 фізичних та 38 юридичних осіб (дію зазначених санкцій нещодавно було пролонговано до 15.03.2019 р.).

У травні вказаний перелік було поповнено 5-ма фізичними особами,

причетними до організації президентських виборів РФ на території анексованого Криму, а в липні 6-ма компаніями через участь у будівництві Керченського мосту.

Окрім того, 18.06.2018 р. Рада ЄС ще на рік продовжила дію санкцій, пов'язаних з анексією Кримського півострову. Дія цих санкцій фактично обмежена лише територією Криму та включає заборону на імпорту товарів, що походять із Криму, на купівлю європейськими компаніями нерухомості та суб'єктів господарювання у Криму, на їх фінансування чи надання їм пов'язаних послуг, на захід круїзних лайнерів до кримських портів, на поставку товарів і технологій кримським компаніям.

Що стосується секторальних санкцій ЄС, які обмежують доступ основних російських державних фінансових установ до ринків капіталу ЄС, забороняють імпортно-експортні операції зі зброєю і товарами подвійного призначення та скорочують доступ до технологій, які можуть бути використані у розвідці та добуванні нафти, то їх також було продовжено до 31.01.2019 р.

Отже, санкційна активність ЄС у 2018 р. зосередилася на пролонгації дії раніше прийнятих обмежень. Зокрема, 25.10.2018 р. окремими рішеннями Ради ЄС на рік було продовжено дію санкцій стосовно Бурунді, Гвінеї та частини Молдавської Республіки (так званої Придніпровської Молдавської Республіки). У листопаді ЄС продовжив дію санкцій проти Венесуели ще на рік.

Зазначене розкриває одну з особливостей функціонування санкційного інституту ЄС та його відмінність від аналога США. Більшість санкцій США діють до моменту прийняття спеціального рішення про їх скасування, натомість обмежувальні заходи ЄС мають тимчасовий характер та автоматично припиняють свою дію у разі неповнення протягом строку їх дії. Саме тому щороку можна спостерігати ситу-

ацію, як розгортаються дискусії всередині ЄС щодо подальшої долі тих чи інших спеціальних обмежень. Це характеризує санкції ЄС як більш гнучкі й такі, що більш точно відповідають актуальній ситуації на міжнародній арені.

САНКЦІЇ РФ

Значний ажіотаж викликало введення 01.11.2018 р. персональних санкцій Російською Федерацією на підставі постанови Уряду РФ №1300. Затверджений Урядом РФ список налічує 322 фізичних особи та 68 компаній, які переважно є резидентами України, щодо яких застосовані спеціальні обмеження у вигляді блокування безготівкових грошових коштів, бездокументарних цінних паперів та майна на території РФ, а також заборони на виведення капіталу за межі території РФ. Зазначені санкції підлягають застосуванню не лише до осіб, які безпосередньо вказані у постанові №1300, але й до юридичних осіб, які знаходяться під контролем підсанкційних суб'єктів.

Заслужує на увагу той факт, що введені санкції побудовані на положеннях прийнятого в цьому році Закону «Про заходи впливу (протидії) на недружні дії Сполучених Штатів Америки та інших іноземних держав», яким передбачається можливість введення достатньо широкого переліку обмежувальних заходів. Той факт, що санкції проти України були прийняті в тому вигляді, який існує на сьогодні, свідчить про те, що їх введення не мало на меті повного припинення будь-яких господарських операцій між суб'єктами господарювання держав.

Аналізуючи постанову №1300, прийняту Урядом РФ, можна сказати, що персональні санкції РФ дещо схожі на українські, оскільки мають цільовий вузькоспрямований характер, на відміну від санкцій США. До того ж прийняті в чинному вигляді санкції фактично не перешкоджають проведенню господарських операцій через посередників. Однак, враховуючи незначний проміжок часу, що сплинув з дати введення персональних санкцій РФ, наразі зарано говорити про їх ефективність.

САНКЦІЇ УКРАЇНИ

Також подальшого розвитку зазнає український санкційний інститут.

З 2015 р. вже традиційним стало щорічне введення нових персональних економічних та інших обмежувальних заходів щодо окремих осіб, пов'язаних зі збройною агресією РФ. Цього року відбулося достатньо значне його зростання – до 1759 фізичних та 768 юридичних осіб, тоді як у 2017 р. ці цифри становили 1228 та 468 осіб.

Цього року не обійшлося без певних нововведень. Зокрема, специфічний вид санкцій було застосовано на підставі Рішення РНБО від 01.03.2018 р. до 4-х українських банків, які є дочірніми до російських банків (Сбербанк, Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк, ВТБ Банк, БМ Банк), у вигляді запобігання виведенню капіталів за межі України на користь пов'язаних осіб. Специфічність цього виду санкцій полягає в тому, що поряд з кількома винятками він підлягає застосуванню до ширшого кола осіб, ніж інші подібні заходи, оскільки його дія фактично не обмежується переліками фізичних та юридичних осіб, затвердженими рішеннями РНБО України. Надалі Національний банк України шляхом внесення змін до Постанови №654 «Про забезпечення реалізації і моніторингу ефективності персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів» надав роз'яснен-

ня від учасників процесу дозволу на доступ до інформації відповідного ступеня секретності.

Також варто виокремити специфіку введення українських та російських санкцій, на відміну від США та ЄС, що полягає у захисті внутрішнього ринку шляхом використання цього інструментарію. Наприклад, застосування Росією ембарго щодо імпорту продуктових товарів з деяких країн, а також застосування Урядом України заборони щодо ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації.

ВИСНОВКИ

Загалом, у 2018 р. збереглась тенденція щодо розширення санкційних списків (особливо щодо персональних). Це свідчить про те, що зазначений вид обмежувальних заходів набуває все більшої актуальності та все частіше є альтернативою таким засобам широкої дії як ембарго, оскільки дозволяє здійснити максимальний вплив на осіб, які безпосередньо відповідалі за події, що стають підставою для їх вжиття.

Не менш насиченим обіцяє бути наступний рік. Зокрема, вихід Великої Британії з ЄС призведе до формування окремої самостійної санкційної політики, яка, очевидно, здійснюватиме достатньо серйозний вплив на



ВИХІД ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ З ЄС ПРИЗВЕДЕ ДО ФОРМУВАННЯ ОКРЕМОЇ САМОСТІЙНОЇ САНКЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

ня, який вид банківських операцій підпадає під дію вказаної санкції.

Серед іншого, слід зазначити, що не закінчуються спроби судового захисту від введених санкцій (прецеденти задоволення подібних вимог наразі відсутні в українській судовій практиці). На сьогодні у провадженні Касаційного адміністративного суду знаходяться кілька справ, які перебувають на стадії дослідження матеріалів, що стали підставою для застосування санкцій. Особливість розгляду подібних справ обумовлена тим, що вказані відомості можуть бути державною таємницею, а тому потребу-

ситуацію, що склалася на міжнародній арені. Не менший вплив персональні санкції здійснюють на приватноправову сферу. В умовах сьогодення необачна ділова практика може коштувати компанії втрати не лише значних сум, але й можливості виходу на ринки окремих світових регіонів, тобто втрати всіх або значної кількості наявних і потенційних клієнтів та/або доступу до джерел кредитування. У зв'язку з цим звичайною діловою практикою (як за кордоном, так і в Україні) стає звернення до спеціалістів для аналізу ризиків, що супроводжують ту чи іншу господарську операцію.



НАДСИЛАЙ
SMS
І ДОПОМАГАЙ ДІТЯМ
ПЕРЕМОГТИ РАК!

88088

1 SMS = 5 грн



Tabletochki

Вартість відправлення одного смс-повідомлення становить 5 грн. для всіх національних мобільних операторів. ПДВ та збір до ПФ не стягуються. Послуга доступна тільки для абонентів передплати та для всіх абонентів ТОВ "ТриМоб".

Деталі на сайті www.tabletochki.org або за номером +38(067) 464 87 74. Вартість дзвінків згідно тарифів вашого оператора.



МІЖНАРОДНИЙ АРБІТРАЖ



Альошин Олег,

Василь Кісіль
і Партнери



**Белоусов
Павло,**

AEQUO



**Атаманова
Юлія,**

LCF



Блінов Євген,

Eterna Law



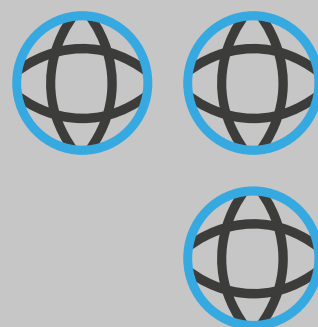
Бекетов Олег,

Eterna Law



**Войтович
Сергій,**

Грищенко та
Партнери



	Волков Всеволод, EVERLEGAL		Мальський Маркіян, Arzinger
	Гришко Сергій, Redcliffe Partners		Назарова Ірина, ENGARDE
	Доненко Дмитро, ENGARDE		Перепелинська Олена, Integrites
	Друг Олександр, Sayenko Kharenko		Свириба Сергій, Asters
	Касинюк Іван, AVELLUM		Сулейманова Амінат, AVELLUM
	Ключковський Маркіян, Asters		Черних Юлія, Arbitrade

Юлія Атаманова, д.ю.н., адвокат, радник Юридичної групи LCF

– Юліє, яку оцінку Ви можете надати розвитку практики міжнародного арбітражу в контексті державної підтримки?

– Спрямованість судової реформи на підвищення довіри до судової влади та укріплення засад верховенства права має довгострокові результати в системній зміні різних інститутів суспільства та підвищення рівня правової культури. Зазначені зміни стосуються також альтернативної до системи державних судів сфери – міжнародного комерційного арбітражу, щодо якого державні юрисдикційні органи виконують функцію контролю та сприяння.

Нові процесуальні кодекси, які набули чинності 15.12.2017 р., заклали законодавчі підстави для підвищення поваги суспільства до інституту альтернативного вирішення спорів, до якого протягом останніх років в Україні періодично відчувалося не достатньо доброзичливе ставлення з боку державних судів.

– Чи можете навести якісь приклади?

– Як приклад, можна навести відому справу №910/8318/16, в якій Верховний суд України фактично абсолютизував право на звернення до суду, незважаючи на наявність арбітражної угоди (застереження) в основному контракті, із зазначенням, що сторони мають виключно правову можливість (а не обов'язок) звертатися до третейського суду. При цьому обмеження права звернення до господарського суду не допускається, а підставою для припинення провадження може бути лише наявність волі обох сторін про розгляд конкретного спору арбітражем, оформлене відповідним зверненням до суду.



LCF

НОВА ПАРАДИГМА МІЖНАРОДНОГО АРБІТРАЖУ

Така позиція найвищої інстанції стурбувала коло юристів-арбітражників та арбітрів МКАС при ТПП України, оскільки вона демонструє, що судова система нехтує основоположними засадами автономії волі сторін зовнішньоекономічних відносин та авторитетом міжнародного комерційного арбітражу. Тому прийняття нових процесуальних кодексів, в яких закладені нові для України підходи та інструменти підтримки арбітражу, викликало в усіх сподівання на покращення арбітражного клімату в Україні.

– Як змінилася ситуація за останній рік?

– Перший рік роботи судів з новими процесуальними нормами приніс позитивні результати: Велика Палата Верховного Суду висловила позицію про можливість нарахування виконавцем складних процентів за арбітражним рішенням. Також було запроваджено позитивну практику застосування засобів

забезпечення арбітражних проваджень та забезпечення доказів. Важливого значення набуває впровадження принципу трактування арбітражної угоди на користь її дійсності, чинності та виконаності, який має змінити судові підходи до встановлення власної компетенції на вирішення спору. Наприклад, у справі №904/4384/17 суд застосував зазначений підхід до тлумачення неточностей арбітражної угоди у назві арбітражу. На його думку, це не мало наслідком відмову арбітражного суду від компетенції з розгляду спору.

– Як ще нові процесуальні правила вплинули на практику арбітражу?

Незважаючи на те, що минув лише рік від моменту застосування нових процесуальних правил, варто визнати змістовність позиції Верховного Суду в питанні встановлення самостійного обов'язку суду щодо перевірки загрози порушення публічного поряд-

ку України у разі надання дозволу на виконання рішення міжнародного комерційного арбітражного суду. Питання публічного порядку завжди було наріжним каменем у процесі виконання рішення міжнародного арбітражу в Україні, що зумовлено його оціночним характером та відсутністю чітких критеріїв встановлення його порушення.

З огляду на зазначене, нещодавно у Постанові від 27.06.2018 р. Верховний Суд у справі №519/15/17 зауважив, що з'ясування питання про порушення публічного порядку України стосується не лише вирішення цього питання стосовно правочину, укладеного між сторонами арбітражного провадження, але й надання оцінки арбітрабельності спору та перевірки, чи призведе до порушення публічного порядку України визнання і звернення до виконання цього арбітражного рішення.

Підготувала **Анна Родюк**,
заступник головного редактора
«Юридичної Газети»



МІЖНАРОДНИЙ АРБІТРАЖ: БУТИ В ТРЕНДІ



Ольга Костишина,
радник Голови ICAC

ФІНАНСУВАННЯ АРБІТРАЖУ ТРЕТІМИ ОСОБАМИ

Протягом кількох останніх років в іноземній арбітражній практиці набуло поширення фінансування третіми особами юридичних витрат, пов'язаних з веденням арбітражного розгляду. Запровадження такого механізму підвищує доступність арбітражу, що є однаково важливим як для спорів з низькою ціною позову, так і для багатомільйонних спорів. Тому не дивно, що багато арбітражних інституцій у своїх оновлених регламентах намагалися врегулювати це питання. Користувачі послуг ICAC вже не перший рік успішно застосовують зазначений механізм фінансування арбітражних витрат. Зокрема, лише за 2017 р. у більше ніж 10 справах оплату арбітражного збору було проведено третіми особами, а станом на листопад 2018 р. було 7 таких справ. Секретаріат ICAC напрацював досвід адміністрування подібних справ: обов'язково запитуються документи, що підтверджують правомірність таких оплат, а інформація про третю сторону, яка фінансує арбітражний розгляд, передається до складу арбітражного суду для перевірки потенційного конфлікту інтересів тощо.

Згідно з дослідженням «Еволюція міжнародного арбітражу», який був

підготовлений у 2018 р. Школою міжнародного арбітражу при Лондонському університеті Королеви Марії та міжнародною юридичною фірмою White & Case LLP, понад 85% респондентів сприймають таке фінансування в «нейтральному» або «позитивному» світлі.

На мою думку, потрібно мати виважене ставлення до цієї тенденції, оскільки така практика має деякі серйозні недоліки. Одним з вагомих мінусів є потенційний конфлікт інтересів. Юристи заявника можуть легко піддатися впливу спонсорів, які фінансують процес (в тому числі оплачуючи рахунки за юридичні послуги), знехтувавши при цьому інтересами заявника. Особливо яскраво конфлікт інтересів може проявитися у разі залагоджування суперечки за допомогою мирової угоди, коли позиція сторони кардинально відрізняється від позиції спонсора. Також викликає питання цілком очікуване завищення позовних вимог заявниками, які прагнуть отримати не лише свою компенсацію в повному обсязі, але й компенсувати за кошти того, хто програв свої витрати на інвесторів.



**АРБІТРАЖНИЙ ІНСТИТУТ
ФУНКЦІОНУЄ НЕ У ВАКУУМІ,
А В НЕРОЗРИВНОМУ ЗВ'ЯЗКУ
З НАВКОЛИШНЬОЮ ДІЙСНІСТЮ**

Водночас варто зазначити, що сьогодні фінансування арбітражу третіми особами вже є прибутковим бізнесом, тож арбітражним інститутам та фахівцям потрібно буде зосередитися на створенні належної теоретичної бази, яка врегульовувала б ці питання.

БАЛАНС МІЖ КОНФІДЕНЦІЙНІСТЮ ТА ПРОЗОРІСТЮ АРБІТРАЖУ

Конфіденційність є однією з основних переваг міжнародного комерційного арбітражу, що підтверджується багатьма опитуваннями. Наприклад,

згідно з дослідженням, проведеним у 2017 р. серед скандинавських користувачів арбітражних послуг (Швеції, Данії, Фінляндії та Норвегії) щодо чинників, які є вирішальними під час вибору арбітражу, серед 15-ти запропонованих варіантів 24% опитуваних відзначили, що головним чинником є непублічність процедури арбітражного розгляду. Згідно з дослідженням 2018 р. «Еволюція міжнародного арбітражу», 87% респондентів вважають, що конфіденційність у міжнародних комерційних арбітражах має важливе значення.

Хоча для арбітражних інститутів стало звичайною практикою випускати щорічні звіти про кількість справ, географію сторін, види спорів тощо (зокрема, МКАС при ТПП України (ICAC) починаючи з 2010 р. також щорічно публікує детальні звіти про свою діяльність), деякі арбітражні інститути (LCIA, SCC, SIAC, HKIAC) пішли далі та з 2016 р. почали оприлюднювати інформацію про загальну суму позовних вимог та про питому вагу малих і великих спорів та гендерну статистику. При цьому досі зберігається тенденція до

підвищення рівня прозорості арбітражу. ICC та VIAC публікують на своєму веб-сайті імена арбітрів, які розглядають справи, їх національність, а також зазначають, хто призначив арбітра (сторона чи інститут).

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ

У 2016 р. було започатковано програму «Рівного гендерного представництва в арбітражі». Наразі її схвалили понад 1600 учасників (як фізичні особи, так і організації), які взяли на себе зобов'язання підвищити кількість жінок у списках та їх представництво в арбі-



ражі, вести та оприлюднювати гендерну статистику призначень арбітрів, а також формувати керівні органи, комітети, ради, президії на паритетних заявах.

З огляду на зазначене, варто зауважити, що хоча ICAS не є учасником цієї програми, але його статистика щодо гендерної рівності є однією з найкращих серед світових арбітражних інституцій. Зокрема, у 2017 р. у розгляді справ взяли участь 556 арбітрів, з яких 232 жінки, що становить 41,7%. Приміром, в Арбітражному інституті Торгової палати Стокгольма у 2016 р. цей показник склав 16%. Також за останній рік значно зросла кількість жінок-голів складу Арбітражного суду. Якщо у 2016 р. склад Арбітражного суду очолювала кожна п'ята жінка, то у 2017 р. – кожна третя.

САНКЦІЇ

Санкції, запроваджені Європейським Союзом, а також персональні санкційні списки, затверджені Указами Президента України «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)», впливають на розгляд спорів в арбітражних інституціях. Наприклад, в ICAS розгляд деяких справ, сторонами в яких є компанії, проти яких застосовані санкції, призупинений на невизначений строк. Аналогічний ефект матимуть санкції, запроваджені РФ проти українських суб'єктів господарювання.

Арбітражні інститути зобов'язані дотримуватися санкційного зако-

нодавства, тому вони повинні ввести систему заходів, що забезпечують виконання санкцій, які задовольняли б як державні органи, які контролюють дотримання режиму санкцій, так і банки, які отримують платежі від сторін з метою покриття арбітражних витрат. Європейські арбітражні інституції запевняють, що санкції ЄС

так звана «юридична інфраструктура», тобто місцеве законодавство про арбітраж, незалежність та кваліфікація суддів державних судів, можливість визнання і приведення до виконання арбітражних рішень тощо.

Останнім часом спостерігається тенденція не лише щодо прийняття нових Регламентів, але й щодо онов-

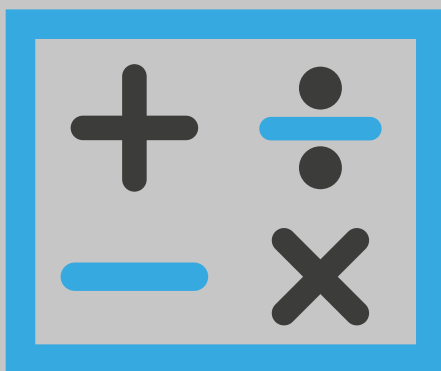
В ICAS РОЗГЛЯД ДЕЯКИХ СПРАВ, СТОРОНАМИ В ЯКИХ Є КОМПАНІЇ, ПРОТИ ЯКИХ ЗАСТОСОВАНІ САНКЦІЇ, ПРИЗУПИНЕНИЙ НА НЕВИЗНАЧЕНИЙ СТРОК

не призвели до суттєвих змін в адмініструванні арбітражних справ. До того ж вони зауважують, що заходи, спрямовані на заморожування коштів, можуть вимагати додаткового адміністрування з боку осіб, включених до списку санкцій, а також з боку арбітражних інститутів та арбітрів.

ПРОАРБІТРАЖНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА

Арбітражний інститут функціонує не у вакуумі, а в нерозривному зв'язку з навколишньою дійсністю. Його популярність та репутація залежать від низки супутніх чинників. Одним із чинників, що відіграє важливу роль під час вибору арбітражного інституту, є

лення арбітражного та процесуального законодавства, формування проарбітражної судової практики. Зокрема, була створена Робоча група при Міністерстві юстиції Швеції з підготовки нового арбітражного закону, державні суди Сінгапуру та Гонконгу сформували передову проарбітражну практику. Мені приємно відзначити, що Україна реформувала своє цивільне та господарське процесуальне законодавство в цій сфері, заповнивши прогалини, які існували протягом багатьох років (зокрема, обмежила перелік неарбітрабельних спорів та запровадила багато позитивних новел, спрямованих на підтримку міжнародного комерційного арбітражу).



ПОДАТКОВЕ ПРАВО



**Бучинський
Йосип,**

Яр.ВАЛ



**Марков
Олександр,**

Redcliffe Partners



**Гетманцев
Данило,**

Jurimex



Марченко Олег,

Marchenko Partners



Давиденко Ігор,

Dentons



**Мінін
Олександр,**

КМ Партнери



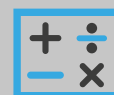
**Котенко
Володимир,**

EY



Попов Сергій,

KPMG в Україні



	Пронченко Андрій, PwC Україна		Фоміна Олена, NOBILI
	Реун Андрій, Evriss		Форсюк Віта, Jurimex
	Романчук Ярослав, EUCON		Ходаковський Павло, Arzinger
	Соколовський Владислав, Соколовський і Партнери		Хомяков Олексій, Asters
	Стельмашук Андрій, Василь Кісіль і Партнери		Шемяткін Олександр, КМ Партнери
	Ульянова Наталія, Deloitte Україна		Шинкаренко Іван, КМ Партнери

«НАЙБІЛЬШИМ ДОСЯГНЕННЯМ НАШОЇ КОМПАНІЇ Є СТВОРЕННЯ НОВОГО ТА БІЛЬШ ДОСКОНАЛОГО БАЧЕННЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ»

Від чого залежить успіх юридичної компанії? Які законодавчі зміни найбільше вплинули на бізнес? Чи можна говорити про проміжні позитивні результати проведення судової реформи? Про ці та інші питання розповіли партнери КМ Партнери **Олександр МІНІН** та **Іван ШИНКАРЕНКО** у своєму інтерв'ю для «ЮГ»

– «КМ Партнери» є однією з найбільш успішних компаній у сфері податкового права. В чому Ваш секрет?

– **Олександр Мінін:** Дякую за комплімент. Напевно, основна причина в тому, що нам подобається справа, якою ми займаємося. До того ж ми достатньо довго працюємо в цій сфері. Знаєте, як кажуть, в чому секрет справжнього англійського газону? Потрібно його поливати та стригти. Однак потрібно це робити регулярно і протягом сотні років. Отже, якщо довго та з любов'ю займатися своєю справою, тоді приходить успіх. Час – це важлива складова, адже досягти результатів за півроку чи рік навряд чи вдасться. Водночас, для того щоб все почало працювати, потрібно поєднати бажання з часом і досвідом, які приходять після масиву виконаної роботи та завершених проектів. Команда також відіграє значну роль, адже для однієї людини чи двох людей буде складно охопити весь цей масив роботи, до того ж з належним рівнем уваги до деталей. Якщо цим займається команда, то шар за шаром все накопичується.



Олександр Мінін, старший партнер КМ Партнери

Таким чином, коли всі шари сніговика вже зліплені, розумієш, що ви вийшли на потрібний рівень.

– Які досягнення за час роботи в компанії Ви вважаєте найважливішими?

– **О.М.:** Моя стандартна відповідь на такі запитання – все найважливіше та найкраще ще попереду. Якщо серйоз-

но, то найбільш важливими досягненнями ми вважаємо не просто кейси, які успішні з комерційної позиції, а ті ситуації, в яких нам доводилося і вдавалося встановлювати нові стандарти, нові моделі поведінки чи змінювати підходи. Наприклад, свого часу ми працювали над проблемою позапланових податкових перевірок, що призна-чаються у межах кримінального про-

вадження. Після 2-х років роботи нам вдалося збудувати інформаційне розуміння, що підхід, який застосовується на практиці, неправильний. Все дійшло до того, що навесні цього року Верховний Суд фактично встановив це як нову модель поведінки. Наразі ми працюємо над введенням податку на виведений капітал, а також над зміною підходів до фіктивного підприємництва. На нашу думку, це важливі речі. Отже, найважливішими досягненнями ми вважаємо ті моменти, коли нам вдалося створити нове та більш досконале бачення вирішення якоїсь проблеми, а головне, щоб у майбутньому цей підхід став панівним у суспільстві.

– Які з останніх кейсів у практиках ТЦУ, податкового і митного права були найцікавішими та найскладнішими для Вашої команди?

– **Іван Шинкаренко:** Щодо ТЦУ, у нас був один з найперших в Україні кейсів щодо 4-го методу, тобто методу «чистого прибутку». Він важливий, тому що саме в ньому розглядається низка моментів, які формують практику з цього питання. Тобто тут вирішується, яким саме чином будуть застосовані ті чи інші норми як у цьому конкретному випадку, так і надалі. Трансфертне ціноутворення, як прописано в Кодексі, це лише якісь загальні моменти, які самі по собі не працюють. Постає багато питань стосовно того, як мають відбуватися певні процедури, коли вони законом чітко не регламентовані. Наприклад, як обчислювати показник рентабельності конкретної операції. Звичайно, є певне розуміння, що виходить з міжнародної практики та рекомендацій ОСЕР. Однак коли вже є спір, ситуація ускладнюється тим, що судді не мають економічної освіти, а в деяких випадках вони можуть навіть не розуміти, в чому різниця між прибутком і доходом. Все це потрібно детально пояснювати, проте саме такими справами цікаво займатися.

Стосовно митних кейсів, зважаючи на проголошену Урядом програму боротьби з контрабандою та очікуваними надходженнями до бюджету, наразі дуже посилюються перевірки. В більшості випадків перевіряють саме «білих» імпортерів. Наприклад, сьогодні проводяться перевірки правильної класифі-

кації товару, а раніше це так масово не відбувалося. В УКТЗЕД для різних кодів є різні митні ставки. В одних випадках ставка становитиме 0%, в інших – 5% або навіть 12%. Під час проведення цих перевірок ДФС зазначає, що товар був неправильно розмитнений, тобто за некоректним кодом. Загалом, кожен кейс є унікальним. Наприклад, якщо говорити про харчові продукти, то їх класифікація залежить від пакування, складу та багатьох інших особливостей. Тому в кожному кейсі потрібно розібратися в багатьох (в тому числі хімічних) аспектах цієї продукції. Кожен такий кейс дуже цікавий, хоча він і не формує практику з цього питання.

О.М.: З податкового права є кілька цікавих кейсів. Наприклад, постає питання про те, чи має право податкова перевіряти митні аспекти, проводячи свої перевірки. Історично так склалося, що у нас постійно або утворюються нові, або видозмінюються старі структури. Свого часу було створено Міністерство доходів і зборів, що об'єднало податкову та митницю під одним дахом. Тоді було встановлено, що перевірки з митних питань можуть проводити відповідні ор-

сенси? Натомість в судах ми чуємо про те, що зміни просто не були внесені та багато іншого. А хто в цьому винен? Це цікаві кейси, тому що вони мають повчальний характер. Потрібно навчити державу вивчати свої ж закони.

– Які з останніх змін у законодавстві Ви вважаєте найбільш впливовими та важливими для бізнесу й суспільства загалом? Які з них будуть позитивними, а які створюватимуть нові перешкоди?

О.М.: В податковому законодавстві варто відзначити нову систему відшкодування ПДВ, яка з квітня 2017 р. запрацювала за електронним реєстром. До цього часу відшкодування ПДВ було одним з найкорупційніших, а отже, найбільш чорних моментів. Сьогодні можна говорити, що таких принципів та системних нарікань з цього питання вже немає. Звісно, до ідеалу ще далеко. Однак важливо демонструвати ті приклади, де було переконання, що вони не можуть бути вирішені, але це вдалося. Потенціал стати позитивним прикладом має податок на

“ СУДДІ НЕ МАЮТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ, ТОМУ ВОНИ МОЖУТЬ НАВІТЬ НЕ РОЗУМІТИ, В ЧОМУ РІЗНИЦЯ МІЖ ПРИБУТКОМ І ДОХОДОМ

гани доходів і зборів, а також було чітко визначено, що входить до компетенції цих органів. Сьогодні податкова не входить до цього переліку.

Таким чином, коли ДФСУ намагається провести подібну перевірку, ми піднімаємо питання про те, що вони не мають на це повноважень, адже в законі ще залишився старий суб'єктний склад – органи доходів і зборів. У ДФСУ триває внутрішня війна, оскільки під одним дахом залишилися ті, хто відчувають себе податківцями, а також ті, хто відчувають себе митниками. Чи буде правильно, якщо митні питання перевірятимуть податківці? Загалом, це те саме, якби пожежники перевіряли екологічний стан або вчителі фізкультури перевіряли завдання з української мови. Звичайно, теоретично все можливо, але який в цьому

виведений капітал (коли його запровадять). Також він важливий з психологічної позиції, адже для того щоб вийти на новий рівень, потрібно перейти на нову парадигму, на нову модель. Саме податок на виведений капітал є новою моделлю відносин між державою, податківцями та платниками податку. Чим цікава саме ця модель? Тим, що вона створює перспективу вже сьогодні.

Нещодавно ми раділи, що Україна трохи піднялась у рейтингу конкурентоспроможності. Проте варто звернути увагу на інші інтегровані показники (зокрема, кількість громадян нашої країни, які виїжджають звідси, та кількість людей, які повертаються). На минулій зустрічі Президента України з бізнесом очільник держави зазначив, що різниця за 2017 р.

становить 200 тис. громадян. У цьому році статистика погіршилася. Виїжджають громадяни, які можуть якось зацепитися за кордоном і знайти там роботу. Чому так? Тому що, як кажуть, риба шукає там, де глибше, а людина – де краще. На мою думку, наша держава не така вже й погана. За низкою показників Україна може обігнати багато інших країн. Однак головним чинником для цих людей є перспектива. Якщо представник Світового банку стверджує, що з нашим темпом розвитку ми зможемо наздогнати Польщу лише через 100 років, то більшість розуміє, що стільки не проживе. Податок на виведений капітал надає перспективу та створює враження, що тут щось може змінитися. До того ж це буде порівняння вже не з Польщею, де стандартна система оподаткування, це буде перехід на інший щабель (можливо, навіть трохи вищий).

І.Ш.: Для бізнесу значущими будуть зміни, пов'язані з BEPS. Наразі є законопроект, який хоча і базується на усіляких рекомендаціях, проте містить речі, які разом з податком на прибуток призведуть до дуже цікавого результату. Насамперед, мова йде про повернення необхідності обґрунтовувати зв'язок з господарською діяльністю, що фактично є критерієм ділової мети та економічної доцільності певних витрат. Законопроект сформульований таким чином, що якщо операція відбувалася між пов'язаними особами або була контрольована іншим чином, то проводиться перевірка, чи готова була б незалежна особа здійснити такі витрати за таких самих умов. Це питання дуже оціночне, що може стати полем для маніпулювань, включаючи ризики з позиції податкових перевірок. Водночас потрібно пам'ятати, що відбудеться перекаваліфікація цих витрат, так зване «secondary adjustment», коли економічно недоцільні витрати прирівнюються до дивідендів. Таким чином, додається ще й податок на репатріацію, тобто це також стає прямим



Іван Шинкаренко, партнер КМ Партнери

об'єктом оподаткування. Звідси постає питання про те, чи взагалі можна буде використовувати норми конвенції до платежів, що прирівнюються до дивідендів. Тож можна прогнозувати, що якщо не буде податку на виведений капітал, а буде лише надбудова у вигляді нових правил протидії BEPS, то податок на прибуток стане більш «проблемним» для бізнесу.

О.М.: Наразі стає зрозуміло, що податкову сферу не можна розгляда-

ти як окреме явище, потрібно застосовувати комплексний підхід. Так, є багато людей, які хочуть сплатити податки, навіть з тих коштів, які раніше були виведені з-під оподаткування. Сьогодні витратити кошти «по-білому» стає все важче й важче. Це стосується як Європейського Союзу, так і України. Тобто тепер щоб купити щось істотне, потрібно показати, звідки ці кошти були отримані, яким чином вони були оподатковані. Звичайно, можна ухилитися від оподаткування, але потім ви зіштовхнетеся з ситуацією, коли ці гроші буде неможливо витратити. Отже, податки є важливою, але не єдиною справою, яка пов'язана з отриманням доходів та можливістю їх надалі витратити. Звісно, умовно можна їх перевести в

“ В УКРАЇНІ ТАК ІСТОРИЧНО СКЛАЛОСЯ, ЩО ПОСТІЙНО АБО СТВОРЮЄТЬСЯ ЩОСЬ НОВЕ, АБО ЗМІНЮЄТЬСЯ, АБО ЙДЕ ДАЛІ

золоті злитки та десь закопати. Проте, мабуть, цього ніхто не хоче.

– Тобто «нульову декларацію» можна не чекати?

О.М.: Це питання вже кілька разів піднімалося. Найімовірніше, «нульової декларації» не буде. Існують суперечності з приводу того, що саме означає поняття «нульова декларація». Наприклад, якщо у вас є нерухомість та якісь статки, то держава вже має про них відповідні дані. За електронними деклараціями ми бачимо, що податкова використовувала інформацію, виходячи з баз даних від 1998 р. Що робити з цією інформацією? Відкинути? Чому ми маємо «прощати» ті питання? Досвід інших країн показує незначну ефективність у цьому питанні, тому я не бачу сенсу в «нульовій декларації». Мені здається, що це більше політичний крок, але сьогодні він не має великої підтримки. Вірогідно, навіть якщо він буде реалізований, це не створить значного економічного ефекту. Уявімо, що ми прийняли «нульову декларацію», відбили свої статки та вирішили йти в Європу. Повірте, нас туди просто не впустять. Можна довести, що у тебе все нормально в Україні, але це не буде сприйматися за її межами. Щодо деяких клієнтів ми вже з цим зіштовхувалися, коли в Україні все відповідало закону, але закордонні інституції відмовлялися, оскільки у них вищі податкові стандарти. Отже, чого ми можемо досягти з «нульовою декларацією»? Можливо, це буде звільнення від відповідальності в Україні. Однак ми все ж таки більше інтегровані у світ. Я думаю, що ті, у кого є нормальні гроші, не обмежують свою діяльність Україною.

– Зараз в Україні набирає обертів судова реформа. Багато суддів вже пройшли кваліфікаційне оцінювання. Чи бачите Ви якісь зміни на краще?

– **О.М.:** На мою думку, стало краще. Відбулися зміни на законодавчому рівні, у суддів тепер також інший підхід. Проте чи все добре? Напевно, ні. Краще стало, але все це ще дуже далеко від тих очікувань, які були закладені. З одного боку, перевантаження адміністративної ланки, яка заповнена суддями десь на 50%. З іншого боку, ще не змінилося усвідомлення, тобто

судді до кінця не розуміють своє місце, що та як вони мають робити. Типовим прикладом сьогодні є те, що судді в адміністративних справах посиляються на принцип офіційного з'ясування обставин справи, замість принципу змагальності, адже в господарських та цивільних спорах змагальність присутня, а в адміністративних, на їх думку, її немає. Отже, можна говорити про невідповідність такого підходу Конституції України. Адже Конституція встановлює, що принцип змагальності є загальним для судової системи. Якщо в адміністративному процесі суд починає з'ясовувати все заново, незва-



ПОДАТКОВУ СФЕРУ НЕ МОЖНА РОЗГЛЯДАТИ ЯК ОКРЕМЕ ЯВИЩЕ, ПОТРІБНО ЗАСТОСОВУВАТИ КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД

жаючи на те, що вже з'ясувала податкова, він фактично стає контролюючим органом, проводить перевірку. Це порушує рівні можливості для сторін, оскільки ставить їх у нерівне становище, що суперечить принципу змагальності. Питання полягає в тому, щоб зрозуміти, що офіційне з'ясування всіх обставин – це відлуння радянських часів, коли суд – це і слідчий, і каральний орган, і все в одному. На мою думку, з цією проблемою можна було б поборотися та змінити відповідні моделі поведінки.

– Сьогодні однією з дуже популярних тем є медіація. Як Ви вважаєте, чи реально, щоб адміністративні спори вирішувалися шляхом медіації?

О.М.: В майбутньому – так, але це справа достатньо далекого майбутнього. Вже траплялися подібні випадки, але податківці часто посиляються на те, якою буде підстава для скасування та ін. Сьогодні у нас є механізм вирішення спору за участю судді. Проте якщо ти пройшов адміністративне оскарження, навряд чи в суді у податкової буде інша позиція з відповідних питань. Тож про що домовлятися? Адже в адміністративних справах ти скоріше або правий, або ні. Водночас у податківця виникають побоювання

стосовно того, що якщо він піде з процесу, то завтра ж до нього можуть прийти з питанням, чому він вирішив цю ситуацію саме таким чином. Насамперед, це інша культура та інше розуміння підходів. Тобто нормативна база для цього існує, але ще немає психологічної основи.

І.Ш.: У податкових відносинах адміністративне оскарження має бути етапом досудової медіації. Адже чому медіація зараз популярна? Тому що судитися стало дорого через великий судовий збір. Отже, логічно, що люди хочуть врегулювати все до суду. Наприклад, у США в 9 з 10 випад-

ків справ вирішується на рівні адміністративного оскарження. Сторони домовляються про те, що вони готові сплатити певну суму або не готові. Це і є медіація. Вигадувати щось нове тут навіть не потрібно. Єдине, що варто зробити – це змінити систему адміністративного оскарження. Можливо, доцільно було б ввести інститут експертів як третю сторону, яка оцінюватиме ситуацію. Це також нормальна практика. Цікаво, що в США це дуже активно використовувалося в контексті ТЦУ. Загалом, ця економічна методика (ТЦУ) з'явилася саме з оскарження. Тобто податкова залучила економіста, який робив розрахунки, чи не декларує певна торгова компанія занадто багато прибутків у Швейцарії. Він розробив коефіцієнти, які ми зараз застосовуємо. Все відбувалося на етапі узгодження питань податкової перевірки, коли такого інституту як ТЦУ взагалі не було. Так, це робочі механізми, але для того щоб вони запрацювали, нам потрібно змінити систему. Адже зараз 99% – це втрата часу і дуже низька вірогідність того, що вдасться щось переглянути. Отже, у нас є процедура медіації, але можна вважати, що її немає.

Інтерв'ю підготувала
Дарина Сидоренко,

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: УКРАЇНА ТА СВІТ



Анна Гадяцька, старший юрист
Aleksey Pukha and Partners

**Aleksey Pukha
& Partners**

Спільною рисою для всіх країн світу є процес глобалізації, що протікає в наш час. Основними наслідками глобалізації є інтеграція економічних систем, розвиток міжнародної торгівлі, міжнародний поділ праці, міграція капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технічних процесів.

Всі ці наслідки глобалізаційних процесів вплинули також на бізнес. Сьогодні бізнес стає все більш екстериторіальним, із заснуванням великих транснаціональних корпорацій, відкриттям своїх представництв, заводів, дочірніх компаній по всьому світу, злиттям компаній однієї або споріднених галузей для створення бізнесу повного циклу, що охоплюватиме всі етапи виробництва чи ще більшого нарощування позицій компанії у світі та виходу на нові ринки. Іншою тенденцією, притаманною бізнесу сьогодення, є мінімізація витрат, включаючи витрати на оподаткування, досягнення якої можливе, зокрема, шляхом спотворення ціни в контрольованих операціях та співпраці з компаніями, зареєстрованими в низь-

коподаткових юрисдикціях. Відповідно до Переліку держав (територій), які відповідають критеріям, встановленим пп. 39.2.1.2 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 Податкового кодексу України, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. №1045, такими низькоподатковими юрисдикціями в Україні на сьогодні визнано 79 держав світу.

Всі ці тенденції були передумовою для створення важелів регулювання і контролю фінансових потоків та протистояння виведенню капіталу з держав через мінімізацію сплачуваних податків. Саме таким важелем стала форма податкового контролю трансфертного ціноутворення (далі – ТЦУ) та концепція «втягнутої руки», яка встановлює правила визначення обсягу оподаткованого прибутку компанією, яка бере участь в одній чи більше контрольованих операціях. Для регламентування зазначеної концепції уряди держав розробили механізм контролю ТЦУ та закріпили його на законодавчому рівні. Для усього світу питання трансфертного ціноутворення стало вкрай актуальним.

Першою країною, яка ще в середині 1960-х років детально врегулювала на законодавчому рівні питання трансфертного ціноутворення та прийняла відповідне спеціальне законодавство, були Сполучені Штати Америки. Поступово все більше країн почали приймати спеціальні норми та вносити відповідні зміни у своє податкове законодавство для регламентування механізму контролю ТЦУ. Проте ці правила в різних країнах були різними, не було єдиного підходу до регулювання та контролю за ТЦУ, що викликало додаткові труднощі як для компаній, так і для податкових органів. Для подолання цих труднощів, уніфікації податкових норм держав світу та визначення єдиного підходу до контролю за ТЦУ, необхідним було прийняття єдиного міжнародного документа рекомендаційного характеру, яким могли б користуватися уряди всіх держав світу.

Таким основним рекомендаційно-методичним міжнародним документом у сфері податкового регулювання тран-

сферного ціноутворення став Звіт Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) «Трансфертне ціноутворення та транснаціональні компанії» 1979 р., який був затверджений 27.06.1995 р. в оригінальній версії Настанови ОЕСР «Про трансфертне ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів». З того часу він постійно змінювався і доповнювався. Наразі діють Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових адміністрацій (далі – Настанови) в редакції 2017 р., яка є консолідованою версією, що включає всі останні зміни, в тому числі положення щодо «безпечних гаваней» (2013 р.), зміни, внесені звітами BEPS (Заходи з протидії розмиванню податкової бази та переміщенню прибутків) про дії 8-10, 13 та відповідні зміни до розділу IX Настанов.

Настанови мають рекомендаційний характер для країн-членів ОЕСР (наразі це 34 країни світу), її принципи містяться у Типовій конвенції ОЕСР з податків на дохід та капітал, Типовій податковій конвенції ООН про уникнення подвійного оподаткування, а також враховані в законодавстві про ТЦУ більшості країн світу.

Україні не є членом ОЕСР, тому Настанови ОЕСР не можуть тут розглядатися як норми прямої дії. ДФС України своїм Листом від 15.08.2017 р. №1615/6/99-99-15-02-02-15/ПК надала роз'яснення щодо можливості використання Настанов ОЕСР: «Враховуючи, що Настанови ОЕСР є узагальненням найкращих сучасних практик застосування принципу «втягнутої руки» для оцінки трансфертного ціноутворення у процесі здійснення підприємствами контрольованих операцій, вони можуть використовуватися платниками податків та контролюючими органами як рекомендаційно-методологічні матеріали під час практичного застосування ст. 39 Кодексу».

Другим важливим рекомендаційно-методичним міжнародним документом у сфері податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Прак-



тичний посібник ООН з трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються, нова редакція якого була видана у 2017 р. Департаментом з економічних та соціальних питань ООН. Практичний посібник ООН також не є обов'язковим для застосування в Україні, проте може використовуватися і платниками податків, і податковими органами чи законодавцями як методичний орієнтир.

В Україні перші спроби закріпити регулювання ТЦУ були здійсненні у 2013 р. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» №408-VII від 04.07.2013 р., що набрав чинності 01.09.2013 р., вперше було запроваджено концепцію «трансферного ціноутворення», яка замінила концепцію «звичайної ціни», визначено операції, які вважаються контрольованими, наведено методологію визначення ціни в контрольованих операціях, введено порядок податкового контролю за трансфертним ціноутворенням тощо.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» №72-VIII від 28.12.2014 р., з 01.01.2015 р. було якісно оновлено та доповнено положення Податкового кодексу щодо регулювання ТЦУ, таким чином наблизивши українське законодавство в галузі

ТЦУ до світових стандартів. Було імплементовано рекомендований Настановами ОЕСР принцип «витягнутої руки», порядок застосування методів для встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки», проведення функціонального аналізу та аналізу зіставності, підготовки документації, процедур попереднього узгодження ціноутворення тощо.

Проте наразі, після внесення останніх змін до Настанов ОЕСР, чинне законодавство України з ТЦУ не повною мірою відповідають рекомендаціям Настанов ОЕСР у редакції 2017 р. Зокрема, українські норми щодо методології контролю за трансфертним ціноутворенням не враховують особливості окремих видів операцій, так званих «внутрішньо-групових послуг з низькою доданою вартістю» (low value-adding intra-group services), для обґрунтування ціни (рентабельності) в яких Настановами передбачено особливий, спрощений підхід. До зазначених послуг Настанови ОЕСР належать послуги, які надаються однією (чи більше) стороною групи транснаціональних корпорацій та які мають допоміжний характер, не є частиною основної господарської діяльності транснаціональної корпорації, до якої входять сторони операції (тобто вони не являють собою послуги, що приносять прибуток, або сприяють економічно значущій діяльності такої

групи компаній), не вимагають застосування унікальних і суттєвих нематеріальних активів, не призводять до створення таких нематеріальних активів та не створюють значних ризиків (або контролю за такими ризиками) для надавача послуг.

Окрім того, на відміну від Настанов ОЕСР, чинне законодавство України з ТЦУ повною мірою не містить положень про обмежені вимоги дотримання правил ТЦУ, так званий режим «безпечних гаваней» (safe harbours), що вже були імплементовані до національного законодавства багатьох держав світу.

Українське законодавство у сфері регламентації питань ТЦУ не стоїть на місці. Продовжується робота над удосконаленням законодавства з регулювання ТЦУ. Законодавство постійно доповнюється новими нормами (Закони України №609-VIII від 15.07.2015 р., №1797-VIII від 21.12.2016 р., №2245-VIII від 07.12.2017 р.), що здійснюється з метою гармонізації зі світовими тенденціями.

З 01.01.2017 р. Україна приєдналася до Програми розширеного співробітництва в межах ОЕСР (inclusive framework) та взяла на себе зобов'язання імплементувати Мінімальний стандарт Плану дій BEPS (4 кроки з 15). Для їх реалізації необхідним є прийняття низки нових законів України, а також перегляд міжнародних двосторонніх договорів про

уникнення подвійного оподаткування, стороною яких виступає Україна. До обов'язкових для імплементації кроків Плану дій BEPS належать:

КРОК 5: Вдосконалення заходів боротьби з податковими зловживаннями;

КРОК 6: Запобігання наданню пільг, передбачених угодами про уникнення подвійного оподаткування, за невідповідних обставин;

КРОК 13: Рекомендації про документацію з трансфертного ціноутворення та розкриття інформації щодо інших країн;

КРОК 14: Вдосконалення процедури взаємного узгодження шляхом підвищення ефективності механізмів вирішення спорів.

23.07.2018 р. Міністр фінансів України підписала Багатосторонню конвенцію про виконання заходів, що стосуються угод про оподаткування, для протидії розмиванню бази оподаткування та виведення прибутку (Багатостороння конвенція MLI), яку ще підписали 83 країни. Наразі Багатостороння конвенція MLI очікує ратифікацію Верховною Радою, що повинно бути здійснено до кінця 2018 р.

Після цього Україна отримає можливість одночасного внесення змін до всіх або до деяких міжнародних договорів (конвенцій) про уникнення подвійного оподаткування, підписаних між Україною та іншими державами-учасниками Конвенції MLI. Це значно полегшить процес поодинокого перегляду міжнародних договорів у двосторонньому порядку, стороною яких є Україна, з метою реалізації Плану дій BEPS. Протоколом про приєднання України до Конвенції MLI разом з переліком застережень та повідомлень встановлено, що 77 міжнародних двосторонніх угод, укладених між Україною та іншими державами-учасниками Конвенції MLI, підлягатимуть зміні після ратифікації Конвенції MLI, беручи до уваги всі застереження, встановлені Україною у Протоколі.

Ненадання згоди ВРУ на обов'язковість Багатосторонньої конвенції MLI у встановлені строки загрожує Україні потраплянням до Списку юрисдикцій, що не співпрацюють з питань оподаткування, який складається Радою ЄС («чорний список»).

Сьогодні законодавство України у сфері ТЦУ містить багато прогалини та неузгодженостей з міжнародним податковим законодавством і світовими ініціативами у цій сфері, що призводить до багатьох проблем застосування та реалізації податкових норм про ТЦУ на практиці. Воно потребує вдосконалення процедур контролю за трансфертним ціноутворенням та протидії виведенню доходів за кордон, агресивному податковому плануванню та розмиванню податкової бази, а також лібералізації валютного законодавства України.

Таким чином, українським законодавцям потрібно надалі продовжувати роботу з удосконалення положень законодавства в частині ТЦУ, здійснюючи перегляд чинних норм та їх адаптацію до світового підходу, спираючись на міжнародний досвід і взаємодіючи з ОЕСР та державними органами інших економічно розвинених країн світу. Зважаючи на все зазначене, не дивно, що тема трансферного ціноутворення наразі є однією з топових, а її актуальність щороку зростає.

The advertisement is split into two main visual sections. On the left, a large, semi-transparent graphic contains the text 'Юридична Газета' in a large, bold, blue font, with the website 'www.yur-gazeta.com' in smaller text above it. Below the title, it says 'ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ЩОТИЖНЕВЕ ПРОФЕСІЙНЕ ЮРИДИЧНЕ ВИДАННЯ'. Further down, the text 'Про юристів та для юристів' is displayed in a large, dark font. At the bottom of this section is a blue button with the white text 'ПРИЄДНУЙСЯ'. On the right, a hand holds a smartphone displaying the Telegram app's welcome screen. The screen shows the Telegram logo (a blue circle with a white paper plane), the word 'Telegram' in a bold font, and the tagline 'The world's fastest messaging. It is free and secure.' Below this is a 'Start Messaging >' button. The phone's status bar at the top shows 'GlaDOS' and '5:54 PM'.

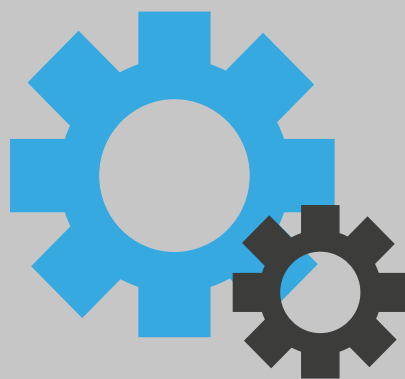


TAXLINK
ALL ABOUT TAXES

TAXLINK.UA

ПОДАТКОВИЙ ЮРИСТ У ТВОЇЙ КОМАНДІ

+38(044) 334 61 07



РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАБОРГОВАНOSTІ



Бондар Гліб,
AVELLUM



**Плотніков
Олександр,**
Arzinger



**Боярчуков
Сергій,**
Алексєєв, Боярчуков
та партнери



**Селякова
Наталія,**
Dentons



Кирпа Юлія,
AEQUO



**Сошенко
Олексій,**
Redcliffe Partners



Копій Денис,
TCM Group Ukraine



**Чернявський
Назар,**
Sayenko Kharenko



**Марченко
Роман,**
Ілляшев та
Партнери



Чорний Сергій,
Baker McKenzie

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ОЧИМА БОРЖНИКА



Олександр Плотніков,
партнер Arzinger

Бум проектів з реструктуризації заборгованості, який ми спостерігали протягом кількох останніх років, закінчується. На тлі спаду активності в цій сфері є можливість проаналізувати причини успіху одних і невдач інших боржників у спробах реструктуризувати борги.

На мою думку, успішною реструктуризацією можна назвати таку, яка дозволяє не повертатися знову до цього питання хоча б кілька років після її завершення або зовсім закрити заборгованість перед конкретним кредитором. Однак практика показує, що далеко не всі реструктуризації закінчуються для боржників таким результатом. Дуже часто в договори, якими оформляється реструктуризація, закладаються такі вимоги до боржника, які будуть свідомо нездійсненні для нього в дуже недалекому майбутньому після завершення реструктуризації. У таких випадках через короткий проміжок часу боржник опиняється у технічному дефолті, що надає право кредитору ініціювати повернення боргу в повному обсязі та звернення стягнення на заставлене майно.

Звичайно, такі жорсткі вимоги кредитори найчастіше пред'являють до проблемних боржників, для того щоб мати на них важелі впливу та коригувати їхню поведінку після реструктуризації. Такий підхід можливий у тих випадках, коли кредитори мають хо-

роше забезпечення і можуть нав'язувати свою волю боржникам. Боржник погоджується на такі умови не від хорошого життя. Зазвичай він робить вибір між реальною перспективою отримати від кредиторів вимогу про повне повернення боргу з усіма наслідками від цього та можливістю отримати перепочинок хоча б на якийсь час і спробувати знайти інші варіанти виходу із ситуації.

Якщо позиція кредиторів слабка (наприклад, забезпечення відсутнє або покриває лише незначну частину боргу), тоді реструктуризація ведеться на умовах боржника, який більшою мірою може відстоювати свої інтереси та нав'язувати кредиторам свої умови угоди.

Окрім того, важливим є склад кредиторів та їх кількість. Достатньо часто процес реструктуризації ускладнюється неузгодженістю позицій кредиторів та різним баченням критеріїв успішної реструктуризації в конкретному випадку.

Для себе я зробив однозначний висновок: якщо є можливість провести реструктуризацію заборгованості окремо з кожним кредитором, не об'єднуючи їх в один пул, то потрібно обирати саме цей варіант. Це тільки здається, що якщо зібрати всіх разом, то вдасться заощадити час і кошти на ведення одного проекту замість кількох. На практиці в

нощі виникають саме на етапі узгодження умов. Важливо розуміти, хоча кредиторами є банки зі своїми правилами та стандартами, однак переговори ведуться з конкретними людьми. У них може бути різний менталітет, культура поведінки, різне розуміння майбутнього взаємодії з конкретним боржником тощо. На рішення та дії конкретних людей впливає величезна кількість чинників, які виходять далеко за межі взаємин кредитор – боржник.

З кожним конкретним кредитором потрібно вибудовувати свої відносини та відчувати, що саме для нього є важливим, а також в чому він може поступитися. У такому випадку, за умови правильного підходу, є можливість досягти компромісу з багатьох питань і знайти баланс інтересів кредитора та боржника. Якщо домовитися потрібно з кількома кредиторами, у кожного з яких є свої больові точки, по яких поступки неможливі, то кількість таких питань зростає. Це ставить боржника у менш вигідне становище, якщо порівнювати з першим варіантом, та значно звужує перелік питань, за якими можна домогтися поступок від кредиторів.

Безперечно, такі складні проекти дуже цікаві для зовнішніх юристів, оскільки їхня роль стає більш широкою і багатогранною. Від юристів ви-



**З КОЖНИМ КОНКРЕТНИМ
КРЕДИТОРОМ ПОТРІБНО
ВИБУДОВУВАТИ СВОЇ ВІДНОСИНИ ТА
ВІДЧУВАТИ, ЩО САМЕ ДЛЯ НЬОГО Є
ВАЖЛИВИМ, А ТАКОЖ В ЧОМУ ВІН
МОЖЕ ПОСТУПИТИСЯ**

більшості випадків це не так. Головне в реструктуризації – досягти домовленості про умови її проведення. Звісно, етап підготовки документів є важливим, але він має більше технічний характер та, як правило, не займає багато часу.

У випадку з кількома різними кредиторами в одному проекті труд-

магається вже не просто консультування з правових питань або надання формальних юридичних висновків, але й активна участь у процесі перемовин, згладжування суперечностей між усіма сторонами угоди та допомога у досягненні компромісів. Все це є неможливим без довіри з боку клієнтів і глибокого розуміння їхнього бізнесу.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ: ПОДІЇ ТА ПРОГНОЗИ



Тарас Дмуховський,
радник AVELLUM

Цього року кількість та обсяг угод щодо реструктуризації боргів суттєво зменшилася, у порівнянні з попередніми роками, які були безпрецедентними щодо масштабу реструктуризації заборгованості як у державному, так і в приватному секторах. У 2018 р. завершилися дві довготривалі реструктуризації боргів Агрохолдингу «Мрія» та Київської міської ради. Окрім того, у 2018 р. державні банки активно проводили реструктуризації боргів своїх клієнтів, використовуючи переваги Закону «Про фінансову реструктуризацію». У цій статті ми опишемо деякі аспекти реструктуризації боргів Агрохолдингу «Мрія» та Київської міської ради, а також згадаємо певні переваги Закону «Про фінансову реструктуризацію» для державних банків.

У серпні 2018 р. Агрохолдинг «Мрія» успішно завершив довготривалу реструктуризацію боргу. В результаті реструктуризації загальне боргове навантаження «Мрії» знизилося з 1,1 млрд доларів США до 309,5 млн доларів США. Складний процес реструктуризації боргу Агрохолдингу «Мрія» тривав понад 3 роки. Оскільки Агрохолдинг «Мрія» в минулому залучав фінансування за допомогою різних боргових інструментів, а отже, мав достатньо різноманітний склад кредиторів, то цим кредиторам знадобилося багато часу для узгодження всіх комерційних умов реструктури-

зації. Звісно, стадія імплементації таких домовленостей також була тривалою та охоплювала багато юрисдикцій.

Структура реструктуризації включала продаж активів кіпрського холдингу, який перебував у ліквідації, разом з пропозицією обміну, внесення змін до умов боргових інструментів та укладення мирових угод у процесі банкрутства українських операційних компаній. В результаті успішної реструктуризації різні боргові інструменти (такі як банківські кредити, кредити постачальників та єврооблігації) були реструктуризовані в єдиний забезпечений борговий інструмент. З позиції українського права, особливо актуальними були питання щодо пріоритету вимог кредиторів, процедур, які застосовуються під час банкрутства, а також щодо різних видів українського забезпечення.

Іншою знаковою угодою була реструктуризація тієї частини зовнішніх боргів Київської міської ради, яку не вдалося реструктуризувати у 2015 р. через негнучку позицію частини іноземних кредиторів. Держателі облігацій, які не взяли участь у реструктуризації боргів Київської міської ради у 2015 р., протягом тривалого часу не брали участь у переговорах. При цьому обслуговування боргу Київською міською радою не здійснювалося з листопада 2015 р., відповідно до запровадженого Київською міською радою тимчасового зупинення здійснення платежів. Лише в другій половині 2017 р. відновилися активні пере-

лігацій участі у кредиті з дохідністю 8% та погашенням у 2015 р. на сукупну номінальну суму 101 149 000 доларів США на нові облігації з дохідністю 7,5% та з погашенням 15.12.2022 р.

Щодо реструктуризації боргів українськими банками, то Закон «Про фінансову реструктуризацію» не знайшов широкого застосування в діяльності українських комерційних банків, оскільки до моменту його прийняття більшість комерційних банків вже реструктурувала більшу частину боргів своїх клієнтів. У зв'язку з цим у 2018 р. переваги закону використовували державні банки (насамперед, Ощадбанк). Річ у тім, що лише після набрання чинності Законом «Про фінансову реструктуризацію» державні банки змогли застосовувати такі елементи реструктуризації як встановлення процентних ставок на рівні, нижчому ніж собівартість залучення коштів, повне припинення нарахування процентів, прощення частини боргу, переведення зобов'язань боржника в капітал, без ризику визнання з боку контролюючих органів діяльності державного банку збитковою. Окремо слід відзначити позитивні зміни щодо розрахунків банками кредитних ризиків та податкового законодавства, які внесені на виконання вимог Закону «Про фінансову реструктуризацію».

В наступному році ми очікуємо побажити завершення реструктуризації боргів кількох великих українських компаній,

“ СПОДІВАЄМОСЯ, ЩО ПЕРІОД
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БОРГІВ
ЗАВЕРШИТЬСЯ У 2019 Р.

говори між Київською міською радою та держателями облігацій. Після досягнення згоди щодо основних умов реструктуризації боргу Київська міська рада у листопаді 2017 р. прийняла відповідне рішення щодо затвердження основних умов реструктуризації. Процедура реалізації цих домовленостей виявилася тривалою, враховуючи необхідність вирішення багатьох нестандартних питань (зокрема, з позиції українських правил валютного контролю). У вересні 2018 р. Київська міська рада успішно завершила обмін всіх непогашених об-

лігацій участі у кредиті з дохідністю 8% та погашенням у 2015 р. на сукупну номінальну суму 101 149 000 доларів США на нові облігації з дохідністю 7,5% та з погашенням 15.12.2022 р.

які ще ведуть переговори зі своїми кредиторами (наприклад, Укрлендфармінг та Інтерпайп). Ми сподіваємося, що період реструктуризації боргів завершиться у 2019 р., а також що українські компанії залучатимуть більше нового іноземного фінансування та інвестицій. Нове фінансування та інвестиції в значних обсягах можуть прийти вже після проведення виборів за умови, що не відбудеться наростання збройної агресії з боку Російської федерації чи інших суттєвих негативних подій в економіці України.



Yurydychna Gazeta (Legal Newspaper):
news of the latest legal trends and developments, articles about law practice,
comments and analysis on emerging legal issues



t.me/yur_gazeta

Twit us and follow the latest news
of the Ukrainian legal market



Юридична Газета

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ЩОТИЖНЕВЕ ПРОФЕСІЙНЕ ЮРИДИЧНЕ ВИДАННЯ

www.yur-gazeta.com



Найсвіжіші правові новини,
аналіз законопроектів, судова практика,
актуальні факти з життя українського
та іноземного ринку юридичних послуг

Все для юристів –
в форматі відео





СІМЕЙНЕ ПРАВО



Власюк Катерина,
AVG



Кравцова Таліна,
Asters



Войнаровська Оксана,
Василь Кісіль і
Партнери



Мороз Ірина,
AVELLUM



Гаро Ганна,
Гаро та Партнери



Сулейманова Амінат,
AVELLUM



Іванович Тетяна,
ADER HABER



Трофимчук Світлана,
SPENSERS ST

СІМЕЙНЕ ПРАВО: ТРЕНДИ 2018 РОКУ



Катерина Власюк,
керуючий партнер AVG

Статистика розлучень в Україні наразі зростає. Додає «жару» розірвання стосунків між людьми, які протягом багатьох років проживали в цивільному шлюбі, мають дітей та придбали майно. Правду кажуть, якщо хочеш дізнатися, з ким ти живеш, почни процес розлучення і побачиш свою другу половинку в усій красі.

Аналізуючи останні тренди у сімейних спорах, можу сказати, що у 2018 р. «процвітає» сімейне рейдерство та домашнє насильство. Кожна наступна справа, яку ми беремо до супроводу, сильніша за емоціями та рівнем конфлікту, ніж попередня. Хоча переговори практики та медіація в Україні розвиваються, однак лише поодинокі сім'ї можуть розлучитися за допомогою медіації.

Я маю на увазі випадки, коли сторони свідомо не переходять межу та не використовують образи, спогади про те, хто більше постарався для розпаду родини або хто утримував родину, за чий кошти жило подружжя, не «карають» одне одного коштами, побаченнями з дітьми чи застосуванням фізичної сили. Щороку збільшується кількість таких пар, які на перших етапах розлучення успішно застосовують перего-

ворний процес та медіацію. Проте наразі ця цифра не виходить за межі 10%.

Сімейне право – дуже чутлива сфера. Часто емоції сторін не дають їм можливості побачити стратегічну ціль у збереженні стосунків. Особливо, якщо у шлюбі є діти та майно. Питання лише в тому, скільки сил, нервів та коштів витратять колишні «половинки», поки дійдуть до того круглого столу і зрозуміють, що все майно не можна розпиляти навпіл, а дітям потрібно забезпечити рівну участь обох з батьків. У такій ситуації на допомогу приходить шлюбний договір. Саме він може врятувати від затяжних спорів та з'ясування, хто більше дбав про добробут родини. Сьогодні все більше пар свідомо підходять до укладання шлюбного договору. Всі побоювання про те, що це «меркантильні інтереси», «нам не зручно» та «ми не плануємо розлучатися», відходять на другий план.

У процесі розлучення немає переможців. Незалежно від фіналу, обидві сторони від нього постраждають. Однак найтяжчий удар отримають діти. Тут не має значення ні вік, ні стать дитини. Навіть тоді, коли батьки тримаються та не з'ясовують стосунки при дітях, вони все одно постійно виражають свою агресію. Я поки не зустрічала пар, які так чи інакше не маніпулювали б дітьми. Далі наведу кілька практичних порад для захисту інтересів дитини.

По-перше, батьки, які перебувають у процесі розлучення або вже розлучилися, передусім, повинні подбати про інтереси своїх дітей. Законодавець визначив, хто отримує аліменти на дитину – це той з батьків, з ким вона проживає. Важливо пам'ятати, що вирішуючи питання про місце проживання дитини, батьки можуть домовитися. Це обов'язково має бути вказано у позовній заяві про розірвання шлюбу, щоб надалі ця позиція була відображена у рішенні. Все більше чоловіків висловлюють бажання проживати з дитиною. Рішення Європейського суду з прав людини, винесене у липні 2017 р., відкрило для чоловіків нові

AVG
ЛЕГКЕ
РОЗЛУЧЕННЯ

Тел: 044 338-50-70
avggroup.com.ua



можливості, оскільки закликає українські суди не ставати у цих питаннях однозначно на бік матері.

По-друге, якщо батькам вдається досягти згоди щодо всіх питань виховання та утримання дітей, рекомендую укласти угоду та мати нотаріально посвідчений договір. В ньому буде зафіксовано місце проживання дітей з одним із батьків, розмір щомісячного утримання та інші питання, що стосуються побачень з дітьми, їхнього розвитку та відпочинку. Тішить, що тенденція до підписання таких договорів зростає. У разі невиконання одним із батьків умов договору можна звернутися до суду. В моїй практиці траплялися випадки, коли один із батьків хотів розірвати такий договір.

По-третє, якщо батьки не можуть досягти згоди щодо утримання дитини, то необхідно стягувати аліменти в судовому порядку. Згідно із законом, аліменти стягуються на користь того з батьків, з ким проживає дитина. Ці кошти є власністю дитини. Вирішуючи питання про стягнення аліментів, враховується не лише дохід, але й спосіб життя, наявність рухомого і нерухомого майна у того, хто сплачуватиме аліменти. Варто зазначити, що законодавець захистив інтереси дітей. У разі несвоечасної сплати аліментів платником за певний період йому буде обмежено виїзд за кордон, право керування транспортним засобом та інші санкції. Окрім того, за прострочення сплати аліментів нараховується пеня – 1% за кожен день прострочки.

У 2018 р. в Україні запрацювали ключові пакети законів, що стосуються стягнення аліментів (у межах реформ «Чужих дітей не буває» та проекту Міністерства юстиції України «Я маю право», результатом яких стало прийняття низки законів, у тому числі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення економічних передумов для посилення захисту права дитини на належне утримання»), які запровадили санкції за несплату аліментів. Нове законодавство надало можливість дисциплінувати батьків, які «забували» виконувати рішення судів щодо стягнення аліментів та аліментні договори. Також зміни в законодавстві дозволили виїздити добросовісним батькам за кордон та отримувати доступ до дітей. Мені дуже

стало. Також може відбуватися певне маніпулювання в цьому питанні. Наприклад, хтось фіксує реальні факти насильства, а хтось зацікавлений у подібних діях з метою вчинення тиску на іншу сторону. Однак важливо, що закон вже прийнятий та починає діяти. Все більше людей зможуть фіксувати факти недопустимого поведіння в родині і відчуватимуть захист.

Мені прикро визнавати, але головним трендом 2018 р. стало сімейне рейдерство. Часто це виглядає таким чином: «Хто перший, того і капці». Хто перший зняв кошти з рахунків, володіє нерухомим майном, переоформив авто, відібрав дітей... Виникають такі ситуації, коли корпоративні права та банківські рахунки за кордоном також відходять тому, хто «перший». В такій ситуації неможливий чесний поділ



ПРИКРО ВИЗНАВАТИ, АЛЕ ГОЛОВНИМ ТРЕНДОМ 2018 Р. СТАЛО СІМЕЙНЕ РЕЙДЕРСТВО

приємно, що команда ЮК AVG безпосередньо долучилася до цих реформ.

У цьому році набрав чинності Закон «Про запобігання та протидію домашньому насильству», який починають активно застосовувати сторони процесу розлучення. Ситуація з домашнім насильством в Україні має катастрофічний характер, адже більшість людей зазвичай не кваліфікують те, що з ними відбувається, як насиль-

ство. Також може знаходитися за кордоном. В більшості випадках «виграє» той, хто приховав всю інформацію, а програє інша сторона, яка нічого не знала або не мала документів.

У Цицерона є влучний вислів: «Поганий мир краще, ніж хороша війна». Сили та ресурси на нове життя після розлучення вкрай необхідні. Чи вартує «багаття» розлучення такої великої ціни? Вибір завжди за довірцем...



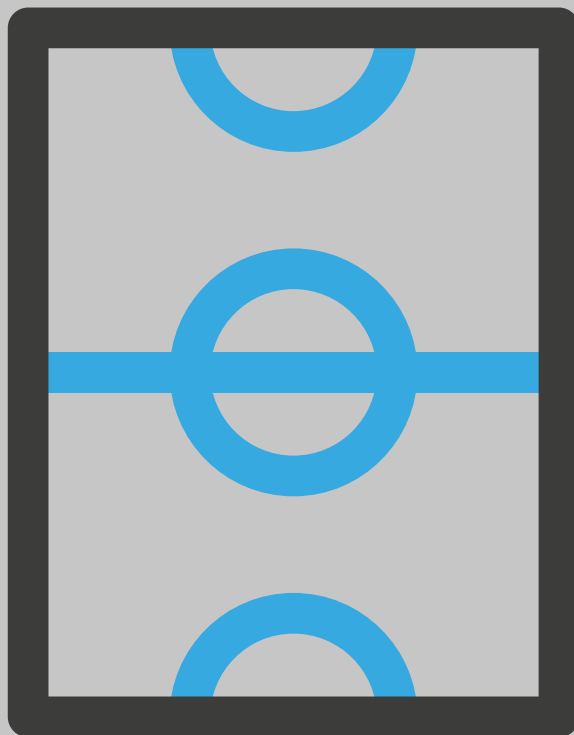
АСОЦІАЦІЯ АДВОКАТІВ УКРАЇНИ

Ми відкриті для
всіх адвокатів



www.uaa.org.ua





СПОРТИВНЕ ПРАВО



**Ключковський
Маркіян,**
Asters



Сотір Антон,
Kellerhals Carrard,
Швейцарія (раніше –
GoldenGate)



**Мальський
Олег,**
Eterna Law



Шульга Андрій,
Arbitrade



Пронін Євген,
Пронін і Партнери

СПОРТ НА ЧАСІ?

ТЕНДЕНЦІЇ В ЗАКОНОДАВСТВІ НА 2019 РІК



Максим Ткалич,

к.ю.н, доцент, керівник Центру спортивного права ЗНУ і НДІ ППП ім. академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України

Сучасний спорт – це сфера суспільних відносин, що стрімко розвивається, тому існує об'єктивна потреба у постійному вдосконаленні засобів їх регламентації. Мова йде не лише про нормативно-правову регламентацію. Зокрема, чи не найбільш ефективним засобом регулювання відносин у сфері спорту є саморегулювання, тобто створення і застосування системи корпоративних (договірних) норм суб'єктами спорту. Таким чином відбувається формування системи «м'якого права» у сфері спорту. Посилення ролі норм «м'якого права» пов'язане з комерціалізацією спорту і постійним збільшенням питомої ваги приватних відносин у сфері спорту. Приватні відносини динамічно розвиваються, передусім, у сфері професійного спорту. Логічним наслідком таких процесів стала постійна професіоналізація спорту і домінування професійного спорту над аматорським.

Зазначені процеси призводять до посилення ролі диспозитивного методу правового регулювання у сфері спорту та, як наслідок, застосування приватно-правових засобів правового регулювання. За таких умов приватна домовленість фактично набуває нормативно-право-

вого значення. Саме на підставі договорів здійснюється оформлення відносин, що виникають між спортсменами та іншими суб'єктами спортивних відносин і спортивними організаціями (контракти про спортивну діяльність, трансферні контракти, агентські контракти та ін.), відбувається вирішення спортивних спорів (статути третейських судів у сфері спорту), встановлюються правила видів спорту (корпоративні акти міжнародних федерацій з видів спорту) тощо.

Таким чином, сучасний спорт розвивається за принципами ринкової економіки, одним з яких є принцип «попиту та пропозиції», відповідно до якого сукупна пропозиція продукту на конкурентному ринку в будь-який період прагне бути рівною сукупному попиту. Яскравим прикладом дії цього принципу у футболі є створення у 2018 р. нового футбольного турніру для збірних команд країн Європи – «Ліга націй». Створення цього турніру обумовлено винятково наявністю великого глядацького інтересу до футбольних змагань та прагненням УЄФА заробити на цьому додаткові кошти. Незважаючи на велику кількість різноманітних футбольних турнірів, попит на футбольні змагання в Європі та світі постійно зростає. У випадку з «Лігою націй» товариські матчі збірних, які не є прибутковими, були за-

тивний покер було визнано видом спорту. Разом з наданням офіційного статусу цей вид спорту отримав додаткові можливості для розвитку (зокрема, можливість виходу на телебачення та залучення телевізійної аудиторії).

Наступним у черзі за офіційним статусом виду спорту в Україні стоїть кіберспорт (комп'ютерний спорт). Раніше це сприймалося як домашня комп'ютерна дитяча розвага, а сьогодні визнано офіційним видом спорту в багатьох країнах світу. До того ж кіберспорт серйозно претендує потрапити до програми Олімпійських ігор. Згідно з даними журналу «Форбс», обсяг ринку кіберспорту у 2017 р. склав 1 млрд доларів. Вже у 2019 р. аудиторія турнірів з кіберспорту складе близько 400 млн осіб. Головними джерелами прибутку в кіберспорті, як і в традиційних видах спорту, є призові на турнірах, продаж атрибутики, спонсорство, реклама, ставки на результат змагань тощо.

Аналізуючи стан правового регулювання відносин у сфері спорту та головні тенденції його розвитку, потрібно не лише зважати на нормативно-правові акти у зазначеній галузі, але й обов'язково враховувати наявність інших джерел регулятивного впливу на відповідні суспільні відносини. Зокрема, правила переходів спортсменів з одно-



**ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ НА
ЗАКОНОДАВЧОМУ РІВНІ ФАКТИЧНО
НЕ ВРЕГУЛЬОВАНИЙ В УКРАЇНІ**

мінені офіційними матчами, що перетворило ці змагання на повноцінний спортивний продукт.

Ще одним прикладом дії принципів ринкової економіки у спорті є офіційне визнання нових (потенційно прибуткових) видів спорту та подальша організація повноцінних комерційних турнірів з цих видів спорту. Зокрема, у серпні 2018 р. наказом Мінмолодьспорту спор-

тивного клубу до іншого цілком визначені в корпоративних актах міжнародних спортивних організацій. Відповідно, вітчизняний законодавець де-факто суттєво обмежений у можливостях правового регулювання зазначених та інших подібних відносин у сфері спорту. Однак саме на рівні законів мають бути визначені загальні засади державної політики у сфері



спорту. До того ж на рівні національного законодавства мають закріплюватися базові поняття у сфері спорту (поняття професійного та аматорського спорту), встановлюватися правила визнання видів спорту, закріплюватися напрямки розвитку некомерційного спорту (масового спорту, дитячого спорту, спорту осіб з інвалідністю тощо), запроваджуватися система контролю за станом дотримання прав та свобод фізичних і юридичних осіб у галузі спорту тощо.

З огляду на зазначене, одним з головних напрямків удосконалення вітчизняного законодавства у сфері спорту має стати вдосконалення правового регулювання суспільних відносин у сфері комерційного (насамперед, професійного) спорту, фактичне визнання приватноправової сутності цілих блоків відносин у сфері спорту та створення правового підґрунтя для застосування диспозитивного методу їх врегулювання. Зокрема, необхідно внести зміни до ч. 2 ст. 38 Закону України «Про фізичну культуру і спорт», в якій передбачити, що діяльність у сфері професійного спорту має бути врегульована нормами цивільного законодавства.

Наразі у зазначеній статті згадується лише Кодекс законів про працю: «Діяльність у професійному спорті спортсменів, тренерів та інших фахівців, яка полягає у підготовці та участі

у спортивних змаганнях серед спортсменів-професіоналів є основним джерелом їхніх доходів, провадиться відповідно до цього Закону, Кодексу законів про працю України та інших нормативно-правових актів, а також статутних та регламентних документів відповідних суб'єктів сфери фізичної культури та спорту і міжнародних спортивних організацій». При цьому в законі професійному спорту присвячено лише одну невеличку статтю, а КЗпП України взагалі не враховує специфіку суспільних відносин у сфері спорту.

Що стосується професійного спорту загалом, то вже давно назріла по-

СНД затвердила модельний закон про професійний спорт. Хоча закони про професійний спорт існують далеко не в усіх пострадянських державах, деякі з них присвячують питанням професійного спорту набагато більше уваги, ніж наша країна.

Наприклад, у РФ у 2016 р. було прийнято Федеральний закон «Про внесення змін до Федерального закону «Про фізичну культуру і спорт у Російській Федерації» в частині регулювання спорту вищих досягнень і професійного спорту. Цим законом визначені такі поняття як «професійна спортивна ліга», «професійні спор-



НА САЙТІ МІНМОЛОДЬСПОРТУ
УКРАЇНИ РОЗМІЩЕНО ДЛЯ
ОБГОВОРЕННЯ ПРОЕКТ ЗАКОНУ
ПРО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ЗАКОНУ
ПРО ФІЗИЧНУ КУЛЬТУРУ І СПОРТ

треба у прийнятті окремого законодавчого акту, який на національному рівні чітко визначив би основні засади правового регулювання відповідних відносин, враховуючи особливості «спортивного права» як унікального правопорядку, який виходить далеко за межі національної правової системи. До речі, ще у 2007 р. Міжпарламентська асамблея держав-учасниць

тивні змагання», «професійний спортивний клуб», «спортивний агент», «спортивна санкція», «організатор спортивного змагання». Також у зазначеному законі було введено окрему статтю, присвячену професійним спортивним лігам, в якій встановлені особливості їх створення, права та обов'язки, механізми взаємодії з професійними спортивними клубами та



фактично не врегульований. Наразі не існує жодного перспективного проекту Закону про професійний спорт. До того ж вітчизняні законодавці не планують регулювати професійний спорт навіть на рівні загального закону про фізичну культуру і спорт.

При цьому на сайті Мінмолодьспорту України розміщено для обговорення проект закону про внесення змін до закону про фізичну культуру і спорт, яким запропоновано уточнити поняття виду спорту, виду змагання, закладу фізичної культури та спорту; ввести поняття спортивної дисципліни; привести термінологію закону у відповідність до Закону України про громадські об'єднання; передбачити необхідність прийняття положення про спортивні клуби, що затверджуватиметься Кабінетом міністрів України; вдосконалити статус фізкультурно-спортивних товариств і спортивних федерацій тощо. Норми, присвячені професійному спорту, в законопроекті відсутні.

Отже, чинне вітчизняне законодавство у сфері спорту є застарілим та не відповідає потребам сучасного спорту й суспільства. Таким чином, удосконалення вітчизняного спортивного законодавства (насамперед, приведення його у відповідність до сучасних моделей розвитку професійного спорту і спорту загалом) має стати пріоритетним напрямком як законодавчої влади, так і всіх інших суб'єктів, причетних до сфери спорту.

спортивними федераціями. В цій статті закону зазначено, що спортивні ліги можуть об'єднувати як російські, так і закордонні професійні спортивні клуби, а також вони можуть виступати організатором міжнародних професійних спортивних змагань тощо. Законом врегульовано діяльність спортивних агентів. Зокрема, їм заборонено брати участь в азартних іграх у букмекерських конторах і тоталізаторах шляхом укладення парі на офіційні змагання з видів спорту, в яких вони здійснюють агентську діяльність. Окрім того, закон містить розділ про розгляд спорів у професійному спорті

та спорті вищих досягнень. Мова йде про постійно діючу арбітражну установу, яка адмініструє арбітраж (третейський розгляд) таких спорів.

На відміну від РФ, яка внесла норми про професійний спорт до Закону про фізичну культуру і спорт, Туркменістан у 2015 р. запровадив окремий закон про професійний спорт. Цей закон є спеціальним нормативно-правовим актом, який на фундаментальному рівні врегульовує правові, економічні та соціальні відносини у сфері професійного спорту.

Що стосується України, то професійний спорт на законодавчому рівні

Юридична Газета
ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ЩОТИЖНЕВЕ ПРОФЕСІЙНЕ ЮРИДИЧНЕ ВИДАННЯ



**Передплатуйте друковану версію «Юридичної Газети»
на www.yur-gazeta.com**

- ☒ Авторські аналітичні матеріали від провідних юристів: ексклюзивні та актуальні
- ☒ Видання 2 в 1: сфери практики та актуальна інформація
- ☒ Інтерв'ю з лідерами професії

www.yur-gazeta.com



СУДОВА ПРАКТИКА



Барсук Віктор,
EQUITY



**Дідковський
Олексій,**
Asters



**Ващенко
Володимир,**
VB Partners



Дубовик Віктор,
ВОЛХВ



**Ворожбит
Ольга,**
DLA Piper



**Ілляшев
Михайло,**
Ілляшев
та Партнери



**Гончарук
Михайло,**
Honcharuk and
Partners



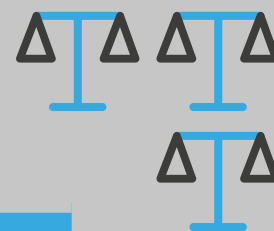
Качмар Олег,
Василь Кісіль
і Партнери



Громовий Олег,
GENTLS



Кравцов Ігор,
Evrivis



Макаров Олег,

Василь Кісіль
і Партнери



**Присянюк
Ольга,**

AVER Lex



**Маліневський
Олег,**

EQUITY



Савчук Андрій,

Moris Group



**Марченко
Роман,**

Ілляшев
та Партнери



**Сасіна
(Павленко)
Олександра,**

Pavlenko Legal
Group



**Марчуков
Дмитро,**

Integrites



**Стельмашук
Андрій,**

Василь Кісіль
і Партнери



Огренчук Анна,

LCF



Стоянов Артем,

LCF



Петренко Юрій,

ADER HABER



Трембіч Андрій,

Грамацький
і Партнери



**Побережнюк
Лариса,**

Побережнюк
і Партнери



Тюрін Сергій,

С.Т. Партнерс



**Погребной
Сергій,**

Sayenko Kharenko



**Шевердін
Максим,**

Шевердін
і Партнери

«ФАНТОМНИЙ» ІНТЕРЕС



Олег Маліневський,
керуючий партнер EQUITY



Віктор Барсук,
старший партнер EQUITY

СПІР ПО КОЛУ

У вітчизняних соціально-правових реаліях вирішення конкретної справи природно не дорівнює вирішенню спору, який має набагато ширший зміст та коло формальних учасників (як самостійних гравців, так і сателітів якоїсь зі сторін справи). При цьому надмірна конкурентність практики вирішення спорів, помножена на завищені вимоги клієнтів, які не бажають змиритися з поразкою у справі, призводить до гіперактивності судових адвокатів у пошуку додаткових шляхів перегляду несприятливого для клієнта судового рішення. В окремих випадках, спричинених однобічністю первісного судового розгляду (особливо у випадках так званих «міжсобойчиків»), такий перегляд є цілком виправданою та законною реакцією на порушення, а також єдиною можливістю забезпечення права на справедливий суд.

Саме ці обставини найчастіше стають першопричиною появи у справі «фантомів» або осіб, які не брали участі у справі, але суд вирішив питання про їхні права, свободи, інтереси та (або) обов'язки. Особливістю подібних «фантомів» є те, що до моменту своєї появи вони знаходяться у «невизначеному колі» суб'єктів, межі якого мають достатньо умовний та оцінювальний характер. Маючи змогу з'являтися вже після вирішення справи по

суті, без будь-яких обмежень строком та невизначеною кількістю разів, вони можуть перевернути будь-яку «просуджену» справу з ніг на голову. При цьому такі події розгортатимуться під «парасолькою» захисту прав та законних інтересів «фантома», які гарантовані Конституцією та процесуальним законом. На «фантомність» правового статусу таких осіб вказує те, що законодавчо вони не віднесені до жодної з категорій суб'єктів цивільного процесу, проте користуються правами учасника справи.

КВАЗІ-УЧАСНИК

Норми оновленого ЦПК України, які визначають перелік учасників процесу та учасників справи, не містить необхідних посилань на «фантоми». Особливої актуальності набуває порівняння фантомів з третіми особами без самостійних вимог, адже в уяві багатьох юристів вони є майже тотожними, з єдиною відмінністю – моментом вступу у справу. Насправді, це не так, оскільки особа, відповідно до ст. 53, 54 ЦПК України, має підстави для залучення у ролі третьої особи без самостійних вимог, коли «рішення у справі може вплинути на її права та (або) обов'язки щодо однієї зі сторін», а також «якщо в результаті ухвалення судового рішення сторона може набути право стосовно такої третьої особи

або третя особа може пред'явити вимоги до сторони». Водночас у ст. 8, 17, 18, 352, 389 ЦПК України для опису «фантомів» використовується таке формулювання: «Суд вирішив питання про їхні права, свободи, інтереси та (або) обов'язки». Вочевидь, словосполучення «може вплинути» охоплює більш широкий спектр випадків, у порівнянні з формулюванням «суд вирішив питання про...».

Також вони мають інші відмінності. Зокрема, третя особа має матеріально-правову зацікавленість у вирішенні справи по суті, обов'язково формально виступає на боці однієї зі сторін справи та може вступити до закінчення підготовчого провадження у справі або до початку першого судового засідання, якщо справа розглядається в порядку спрощеного позовного провадження. При цьому фантом формально не виступає на боці якоїсь зі сторін та вступає на стадії апеляції чи касації. Для його появи у справі прийняття судом рішення по суті спору не є обов'язковим, адже питання його права можуть бути вирішені в ухвалі про забезпечення позову, затвердження мирової угоди, прийняття відмови від позову тощо. Найголовніше – на відміну від третьої особи без самостійних вимог, яка згідно зі ст. 43 ЦПК України внесена до переліку учасників справи, «фантом» після прийняття його апеляційної чи касаційної скарги лише «користується правами учасника справи».

Законодавець здійснив спробу мінімізувати випадки появи «фантомів» шляхом покладення на сторону обов'язку сповістити особу, щодо якої в результаті ухвалення судового рішення така сторона може набути право або яка може пред'явити вимоги до сторони, про відкриття провадження у справі та подати до суду заяву про її залучення до участі у справі (ст. 54 ЦПК України). Проте наслідки невиконання такого обов'язку стороною (обставини справи, встановлені судовим рішенням, не мають юридичних наслідків у разі розгляду позову, пред'явленого стороною, яка брала участь у цій справі, до цієї третьої



особи, або позову, пред'явленого цією третьою особою до такої сторони) не вбачаються ефективними та достатніми для запобігання появі недобросовісних «фантомів».

Отже, «фантоми» – це «квазі треті особи» з подібним, але не тотожним до третіх осіб без самостійних вимог статусом і підставами для залучення до справи та схожим статусом (учасника справи). Переведення «фантома» у статус третьої особи здійснюється в загальному процесуальному порядку.

Варто звернути увагу, що ЦПК України містить посилання на «інших осіб», які за контекстом не належать ні до учасників справи, ні до «фантомів», але за певних умов можуть бути визнані ними в загальному порядку. Відповідно до п. 1, 4, 7 ч. 1 ст. 150 ЦПК України, позов забезпечується, зокрема, накладенням арешту на майно та (або) грошові кошти, що належать або підлягають передачі або сплаті відповідачеві та знаходяться у нього чи в «інших осіб»; заборонаю «іншим особам» вчиняти дії щодо предмета спору або здійснювати платежі, або передавати майно відповідачеві, або виконувати щодо нього інші зобов'язання; передачею речі, яка є предметом спору, на зберігання «іншим особам», які не зацікавлені в результаті вирішення спору. Окрім того, згідно з ч. 4 ст. 206 ЦПК України, у разі визнання відповідачем

позову, за умови наявності для цього законних підстав, суд ухвалює рішення про задоволення позову. Якщо визнання відповідачем позову суперечить закону або порушує права, свободи чи інтереси інших осіб, суд постановляє ухвалу про відмову у прийнятті визнання відповідачем позову та продовжує судовий розгляд.

ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ АРСЕНАЛ

Попри відсутність єдиного та компактного визначення прав процесуальних «фантомів» у тексті Кодексу, процесуальний статус «фантомів» за широтою наявних повноважень можна кваліфікувати на такі види (рівні):



**ОДИМ З НАЙБІЛЬШ ПОПУЛЯРНИХ
ТАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ «ФАНТОМІВ»
ДО ГРУДНЯ 2017 Р. БУЛО
БЛОКУВАННЯ ВИКОНАННЯ РІШЕНЬ,
ЯКІ НАБРАЛИ ЧИННОСТІ**

Початковий («Заявник») – обсяг мінімальних повноважень такої особи визначається ч. 1 ст. 9 Закону України «Про доступ до судових рішень», за якою фантом може звернутися до апарату відповідного суду про ознайомлення з певним судовим рішенням та отримання його копії.

Просунутий («Скаржник») – відповідно до ч. 2 ст. 8 ЦПК України, особи, які не брали участі у справі, якщо суд вирішив питання про їхні права, свободи, інтереси та (або) обов'язки, які подали апеляційну чи касаційну скаргу на відповідне рішення, мають право ознайомлюватися з матеріалами справи, робити з них витяги, знімати копії з документів, долучених до справи, одержувати копії судових рішень в порядку, передбаченому цим Кодексом.

Повний («Учасник») – після відкриття апеляційного провадження за апеляційною скаргою особи, яка не брала участі у справі, але суд вирішив питання про її права, свободи, інтереси

та (або) обов'язки, така особа користується процесуальними правами та несе процесуальні обов'язки учасника справи (ч. 4 ст. 389 ЦПК України).

Подальша зміна статусу «фантома» можлива шляхом його перевтілення у повноцінного учасника справи. Наприклад, шляхом його залучення судом першої інстанції до участі у справі у ролі третьої особи, яка не заявляє самостійних вимог щодо предмета спору після скасування рішення суду та направлення справи на новий розгляд.

АПЕЛЯЦІЙНИЙ БАР'ЄР

Одним з найбільш популярних тактичних завдань «фантомів» до грудня 2017 р. було блокування виконання рішень, які набрали чинності. Оскільки правові наслідки прийняття апеляційної скарги «фантома» законодавчо не були врегульовані, поширеною була практика застосовування загальних положень ст. 38 Закону України «Про виконавче провадження» у попередній редакції, відповідно до якої у разі прийняття апеляційної скарги до розгляду виконавчий документ повертався до суду, який його видав, без виконання. Проте пореформена редакція зазначеної статті дещо обмежила можливості «фантомів», звівши їх лише до зупинення виконавчого провадження. При цьому законодавець врегулював наявну колізію, надавши апеляційним судам повноваження зупиняти дію власного рішення та навіть його скасовувати, якщо скарга «фантома» виявиться обґрунтованою (ч. 2, 3 ст. 370 ЦПК України). При цьому обсяг перегляду рішення було обмежено

кількістю доводів, які не розглядалися під час апеляційного розгляду справи за апеляційною скаргою іншої особи.

Однак чи не найпроблемнішим для «фантомів» стало питання касаційного оскарження постанов апеляційної інстанції, якими скасовано рішення суду першої інстанції та прийнято повністю нове рішення. Відповідно до ст. 389 ЦПК України, «фантом» має право подати касаційну скаргу на судові рішення лише після його перегляду в апеляційному порядку за її апеляційною скаргою. Як не дивно, але значного поширення набула хибна судова практика, яка для реалізації права на касаційне оскарження вимагає від взяти у лапки проходження стадії апеляційного оскарження (зокрема, Ухвали КЦС ВС від 16.11.2018 р. у справі №757/61632/16-ц, від 03.09.2018 р. у справі №756/8680/15-ц, від 27.08.2018 р. у справі №159/4123/16-ц та ін.).

Окрім здорового глузду, який мав би виключати оскарження в апеляційному порядку вже скасованого судового рішення, щодо якого у «фантома» навіть гіпотетично немає жодних заперечень, на користь можливості прямого касаційного оскарження додатково свідчать такі аргументи:

■ зміст ч. 4 ст. 389 ЦПК України, в якому мова йде лише про оскарження судового рішення, що виключає поширення зазначеної норми на випадки оскарження постанов апеляційного суду;

■ пряме закріплення права «фантома» на оскарження постанови суду апеляційної інстанції поряд з рішенням суду першої інстанції (ч. 1 ст. 389 ЦПК України);

■ згідно з ч. 4 ст. 389 ЦПК України, «фантом» користується процесуальними правами учасника справи лише після відкриття касаційного провадження (вочевидь, у випадку обов'язкового попереднього апеляційного оскарження вказані права учасника «фантом» мав би з моменту відкриття апеляційного провадження на підставі ч. 3 ст. 353 ЦПК України);

■ необхідність забезпечення права особи на касаційне оскарження рішення суду апеляційної інстанції та запобігання потраплянню особи в ситуацію «замкненого кола», за якої подання касаційної скарги ставиться під умову, яка завідомо не може бути виконана.

Однак попри «вбивчість» зазначених аргументів, у тих незначних випадках, коли суд приймав позицію прямої подачі, він уникав аналізу окресленої проблеми, обмежуючись загальними висновками про поважність причин пропуску строків на касаційне оскарження (Ухвали КЦС ВС від 19.02.2018 р. у справі №731/164/16-ц, від 25.04.2018 р. у справі №760/27749/13-ц, від 20.07.2018 р. у справі №755/20883/15-ц).

Загалом, оцінюючи практику розгляду «фантомних» скарг, можна резюмувати вкрай обережне та недовірливе ставлення суду до вказаного інституту. Вірогідно, це вимагає від «фантома», інтереси якого скривджені судовим рішенням, максимально ґрунтовно підходити до підготовки апеляційних чи касаційних скарг, доводячи не лише наявність визначених законом підстав, але й психологічно переконувати суд у справжності своєї ситуації.



E

V

R

ІМ'Я
ЮРИДИЧНОГО
ТАЛАНТУ

I

S

•

www.evris.law

L

A

W

ПРОТИДІЯ ЗЛОВЖИВАННЮ ПРОЦЕСУАЛЬНИМИ ПРАВАМИ – ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ АДВОКАТА



Михайло Гончарук, керуючий партнер Honcharuk and Partners



Honcharuk and Partners
Law Firm

Судова реформа та реформа процесуального законодавства суттєво змінили вимоги до якості судового процесу, посилили необхідність зваженого та ретельного планування ведення справи. Чітка регламентація процесу подання до суду заяв (як по суті, так і з процесуальних питань), доказів тощо потребує від сторін та їхніх представників підготовки чіткої тактики та представництва у справі.

Як впливає з практики, дотримання процесуальних вимог безпосередньо впливає на результат у справі. Правозастосовча практика судів свідчить про зростання ролі процесуальних моментів під час розгляду справи, підвищення уваги до належного користування учасниками судового процесу своїми процесуальними правами.

Відповідно до процесуальних кодексів, учасники судового процесу та їхні представники повинні добробо-

вісно користуватися процесуальними правами. Зловживання процесуальними правами не допускається. Зловживання процесуальними правами визначається як дії, що суперечать завданню цивільного (господарського, адміністративного) судочинства.

Законодавство містить невичерпний перелік дій, які суд може визнати зловживанням процесуальними правами:

- подання скарги на судові рішення, яке не підлягає оскарженню, не є чинним або дія якого закінчилася (вичерпана);

- подання клопотання (заяви) для вирішення питання, яке вже було вирішене судом, за відсутності інших підстав або нових обставин;

- заявлення завідомо безпідставного відводу або вчинення інших аналогічних дій, спрямованих на безпідставне затягування або перешкоджання розгляду справи чи виконання судового рішення;

- подання кількох позовів до одного й того самого відповідача (відповідачів) з тим самим предметом та з тих самих підстав або подання кіль-

кість позовів до одного й того самого відповідача (співвідповідача) з аналогічною метою;

- узгодження умов примирення, спрямованих на шкоду правам третіх осіб;

- умисне неповідомлення про осіб, які мають бути залучені до участі у справі.

Отже, законодавець свідомо встановив невичерпний перелік дій, які суд може визнати зловживанням процесуальними правами, враховуючи конкретні обставини справи. Суд зобов'язаний вживати заходів для запобігання зловживанню процесуальними правами. У разі зловживання учасником судового процесу його процесуальними правами суд застосовує до нього заходи, визначені законодавством.

Варто зазначити, що це імперативна норма, яка зобов'язує суд вживати заходів на протидію зловживанням процесуальними правами. Однак помилково вважати, що від адвоката тут нічого не залежить. Навпаки, саме адвокат, реалізуючи свої процесуальні права, повинен активно допомагати



ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОБРОСОВІСНОЇ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ ПРОЦЕСУ – ЦЕ ПИТАННЯ ДОСТУПУ ДО ПРАВОСУДДЯ

кох позовів з аналогічним предметом та з аналогічних підстав, або вчинення інших дій, метою яких є маніпуляція автоматизованим розподілом справ між суддями;

- подання завідомо безпідставного позову;

- подання позову за відсутності предмета спору або у спорі, який має очевидно штучний характер;

- необґрунтоване чи штучне об'єднання позовних вимог з метою зміни підсудності справи або завідомо без-

суду протидіяти зловживанням процесуальними правами.

З метою запобігання зловживанням процесуальними правами суд може застосовувати різні заходи процесуального примусу, серед яких попередження, видалення із зали судового засідання, тимчасове вилучення доказів для дослідження судом, привід свідка (лише для цивільного процесу), штраф. Не можна сказати, що масово, але суди почали вживати заходи процесуального примусу.



Аналіз судової практики із застосування норм законодавства щодо запобігання зловживанням процесуальними правами свідчить, що найпоширенішим заходом, який застосовують суди, є накладання штрафу на учасників судового процесу, а також в багатьох випадках – повернення позовної заяви (Ухвала Ізюмського міськрайонного суду Харківської області від 17.09.2018 р. у справі №623/3087/18, Ухвала Одеського окружного адміністративного суду від 05.09.2018 р. у справі №1540/4439/18).

Як правило, зловживанням визнаються такі дії сторін як пред'явлення кількох позовів до того самого відповідача з тим самим предметом та з однакових підстав, безпідставне подання клопотання про відвід судді, умисне затягування справи шляхом подання різних клопотань, нез'явлення позивача двічі на судові засідання (Ухвала Господарського суду Одеської області від 02.07.2018 р. у справі №916/1461/16, Ухвала Господарського суду Харківської області від 20.09.2018 р. у справі №922/1605/18, Ухвала Окружного адміністративного суду від 14.08.2018 р. у справі №2а-9219/10/0670).

У справі №912/23/18 апеляційна інстанція зафіксувала, що скаргник, оскаржуючи рішення в апеляційному порядку, чотири рази поспіль звертався до суду з апеляційною скаргою.

При цьому він щоразу змінював межі оскарження рішення (оскаржував рішення то повністю, то частково), допускав інші недоліки в оформленні апеляційної скарги, внаслідок чого суддя-доповідач тричі повертав скаргу без руху, а скаржнику надавався строк для усунення недоліків. В результаті суд дійшов висновку про існування підстав, згідно з п. 1, 2 ч. 1 ст. 135 ГПК України, для покладення на відповідача заходу процесуального примусу.



СУД ЗОБОВ'ЯЗАНИЙ ВЖИВАТИ ЗАХОДІВ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОВЖИВАННЮ ПРОЦЕСУАЛЬНИМИ ПРАВАМИ

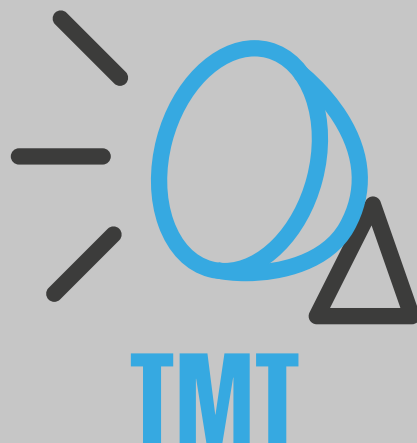
у вигляді штрафу, що становить 5 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб (8810,00 грн).

У справі №916/36/16 Верховний Суд зазначив, що дії скаржника, вчинені з порушенням процесуального законодавства щодо подання зустрічного позову, а саме подання зустрічного позову до початку розгляду справи, можуть бути оцінені як зловживання ним процесуальними правами та жодним чином не обґрунтовують порушення його права на справедливий суд у розумінні ст. 6 Конвенції.

У рішенні від 07.07.1989 р. у справі «Юніон Еліментарія Сандерс проти Іспанії», в якому Європейський суд з прав людини зробив висновок про те, що з правом особи на справедливий та публічний розгляд його справи впродовж розумного строку кореспондується обов'язок добросовісно користуватися наданими законом процесуальними правами, утримуватися від дій, що зумовлюють затягування судового процесу, а також вживати надані процесу-

альним законом заходи для скорочення періоду судового провадження.

В широкому сенсі забезпечення добросовісної поведінки учасників процесу – це питання доступу до правосуддя. Адже нікому не потрібне рішення суду через 2-3 роки, коли особа потребує ефективного судового захисту своїх прав та інтересів. В цьому контексті наявність механізмів виявлення і припинення «процесуальних диверсій», за умови вмілого та активного їх використання, дозволяє забезпечити сторонам такий захист.



Афян Артем,
Juscutum



Корчев В'ячеслав,
Integrites



Бабич Анна,
AEQUO



Котляров Юрій,
Asters



Белякова Ольга,
CMS Cameron
McKenna Nabarro
Olswang



Крайняк Юрій,
Jurimex



Вардамацька Олена,
Київстар (раніше –
DLA Piper)



Мамуня Олександр,
AEQUO



Гадомський Діма,
Axon Partners



Полатайко Микита,
AEQUO



Дідковський Олексій,
Asters



Утіралов Тарас,
Peterka Partners



Кислий Тарас,
Asters



Чернявський Назар,
Sayenko Kharenko

TMT: ЧОГО ЧЕКАТИ ВІД 2019 РОКУ?



Олег Климчук,
радник Sayenko Kharenko

Сфера TMT (technologies, media, telecommunications) протягом останніх років демонструвала динамічний розвиток. Найімовірніше, наступний 2019 р. не стане винятком. Найбільш помітною у цій позитивній динаміці розвитку є галузь інформаційних технологій, яка щороку додає приблизно 20% до показників минулого року. Безвідносно до сфери інформаційних технологій передбачається, що 2019 р. пройде під гаслом впровадження, імплементації та реалізації регуляторних напрацювань 2018 р. з фокусом на «електронність» та діджиталізацію.

КРИПТА

Варто очікувати, що у 2019 р. продовжиться активна дискусія щодо крипто-реформи в Україні, тобто врегулювання правових відносин щодо криптовалют, смарт-контрактів та пов'язаних з ними ринків капіталу і послуг. Гравці ринку продовжуватимуть наполягати на необхідності врегулювання крипто-ринку, намагаючись вийти із сірої зони їхнього правового статусу та апелюючи до гальмування розвитку інноваційних технологій, перешкод для залучення інвестицій та нагоди для України стати центром розвитку крипто-індустрії.

22.03.2018 р. Національний банк України видав довгоочікуваний для індустрії Лист №40-0006/16290, яким

відніс свій попередній лист №29-208/72889 від 08.12.2014 р. про визнання Bitcoin грошовим сурогатом до таких, що втратили актуальність. Хоча «криптовалютний томос» ще не видано, можна сподіватися, що такими діями НБУ та інші регулятори поступово забезпечать певне базове регулювання для власників криптовалют. Щоправда, на прийняття повноцінного Закону про обіг криптовалюти (наприклад, законопроект №7183) навряд чи варто сподіватися. Наразі власники криптовалют з повної заборони (тобто визнання криптовалют грошовими сурогатами) перейшли до сірої зони, коли їхня діяльність (обіг) прямо не заборонена, однак і чітко не врегульована в Україні.

ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ

У 2019 р. очікується продовження 3G-4G блокбастеру щодо видачі основним мобільним операторам (Київстар, Vodafone, Lifecell, Інтертелеком) ліцензій у найбільш привабливих для них частинах спектра (800-900 МГц). Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (далі – НКРЗІ), сподівається на максимальне охоплення території України 3G та 4G мережею (насамперед, мова йде про невеликі

ських номерів на телекомунікаційних мережах мобільного зв'язку. Наприкінці грудня 2018 р. має запрацювати прийнятий ще у 2015 р. Порядок надання послуг з перенесення абонентських номерів. Готуючись до впровадження цього Порядку, НКРЗІ на засіданні 16.10.2018 р. визначила строки початку впровадження послуг з перенесення абонентських номерів на телекомунікаційних мережах мобільного зв'язку, включаючи створення локальних баз даних операторів телекомунікацій, що надають послуги мобільного зв'язку та їх підключення до централізованої бази даних. Датою початку впровадження перенесення абонентських номерів на мережах мобільного зв'язку визначено 01.05.2019 р. Враховуючи, що строки провадження узгоджувалися з операторами мобільного зв'язку, а також були проведені необхідні громадські обговорення, можна очікувати, що строки провадження зазначеного Порядку не будуть перенесені, а міграція абонента від одного мобільного оператора до іншого стане в Україні реальністю. Впровадження Порядку має сприяти підвищенню конкуренції між мобільними операторами та, як наслідок, покращенню обслуговування абонентів і зниженню вартості послуг.



ВАЖЛИВИМ НОВОВВЕДЕННЯМ ЗАКОНУ ПРО ЕДП Є ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРОПЕРАБЕЛЬНОСТІ

міста та автошляхи). При цьому кожен з великої мобільної четвірки планує посилити свою конкурентну позицію та водночас максимально не дати це зробити іншим учасникам четвірки. Складність ситуації полягає в тому, що в цьому випадку йдеться не про проведення конкурсу (тендеру), а про перерозподіл між четвіркою частот таким чином, щоб кожен з четвірки міг запустити в отриманому спектрі 3G та 4G зв'язок.

Важливим позитивним кроком, який очікується у 2019 р., є впровадження послуг з перенесення абонент-

13.12.2018 р. набирає чинності новий Порядок реєстрації абонентів, які отримують телекомунікаційні послуги без укладення договору в письмовій формі, затверджений рішенням НКРЗІ №607 від 28.11.2017 р. Порядок передбачає:

- запровадження можливості подачі заяви про реєстрацію в електронній формі (хоча за вибором абонента Порядок все-таки передбачає можливість подачі заяви в паперовій формі);

- визначення процедури ідентифікації абонента з використанням електронного цифрового підпису, а також

інших альтернативних засобів ідентифікації особи (наприклад, систем електронної дистанційної ідентифікації BankID); застосування альтернативних засобів ідентифікації особи визначається оператором, провайдером телекомунікацій;

■ визначення процедури підтвердження користування ідентифікаційною телекомунікаційною картою (SIM-картка, USIM-картка, R-UIM-картка тощо), а також підтвердження отримання телекомунікаційних послуг без використання такої картки.

ЕЛЕКТРОННІ ДОВІРЧІ ПОСЛУГИ

Довгоочікуваним (за оцінками деяких спеціалістів – революційним) стало набуття 07.11.2018 р. чинності Законом України «Про електронні довірчі послуги» (далі – Закон про ЕДП). Прийнятий закон покликаний гармонізувати українське законодавство з європейським (зокрема, з Regulation (EU) No. 910/2014 of the European Parliament and of the Council on electronic identification and trust services for electronic transactions in the internal market), а отже, закладає основу впровадження в Україні європейських стандартів електронної ідентифікації (наприклад, електронна печатка, електронний підпис, електронна позначка часу). Важливим в плані гармонізації є запровадження електронної ідентифікації за європейськими стандартами, а саме взаємне визнання українських та іноземних сертифікатів відкритих ключів та електронних підписів. Взаємне визнання має полегшити укладення договорів в електронній формі, отримання послуг від відповідних органів державної та місцевої влади за кордоном, а також валідність документів, які українські громадяни подають у відповідні інституції за кордоном (наприклад, документи до вищого навчального закладу за кордоном). Додатково до необхідної гармонізації Закон про ЕДП має полегшити взаємодію між державою та бізнесом, зокрема, сприятиме переходу від паперових бюрократичних процедур до онлайн-послуг).

Важливим нововведенням Закону про ЕДП є впровадження інтероперабельності – забезпечення функціо-



нальної сумісності технічних рішень, що використовуються під час надання електронних послуг, та їхньої здатності між собою взаємодіяти. Це є однією з умов автоматизованого обміну даними між інформаційно-телекомунікаційними системами органів влади. Впровадження інтероперабельності має підвищити доступність адміністративних послуг та мінімізувати людський фактор у державних органах.

Водночас варто зазначити, що Закон про ЕДП все-таки встановлює необхідне рамкове (базове) регулювання. Для ефективного застосування всіх новацій, передбачених Законом про ЕДП, необхідними є розробка та прийняття підзаконних нормативно-правових актів, а також укладення міжнародних договорів щодо визнання схем електронної ідентифікації.

МЕДІА

Особливих «покращень» та змін у сфері медіа у 2019 р. не очікується. Оскільки у 2018 р. не вдалося провести відключення аналогового телебачення через бездіяльність, виявлену в Національній раді з телебачення і радіомовлення України (далі – Нацрада), передбачається, що відключення і перехід на «цифру» завершиться в наступному році. Відключати сигнал аналогового телебачення будуть у три етапи. На першому етапі сигнал буде недоступ-

ний в деяких областях України. Під час другого етапу аналог не буде доступним в усіх областях, крім телеканалу «UA: ПЕРШИЙ», а також на території проведення АТО (наразі операції об'єднаних сил). Третій етап відключення має завершитися до середини 2019 р.

Також очікується, що у 2019 р. продовжиться обговорення нового Порядку формування Переліку іноземних телерадіоорганізацій, що ретранслюються в Україні. Оприлюднений у середині 2018 р. проект порядку був досить негативно сприйнятий учасниками Асоціації правовласників та постачальників контенту, а також Інтернет Асоціації України. Він навряд чи буде затверджений у запропонованому для громадського обговорення вигляді. Ст. 42 Закону України «Про телебачення і радіомовлення» передбачає, що порядок ретрансляції має регулюватися законом, а тому Нацрада або буде змушена ініціювати внесення змін до Закону України «Про телебачення і радіомовлення», або все-таки знайде можливість для прийняття вказаного Порядку, обмеживши його дію до тих країн, які не підпадають під юрисдикцію держави-члена Європейського Союзу або держави, яка ратифікувала Європейську конвенцію про транскордонне телебачення.



Ukrainian
Women in Law

ДОСЛІДЖЕННЯ
РОЛІ ЖІНОК
В УКРАЇНСЬКОМУ
ЮРИДИЧНОМУ
БІЗНЕСІ

РЕЙТИНГ
ЮРИДИЧНИХ
КОМПАНІЙ
УКРАЇНИ



ЛІДЕРИ РИНКУ

рейтинг юридичних компаній України



РЕЙТИНГ
ПРИВАБЛИВОСТІ
ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ
ЯК РОБОТОДАВЦЯ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ
НАДАННЯ ЮРИДИЧНИХ
ПОСЛУГ УКРАЇНСЬКИМИ
ЮРИСТАМИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ
ЧИСЛА НАЙКРАЩИХ
ЮРИСТІВ УКРАЇНИ

ВИБІР КЛІЄНТА

100

НАЙКРАЩИХ
ЮРИСТІВ
УКРАЇНИ



ТРАНСПОРТНЕ ПРАВО

АВІАЦІЯ



Бондар Олег,
ECOVIS Бондар
та Бондар



Марченко Роман,
Ілляшев
та Партнери



Гук Андрій,
Анте



Рижий Володимир,
Юридичне бюро
Рижого



Дем'яненко Олексій,
Asters



Самойленко Вадим,
Asters

МОРСЬКЕ ПРАВО



Волков Артем,
АНК



Селютін Андрій,
(раніше – Arzinger)



Кифак Олександр,
АНК



Сергєєв Юрій,
Юридичне бюро
Сергєєвих



Мельников Микола,
Interlegal



Тітаренко Тетяна,
LeGrant



Ніцевич Артур,
Interlegal



«БРЕНД LEGRANT – ЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ, СФОКУСОВАНІ, СУЧАСНІ, ЕКСПЕРТНІ ЮРИДИЧНІ ПРОДУКТИ»

Керуючий партнер одеської юридичної компанії Legrant **Тетяна ТІТАРЕНКО** розповіла «ЮГ» про особливості розвитку практики морського і торгового права, наскільки актуальним є кадрове питання в Південноукраїнському регіоні, ребрендинг компанії та про останні кроки держави в напрямку реформування портової галузі

– Ринок асоціює Legrant з морським і торговим правом, а також з Південноукраїнським регіоном. Ви свідомо обрали подвійну спеціалізацію (за продуктами та географією)?

– Ми свідомо формуємо конкурентоспроможність та унікальність пропозиції Legrant для бізнесу. Морське право та міжнародна торгівля є високо затребуваними та конкурентоздатними послугами Legrant одразу з кількох причин. По-перше, мій фаховий досвід тісно пов'язаний з транспортно-логістичним сектором. До створення Legrant я займалася юридичними питаннями Міністерства інфраструктури України та Федерації роботодавців транспорту. Таким чином, моя експертиза в регулюванні транспортної логістики надзвичайно глибока.

По-друге, потреба у транспортній логістиці природно виникає із зовнішньоторговельних транзакцій. Умови доставки товарів у багатьох випадках визначають рішення сторін експортувати або імпортувати. По-третє, оформлення та контроль вантажів відбувається у морських портах (пе-



реажно в Одесі, Іллічівську, Миколаєві). Головний офіс і більшість команди Legrant базується в Одесі. Однак є проекти, які вимагають нашої присутності в Києві або в інших регіонах України.

– Хто Ваші клієнти?

– Портові оператори, експортери, експедитори, компанії, чий бізнес-інтереси охоплюють морські перевезення, інвестиційну діяльність, роботу з вантажами у портах, операції з нерухомістю, митне оформлення вантажів.

– Legrant зібрала якісну команду з міжнародним досвідом у той час, коли юридичний ринок скаржиться на нестачу юридичних талантів. Чи актуальне кадрове питання у Південноукраїнському регіоні?

– Консалтинговий бізнес будується на інтелектуальному ресурсі команди, тому кадрове питання актуальне завжди. Якщо розглядати Південноукраїнський регіон як окремий юридичний ринок, варто зазначити, що переважна більшість практикуючих юристів ма-

Команда Legrant



ють знання та досвід у сферах торгового і митного права, адже це основні складові економіки регіону. Звичайно, Legrant конкурує з іншими роботодавцями за найкращих. Ми прагнемо, щоб колеги відповідали на запитання про те, чому вони працюють в Legrant, таким чином: «Тут чесно, вигідно та цікаво».

Фірма пропонує прозорі та зрозумілі перспективи кар'єрного зростання, один з найконкурентніших на півдні України компенсаційний пакет, якісний пул національних та міжнародних клієнтів. Тобто на будь-якому етапі юридичної кар'єри працювати в Legrant, насамперед, вигідно. Для молоді – це вагомий запис у резюме, з яким легко рухатися далі. Для юристів – можливість одержати спеціалізацію, яка завжди залишатиметься рідкісною, а отже, затребуваною в Україні. Для старших юристів – шанс очолити одну з практик і стати партнером.

– Цього року на юридичному ринку відбулося кілька злиттів. Чи торкнеться тенденція юридичного ринку в регіонах?

– Я схвалюю консолідацію ринку. Кількість гравців на ринку має бути пропорційна обсягам роботи. Починаючи з 2009 р. була нездорова тенденція юридичного ринку України: обсяги роботи зменшувалися, а кількість юридичних фірм збільшувалася. Такий нонсенс призводив до недобросовісної конкуренції, демпінгу, неякісного продукту для клієнта. Я переконана, що внаслідок об'єднання фірми з тотожними цінностями, баченням майбутнього і рівнем якості

юридичного продукту стають сильнішими та ефективнішими.

– Чи пропонували Вашій компанії об'єднання?

– Об'єднання у бізнесі схоже на романтичні стосунки. Пропозицій завжди вдосталь. Питання у тотожності цінностей, баченні майбутнього та рівні якості юридичного продукту.

– Ви нещодавно провели рестайлінг, ми помітили видозміни у назві та стилі фірми. Що змінилося, окрім логотипа?

Змінилося багато чого: структура ринку, пул клієнтів, позиціонування фірми на ринку.

Ми відчуваємо значне пожвавлення у сфері міжнародної торгівлі та експорту в Україні за останні 12 місяців. Ця тенденція здійснює позитивний вплив на розвиток практик морського права і міжнародної торгівлі, які є основною експертизою Legrant. Варто відзначити, що клієнтська база фірми зросла на 70% завдяки українському бізнесу, а також завдяки провідним світовим компаніям (операторам, стивідорним компаніям, топовим агротрейдерам).

Високий інтерес до морського права та міжнародної торгівлі з боку бізнесу та виняткова експертиза Legrant привели нас до помітних результатів у посиленні позицій, а також до збільшення частки ринку. Лише за першу половину 2018 р. Legrant увійшла до ТОП-5 найкращих юрфірм у сфері морського права та ТОП-3 найсильніших регіональних фірм України за версією профе-

сійного рейтингу Who's Who.Ukrainian Law Firms 2018. Також Legrant стала фіналістом найпрестижнішої професійної нагороди країни – «Юридична премія року – 2018» у категоріях «Прорив року» та «Краща регіональна юридична компанія України».

Зміни ринкової кон'юнктури та якісний розвиток ринку актуалізували для Legrant потребу бути більш динамічними, швидкими та сучасними. Зараз Legrant завершує роботу над рестайлінгом бренду. Яким буде оновлений Legrant? По-перше, більш динамічним. Ми спростили назву компанії з LeGran.TT до Legrant. По-друге, ми готові показати ринку бренд, а не просто видозмінений візуальний логотип. Бренд Legrant – це інтелектуальні, сфокусовані, сучасні, експертні юридичні продукти, які є актуальними саме для наших клієнтів (провідних експортерів та імпортерів, стивідорних компаній, операторів портової інфраструктури, міжнародних юридичних фірм, інтереси клієнтів яких охоплюють бізнес-проекти в Україні).

– Якими з останніх проектів/кейсів Ви найбільше пишаєтеся?

– Робота команди, яка призвела до скасування канального збору, який неправомірно стягувався із суден, що заходили до кількох гаваней Одеського морського порту. Проект, який реалізувала команда Legrant, заощаджує операторам ринку морських перевезень сотні тисяч доларів на кожному заході в порт. Скорочення витрат на доставку вантажів підвищує привабливість українських портів та впли-

ває на остаточну вартість товарів для споживачів. Такі справи допомагають розвивати вітчизняну економіку.

– На початку року Ви оголосили про започаткування партнерства з турецькою юрфірмою GÜR Law Firm. Чи продовжує Legrant будувати міжнародні партнерства?

– Legrant виступає радником з питань українського права іноземних юридичних фірм. Насамперед, ми розбудовуємо партнерство з колегами-юристами морських держав, важливих торгових партнерів України. Це морські країни ЄС, а також Туреччина, ОАЕ, Казахстан, Китай.

– Яку оцінку Ви можете надати останнім крокам держави щодо реформування портової галузі?

– Я позитивно оцінюю нещодавні кроки держави, спрямовані на спрощення контролю в морських портах. Українські гавані були не дуже привабливими для вантажовласників через високі збори та складні бюрократичні процедури оформлення товарів. Схвалений Верховною Радою законопроект №7010 має запровадити довгоочікуваний принцип «єдиного вікна» на митниці та у разі правильної імплементації може значно спростити проходження вантажів через наші порти.

– Яким Ви бачите розвиток практик морського права та міжнародної торгівлі у 2019 р.? Чи варто очікувати на посилення конкуренції?

– Розвиток торгівлі стимулює зростання обсягів морських перевезень та практики морського права. Лише за останній рік Україна здобула низку дипломатичних перемог: працює ПВЗВТ, підписано ЗВТ з Ізраїлем та Канадою. Український експорт, тобто міжнародна торгівля, сьогодні формує 47,9% бюджету держави. Водночас транспортна галузь готується до практичного впровадження одного з найпопулярніших механізмів державно-приватного партнерства – концесії. Тому ми очікуємо збільшення обсягів роботи та посилення конкуренції.

Інтерв'ю підготувала
Анна Родюк,
заступник головного редактора
«Юридичної Газети»





Артем Волков,
керівник практики
морського права
ЮФ «АНК»,
адвокат

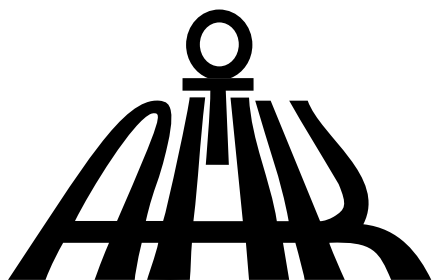
– Пане Артеме, передусім, вітаю Вас з тим, що Ви потрапили до рейтингу «ТОП-100 кращих юристів України» та були визнані одним з провідних юристів у практиці морського права! Чи стали для Вас несподіванкою результати дослідження?

– Дякую за вітання! Цьогорічний рейтинг ТОП-100, проведений командою «Юридичної Газети», вразив мене двома речами. По-перше, до рейтингу потрапило багато нових імен. Це молоді та амбіційні юристи, які не бояться серйозних викликів і заявили про себе участю у складних проектах та резонансних судових справах. По-друге, у порівнянні з минулими роками, в рейтингу стало менше юристів з регіонів.

Що стосується «морського юридичного пулу», то він майже не зазнав змін. Адже морське право є однією з найскладніших галузей, де потрібні не лише базові юридичні знання, але й вільне володіння англійською мовою та досконале розуміння майже півсотні чартерів, якими морська спільнота користується протягом останніх 20-30 років. Тому швидко стати морським юристом поки що нікому не вдалося.

– Розкажіть, як Ви стали морським юристом? Це була дитяча мрія чи все вирішив випадок?

– Якщо чесно, в дитинстві я мріяв стати водієм вантажівки, яка розвозить людям хліб (сміється – ред.), а про юридичну професію замислився лише у 9-му класі. Я готувався до вступу в



МИ ПРАЦЮЄМО В РЕЖИМІ 24/7

Національну юридичну академію імені Ярослава Мудрого у Харкові, але в останній момент вирішив їхати до Одеси. У 2003 р., навчаючись на 3-му курсі Одеської юридичної академії, я взяв участь у Стипендіальному конкурсі ЮФ «АНК» та здобув перемогу. Я отримав можливість пройти стажування у фірмі під час літніх канікул.

Моїм куратором був Леонід Антоненко, який познайомив мене з першими морськими справами. Добре пам'ятаю, що однією з перших справ була справа про морську іпотеку прогулянкового катера, який не змогли поділити колишні бізнес-партнери. Згодом Олександр Миколайович Кифак запропонував мені посаду молодшого юриста. Відтоді я із задоволенням працюю в АНК.

– Ви очолюєте практику морського права. Які кейси та угоди Ви супроводжуєте?

– Наша команда морських юристів консультує судновласників та менеджерів, P&I клуби та страхові компанії, морських агентів та кріїнгові компанії. Більшість морських справ, у яких ми беремо участь, пов'язані із затримкою суден в українських портах. Причини можуть бути різними: порушення митних або прикордонних правил, забруднення портової акваторії, інциденти за участю членів екіпажу та навіть контрабанда наркотиків. Будь-яка затримка судна вимагає негайної реакції та участі морських юристів, тому ми працюємо в режимі 24/7.

Також клієнти звертаються до нас у разі купівлі-продажу суден та морських яхт, отримання фінансування під заставу флоту, арешту суден для забезпечення морської вимоги та з інших

морських питань. Окрему групу складають справи, пов'язані з інцидентами за участю українських моряків за кордоном. Мова йде про так звані personal injury claims, loss of life and disability compensations. У таких справах ми допомагаємо страховим клубам, судновласникам та кріїнгам врегулювати конфлікт з моряком та його родиною, не звертаючись до суду.

– Ваш професійний досвід вже сягнув 15 років. Які справи запам'яталися Вам найбільше?

– На початку моєї кар'єри (у 2004 р.) я входив до групи юристів АНК, яка представляла інтереси найбільшого кредитора Чорноморського морського пароплавства – це була компанія Castrol Marine Oil з Гамбурга. Спочатку нам довелося підтвердити борг ЧМП перед нашим клієнтом в усіх судових інстанціях України, а вже після цього Castrol був визнаний конкурсним кредитором у справі про банкрутство. Цікаво, що суд і досі розглядає справу про банкрутство ЧМП!

Разом із колегами я виступав юридичним радником страхової компанії у відомій справі, пов'язаній із зіткненням українського буксира «Neftegaz-67» з китайським танкером «Yao Hai» у водах Гонконгу у березні 2008 р. Врегулювання цього страхового випадку тривало майже 10 років. До справи долучилися морські юрис-

ти з Гонконгу, Китаю, Великобританії, України та Росії.

Ми представляли інтереси судновласника та страхового клубу т/х «Theresa Success» у справі про розлив пальмової олії в порту «Южний» влітку 2013 р. Цю справу вважаю справжнім морським прецедентом, адже в багатьох юридичних питаннях вона стала унікальною. Я знаю, що багато морських юристів слідкувало за її розвитком впродовж 5-ти років. Так чи інакше, за нашими спостереженнями, кожна третя аварійна морська подія, яка трапляється в українських портах або територіальних водах України, проходить через офіс АНК.

– Розкажіть про свою команду. Хто Вам допомагає?

– Я вже неодноразово наголошував, що моє потрапляння до рейтингу «Вибір клієнта – 2018» є результатом командної роботи АНК. Тому я щиро дякую колегам, які разом зі мною працюють у практиці морського права – це адвокати Сергій Неділько та Ніна Костюк. Звісно, наш успіх не був би можливим без щоденного натхнення, унікальних юридичних порад та підтримки від нашого керуючого партнера, адвоката Олександра Кифака, який вже 22 роки поспіль очолює одну з кращих юридичних команд України та завжди надає цінні юридичні й життєві поради.



БІЛЬШІСТЬ МОРСЬКИХ СПРАВ,
У ЯКИХ МИ БЕРЕМО УЧАСТЬ,
ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ЗАТРИМКОЮ СУДЕН
В УКРАЇНСЬКИХ ПОРТАХ

ЮРІЙ СЕРГЄЄВ

адвокат, кандидат
юридичних наук,
керуючий партнер
ТОВ «Юридичне бюро
Сергєєвих»



ПРАКТИКИ

МОРСЬКЕ ПРАВО

ТРУДОВЕ ПРАВО

МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

СУДОВА ПРАКТИКА

ДОСВІД

- Займається юридичною практикою з 1994 р.
- У 1998 р. отримав Свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю.
- Постійно бере участь у захисті прав та законних інтересів українських громадян та підприємств у морських спорах (як в Україні, так і за кордоном).
- З 2001 р. обіймає посаду доцента кафедри морського та митного права Національного університету «Одеська юридична академія».
- Автор більше ніж 40 наукових праць з різноманітних проблем морського права.
- У 2016-2018 рр. – Голова Відділення Асоціації правників України в Одеській області.
- З 2017 р. – член Ради адвокатів Одеської області.
- Керуючий партнер ТОВ «Юридичне бюро Сергєєвих», однієї з провідних юридичних фірм м. Одеси та Півдня України, що спеціалізується на наданні послуг у галузі морського права.

ОСВІТА

- У 1996 р. закінчив Юридичний інститут Одеського державного університету ім. І.І. Мечникова (диплом з відзнакою).
- У 2001 р. отримав диплом кандидата юридичних наук. Має вчене звання доцента.

- У 2010 р. пройшов навчання у Міжнародному центрі підготовки Міжнародної організації праці (МОП) та визнаний експертом МОП з питань праці в морському судноплаванні.
- У 2016 р. пройшов навчання в Морській академії Ллойда (LLOYD'S MARITIME ACADEMY) за спеціальним курсом «Морське право та контракти у сфері шипінгу».

ВИЗНАННЯ

- Переможець конкурсу ААУ «Адвокат року – 2018» в номінації «Морське та транспортне право»
- Рекомендований дослідженням «Юридичної Газети» «Вибір клієнта: ТОП-100 найкращих юристів України» у 2017 р. та 2018 р. серед найкращих фахівців у сфері морського права.
- Рекомендований довідником «Ukrainian Law Firms» у 2016 р., 2017 р. та 2018 р. як провідний фахівець у галузі морського права.
- Почесний працівник морського та річкового транспорту (2010 р.).



м.Одеса,
вул. Армійська, 11/6, офіс 2А
тел./факс: + 380487378228,
+ 380501998228
E-mail: office@srgv.com

2019 РІК ОЧИМА ІНХАУСА



Ірина Мусійчук, керівник юридичного відділу компанії McDonald's в Україні

ОЧІКУВАННЯ ВІД 2019 Р. ДЛЯ БІЗНЕСУ В ПРАВОВІЙ СФЕРІ

Однозначно, 2019 р. буде цікавим та щедрим на події. Передвиборча боротьба, вибори Президента та нового парламенту України, насправді, вже визначають основний політичний контекст прийдешнього року. Традиційно, передвиборчий період характеризується посиленням контролю та інтенсивністю перевірок з боку державних і контролюючих органів. Однак сподіваємося, що у 2019 р. така практика буде змінена на краще, а бізнесу не доведеться витратити багато зусиль на захист своїх законних прав та інтересів. У будь-якому випадку я рекомендую колегам своєчасно ознайомитися з річним планом здійснення заходів

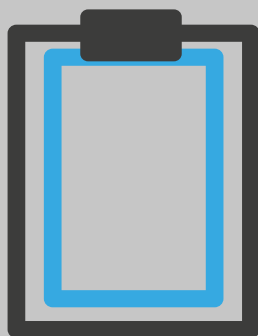
державного контролю, розглянути новації в роботі та процедурах проведення перевірок, що зазнали змін останнім часом, а також бути готовими до захисту бізнесу. Головне – щоб рік був мирним, а з іншими викликами, я впевнена, ми обов'язково впораємося.

ОЧІКУВАННЯ ЩОДО ВЗАЄМОВІДНОСИН ІЗ ЗОВНІШНІМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ

Конкуренція на ринку юридичних послуг посилюється. Хоча, на мою думку, очікування щодо взаємовідносин із зовнішніми консультантами у 2019 р. залишаються незмінними. Бізнесу, як завжди, потрібен високопрофесійний рівень практичних консультацій за помірну, зважену ціну. Юридичні компанії, які запропонують своїм клієнтам саме такий продукт, матимуть перевагу і будуть більш успішними, ніж їхні конкуренти. Характерним трендом 2019 р., враховуючи монополію адвокатури, може стати потреба в якісних і конкурентоспроможних адвокатських послугах.

“ **ХАРАКТЕРНИМ ТРЕНДОМ 2019 Р. МОЖЕ СТАТИ ПОТРЕБА В ЯКІСНИХ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ АДВОКАТСЬКИХ ПОСЛУГАХ**





ТРУДОВЕ ПРАВО



**Войнаровська
Оксана,**

Василь Кісіль
і Партнери



Савчук Валерія,

Василь Кісіль
і Партнери



**Войтович
Микола,**

Грамацький
і Партнери



Стадник Дар'я,

Pavlenko Legal
Group



**Іванович
Тетяна,**

ADER HABER



Хеда Світлана,

Sayenko Kharenko



**Ковальчук
Вікторія,**

ESQUIRES



**Ходаковський
Павло,**

Arzinger



**Марчук
Мар'яна,**

Baker McKenzie



Цвєтков Андрій,

Gestors



**Монастирський
Володимир,**

Dentons



**Чередніченко
Василь,**

EXPATPRO

НЕМАЄ НІЧОГО БІЛЬШ ПОСТІЙНОГО, НІЖ ТИМЧАСОВЕ, АБО ЧИ РЕФОРМУВАТИМУТЬ В УКРАЇНІ ТРУДОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО



Савчук Валерія, радник
АО «ЮФ «Василь Кісіль і Партнери»

Коли під час знайомства люди-на дізнається, що ти спеціалізуєшся на трудовому праві, чи не найперше запитання буде про те, коли ж приймуть Трудовий кодекс. Будучи нещодавнім випускником ВНЗ та недостатньо орієнтуючись в особливостях національного законотворчого процесу, я запевняла, що парламентарі обов'язково зроблять нам подарунок у вигляді Трудового кодексу під ялинку. Однак з роками відповідь на подібне запитання поступово трансформувалася у невизначене: «Не в цьому році».

Так і цього року, стрімке наближення новорічних свят, необхідність ухвалення бюджету, розгляд питань щодо закріплення курсу України на ЄС та НАТО, а також низка інших більш важливих ініціатив, найімовірніше, знову посунуть прийняття Трудового кодексу на другий план. Аналогічно, вибори в наступному році дають підстави говорити, що перспектива ухвалення цього кодексу є надто туманною. Щоправда, такі прогнози можуть справдитися лише в тому випадку, якщо тема реформи трудового законодавства раптом стане частиною піар-кампанії якої-небудь політичної сили. Однак такий сценарій є найменш вірогідним, оскільки

розроблений проект Трудового кодексу, який наразі очікує прийняття у другому читанні, матиме не так багато відчутного впливу на життя простих виборців.

Очікується, що у 2019 р. продовжиться кампанія за легалізацію працівників, які сьогодні працюють у «тіні». Проведення заходів щодо боротьби з тіньовою зайнятістю активно розпочалося з жовтня 2018 р. Станом на середину листопада Держпраці відзвітувала, що в результаті проведення інспекційних заходів за трохи більше ніж місяць було виявлено 3000 працівників, оформлених з порушенням трудового законодавства, майже половина з яких були негайно оформлені належним чином. Темпи легалізації вражають. У звітах також зазначається, що у жовтні кількість повідомлень про прийняття нових працівників зросла на 30%, у порівнянні з вереснем. Очевидно, це також пов'язується з «легалізаційною» кампанією.

Однією з найбільш (не)очікуваних законодавчих змін у цій сфері є запропонована Кабміном реформа ЄСВ, спрямована на залаткування дір Пенсійного фонду. Розроблений урядовий законопроект передбачає, що максимальна база нарахування ЄСВ (22%) зросте з 15 до 25 мінімальних зарплат (тобто з 55 845 грн до 104 325 грн). Ок-

до 200 МЗП – 15%, від 200 до 270 – 10%, понад 270 МЗП – 5%. Проект закону також передбачає низку заходів для боротьби зі злісними боржниками за ЄСВ: криміналізація несплати ЄСВ хоча б за 1 місяць, встановлення обмежень у керуванні транспортними засобами та виїзді за кордон для приватних підприємців і керівників підприємств, які є боржниками зі сплати ЄСВ, тощо.

Очікується, що у 2019 р. з'явиться перша практика застосування додаткових підстав для звільнення керівників, що були запроваджені Законом про ТОВ і ТДВ. Мова йде про розірвання трудових договорів з керівниками, які порушують вимоги щодо неконфліктності (одночасно є приватними підприємцями або керівниками інших підприємств, що працюють у тій же сфері), конфлікту інтересів та конфіденційності.

Що стосується судової гілки влади, у 2019 р. Верховний Суд продовжить показувати креативність в окремих трудових спорах. Хоча наразі не можна говорити про абсолютно новаторський підхід ВС до розгляду трудових справ, однак у 2018 р. Верховний Суд вже порадував кількома цікавими позиціями. Зокрема, ВС визнав право роботодавця стягувати з працівника (в тому числі колишнього) витрати, здійснені роботодавцем на навчання такого працівни-

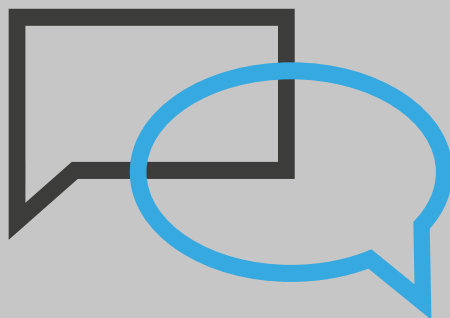


2019 Р. НАВРЯД ЧИ ПРИНЕСЕ СЕРІОЗНІ ЗАКОНОДАВЧІ ЗМІНИ У СФЕРІ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

рім того, проект передбачає, що після його ухвалення у запропонованій редакції заробітна плата, яка перевищує вказаний поріг, не звільнятиметься від нарахування ЄСВ, як це передбачено сьогодні, а також слугуватиме базою нарахування ЄСВ, однак за регресивною шкалою. Зокрема, на частину заробітної плати у межах від 25 до 70 МЗП ставка ЄСВ становитиме 20%, від 70 до 150 МЗП – 17%, від 150

ка, якщо це передбачено укладеним між ними договором. При цьому ВС чітко вказав, що такий договір має характер непоіменованого цивільно-правового договору, що значно розширює гарантії роботодавця у цій сфері.

Підсумовуючи, варто зазначити, що немає нічого більш стабільного, ніж тимчасове. Тому 2019 р. навряд чи принесе серйозні законодавчі зміни у сфері трудового законодавства.



GR



**Бенедисюк
Сергій,**
Evriss



**Романчук
Андрій,**
Moris Group



Гавриш Тетяна,
ILF



**Сасіна
(Павленко)
Олександра,**
Pavlenko Legal
Group



Лисенко Денис,
AEQUO



**Харенко
Михайло,**
Sayenko Kharenko



**Навальнєв
Олександр,**
Волхв

«GR ДОЗВОЛИТЬ РОЗВИВАТИСЯ НЕ ЛИШЕ БІЗНЕС-ГРУПАМ З ПЕВНИМИ ІНТЕРЕСАМИ, АЛЕ Й КРАЇНІ ЗАГАЛОМ»

GR – достатньо специфічний напрямок, який стрімко набуває популярності в діяльності юридичних фірм. Саме він є одним з пріоритетних напрямків в юридичній компанії «Волхв». Про особливості GR в Україні, перспективи розвитку цього напрямку, досягнення та цілі компанії розповів керуючий партнер ЮК «Волхв» Олександр Навальнев

– Олександр, компанія «Волхв» була створена у 2014 р. Які найважливіші кроки були здійснені за цей час?

– Фундаментальним кроком вважаємо формування сталої команди професійних юристів, які самовіддано працюють та вдосконалюються в межах нашої фірми. За останні 4 роки ми значно зросли кількісно, встановили чітку корпоративну культуру, окреслили курс нашого подальшого розвитку. За цей час ми зрозуміли, що репутація – передусім. Ми починали з того, що якісно вирішували процедурні питання, але згодом переконалися в силі ексклюзивного підходу до кожного клієнта. Наразі ми вважаємо такий підхід головною запорукою успішності нашої роботи. Однак це можливо лише тоді, коли фірма добре усвідомлює свої переваги та свою цінність для клієнта і ринку загалом.

– На яких принципах базується діяльність Вашої компанії?

– Оскільки основним фокусом нашої професійної діяльності є судова практика та GR, насамперед, ми сповідуємо принцип поваги до супротивника. Якщо є повага до того, що робить твій опонент на захист іншої сторони, то поставивши себе на його місце, розумієш, що



насправді між вами немає принципових розбіжностей, просто кожен працює на свій результат. Чим складніший процес і сильніший опонент, тим приємніше відчуття перемоги та цінніший результат.

– За яку справу Ви не взялися б з принципових причин?

– Ми вважаємо, що принциповість має негативне забарвлення. Вона не призводить до результату і заважає зберігати холонокровний розум. Принциповість породжує ненависть, погані відчуття, злобу та переживання. Дійсно, трапляються специфічні справи. Однак до кожної з них потрібно підходити

так, щоб не стати її заручником. Кожна людина має право на захист. Якщо закон було порушено, то необхідно, щоб у період доказування вини до людини не були застосовані заходи, не передбачені чинним процесуальним законодавством. Тому принциповість – це не про нас. Ми вважаємо, що до кожної справи має бути ексклюзивний підхід.

– Одним з напрямків Вашої спеціалізації є GR. Яка специфіка цієї сфери?

– Насправді, GR – це специфічний напрямок. Його особливість полягає в тому, що це діяльність, спрямована на

досягнення впізнаваності в певних колах представників державної влади. Цей напрямок існує для побудови нормальних стосунків між бізнесом та представниками влади, що розвиваються та генеруються ексклюзивними методами роботи поза корупційною складовою. Це постійна взаємодія з органами державної влади. Адже для того щоб у того чи іншого бізнес-інтересу була підтрим-

– На жаль, в Україні ці сфери насправді помилково пов'язують з корупцією. Однак це не так. В розвинених країнах ці поняття є законодавчо закріпленими. У нас також зареєстрований законопроект, тому ми маємо надію, що скоро приймуть закон і ця діяльність буде нормативно врегульована. Це допоможе усунути думку про корупційну складову. Після прийняття зако-

обґрунтовані та необґрунтовані клопотання. На жаль, існують ситуації, коли до бізнесу приходять з неадекватними вимогами та намагаються використати не зовсім законні інструменти. Сподіваюся, що з часом все це зійде нанівець.

– Які ключові зміни потрібно впровадити, щоб подолати ці перешкоди?

– Однозначно, змін потребує система оподаткування. Необхідно більше спрощувати контроль за веденням бізнесу, надавати податкові пільги та регулювати все на законодавчому рівні. Тоді бізнес буде більш відкритим та сплачуватиме податки з повного прибутку. Окрім того, потрібно створювати реальні зміни щодо виведення заробітної плати з тіні. Введення мінімальної заробітної плати спричинило те, що більшість компаній декларує мінімальну зарплату і сплачує з неї податки. Реальну зарплату не показують через високу ставку податків. Звісно, для держави це надає певну прогнозованість та стабільні надходження до бюджету. Отже, є певні зрушення. Проте величезний відсоток зарплат перебуває у тіні, тому ця сфера потребує реформування.

– Який Ваш стиль управління? Як мотивуєте юристів?

– Передусім, мотивую особистим прикладом працелюбності та відданості справі. Окрім того, ми застосовуємо комплексний підхід до питань. Кожна справа – індивідуальна та важлива. Також ми багато вкладаємо в розвиток працівників. Вони відвідують форуми, конференції, семінари. Ми надаємо їм всю необхідну літературу для навчання. В компанії ми розділяємо напрямки роботи, але намагаємося, щоб людина не входила в зону комфорту, щоб не застрягати в рутині. Час від часу ми даємо юристам справи з різних сфер. Тоді вони розвивають різні напрямки. Якщо хтось розвивається стрімко в одному напрямку, при цьому не втрачаючи хисту, то ми не перешкоджаємо. Ми бачимо, що людина амбітна, сильна і просто допомагаємо порадами. В роботі з працівниками ми також застосовуємо ексклюзивні підходи.

Розмову вела
Наталія Чоп,

журналіст «Юридичної Газети»

“ ДЛЯ ТОГО ЩОБ У БІЗНЕС-ІНТЕРЕСУ БУЛА ПІДТРИМКА, ЙОГО ПОВИННІ ЗНАТИ ТА ВПІЗНАВАТИ У ТІЙ ГАЛУЗІ, В ЯКІЙ ВІН ПРАЦЮЄ.

ка, його повинні знати та впізнавати в тій галузі, в якій він працює. GR покликаний правильними демократичними методами довести державному органу свою концепцію бізнесу та свої інтереси, щоб держоргани розуміли, що саме та на якій підставі ця компанія декларує.

– Як досягти цієї впізнаваності?

– Шляхом активної участі в заходах та ініціативах тих структур, які цікавлять бізнес (у круглих столах, форумах, громадських радах). Компанії потрібно займати активну позицію, висловлюватися, готувати матеріали, доводити до загалу свою позицію – це взаємодія. Ми робимо кроки для того, щоб клієнта впізнавали в тому середовищі, яке його цікавить. Звісно, така робота потребує чимало зусиль, але це дійсно ефективно.

– GR достатньо часто ототожнюють з лобізмом. В чому між ними основна різниця?

– GR – це взаємодія. Певна система дій, які виконуються, щоб контролювати, реалізовувати, розвивати свій напрямок. Це щоденна робота з побудови нормальних робочих, а головне – довгострокових стосунків. Лобізм – вузьке поняття. Це робота над конкретним питанням, проблемою. Він працює вже після тривалої взаємодії. Для чого взагалі все це робиться? Щоб внести зміни до законодавства або створити нормативний акт, який допоможе бізнесу, спростить його ведення, полегшить ті чи інші питання.

– GR, лобізм в українських реаліях все ще вважають пов'язаними з корупцією. Чи насправді це так?

ну юристам буде легше працювати у цих сферах. Звісно, щоб остаточно розвіяти міф, потрібно багато часу, щоб все дослідити та перевірити на практиці. Закон надасть чіткий перелік дій та можливість контролювати цю діяльність. З часом вже можна буде сказати, чи змінилася громадська думка про корупційну складову.

– Які тенденції розвитку цього напрямку в діяльності юридичних компаній?

– Сьогодні багато компаній починають цим займатися. Однак, на жаль, якість практики в цій сфері низька, тому що держава ще не зовсім готова, а бізнес не знає, за допомогою яких інструментів розвивати цей напрямок. Необхідно отримати нормативне регулювання, щоб діяти за певною процедурою. Найяскравішим прикладом лобізму в Україні є прийняття змін до КПК (так званий закон «Маски-шоу стоп-1» та нещодавно прийнятий «Маски-шоу стоп-2»).

– Ви здійснюєте повний супровід бізнесу. Які перешкоди для його ведення наразі існують в Україні?

– По-перше, бізнесу важко з оподаткуванням. Потрібно працювати над системою оподаткування та взаємодією з органами ДФС. По-друге, дуже важко боротися з неадекватними діями правоохоронних органів. Закон раз більше конкретизує деякі слідчі дії: всі рішення, які ставить на обговорення слідчий, він має донести слідчому судді в клопотанні та отримати на це рішення суду. Регуляторика хороша, але на практиці бачимо дуже різні підходи. Тобто є