Юридична Газета

# ТОП 100

ВИБІР КЛІЄНТА 2020

# ЮРИСТІВ УКРАЇНИ

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ПАРТНЕР:

GRAMATSKIY & PARTNERS

ATTORNEYS AT LAW

EST. 1998

ASTERS

25 РОКІВ
ДОСЯГАЄМО ЗІРОК
ДЛЯ НАШИХ КЛІЄНТІВ

www.asterslaw.com

# ЗМІСТ

## ВИБІР КЛІЄНТА


ТОП-100 юристів України . . . . . 6


## ЛІДЕРИ ПРАКТИК


Аграрне та земельне право . . . . . 16
Арбітраж та медіація . . . . . 22
Антимонопольне (конкурентне) право . . . . . 24
Банківське та фінансове право . . . . . 34
Банкрутство . . . . . 42
Реструктуризація заборгованості . . . . . 56
Будівництво та нерухомість . . . . . 60
ДПП/Інфраструктурні проєкти . . . . . 70
Енергетика . . . . . 74
Інтелектуальна власність . . . . . 78
IT право/TMT . . . . . 88
Корпоративне право / M&A . . . . . 94
Корпоративне управління / Комплаєнс . . . . 100
Кримінальне право та процес . . . . . 104
White Collar Crime . . . . . 110
Захист бізнесу . . . . . 124
Медичне право / Фармацевтика . . . . . 128
Міжнародне право / Міжнародна торгівля . . . 132
Міжнародний арбітраж . . . . . 140
Авіація . . . . . 148
Морське право . . . . . 152
Податкове право . . . . . 156
Сімейне право . . . . . 168
Private Clients . . . . . 172
Government Relations . . . . . 178
Спортивне право . . . . . 186
Судова практика . . . . . 188
Трудове право . . . . . 198


# МЕТОДОЛОГІЯ

«Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2020» — 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 2019 р. — I півріччя 2020 р. Рейтинг «Вибір клієнта. 100 кращих юристів України 2020» побудований за принципом ренкінгу. Після опрацювання анкет дослідження відбувається формування списку найкращих юристів України за алфавітним принципом.


**ВИДАВЕЦЬ:**
**ТОВ «Юридична Газета»**

Юридична Газета
www.yur-gazeta.com

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК№4416 від 01.10.2012р

ВИБІР КЛІЄНТА 100 КРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ 2020

**Генеральний директор:** Олена Осмоловська
**Відповідальна за випуск:** Анна Трішичева
**Над випуском працювали:** Оксана Журба, Дарина Сидоренко, Маргарита Кінах
**Літературний редактор:** Любов Голоцван
**Дизайнер-верстальник:** Ян Шередега
**Адреса видавця:** 01103, м. Київ, вул. Бойчука, буд.18
**Тел.:** (044) 364-80-59, (068) 472-99-57
**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 2020», належать ТОВ «Юридична Газета». Будь-яке розповсюдження матеріалів довідника «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2020» можливе виключно за письмової згоди ТОВ «Юридична Газета». У разі використання чи передруку матеріалів «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України 2020» 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 охороняються законом.

© ТОВ «Юридична Газета»



Видання надруковано в ТОВ "РВС-ПРИНТ" УКРАЇНА, місто Київ, вулиця Ялтинська, будинок № 5-Б, тел.: (044) 454-12-12. Підписано до друку 24.12.2020 р. Наклад видання 5 000 примірників. Ціна договірна
ISBN 978-617-7119-10-3






# 12 ПОШИРЕНИХ ПИТАНЬ ПРО НАЦІОНАЛЬНІ РЕЙТИНГИ

**Олена Осмоловська,**
генеральний директор «Юридичної Газети»

«Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України» — щорічне національне рейтингове дослідження, започатковане редакцією «Юридичної Газети» ще у 2006 р. Дослідження ґрунтується на результатах даних голосування корпоративних юристів та крос-рекомендацій колег за вказаними практиками. Також у межах рейтингу «Юридична Газета» публікує імена лідерів практик у відповідних сферах права.

***1. Хто проводить дослідження?***

Оргкомітет дослідження складається з представників редакції «Юридичної Газети», які мають багаторічний досвід роботи з дослідницькими програмами.

***2. Яка методологія рейтингу?***

Дослідження проводиться у два етапи: I — опитування корпоративних юристів та формування списку ТОП-100 юристів України за версією клієнтів. II етап — опитування юридичних компаній та формування списку юристів відповідно до вказаних сфер права за версією корпоративних юристів і юридичних компаній.

***3. Яка мета рейтингу?***

Головна мета нашого дослідження — допомогти юристам та їх клієнтам знайти один одного, вибрати юридичного радника у відповідній сфері права в Україні та визначити свою конкурентну позицію на ринку. Ми позиціонуємо «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України» як довідник для українського бізнесу, сформований самими представниками бізнесу.

***4. Як відбувається перевірка отриманої інформації?***

Для отримання додаткових даних та перевірки достовірності поданої інформації оргкомітет дослідження користувався системою YouControl — онлайн-сервісом перевірки компаній. Враховуються лише анкети, надіслані з корпоративних e-mail.

***5. Чи репрезентативна вибірка для опитування?***

«Юридична Газета» обрала підприємства, що увійшли до рейтингів, складених бізнес-виданнями України. Також у ході нашого дослідження анкети надсилалися підприємствам та компаніям, що входять до внутрішньої бази «Юридичної Газети», яка використовувалася для рейтингових досліджень у попередні роки. Загалом це понад 3 тис. корпоративних юристів та керівників компаній.

***6. Хто може взяти участь у рейтингу?***

Подати кандидатуру юриста до складу номінантів дослідження можуть тільки клієнти або колеги, заповнивши спеціальну анкету.

***7. Як рахуються бали?***

Обробка даних відбувається шляхом математичного обчислення кількості голосів (1 голос — 1 бал).

***8. Як формується список ТОП-100 юристів?***

Після отримання результатів та їх опрацювання список ТОП-100 юристів формується за алфавітним принципом, виходячи з тієї кількості балів, яку вони отримали за результатами анкетування, тобто найбільшої кількості балів.

***9. У чому перевага національних рейтингів?***

Загалом національні рейтинги оперативніше реагують на зміни ринку та дають реальні показники потенціалу, окреслюють національні тенденції та формують більш реалістичні прогнози щодо перспектив на найближчий горизонт.

***10. Чи потрібні національні рейтинги юридичному ринку?***

Передусім, це інформаційний інструмент, який надає можливість знайти професіонала на внутрішньому ринку. Присутність у рейтингах (в т.ч. національних) є одним з критеріїв участі юридичної компанії у тендерних проєктах. Для окремих юристів національні рейтинги стають трампліном для подальшого просування у міжнародні рейтинги.

Дані рейтингу свідчать про те, що дослідження охоплює не лише беззаперечних лідерів ринку, а й увесь ринок загалом, адже у ньому представлені й молоді юристи, які отримують високу оцінку при голосуванні. Окрім того, рейтинги — це інформація про регіональні компанії. Часто до юристів звертаються з запитом порекомендувати колег у тому чи іншому регіоні.

Рейтинги як інформаційний продукт відповідають на питання, що це за компанія/юрист, а як інструмент оцінки — в чому її/його сильні сторони, позиціонування на ринку, експертиза тощо.

***11. Чому національні рейтинги завжди у фокусі уваги?***

Дискусії про національні рейтинги та їх місце на ринку не вщухають стільки ж років, скільки існують самі рейтинги. 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.

Незважаючи на періодичні публічні дискусії та хейтинг, які, безсумнівно, рухають нас до досконалості, національні рейтинги залишаються індикаторами ринку та, у свою чергу, свідчать про активний інтерес ринку до таких досліджень.

***12. Що впливає на вибір клієнтів та колег?***

Останнім часом неабиякий вплив на голосування справляють особистий бренд юриста, його професійна компетенція, репутація та позиціонування серед колег. Перевага надається фахівцям, які частіше з'являються у медіа, виступають на фахових івентах, активно ведуть сторінки в соцмережах. Як правило, юридичні фірми рекомендують колег, з якими зустрічаються у професійній практиці, партнерській роботі у профільних асоціаціях, комітетах тощо.

# ВИБІР КЛІЄНТА ТОП-100 ЮРИСТІВ УКРАЇНИ 2020

АЛЕШКО
Дмитро
**Правовий Альянс**

БОЯРЧУКОВ
Сергій
**Алєксєєв, Боярчуков і Партнери**

ГАВРИШ
Тетяна
**ILF**

АФЯН
Артем
**Juscutum**

БУГАЙ
Денис
**VB Partners**

ГАДОМСЬКИЙ
Дмитро
**Axon Partners**

БАБИЧ
Анна
**AEQUO**

БУРДАК
Віталій
**Pavlenko Legal Group**

ГРАМАЦЬКИЙ
Ернест
**Грамацький і партнери**

БАРСУК
Віктор
**EQUITY**

БЯЛИЙ
Гліб
**Asters**

ГРЕБЕНЮК
Сергій
**Asters**

БАТЮК
Олег
**Dentons**

ВОЙНАРОВСЬКА
Оксана
**Василь Кісіль і Партнери**

ГРИШКО
Сергій
**Redcliffe Partners**

БЛІНОВ
Євген
**Eterna Law**

ВОЛКОВ
Артем
**АНК**

ГУПАЛО
Катерина
**Arzinger**

БОНДАР
Гліб
**AVELLUM**

ВОЛЯНСЬКА
Олена
**LCF**

ДЕЙНЕКО
Євгеній
**EVERLEGAL**

БОНДАРЄВ
Тімур
**Arzinger**

ВОРОЖБИТ
Ольга
**DLA Piper**

ДІДКОВСЬКИЙ
Олексій
**Asters**

ДМИТРІЄВА
Ольга
**Dmitrieva&Partners**

КАСИНЮК
Іван
**AGA Partners**

ЛИСЕНКО
Денис
**AEQUO**

ДУБИНСЬКИЙ
Михайло
**Дубинський і Ошарова**

КИФАК
Олександр
**АНК**

МАЛІНЕВСЬКИЙ
Олег
**EQUITY**

ЗОРЯ
Анна
**Arzinger**

КЛЮЧКОВСЬКИЙ
Маркіян
**Asters**

МАЛЬСЬКИЙ
Олег
**Eterna Law**

ІВАНОВ
Олексій
**Коннов і Созановський**

КОВАЛЬЧУК
Микола
**L.I.Group**

МАМУНЯ
Олександр
**Mamunya IP**
(раніше – CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang)

ІЛЛЯШЕВ
Михайло
**Ілляшев та Партнери**

КОСТІН
Ілля
**Правовий Альянс**

МАРТИНЕНКО
Олександр
**Kinstellar**

ІСАХАНОВА
Наталія
**Сергій Козьяков та Партнери**

КОТ
Олексій
**Антіка**

МАРЧЕНКО
Роман
**Ілляшев та Партнери**

КАРНАУХОВ
Андрій
**Сергій Козьяков та Партнери**

КОЧЕРГІНА
Наталія
**DLA Piper**

МАХІНОВА
Анжела
**Sayenko Kharenko**

КАРПЕНКО
Маргарита
**DLA Piper**

ЛИСАК
Олександр
**EQUITY**

МІНІН
Олександр
**КМ Парнери**

# ВИБІР КЛІЄНТА

ОЛЕХОВ
Ігор
**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**

ПЕТРЕНКО
Юрій
**ADER HABER**

МІСЕЧКО
Володимир
**Місечко та Партнери**

ОЛІЙНИК
Катерина
**Arzinger**

ПЕТРОВ
Ярослав
**Asters**

МУСІЄНКО
Світлана
**Sayenko Kharenko**

ОМЕЛЬЧЕНКО
Олена
**Ілляшев та Партнери**

ПІОНТКОВСЬКИЙ
Сергій
**Baker McKenzie**

НАЗАРОВА
Ірина
**ENGARDE**

ОРЛИК
Марія
**CMS Reich-Rohrwig Hainz**

ПОГРЕБНОЙ
Сергій
**Sayenko Kharenko**

НЕМЧЕНКО
Ліна
**Baker McKenzie**

ПАВЛЕНКО
Олександра
**Pavlenko Legal Group**

ПРОСЯНЮК
Ольга
**AVER LEX**

НЕЧАЄВ
Юрій
**AVELLUM**

ПАЛІАШВІЛІ
Ірина
**RULG-Ukrainian Legal Group**

РАДЧЕНКО
Віталій
**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**

НІЦЕВИЧ
Артур
**Interlegal**

ПАХАРЕНКО
Олександр
**Пахаренко і партнери**

РЕУТОВ
Ігор
**Грамацький і Партнери**

ОГРЕНЧУК
Анна
**LCF**

ПАХАРЕНКО-
АНДЕРСОН Антоніна
**Пахаренко і партнери**

РОМАНЧУК
Андрій
**MORIS**

ОЛЕНЮК
Андрій
**EVERLEGAL**

ПЕРЕПЕЛИНСЬКА
Олена
**Integrites**

САЄНКО
Володимир
**Sayenko Kharenko**



ВИБІР КЛІЄНТА
**100** КРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ
2020

СВЕЧКАР
Ігор
**Asters**

СТОЯНОВ
Артем
**LCF**

СВИРИБА
Сергій
**Asters**

СУЛЕЙМАНОВА
Амінат
**AGA Partners**

ХАЧАТУРЯН
Армен
**Asters**

СЕРДЮК
Віталій
**AVER LEX**

ТОМАРОВ
Іларіон
**Василь Кісіль і Партнери**

ЧЕРНЯВСЬКИЙ
Назар
**Sayenko Kharenko**

СІНІЧКІНА
Лана
**Arzinger**

ТРЕМБІЧ
Андрій
**Грамацький і Партнери**

ЧОРНИЙ
Сергій
**Baker McKenzie**

СОКОЛОВСЬКИЙ
Владислав
**Соколовський і Партнери**

ФЕДОРУК
Дмитро
**Redcliffe Partners**

ШЕВЦОВ
Олег
**Alexandrov&Partners**

СОЛОДКО
Євгеній
**Sayenko Kharenko**

ФЕЛІВ
Олексій
**Integrites**

ШЕМЯТКІН
Олександр
**КМ Партнери**

СОШЕНКО
Олексій
**Redcliffe Partners**

ФЕФЕЛОВ
Олександр
**Ілляшев та Партнери**

ШКЕЛЕБЕЙ
Олександр
**ESQUIRES**

СТЕЛЬМАЩУК
Андрій
**Василь Кісіль і Партнери**

ХАНІН
Семен
**Амбер**

ШКЛЯР
Сергій
**Arzinger**

СТЕЦЕНКО
Микола
**AVELLUM**

ХАРЕНКО
Михайло
**Sayenko Kharenko**

ЯСЬКІВ
Богдан
**TOTUM**

# НЕЗВИЧАЙНИЙ РІК: як жилося юрбізнесу у 2020 р.

Анна Трішичева,

**журналіст, спеціально для «Юридичної Газети»**

Без сумніву, 2020 р. є прецедентним для ринку юридичних послуг України та й усього світу. Щороку аналізуючи тенденції, що впливають на юрбізнес, ми бачимо, що тон завжди задають економіка та бізнес (читай: клієнти). Цьогорічний спектр причин проблем та процвітання юридичних компаній крутиться навколо двох, напевне, найчастіше вживаних у світі у 2020 р. слів — пандемія коронавірусу. Вона, а точніше, заходи щодо боротьби з нею стали лакмусовим папірцем для виявлення пробілів у операційних процесах компаній та готовності правильно реагувати на виклики, які неможливо було передбачити. Одні ЮК побачили глобальну апокаліптичність ситуації та негайно перейшли до антикризових заходів у вигляді скорочення штату, урізання робочих днів та заробітних плат, інші довго відмовлялись повірити у нову реальність (а не в кількатижневий форс-мажор) і просто залягли на дно. Для деяких компаній криза стала каталізатором технологічних нововведень у роботі, зокрема, налаштування дистанційної роботи, рішення щодо якої постійно відкладалось «на завтра».

**Перші кроки**

«Не можу сказати, що ми очікували побачити цього року саме такого чорного лебедя, але вже з моменту, коли одна за одною почали закриватися країни, стало зрозуміло, що Україну це також не мине. Тому вже навесні ми спробували переключити всіх партнерів у креативний режим і налаштуватись на пошук нових можливостей», — коментує перші кроки Sayenko Kharenko її CEO **Назар Чернявський**.

На думку партнера-співзасновника VB Partners **Дениса Бугая**, багато компаній були змушені відмовитися від планів розвитку. Натомість їм довелося сконцентруватися на питаннях утримання поточного рівня прибутковості, а дехто навіть був змушений розробляти стратегії, які не дозволили б зазнати значних збитків.

За словами старшого партнера Asters **Армена Хачатуряна**, його компанія обрала покроковий підхід, який передбачає впровадження заходів з оптимізації виключно у разі недосягнення фірмою набору показників ефективності роботи: «Нам не довелося скорочувати кількість робочих днів, зарплати або соціальний пакет співробітників. Водночас ми передбачаємо подальше зростання конкуренції на ринку, тому вже почали думати про розвиток фірми після подолання пандемії».

«Для нас Covid не так вже й багато змінив. На першому тижні першого локдауну була невеличка пауза, але потім активність відновилася, і робота не вщухала протягом більшої частини 2020 р.», — коментує керуючий партнер CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang **Грейм Конлон**.

**Проміжні висновки**

Зараз, коли пандемічний стан «афекту» на ринку трохи спав та з'явилась можливість подивитися на все тверезими очима, можна констатувати, що «чорт» все ж був не такий уже й страшний. За словами керуючого партнера Arzinger **Тімура Бондарєва**, хоча цей рік був не найлегшим у новітній бізнес-історії, однак на практиці все виявилося не так погано, як очікувалось. Принаймні, якщо говорити про український юридичний бізнес. «Я особисто вдячний цьому року за те, що ми переконались, що в останні роки Arzinger рухався у вірному напрямку. Свого часу ми прийняли вірні стратегічні рішення в частині розвитку певних спеціалізацій та внутрішньої інфраструктури, сформували чудову команду», — відзначив юрист.

Денис Бугай у коментарі ЮГ відмітив і позитивні зміни для своєї компанії: «Оскільки нашою ключовою практикою є White Collar Crime, цей рік був для нас досить стабільним, а в окремих випадках навіть позитивним. Наша компанія розширилася як в якісному, так і в кількісному значеннях».

На підтвердження цих тез наведу приклад результатів опитування ЮГ у межах дослідження «Лідери ринку-2020». Як показує досвід попередніх криз, першими статтями скорочення витрат є маркетинг та піар. Згідно з нашим опитуванням, бюджет на маркетинг та піар у 2020 р. 53% опитаних компаній не змінили, у 24% компаній він скоротився, а у 23% навіть збільшився. Тобто бачимо, що режим тотальної економії більшість юридичних фірм не запровадили. Більше того, деякі компанії вирішили використати кризу для грамотного позиціонування.

Проте пандемія не лише виявила сильні сторони ринку та стала каталізатором певних процесів, а й оголила слабкі місця. І без того конкурентне середовище на ринку стало ще жорсткішим, а боротьба за клієнтів — ще завзятішою. Для великих та середніх бізнесів, які й так намагалися багато юридичних питань вирішувати силами внутрішніх департаментів, юридичним фірмам тепер треба ще більш майстерно доводити свої переваги та потрібність. Диференційованість та геп всередині юрбізнесу стали ще глибшими: тоді як у одних юрфірм доходи зазнали непоправних втрат, інші пішли навіть у плюс.

Ну, і посилився демпінг... За словами керуючого партнера ЮК «Ілляшев та Партнери» **Михайла Ілляшева**, протягом усього року він спостерігав за намаганням деяких колег-конкурентів демпінгувати: «Це надзвичайно ризикований для українського ринку підхід, але думаю, що подібна практика буде продовжуватись. Та сподіваюсь, що такі компанії якнайшвидше перейдуть в інший ціновий сегмент, ставши юридичними «лоукостерами», які заробляти муть за рахунок великого обсягу дешевих послуг».

**Що буде далі**

Більшість експертів сходяться в думках, що наступний рік (принаймні, перша його половина) буде з такими ж обмеженням, які були у 2020 р. Проте реакція бізнесу на все це не буде такою гострою, адже процеси налаштовані, маємо досвід та який-не-який «корпоративний імунітет» від пандемії.

**Корпоративні рухи та кадрові зміни**

Рік, що минає, був досить багатий на різні події в житті юридичних фірм та кар'єрні рухи юристів. Так, наприкінці березня юридична група LCF оголосила про приєднання команд ЮФ EVRIS та АО «Шевердін і партнери» (в компанії з'явились нові практики: податкове право, антимонопольне та конкурентне право, право інтелектуальної власності, а також кримінальне право та транскордонні розслідування). В результаті приєднання юридична група LCF налічуватиме понад 60 юристів, у т.ч. 9 партнерів.

У жовтні 2020 р. міжнародна юридична фірма CMS повідомила про приєднання до своєї команди компанії Danevych.Law на чолі з **Борисом Даневичем**, який зайняв позицію керівника практики Life Sciences.

09.07.2020 р. до ETERNA LAW приєдналась команда банківського і фінансового права на чолі з партнером і керівником практики **Миколою Лихачовим**. Разом з паном Лихачовим до складу команди входять старший юрист Ольга Карпова і юрист Христина Цимбалюк. До ETERNA LAW юристи перейшли з компанії Spensers.

Не обійшлося цього року і без розставань. Зокрема, у травні ц.р. команда компанії AGA Partners покинула склад AVELLUM та продовжила роботу під своїм брендом. Самі ж компанії, за їх повідомленням, працюватимуть у форматі альянсу. Спільне рішення партнерів обох фірм обумовлене «сучасними викликами і новими завданнями, які ставить перед собою кожна з команд». AGA Partners повернулася на ринок у тому ж складі, в якому в липні 2018 р. приєдналась до AVELLUM — керуюча партнерка **Амінат Сулейманова** та партнери Іван Касинюк й Ірина Мороз зі своїми командами юристів.

У вересні 2020 р. на ринку з'явився новий бренд — Mamunya IP: частина команди практики інтелектуальної власності AEQUO на чолі з партнером **Олександром Мамунею** створили юридичний бутік, що спеціалізується в практиці інтелектуальної власності.

Тепер про підвищення та кадрові міграції.

*Січень 2020 р.*

- ✓ Asters оголосила про підвищення Таліни Кравцової до позиції партнера практики сімейного права. Ольга Лепіхіна, Катерина Олійник, Антон Сінцов та Олександр Волков стали радниками фірми.
- ✓ Анастасію Усову, керівника практики антимонопольного права Redcliffe Partners, призначено партнером.
- ✓ Екс-голова Львівської ОДА Маркіян Мальський повернувся до складу партнерів Arzinger та очолив Західноукраїнський офіс компанії.
- ✓ До компанії Spensers приєдналась Зоя Красюк на позицію позаштатного радника. До цього вона працювала керівником українського офісу білоруської фірми SBH Law Office.
- ✓ Сергій Денисенко підвищений до партнера практики антимонопольного права AEQUO.
- ✓ Сергій Шершун став партнером *Integrites* (обіймав посаду радника і керівника практики антимонопольного та конкурентного права компанії).

*Лютий*

- ✓ Sayenko Kharenko посилює практики конкурентного права та банківського і фінансового права підвищенням Валентини Гвоздь та Ігоря Лозенка до статусу партнерів фірми.
- ✓ INTEGRITES оголосила про призначення Євгена Іванця радником з економічних розслідувань практики міжнародної торгівлі. Раніше Євген обіймав посаду молодшого партнера в компанії GAI Group.
- ✓ Павло Ходаковський звільнився з посади заступника міністра фінансів України (призначений у вересні 2019 р., до того був партнером Arzinger). Зараз він партнер ЮК Avidbiz.

*Березень-квітень*

- ✓ Олексій Резніков вийшов зі складу партнерів Asters у зв'язку з призначенням на посаду віце-прем'єр-міністра України — міністра з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій.
- ✓ Юлія Атаманова стала партнером LFC. До компанії вона приєдналась у 2015 р. Очолює практику міжнародного арбітражу, комерційних та корпоративних спорів.
- ✓ Станіслава Карпова призначено на посаду радника компанії ADER HABER.
- ✓ Ольга Кривецька та Олександр Фролов приєдналися до Asters на позиції радників.

*Травень*

- ✓ Експертизу Juscutum посилює новий бізнес-партнер Марина Томаш, очоливши податкову практику компанії. До цього Марина працювала радником ADER HABER.
- ✓ CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Україна оголосила про підвищення Наталії Кушнірук на посаді та призначення її партнером у команді з нерухомості в Києві.

*Червень*

- ✓ Радника ЮК «Ілляшев та партнери» Ольгу Стефанішину призначено віце-прем'єр-міністром з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України (до компанії вона приєдналася на початку 2020 р.).
- ✓ Пітер Телюк приєднався до партнерського складу Sayenko Kharenko, посиливши міжнародну команду компанії. До цього Пітер був керуючим партнером київського офісу Squire Patton Boggs.
- ✓ Даніель Білак, колишній головний радник прем'єр-міністра з інвестицій, приєднався до Kinstellar як старший радник.

*Липень*

- ✓ Олена Кучинська стала керуючим партнером Kinstellar. На цій посаді вона замінила Костянтина Ліскарчука.
- ✓ ETERNA LAW оголошує про посилення практики вирішення спорів приєднанням Наталії Коровяковської у якості партнера та керівника практики в Україні.
- ✓ Дмитро Грибов призначений радником практики нерухомості та будівництва «Ілляшев та Партнери».

*Серпень*

- ✓ Asters повідомила про приєднання до фірми Тетяни Тищенко на посаду партнера.

- ✓ Радник Микита Нота приєднався до команди AVELLUM у сфері антимонопольного права, арбітражу і транскордонних спорів (перейшов разом зі старшим юристом Антоном Архиповим).

*Вересень*

- ✓ Sayenko Kharenko посилює практику взаємодії з державними органами, залучаючи до команди партнера Олега Самуся.
- ✓ AEQUO оголосила про приєднання до її команди Миколи Ковіні як радника практики інтелектуальної власності.
- ✓ Redcliffe Partners повідомила про призначення партнером Світлани Теуш, яка очолює практики відновлюваної енергетики, нерухомості та будівництва.
- ✓ До Juscutum приєднався новий бізнес-партнер Максим Греков (експерт з міжнародного структурування корпоративних і приватних активів).

*Жовтень*

- ✓ Олександр Мартиненко став партнером та керівником практики вирішення спорів та комерційного права київського офісу Kinstellar. У компанію він перейшов з позиції старшого партнера CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang.
- ✓ Світлана Гуреєва приєдналася до Sayenko Kharenko в якості партнера і керівника практики нерухомості та будівництва, а Олена Денісова — в якості старшого юриста. До цього обидві юристки працювали в Auchan Retail Ukraine.

*Листопад*

- ✓ Людмила Волкова приєдналась до команди AVELLUM у сфері вирішення спорів на позицію радника (до цього працювала в Kinstellar).
- ✓ Ірина Кобець підвищена до радника та керівника судової практики LCF.
- ✓ В Juscutum нові партнери — Владислав Білоцький (очолив практику IP) та Таїсія Білоцька (очолила пратику сімейного права).
- ✓ Наталію Кіріченко призначено керівником практики інтелектуальної власності та технологій DLA Piper в Україні.

*Грудень*

- ✓ Марія Ніжнік повернулась до складу партнерів AEQUO та очолила практику антимонопольного та конкурентного права після 4 років роботи в Антимонопольному комітеті України (АМКУ).

**Коментарі:**

**Тімур Бондарєв**,
керуючий партнер Arzinger

— Звісно, основними тренд-сетерами у першій половині року стали коронавірус та пов'язані з ним події — карантинні обмеження, відповідні регулювання й очікування глибокої кризи, які суттєво змінили структуру попиту. Нас не обминув «карантинний хайп», і ми відчули добре завантаження у сфері трудового права та нерухомості, адже бізнес повинен був швидко вирішувати питання щодо скорочення персоналу, віддаленої роботи, захисту персональних даних у зв'язку зі зростанням корпоративної «ковідної» статистики, переосмислювати новий формат офісного простору тощо. Водночас в абсолютному вираженні частка відповідних проєктів у загальній фінансовій картині бізнесу виявилась суттєво менш значною, ніж очікувалось.

Переважна більшість проєктів стосувалися різноманітної судової роботи, сфери кримінального права та процесу, антимонопольного права, а також міжнародного інвестиційного арбітражу, і виглядає так, що основним драйвером юридичної роботи для Arzinger виявились саме політика та дії держави по відношенню до наших клієнтів.

Я особисто вдячний цьому року за те, що ми переконались, що в останні роки Arzinger рухався у вірному напрямку, свого часу ми прийняли вірні стратегічні рішення в частині розвитку певних спеціалізацій та внутрішньої інфраструктури і сформували чудову команду. Зокрема, високий рівень диверсифікації фірми дозволив нам запропонувати клієнтам саме ті рішення, які були потрібні у важкий час, а якісні інфраструктура та бізнес-процеси допомогли миттєво адаптуватись до віддаленої роботи, внаслідок чого ані персонал, ані клієнти не відчули переходу до нового формату.

На мою думку, наступний рік не буде суттєво відрізнятись від 2020 в частині коронавірусної істерії — епідемія так просто не зникне, а доступ до вакцини не буде таким простим, як здається. Саме тому принаймні до кінця 2021 р. ми будемо жити у сьогоденному онлайн-форматі з дуже обмеженим пересуванням. А для деяких бізнесів існуючий формат і в подальшому стане буденністю, що дозволить їм стати більш конкурентоздатними за рахунок мобільності та заощадження коштів.

Ми також бачимо загострення політичної боротьби, що не в останню чергу пов'язане зі стрімкою втратою довіри владою. Це вже призвело до перерозподілу сфер впливу, втрати позицій одними олігархічними кланами й підсилення інших. Зважаючи на існуючі політичні традиції, такий перерозподіл зазвичай супроводжується гучними кримінальними справами, в які залучаються великі юридичні фірми, що встигли відбудувати відповідні компетенції та команди. Зважаючи на те, що складність кримінальних справ зростає з кожним роком, ми переконані, що вигравatимуть на цьому ринку лише великі фірми — лідери ринку, які мають глибоко інтегровані практики кримінального права та процесу і якісну внутрішню корпоративну культуру, що дозволятиме злагоджено працювати декільком командам разом та користуватись знаннями та досвідом всієї фірми в рамках роботи над одним великим проєктом із кримінально-правовою складовою.

Важливим джерелом роботи ми бачимо міжнародний інвестиційний арбітраж, не в останню чергу процеси, пов'язані з вимогами до України з боку інвесторів у сфері альтернативної енергетики. Зважаючи на небажання держави виконувати взяті на себе зобов'язання та регулярне порушення обов'язків, що були взяті нею під час перемовин щодо зелено-енергетичної кризи, ми вже дуже добре розуміємо, чим будемо зайняті наступного року. А знаючи про великі питання із наповненням державного бюджету, вже готуємось до великих податкових справ, які напевне виникатимуть після «відкриття сезону» перевірок.

Саме зважаючи на термінову необхідність наповнення державного бюджету, ми з впевненістю дивимось на потенційне відкриття ринку землі, а також приватизацію — у випадку, якщо державні діячі зрозуміють, що на фоні загальної кризи довіри до існуючої влади саме в цих сферах ще існує реальний шанс зробити історію успіху та повернути іноземних інвесторів, а одночасно наповнити державний бюджет.

**Армен Хачатурян**,
старший партнер Asters

— Неочікувана пандемія змусила юридичний ринок у 2020 р. переглянути свої стратегії і перейти від сценаріїв розвитку до режиму збереження бізнесу. Навесні у відповідь на карантин чимало юридичних фірм тимчасово впровадили скорочення заробітної плати або навіть персоналу — як юридичного, так і адміністративного.

Ми в Asters обрали покроковий підхід, який передбачає впровадження заходів з оптимізації виключно у разі недосягнення фірмою набору показників ефективності роботи. Завдяки продуманому плану заходів з розвитку бізнесу та маркетингу та наполегливій роботі юристів навіть у безпрецедентних обставинах 2020 р. результати роботи команди Asters перевершили наші очікування. Як наслідок, нам не довелося скорочувати кількість робочих днів, зарплати або соціальний пакет співробітників. Водночас ми передбачаємо подальше зростання конкуренції на ринку, і тому вже почали думати про розвиток фірми після подолання пандемії. Для цього ми продовжили посилювати наші практики, і до команди фірми протягом останніх місяців приєдналися кілька досвідчених фахівців.

Карантинні обмеження спричинили значні зміни в організації роботи юрфірм. До весни 2020 р. дистанційна робота для юристів була рідкісним винятком. Нова реальність показала, що робота з дому може бути не менш ефективною, аніж з офісу. Більше того, як свідчать результати опитувань, для багатьох дистанційний режим роботи виявив важливі переваги, а саме дозволив заощадити час на дорогу в офіс і покращити баланс між роботою та особистим життям. В цілому дистанційна робота дала фірмам можливість оптимізувати витрати, відмовившись від оренди непотрібних офісних приміщень. Схоже, гнучкий робочий режим, у якому поєднуватиметься часткова робота з офісу з можливістю працювати з дому, стане новим трендом чи навіть стандартом організації роботи для юридичних фірм як в Україні, так і по всьому світу навіть після завершення пандемії.

Іншим трендом, що отримав значне прискорення у 2020 р., стало стрімке зростання використання технологій та різних інновацій у комунікаціях. Ряд сервісів відеозв'язку та обміну даними фактично знищив раніше популярні телефонні конференції. Ще більшої актуальності набули технології захисту інформації.

Однозначно, віддалена робота має і свої слабкі сторони: постійно виникає питання, чи можна підтримувати командну роботу і мотивацію на такому ж рівні, як під час роботи «під одним дахом», особливо коли йдеться про термінові проєкти з короткими дедлайнами, які вимагають ретельної координації. Тим не менше, ці потенційні проблеми можна вирішувати як шляхом проведення регулярних відеодзвінків (у т.ч. зі спілкуванням у неформальній обстановці), частішими комунікаціями щодо статусу проєкту, так і стимулюванням розвитку навичок менторства та проєктного менеджменту у юристів старшого рівня.

Ще один факт, який знайшов підтвердження у 2020 р., — це те, що прогнози — річ невдячна. За того розвитку подій, який спостерігався протягом року, навіть короткострокове планування було проблемним. І хоча на кінець року епідеміологічна ситуація в Україні продовжувала погіршуватися, повідомлення про прогрес з розробкою ефективної вакцини проти коронавірусу від кількох виробників дають надію на відновлення нормального життя у недалекому майбутньому. Втім, навіть за найбільш оптимістичними прогнозами формування колективного імунітету завдяки вакцинації займе мінімум рік. Тому очевидно, що 2021 р. для юрфірм пройде під знаком пошуку оптимальних шляхів забезпечення ефективної дистанційної роботи, збереження команди і, відповідно, конкурентоспроможності.

**– Як почував себе юридичний ринок у 2020 р.? Яким він був для вашої компанії?**

**Назар Чернявський**,
CEO Sayenko Kharenko

— 2020 р. став найбільш незвичним та несхожим на попередні, якими б складними вони не були. Проте, як завжди, для когось у грудні сніг стає сюрпризом, а хтось ще влітку готується до зими.

Звісно, я не можу сказати, що ми заздалегідь очікували побачити цього року саме такого чорного лебедя, але вже з моменту, коли одна за одною почали закриватися країни, стало зрозуміло, що Україну це також не омине. Тому вже навесні ми спробували переключити всіх партнерів у креативний режим і налаштуватись на пошук нових можливостей. У той час, як багато хто почав скорочувати штат працівників і намагатися зекономити на базових речах, ми подумали, що краще зазирнути трохи далі і зрозуміти, як зміниться наш бізнес у горизонті року (було зрозуміло, що пандемія і пов'язаний з нею карантин не обмежаться кількома місяцями чи тижнями, як дехто сподівався). Ми зробили декілька ставок, і сьогодні вже можна сказати, що всі вони зіграли.

По-перше, ми ставили на нашу команду. В стресових обставинах всі поводяться по-різному. Для когось такі стреси стають чарівним поштовхом, і вони починають генерувати нові ідеї, продукти та створювати додаткові можливості для фірми. А комусь, навпаки, треба працювати в звичному режимі й мати певні константи. І в кожній з цих категорій у нас зібрані супер-спеціалісти, яких було вкрай важливо зберегти в команді.

Другою виграшною ставкою стали нові канали, через які ми навчились пропонувати нашим клієнтам традиційні, а також нові продукти, що були створені під впливом нових умов.

Ну, і третя ставка (і очевидна, і ризикована водночас) — розрахунок на те, що оскільки криза не була фінансовою за своєю природою, попит на традиційні продукти залишиться таким же високим, просто буде відкладений у часі. Треба сказати, що всі ці ставки спрацювали в комбінації, адже лише високопрофесійна і потужна команда могла забезпечити оперативне і якісне виконання завдань, які накопичились, поки ринок в цілому стискався. До того ж, ще за умов повного локдауну клієнтів потрібно було підготувати до активної роботи після його завершення.

До нових реалій життя потрібно було підготувати і своїх співробітників. Коли все тільки починалося, багато в кого були панічні настрої, і ми розуміли, що маємо виконувати роль таких собі психологів та випромінювати впевненість у найбільш невизначені часи. Ми регулярно проводили онлайн-зустрічі всередині фірми та окремих практик, аби наша команда знала, що фірма впорається, що у нас

все добре. До того ж, ми відчували, що маємо допомагати і громаді, адже, як і в будь-які турбулентні часи, з'явилося багато диванних експертів, які дуже щедро роздавали юридичні поради вселенського масштабу і такої ж вселенської дурості. Тоді ми почали у відео-форматі фахово відповідати на юридичні запитання, які отримували від звичайних людей у соцмережах.

Тоді ж ми зрозуміли, що українська медична система потребує підтримки в умовах, коли навіть найкращі системи в світі не справляються, тому деякі наші партнери разом з представниками бізнесу створили благодійний фонд «Дихай», який консолідував зусилля окремих небайдужих українців, котрі мали бажання та змогу допомогти.

Тож, якщо резюмувати, можу сказати, що запорукою успіху цього року були впевненість у власних силах і силах команди та виваженість у прийнятті рішень.

**— Які висновки Ви зробили для себе як керівник (або ж які управлінські рішення приймали)?**

— На будь-яких вечірках та корпоративах ми завжди кажемо, яка в нас класна, професійна команда. І кажемо ми це абсолютно щиро, проте настільки часто, що трохи вже й замилилося усвідомлення цих фактів. Але будь-які стресові ситуації завжди оголюють та загострюють все, що є, — і гарне, і погане. 2020 р. показав, що в нас насправді крута команда, яка у важкі часи вміє консолідуватися і працювати на спільний інтерес.

Найвідповідальнішим, найважливішим та найвдалішим нашим управлінським рішенням було не слідувати загальним «трендам» і не приймати поспішних рішень. Натомість потрібно було посилювати внутрішні комунікації, мотивувати команду і заручитись її підтримкою у пошуку нових можливостей.

**— Чого чекати та до чого готуватися юрбізнесу в 2021 р.?**

— Думаю, не відкрию таємницю, якщо скажу, що наступний рік буде ще важчим і для світової, і для української економіки. Дуже ймовірне поглиблення політичної кризи, що також не буде сприяти економічному розвитку. Є сподівання, що певні законодавчі зміни простимулюють інвестиції в сектор азартних ігор та IT-індустрію, хоч сильного інвестиційного сплеску я й не очікую. Бізнесу загалом доведеться і надалі виживати, тож і юристам треба бути готовими до непростих часів. Без роботи точно не залишаться юристи судової, кримінальної, податкової практик. Усім іншим доведеться бути креативними, докладати ще більших зусиль і навчитись розширювати власні горизонти.

**— Як почував себе юридичний ринок у 2020 р.: Ваші спостереження. Яким він був для вашої компанії?**

**Денис Бугай**,
партнер-співзасновник VB Partners, керівник практики White Collar Crime

— 2020 р. видався непростим для юридичного бізнесу. Тривалий карантин вніс свої корективи. За моїми відчуттями, багато компаній були змушені відмовитися від планів розвитку. Натомість їм довелося сконцентруватися на питаннях утримання поточного рівня прибутковості, а дехто навіть був змушений розробляти стратегії, які не дозволили б зазнати значних збитків.

Результат карантину — це уповільнення економіки, яке 100% має призвести до зменшення роботи для юристів. Складно сказати, чи відчуваємо ми це на собі, але в будь-якому разі такі наслідки неминучі.

Окремо хочу виділити проблему інвестиційного клімату в країні. Відсутність розумної державної політики в питаннях судової системи, податків та реформи правоохоронних органів негативно впливає на інвестиційну привабливість. В результаті зазнає негативних наслідків і юридичний бізнес, що спрямований на обслуговування потоку інвестицій в державі. Це нейтралізує такі практики, як корпоративне право, Banking&Finance, Real Estate, земельне право. Навіть потенційне відкриття ринку землі не дало відчутного покращення для юристів.

**— Які висновки Ви зробили для себе як керівник (або ж які управлінські рішення приймали)?**

— Оскільки нашою ключовою практикою є White Collar Crime, цей рік був для нас досить стабільним, а в окремих випадках навіть позитивним. Наша компанія розширилася як в якісному, так і в кількісному значенні. Користуючись умовним спокоєм під час карантину, ми більше сконцентрувалися на питаннях, пов'язаних з відпрацюванням бізнес-процесів. Зокрема, зайнялися поліпшенням структури компанії, відточенням робочих алгоритмів та роботи нашої support- та адміністративної команди.

**— Чого чекати та до чого готуватися юрбізнесу в 2021 р.?**

— Незважаючи на карантин і обмеження, ми не закривали наш офіс. Робота адвокатів White Collar Crime практично виключає можливість дистанційної роботи. Ми не зменшували ні зарплати, ні бонусні виплати як для колег-адвокатів, так і для партнерів компанії. Вчасно прийняті антикризові рішення допомогли нам спокійно пережити цей буремний час.

Мої висновки щодо останнього непростого року: необхідно завжди мати план «Б» та налагоджені внутрішні комунікації. Такий підхід допоможе нейтралізувати стурбованість всередині колективу. Також важливо пам'ятати, що будь-яка криза — це завжди нові можливості. Потрібно залишити паніку в стороні та подивитися на ситуацію під іншим кутом.

**— Як почував себе юридичний ринок у 2020 р. (популярні практики, потреби клієнтів тощо): Ваші спостереження. Яким він був для вашої компанії?**

**Олексій Сошенко**,
керуючий партнер Redcliffe Partners

— 2020 р. став серйозним випробуванням на міцність для будь-якого бізнесу, і юридична сфера не стала виключенням. Основним «трендом» сезону стала масштабна віртуалізація — на віддалену роботу пішли юристи, в онлайн-формат перейшла маркетингова активність. Звичайно, юридична галузь досить консервативна, перехід в онлайн багатьом колегам дався нелегко, і лише влітку бізнес зміг підлаштуватися під нові реалії.

Важливим показником міцності нашої команди стала можливість не скорочувати штат. Більше того, ми ще й посилили наші позиції декількома яскравими особистостями, які приєдналися до нашої команди в цей непростий час.

Варто відзначити зростання попиту на консультації з трудового та податкового права. Ми відчуваємо потужний розвиток в IT-індустрії. За цим майбутнє. Зазвичай під час криз важливість судової та арбітражної практик в юридичних фірмах зростає. У нас збільшилась кількість різноманітних спірних ситуацій, які ми допомагаємо нашим клієнтам вирішувати шляхом ведення переговорів, участі в судових або арбітражних процесах як в Україні, так і інших юрисдикціях.

Сподіваємося, що третя хвиля пандемії вже не буде мати такого суттєвого впливу на бізнес, і Україні вдасться привабити більше іноземних та власних інвесторів, особливо в таких галузях, як IT, агробізнес, харчова та легка індустрія, інфраструктура і охорона здоров'я, що, безперечно, дасть поштовх розвитку і юридичного бізнесу.

**Грейм Конлон**,
керуючий партнер CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang

**— Які висновки Ви зробили для себе як керівник (або ж які управлінські рішення приймали)?**

— Вислів «зберігайте спокій та продовжуйте діяти» виник під час Другої світової війни у Великій Британії, і я як британець сприймаю його як мантру, в яку вірю. Жодна криза не триває вічно. Як одного разу сказав Черчилль, «найтемніша ніч — перед світанком». Тому нам не слід ухвалювати поспішні рішення, натомість слід зосередитися на тому, що є правильним у середньо- та довгостроковій перспективі. Саме так ми і вчинили. Інші фірми скоротили персонал, зарплати та приміщення, а ми, натомість, зробили навпаки. Ми використали цей рік для того, щоб зайняти ще один поверх у нашій будівлі (подвоївши площу нашого офісу), та інвестували значні кошти у його ремонт за сучасними стандартами. Ми також інвестували в розширення нашої команди (показовим прикладом є прихід Бориса Даневича та його колег), а також зберегли повну заробітну плату всім нашим юристам та персоналу, включно з тими працівниками, котрих не було задіяно у звичайному обсязі. Зрештою, саме завдяки нашій команді ми досягаємо надзвичайних результатів, тому нам необхідно підтримувати та мотивувати працівників, аби бути готовими задовольняти клієнтський попит, тільки-но криза відступить.

**— Чого чекати та до чого готуватися юрбізнесу в 2021 р.?**

— Маю велику надію, що 2021 р. ознаменує повернення до відносно звичайного ходу речей, проте успішність наступного року, для України зокрема, великою мірою залежатиме від рівня вирішення поточної конституційної кризи, а також від того, чи зможе Україна показати іноземним інвесторам готовність до реформування та забезпечення верховенства права. Якщо країна зможе продемонструвати це — потенціал є значним. У будь-якому разі ми продовжуємо знаходити шляхи розширення спектру наших послуг і завжди шукаємо амбітних партнерів та команди з високим професійним рейтингом, які підтримуватимуть наші цінності з точки зору культури, ставлення до працівників, етики та орієнтованого на Захід підходу.

**Михайло Ілляшев**,
керуючий партнер ЮФ «Ілляшев та Партнери»

— 2020 р. пройшов під диктовку коронавірусу. Навесні, під час першого локдауну, на кілька тижнів зменшилося навантаження на юристів, оскільки бізнес був розгублений. Але згодом ситуація вирівнялась. Зменшення завантаження юристів, зайнятих, наприклад, у практиці вирішення спорів, у квітні та травні компенсувалося їх додатковою завантаженістю в літні місяці. Протягом року зменшилася також кількість транзакційної роботи, разом з тим збільшилася кількість проєктів у галузі трудового права, адміністративного регулювання. Але цей рік можна вважати загалом втраченим як для країни, так і для юридичного бізнесу.

На жаль, протягом року ми спостерігали спроби деяких колег-конкурентів демпінгувати. Це надзвичайно ризикований для українського ринку підхід. Але думаю, що подібна практика буде продовжуватись, і сподіваюсь, що такі компанії якнайшвидше перейдуть в інший ціновий сегмент, ставши юридичними «лоукостерами», які зароблятимуть за рахунок великого обсягу дешевих послуг.

Вже очевидно, що епідемія і локдауни будуть тримати юридичний ринок в заручниках як мінімум у першому півріччі 2021 р. З іншого боку, коронавірус може стати «вікном можливостей» для тих, хто більш мобільний, активний, енергійний.

Також варто зазначити, що у співробітників юридичних компаній з'явилася відмінна можливість перевірити на практиці лояльність і надійність своїх роботодавців. І по завершенню епідемії компанії, які не пройшли випробування у своїх співробітників, відразу ж відчують наслідки. Ми, зі свого боку, маємо намір скористатися моментом і посилити команду.

**Маргарита Карпенко**,
керуючий партнер київського офісу DLA Piper

— Слова Covid-19 створили абсолютно нову реальність. Попри всі виклики, локдауни та невизначеність, попит на юридичні послуги у 2020 р. не зменшився. Я спеціалізуюсь на трудовому праві, але як керівник офісу спостерігаю також за іншими напрямками. Наші мандати за останні 12 місяців охоплюють транзакційні та консультаційні. Ряд клієнтів галузей, які найбільше постраждали від пандемії (авіація, готельний бізнес), мають постійний попит на юридичні послуги, але обмежені бюджети на зовнішніх радників. Ми часто отримуємо запити на знижки, фіксовані гонорари, відстрочки платежів.

Наступні 12 місяців цілковито залежатимуть від обмежувальних заходів у різних країнах та швидкості їх відміни. Я щиро вірю, що відкладений попит на деякі юридичні послуги буде реалізований у 2021 р., а «заморожені» проєкти відновляться.

# АГРАРНЕ ТА ЗЕМЕЛЬНЕ ПРАВО

## АЛЕКСАНДРОВ ДМИТРО

**Alexandrov&Partners**

## БУРТОВИЙ ОЛЕКСАНДР

**Антіка**

## ГЕВКО АНДРІЙ

**BARGEN**
**gevko@bargen.com.ua**
**+38 063 482 13 33**

BARGEN law firm

## ЖАДОБІН ВІТАЛІЙ

**SENSUM**

## КРАГЛЕВИЧ В'ЯЧЕСЛАВ

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

EQUITY attorneys at law

## ОРЛОВ МИКОЛА

**ОМП**

## ПІОНТКОВСЬКИЙ СЕРГІЙ

**Baker McKenzie**

## ФЕДОРУК ДМИТРО

**Redcliffe Partners**

## ЯСЬКІВ БОГДАН

**TOTUM**

# Створення національної інфраструктури геопросторових даних

В'ячеслав Краглевич,

**партнер EQUITY**

EQUITY
attorneys at law

## ПРИЙНЯТТЯ ЗАКОНУ ТА ОГЛЯД ЙОГО ПОЛОЖЕНЬ

Проведення земельної реформи в Україні не обмежується зняттям мораторію на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення та запровадженням ринку землі. У її ході також було прийнято низку менш популярних, але не менш важливих законодавчих актів. Одним з таких є Закон України «Про національну інфраструктуру геопросторових даних», прийнятий Верховною Радою України 13 квітня 2020 р., введення в дію якого відбудеться з 1 січня 2021 р.

Вказаний Закон є невід'ємною передумовою запуску і успішного функціонування ринку землі. Зокрема, ним визначено правові та організаційні засади створення, функціонування та розвитку національної інфраструктури геопросторових даних, спрямованої на забезпечення ефективного прийняття органами державної влади та місцевого самоврядування управлінських рішень, задоволення потреб суспільства в усіх видах географічної інформації, інтегрування у глобальну та європейську інфраструктури геопросторових даних.

У Законі вказано, що національна інфраструктура геопросторових даних — це взаємопов'язана сукупність організаційної структури, технічних і програмних засобів, базових та тематичних наборів геопросторових даних, метаданих, сервісів, технічних регламентів, стандартів, технічних специфікацій, необхідних для виробництва, оновлення, обробки, зберігання, оприлюднення, використання геопросторових даних та метаданих, іншої діяльності з такими даними. Геопросторовими даними, у свою чергу, є сукупність даних про геопросторовий об'єкт, який характеризується певним місцезнаходженням на Землі і визначеними у встановленій системі просторово-часовими координатами.

Іншими словами, національна інфраструктура геопросторових даних є комплексною системою, яка на базі єдиної геодезичної та картографічної основ об'єднує інформаційні шари з важливими просторовими даними.

**Базовими геопросторовими даними є відомості про:**

- системи відліку координат і висот;
- державний кордон України;
- адміністративно-територіальні одиниці, в т.ч. їх межі;
- територіальні громади, в т.ч. межі їх територій;
- гідрографічні об'єкти та гідротехнічні споруди;
- населені пункти, в т.ч. їх вулично-дорожню мережу;
- будівлі та споруди;
- автомобільні дороги;
- залізниці;
- інженерні комунікації;
- аеропорти, морські та річкові порти;
- земний покрив та ґрунти;
- земельні ділянки;
- реєстри вулиць та адреси об'єктів;
- географічні назви;
- цифрову модель рельєфу;
- ортофотоплани.

**Закон має 4 основні напрями регулювання:**

- встановлює правові основи діяльності зі створення, функціонування та розвитку національної інфраструктури геопросторових даних;
- забезпечує міжгалузеву інтеграцію геопросторових даних та даних кадастрів;
- формує сучасну систему забезпечення потреб суспільства у всіх видах географічної інформації;
- забезпечує відкриття у мережі Інтернет геопросторових даних та метаданих, які створюються у публічному секторі та підприємствами-монополістами.

Тобто Законом передбачено вільний та безперешкодний доступ до усіх даних Державного земельного кадастру, в т.ч. всіх відомостей про земельні ділянки та обмеження у їх використанні.

Крім того, Законом доповнено Кодекс України про адміністративні правопорушення ст. 51-4 «Порушення прав на геопросторові та метадані», якою передбачено відповідальність за незаконне привласнення геопросторових даних та метаданих, їх втрату або несанкціоноване знищення, а також порушення порядку створення і використання геопросторових даних та метаданих.

## ПЕРЕВАГИ ЗАКОНУ

Наразі в Україні сформувалася така ситуація, що різні геопросторові дані створюються та адмініструються різними суб'єктами: органами державної влади та місцевого самоврядування, іншими визначеними суб'єктами господарювання. За таких обставин непоодинокими є випадки, коли різні суб'єкти виконують одну й ту саму роботу зі створення та адміністрування геопросторових даних, що має наслідком витрачання зайвих бюджетних коштів. Крім того, з огляду на специфіку діяльності певних суб'єктів, дуже часто доступ до таких даних обмежений.

Ухвалений Закон «Про національну інфраструктуру геопросторових даних» дасть можливість уніфікувати дані, які містяться у різних існуючих кадастрах. Це матиме наслідком закріплення правових основ та принципів функціонування національної інфраструктури геопросторових даних, що в подальшому унеможливить дублювання повноважень щодо створення та адміністрування геопросторових даних та суттєво зекономить бюджетні кошти.

Закон також передбачає безоплатний доступ до геопросторових даних та метаданих для всіх користувачів. Забезпечення широкого та зручного доступу до цієї інформації через єдиний геопортал дозволить багатьом галузям економіки і державним установам підвищити ефективність роботи, знизивши витрати на пошук даних. Зокрема, відкритий та безперешкодний доступ до геопросторових даних істотно спростить здійснення операцій у сфері нерухомості, оскільки сторони матимуть можливість мобільно та оперативно отримати повну інформацію про об'єкт такої операції. Це запобігатиме випадкам рейдерства або іншим маніпуляціям з нерухомістю, як, наприклад, відчуження або передача в іпотеку неіснуючих земельних ділянок. Більше того, це сприятиме покращенню інвестиційного клімату України.

> ІЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯМ ЗАКОНУ НА КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ ПОКЛАДЕНО ЗАВДАННЯ РОЗРОБИТИ ТА РЕАЛІЗУВАТИ ПОРЯДОК ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ГЕОПРОСТОРОВИХ ДАНИХ

## РОЗПОРЯДНИК ДАНИХ

Доступ користувачів до геопросторових даних та метаданих забезпечуватиметься через національний геопортал — офіційний веб-сайт національної інфраструктури геопросторових даних, розпорядником якого стане Державна служба геології, картографії та кадастру (далі — *Держгеокадастр*). Тобто на сьогодні розпорядником геопросторових даних є Держгеокадастр.

Втім, у ході проведення земельної реформи було прийнято акти, які передбачають істотне скорочення повноважень Держгеокадастру. Зокрема, Верховною Радою України у першому читанні прийнятий законопроект №2194 «Про внесення змін до Земельного кодексу України та інших законодавчих актів щодо удосконалення системи управління та дерегуляції у сфері земельних відносин», яким передбачено передачу функцій контролю за використанням та охороною земель на місцях. Так, у ст. 15-1 Земельного кодексу України визначено, що Держгеокадастр здійснює розпорядження землями державної власності в межах, визначених цим кодексом.

Указом Президента України від 15 жовтня 2020 р. №449/2020 «Про деякі заходи щодо прискорення реформ у сфері земельних відносин» Кабінету міністрів України запропоновано активізувати діяльність з передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності в комунальну власність. На виконання цього указу Кабінетом міністрів України було прийнято постанову від 16 листопада 2020 р. №1113 «Деякі заходи щодо прискорення реформ у сфері земельних відносин», якою Держгеокадастру доручено забезпечити передачу з 17 листопада 2020 р. земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність відповідно до ст. 117 Земельного кодексу України.

Крім того, 16 листопада 2020 р. Кабінет міністрів України прийняв постанову №1118 «Питання функціонування територіальних органів Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру», якою постановив ліквідувати як юридичні особи публічного права територіальні органи Держгеокадастру та утворити відповідні структурні підрозділи в самому Держгеокадастрі. Таким чином, на даному етапі Держгеокадастр перебуває на етапі перетворення на сервісний орган, що спеціалізується на веденні та наповненні геопросторових даних.

## ПИТАННЯ ДО ЗАКОНУ

Незважаючи на зовнішню позитивність Закону та створення сучасної системи геопросторових даних, існують ризики виникнення низки проблем під час його

реалізації. Зокрема, наразі досить гостро постає проблема неспівпадіння інформації, яка міститься у різних кадастрах. Проблемою є й те, що у Державний земельний кадастр внесені відомості далеко не про всі земельні ділянки, і навіть ті, що внесені, дуже часто є неактуалізованими та застарілими.

Разом з тим, крім Державного земельного кадастру, наразі існують також Державний містобудівний кадастр та Державний лісовий кадастр, відомості з яких також підлягають уніфікації. Цю проблему може бути вирішено шляхом здійснення загальної інвентаризації геопросторових об'єктів та актуалізації даних. На даний момент голова Держгеокадастру заявив, що якщо вказану проблему належним чином не усунути під час наповнення геопросторових даних, це в подальшому може вплинути на повноту і достовірність геопросторових даних.

Із запровадженням Закону на Кабінет міністрів України покладено завдання розробити та реалізувати порядок функціонування національної інфраструктури геопросторових даних. На даний момент Радою з питань національної інфраструктури геопросторових даних, яка є консультативно-дорадчим органом Кабінету міністрів України, схвалено план створення та розвитку національної інфраструктури геопросторових даних, а також прийнято за основну положення проєкту порядку функціонування національної інфраструктури геопросторових даних. Державній службі України з питань геодезії, картографії та кадастру було доручено направити зазначений проєкт на погодження до центральних органів виконавчої влади та забезпечити його оприлюднення для подальшого громадського обговорення.

## ВИСНОВОК

Отже, прийняття Закону України «Про національну інфраструктуру геопросторових даних» є дуже важливою складовою повноцінного запуску прозорої земельної реформи, оскільки він дає можливість об'єднати інформацію про різні геопросторові об'єкти (об'єкти інфраструктури, мережі комунікацій, земельні ділянки) в одному місці, систематизувати її, розмістити у відкритому доступі та отримувати якісну аналітику. Це, у свою чергу, має на меті підвищити інвестиційну привабливість України та її інтегрування в глобальну європейську інфраструктуру геопросторових даних, а також забезпечити розвиток ринку сучасної геоінформаційної продукції і геоінформаційних послуг відповідно до європейських стандартів.

Водночас, з огляду на сьогоденну ситуацію з систематизацією геопросторових даних в Україні, безспірно, виникатимуть численні проблеми під час реалізації згаданого Закону, які буде необхідно оперативно та ефективно вирішувати. Саме для цього має бути розроблено і прийнято відповідні підзаконні нормативно-правові акти, зокрема порядок функціонування національної інфраструктури геопросторових даних. На даний момент така підзаконна нормативно-правова база не прийнята і перебуває на стадії розробки та погодження.

## ТОП-5 ПЕРЕВАГ ЗАКОНУ

- **Уніфікація даних, що містяться у різних існуючих кадастрах**
- **Відкритий, безперешкодний та безоплатний публічний доступ до геопросторових даних**
- **Запобігання рейдерству та іншим маніпуляціям**
- **Спрощення укладення правочинів або здійснення інших операцій**
- **Підвищення ефективності роботи державних органів, уникнення дублювання повноважень, зменшення витрат.**

EQUITY
attorneys at law





BARGEN law firm

вул. Волоська, 2, оф.1
м.Київ, 04070
+38 063 482 13 33
www.bargen.com.ua


# Проблеми малих та середніх агровиробників: чим допоможуть юристи


Андрій Гевко,
**партнер Bargen**

Малий та середній агробізнес є основою будь-якого аграрного ринку в розвинених країнах. Такі господарства обробляють більше земель, створюють більше доданої вартості та робочих місць.

В агроіндустрії клієнтами нашої фірми є переважно малі, рідше середні агровиробники. Проблем у таких клієнтів досить багато, проте вирішувати ці проблеми самі клієнти не завжди хочуть. На випередження працюють тільки деякі, а більшість звертаються до юристів, коли вже «припече».

Які ж головні проблеми фермерів та до чого тут юристи?

## НЕОФОРМЛЕНА ЗЕМЛЯ

Сьогодні багато фермерів обробляють землі, які не виділені в натурі. Земельні ділянки не мають ні нормальних правовстановлюючих документів, ні кадастрових номерів, ні реєстрації. Це стосується і права власності, і оренди, і постійного користування. Такий формат роботи створює можливості для рейдерства або ж ризики того, що договори з власниками ділянок переукладе новий фермер. Чим може допомогти юрист? У першу чергу, провести аудит земельного банку, а в подальшому — і процедури реєстрації земельних ділянок. Як показує досвід наших клієнтів, фермеру зазвичай доцільніше понести витрати на оформлення землі, яка знаходиться в оренді, ніж втратити таку землю.

## ПРОБЛЕМИ З ДОГОВОРАМИ

Агровиробники не приділяють достатньої уваги договорам оренди землі. Часто такі договори підписують родичі власників, не фіксується виплата оренди, особливо в натуральній формі, та ніхто не слідкує за поновленням договорів. Це все приводить до того, що власники ділянок чи хтось у їхніх інтересах звертаються з позовами про визнання договорів недійсними чи їх розірвання. Для попередження таких ризиків ми проводимо для своїх клієнтів аудит договорів, розробляємо нові договори, створюємо реєстр договорів та зрозумілу систему їх пролонгації.

## ДОСТУП ДО ФІНАНСУВАННЯ

Фермери інколи не можуть отримати нормальне кредитування, особливо якщо мова йде про аграрні розписки чи заставу майбутнього врожаю. Перша проблема — це відсутність можливості показати свої попередні доходи, адже багато хто працює за готівку, не має фінансової звітності та просто сплачує єдиний податок без підтверджуючих документів.

Друга проблема — це те, що фермер часто не може пройти перевірку в кредитора. Якщо немає оформленої землі, кредитори не захочуть фінансувати фермера під заставу майбутнього врожаю, адже немає землі, на якій цей урожай буде рости.

Також під час подачі документів на отримання коштів, ЗЗР чи міндобрив у кредит фермери не звертають уваги на дрібниці, які можуть бути підставою для відмови у фінансуванні. Це, наприклад, відкриті виконавчі провадження, які можуть бути індикатором для відмови у видачі кредиту. Крім того, фермерам не так легко отримати підтримку від держави. Програми фінансування досить заплутані і в першу чергу спрямовані на відшкодування витрат за кредитами. Тому фермеру спочатку слід не допустити описаних вище помилок, добитися отримання кредиту, а вже потім розраховувати на допомогу держави.

Ми допомагаємо своїм клієнтам з підготовкою документів на отримання фінансування та проводимо попередню перевірку господарства перед подачею документів кредитній установі.

## ПРАВООХОРОННІ ТА КОНТРОЛЮЮЧІ ОРГАНИ, НЕПІДГОТОВЛЕНІ ПРАЦІВНИКИ

Для правоохоронців та контролерів малі фермери — досить гарна мішень. У них немає великих юрдепартаментів з адвокатами чи піар-служб, які можуть висвітлювати незаконні дії держслужбовців. Часто господарство може отримати великий штраф через погані документи та непідготовлених працівників. Скажімо, якщо робітник працює за цивільно-правовим договором на сезонних роботах, Держпраці може накласти за нього штраф як за неоформленого. Цього можна уникнути, якщо правильно підготувати договір та інші документи, а також проінструктувати працівника.

Під час обшуків дуже багато інформації правоохоронці дізнаються саме від працівників, що в результаті закінчується вилученням майна та арештом.

Звичайно, час від часу на горизонті з'являються деякі покращення, наприклад, прийняття в цьому році Закону «Про сільськогосподарську кооперацію». Цей закон має сприяти розвитку малого фермерства, покращити збут продукції і доступ до ресурсів. Проте проблем все ж залишається багато.

Що можуть зробити юристи для своїх клієнтів-фермерів? У першу чергу, вони намагаються максимально зрозуміти бізнес свого клієнта. За багато років роботи з малим агробізнесом ми зрозуміли, що клієнти помилково вважають, ніби юристи потрібні для вирішення точкових завдань. Однак наше основне завдання — давати клієнтам поради, які будуть сприяти розвитку їхнього бізнесу, а не просто надавати юридичні консультації. Клієнти часто не розуміють, що існують проблеми, тому юристи мають говорити їм про ризики та про те, як їх уникнути.

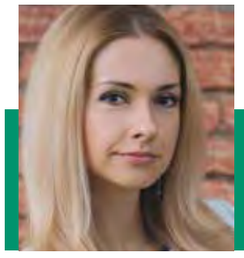
# АРБІТРАЖ ТА МЕДІАЦІЯ

ГОРЕЦЬКИЙ ОЛЕГ

**Горецький та Партнери**

РОМАНАДЗЕ ЛУЇЗА

**Президент Української академії медіації**



СЕРГЄЄВА СВІТЛАНА

**Юридичне бюро Сергєєвих**
**office@srgv.com**
**+380487378228**

ХЄДА СВІТЛАНА

**Sayenko Kharenko**

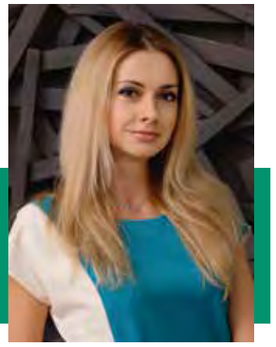




# Тенденції ринку юридичних послуг в контексті медіації

Світлана Сергєєва,

**адвокат, медіатор (DAA), голова АО «Юридичне бюро Сергєєвих», віце-президент Української академії медіації**



Багато компаній додають до портфелю своїх послуг або практику альтернативного вирішення спорів, до якої входить медіація, або окремо практику медіації. Також в українських юридичних компаніях з'явилась тенденція направляти на навчання базовим навичкам медіатора своїх співробітників.

Слід зазначити, що в «Юридичному бюро Сергєєвих» ми ще 5 років тому створили практику альтернативного вирішення спорів, яка на цей час переважно включає медіацію та міжнародний арбітраж. Ми активно розвиваємо цю практику, завдяки чому я стала членом Сингапурської палати морського арбітражу (Singapore Chamber of Maritime Arbitration), Німецької асоціації морського арбітражу (German Maritime Arbitration Association) та віце-президентом Української академії медіації.

Щодо загальної ситуації, то сьогодні ми знаходимось на порозі прийняття закону про медіацію, і вся спільнота медіаторів, затамувавши подих, очікує цієї важливої події. Адже за всі роки в Україні було подано 14 законопроектів про медіацію. Дуже важливо, щоб цей закон був рамковий і не призвів до зарегулювання інституту медіації. Його прийняття надасть новий поштовх та нове дихання для подальшого впровадження та росту популярності медіації.

Проте варто зазначити, що відсутність профільного закону не заважає проводити успішні медіації і взагалі формуванню практики. Якщо порівнювати стан речей зараз з тією ситуацією, яка була, скажімо, 3–4 роки тому, то різниця колосальна. Адже на сьогодні пропонувати своєму клієнту врегулювати спір за допомогою медіації — це тренд, як правила гарного тону. Популярність медіації як способу врегулювання конфліктів швидко зростає. Це відбувається завдяки планомірній, наполегливій та систематичній праці щодо інформування правничої спільноти про медіацію, її сутність та переваги, світовий досвід у цій сфері. Зокрема, цим вже багато років займається Українська академія медіації.

Все це не може не радувати, адже 3–5 років тому, коли ми говорили з колегами-адвокатами про медіацію, не всі знали, що це, хтось не відрізняв її від інших видів переговорів, а дехто вважав, що «у нас це працювати не буде», або що в медіації немає сенсу, адже гонорари від судових процесів вищі. Час та практика доводять, що медіація працює! І тут я пропоную розставити наступні акценти.

Для кожного адвоката важливо, щоб його клієнт був задоволений отриманим результатом. Цим насправді і визначається ефективність адвоката. Проте досить часто навіть отримання позитивного рішення суду не гарантує, по-перше, його виконання, а по-друге, задоволення клієнта, адже не задоволені його інтереси та потреби. Отримане позитивне судове рішення базується на задоволенні тільки правової позиції клієнта, бо у рамках судового провадження ми можемо говорити тільки про предмет позову, а інтереси та потреби можуть знаходитися за його межами, тож те, що насправді важливо для клієнта, не можна отримати за допомогою судового рішення. І тут медіація може надати саме такі результати, на які очікує клієнт.

Крім того, клієнт отримує інші переваги від використання медіації у якості способу вирішення свого спору, а саме:

- має змогу зберегти конфіденційність (що може бути важливим для тих клієнтів, які дорожать своєю репутацією і не бажають виносити "сміття з хати");
- витрачає значно менше часу на вирішення спору, адже пройти всі три інстанції у судовому провадженні займає мінімум рік, а часто ми не можемо прогнозувати часові рамки, кожен адвокат може навести безліч випадків, коли клієнти роками знаходяться у судових тяжбах;
- зберігає грошові кошти, адже не потрібно платити судові збори та нести інші витрати, пов'язані з судовим провадженням;
- має можливість налагодити комунікацію зі своїм опонентом, а також зберегти з ним відносини у майбутньому, в т.ч. продовжити партнерські відносини;
- врешті-решт, зберегти нерви;
- і головне — отримати таке рішення, яке його задовольнить.

А коли клієнт отримує результат, який його задовольняє, він, безперечно, буде радити звертатися до свого адвоката колегам та друзям.

Але не слід вважати, що якщо клієнт вирішив спробувати медіацію, адвокат втратив клієнта. Під час медіації допомога адвоката потрібна для вирішення багатьох питань правового характеру: укладення договору про проведення медіації, оцінка законності та реальності домовленостей, досягнутих сторонами спору, укладення угоди за результатами медіації, підготовка на базі цієї угоди мирової угоди або інших процесуальних документів у випадку відкритого судового провадження тощо.

Медіація в Україні набирає обертів, що сприятиме й доступу до правосуддя. Ми сподіваємося, що в найближчі роки практика медіації буде зростати та стане ще більш затребуваною, культура позасудового вирішення спорів увійде у правову культуру населення.

# АНТИМОНОПОЛЬНЕ ПРАВО

## АЛЄКСЄЄНКО ОЛЕКСАНДР

**Marchenko Partners**

## БОНДАРЄВ ТІМУР

**Arzinger**

## ВОЗНЮК ОЛЕКСАНДР

**Asters**
**oleksandr.voznyuk@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## ГРИЩЕНКО АННА

**Pavlenko Legal Group**
**ahryshchenko@plglaw.ua**
**+380 (44) 281 0600**

PAVLENKO LEGAL GROUP
Law & Government Relations

## ДЕЙНЕКО ЄВГЕНІЙ

**EVERLEGAL**

## ДЕНИСЕНКО СЕРГІЙ

**AEQUO**

## ДЯКУЛИЧ ОЛЕКСАНДР

**Arzinger**

## ЗАГОРОДНЮК ГАЛИНА

**DLA Piper**

## ІВАНОВ ОЛЕКСІЙ

**Коннов і Созановський**

## КОТ ОЛЕКСІЙ

**Антіка**

## ЛИСЕНКО ДЕНИС

**AEQUO**

## МАРТИНЕНКО ОЛЕКСАНДР

**Kinstellar**

## ПОДПАЛОВ МИКОЛА

**Сергій Козьяков та Партнери**
**m.podpalov@kievbarrister.com**
**+38 (044) 590 48 28**

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

## САЄНКО ВОЛОДИМИР

**Sayenko Kharenko**

## СВЕЧКАР ІГОР

**Asters**
**igor.svechkar@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## СІМОНОВА ОКСАНА

**Baker McKenzie**

## УСОВА АНАСТАСІЯ

**Redcliffe Partners**

## ФЕФЕЛОВ ОЛЕКСАНДР

**Ілляшев та партнери**

## ШКЛЯР СЕРГІЙ

**Arzinger**

## ЯГОЛЬНИК АНТОНІНА

**CLACIS**

# ДІЇ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМІТЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ COVID-19

Олександр Фефелов,

партнер, адвокат, керівник практики антимонопольного та конкурентного права ЮФ «Ілляшев та Партнери»

Ольга Самойленко,

юрист ЮФ «Ілляшев та Партнери»

Пандемія Covid-19 певним чином змістила акценти у роботі Антимонопольного комітету України (далі — *АМКУ*) у 2020 р. А все тому, що у той час, як негативний вплив карантинних заходів відчували більшість галузей, деякі гравці соціально орієнтованих напрямків економіки спробували скористатись цим на свою користь і на шкоду споживачам. Українська «бізнес-прокуратура» в особі АМКУ доклала чимало зусиль задля виявлення та усунення проявів такої недобросовісної практики.

## ФАРМА

Нові життєві реалії як ніколи зосередили увагу регулятора на діяльності представників фармацевтичного бізнесу. До числа обраних потрапили виробники ліків, дієтичних добавок, антисептичних та дезінфікуючих засобів. Головним чином, завдяки численним порушенням законодавства про захист від недобросовісної конкуренції. Також Комітетом була проведена ціла кампанія моніторингу цін на лікарські засоби в аптеках та мережах, що виявилось певним попередженням для стримування росту вартості необхідних товарів для населення.

Водночас популярною недобросовісною практикою стали дії зазначених гравців ринку з поширення інформації, що вводить в оману, під час рекламування або маркування своєї продукції. Нагадаємо, 23 березня ц.р. АМКУ надав виробникам ліків, рекламним холдингам та українським телеканалам обов'язкові для розгляду рекомендації утриматись від реклами лікарських засобів, зміст якої стосується лікування та/або профілактики коронавірусів, без належного обґрунтування відповідно до чинного законодавства, зокрема без наявності офіційних рекомендацій Міністерства охорони здоров'я України (далі — *МОЗ*). Проте, як виявилось, деякі фармкомпанії не врахували зазначені рекомендації, що підтвердилося практикою.

Так, уже в липні АМКУ послідовно наклав штраф на дві фармацевтичні компанії за порушення, передбачене ст. 15 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» у вигляді повідомлення неправдивих відомостей.

Одна з компаній у рекламі лікарського засобу, що транслювалась на телевізійному каналі «1+1», поширювала наступну інформацію: «Діє на всі складні віруси, включаючи коронавіруси». При цьому клінічні дослідження, що підтверджували б лікувальний або профілактичний ефект препарату щодо хвороби Covid-19, проведені не були, як не було й рекомендацій Міністерства охорони здоров'я України щодо його застосування, як цього вимагає законодавство України. Відповідно, за результатами проведеного розслідування АМКУ дійшов висновку, що поширювана інформація не відповідає фактичним властивостям лікарського засобу, у зв'язку з чим дії компанії було визнано порушенням конкуренційного законодавства у формі розповсюдження інформації, що вводить в оману. На порушника було накладено штраф у розмірі 528 004 грн.

Більш цікавою є справа АМКУ проти другої компанії, яка була оштрафована на 3,2 млн грн за поширення на сайті компанії неправдивої інформації про ефективність препарату під час лікування та профілактики Covid-19. Зокрема, компанія опублікувала лист, адресований міністру охорони здоров'я України, у якому пропонувалося надати лікарям цей препарат як гуманітарну допомогу для профілактики виникнення та лікування захворювання на коронавірус Covid-2019.

Аргументація комітету була досить схожою, як і в попередній справі, — повідомлення інформації без належного обґрунтування відповідно до чинного законодавства та офіційних рекомендацій Міністерства охорони здоров'я України. Відмінною рисою кейсу було те, що цей препарат є рецептурним лікарським засобом, а відповідна інформація поширювалась на веб-сайтах у мережі Інтернет, призначених саме для фахівців сфери охорони здоров'я. У своєму рішення АМКУ дійшов висновку, що «лікарі, отримавши неправдиву інформацію про лікувальні властивості засобу (відносно Covid-19), призначають його пацієнтам з профілактичною або лікувальною метою, чим опосередковано вводиться в оману необмежене коло осіб», який у професійних колах розцінюється як досить спірний. Наразі компанія «Екофарм» оскаржила рішення АМКУ до суду, який і визначить правомірність притягнення порушника до відповідальності.

Втім, уже восени АМКУ змінив гнів на милість, оскільки, як прокоментував регулятор, «надання порушникам рекомендацій без застосування жорстких штрафних санкцій у багатьох випадках може швидше та ефективніше відновити конкуренцію на ринку». Можливо, з цієї причини ряд компаній-постачальників фармпродукції все ж обійшлись рекомендаціями замість значних за розміром штрафів.

Так, у жовтні ц.р. АМКУ надав виробникам дезінфікуючих засобів, антисептиків та санітайзерів рекомендації щодо припинення дій у вигляді поширення інформації, що може вводити в оману, внаслідок викладення неточних, неповних відомостей у маркуванні продукції. Якщо підсумувати, зміст порушення полягав у повідомленні споживачам у маркуванні певної продукції про її здатність до знищення коронавірусу Covid-19 за відсутності результатів відповідних лабораторних/клінічних досліджень та/або належного підтвердження у вигляді висновків МОЗ. Зокрема, прикладами таких порушень стали:

- твердження про знешкодження бактерій у певній кількості («знищення до 99/99,9/100% бактерій та вірусів) та ефективність продукції («попереджує повторне інфікування мікроорганізмами», «має пролонговану, тривалу антимікробну дію», «діє на штами бактерій, стійких до антибіотиків» тощо);
- поширення необґрунтованої інформації щодо здатності продукції впливати на віруси з використанням похідних від коронавірус/Covid-19 слів та/або візуального зображення вірусу;
- повідомлення у маркуванні продукції: «інноваційний органічний дезінфікуючий засіб» без дотримання вимог Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» тощо.

> НАДАННЯ ПОРУШНИКАМ РЕКОМЕНДАЦІЙ БЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ЖОРСТКИХ ШТРАФНИХ САНКЦІЙ У БАГАТЬОХ ВИПАДКАХ МОЖЕ ШВИДШЕ ТА ЕФЕКТИВНІШЕ ВІДНОВИТИ КОНКУРЕНЦІЮ НА РИНКУ, – **прокоментував АМКУ**

## ІНШІ СОЦІАЛЬНО ВАЖЛИВІ ГАЛУЗІ

Абстрагуючись від фармацевтичної сфери, характерним під час карантину успішним напрямком зусиль АМКУ було швидке та ефективне вирішення ситуації, що виникла в різних галузях. Як приклад, можна навести ситуацію в галузі авіаперевезень.

Навесні, оскільки наближався період літніх відпусток, питання авіамандрівок стало досить гострим з тієї причини, що деякі популярні авіакомпанії розміщували рекламу своїх послуг та продавали авіаквитки на рейси, що могли не відбутись через карантинні заходи, введені як в Україні, так і в інших державах. При цьому такі компанії не тільки не повідомляли про можливість скасування авіарейсів, а ще й замовчували інформацію про опції обміну або повернення квитків.

21 травня 2020 р. Комітет кардинально вирішив цю проблему, надавши обов'язкові для розгляду рекомендації 12 популярним авіаперевізникам щодо їхніх дій, які можуть містити ознаки порушення, передбаченого ст. 15-1 Закону, у вигляді поширення інформації, що вводить в оману, під час рекламування своїх послуг та реалізації авіаквитків на регулярні рейси, тоді як в Україні було закрито авіасполучення, крім спеціальних рейсів. Ці рекомендації (зауважимо: замість можливих великих штрафів), зокрема, включали наступне:

- утриматись від поширення неповної інформації, зміст якої стосується продажу квитків з 23 травня 2020 р. та здійснення регулярного авіасполучення між Україною та іншими країнами в той час, як офіційна інформація про відкриття авіасполучення між країнами не підтверджена компетентними органами обох країн;
- надавати споживачу авіапослуг повну та актуальну інформацію про неможливість здійснення регулярного рейсу у разі, якщо авіасполучення між Україною та іншими країнами не буде відкрито;
- надавати споживачам авіапослуг повні та доступні відомості про всі варіанти обслуговування, що передбачені авіаційними правилами, зокрема шляхом розміщення на власному сайті інформації щодо відшкодування вартості авіаквитків у зв'язку зі скасуванням рейсів.

Зрозуміло, що вказані рекомендації виконали превентивну роль також і для інших гравців на ринку авіаперевезень, убезпечивши їх від можливих порушень.

## ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА І ПЕРСПЕКТИВИ

Серед нових і вкрай важливих кроків АМКУ в умовах посилення негативного впливу карантинних обмежень для суб'єктів господарювання, що відчули особливі проблеми від пандемії, окремо необхідно відзначити розробку разом Міністерством економіки України, Міністерством фінансів України та експертами ЄС проєкту критеріїв оцінки допустимості державної допомоги суб'єктам господарювання для тимчасових заходів, спрямованих на підтримку економіки в умовах коронавірусної хвороби Covid-19. Зрозуміло, що для багатьох підприємств скорочення або припинення роботи в теперішніх умовах виявилось практично катастрофою, яка значною мірою відображається і на споживачах їх товарів та послуг. Документ передбачає, що при дотриманні певних умов загальна сума державної допомоги може досягати 800 тис. євро на суб'єкта. Вона може надаватись у формі субсидій, податкових пільг, відстрочки або розстрочки сплати податків, зборів чи інших обов'язкових платежів, гарантій, кредитів. Крім того, передбачені умови допустимості для отримання інвестиційної державної допомоги на виробництво відповідних товарів, пов'язаних із запобіганням, виникненням, поширенням, лікуванням та профілактикою Covid-19, а також у таких формах, як нові гарантії за індивідуальними кредитами, компенсації процентних ставок за кредитами, відстрочки сплати податків та/або внеску на соціальне забезпечення, допомога по частковому безробіттю. Важливість скорішого прийняття відповідної постанови Кабінету міністрів України важко переоцінити.

## ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ДІЙ АМКУ В ЦЬОМУ РОЦІ

Оцінюючи роль АМКУ в зменшенні негативного впливу світової пандемії на економіку країни, варто відзначити, що в цей непрогнозований і складний час Комітет намагається послідовно, але м'яко відстоювати принципи добросовісної конкуренції, певною мірою відступаючи від формального жорсткого підходу.

Як нещодавно зазначила голова АМКУ, такі менш жорсткі заходи, як рекомендації Комітету, можуть припинити серйозні порушення, а от рішення можуть в перспективі і зупинити бізнес. Як представники бізнес-спільноти, можемо тільки вітати такий підхід керманича АМКУ і запевнити, що у більшості випадків можливих (виявлених) порушень суб'єктам господарювання достатньо лише натяку (у формі обов'язкових для розгляду рекомендацій) для миттєвого припинення ймовірного порушення.

Цей бізнес-орієнтований підхід матиме і суттєвий економічний ефект як для суб'єктів господарювання, що збереже їхні кошти, час і зусилля, так і для Комітету, адже вивільнить ресурси (в першу чергу, людські) і дозволить сфокусувати увагу на виявленні і припиненні реально серйозних порушень. Така позитивна тенденція в роботі дозволить поліпшити і рівень довіри до АМКУ, який має сприйматись як захисник, а не ворог бізнесу, особливо у час, коли нікому невідомо, скільки ще триватиме ця жахлива ситуація.

На підтвердження сказаного можна навести приклад «м'якого» виправлення ситуації, що існувала в туристичній галузі, коли АМКУ надав найбільшим туроператорам України рекомендації, які стосувались встановлення цін турів. Замість винесення жорсткого рішення з накладенням значних штрафів АМКУ вирішив не погіршувати і так складну фінансову ситуацію в цій галузі, яка знаходиться серед тих, що найбільше постраждали від пандемії, і надав рекомендації припинити вказувати вартість своїх турів у доларах з подальшим перерахунком на гривні за «власним» курсом, який зазвичай перевищував вартість іноземної валюти, якщо брати курс НБУ або міжбанк. «Порушники» погодились змінити свою поведінку, тож їм не доведеться сплачувати штрафи, розмір яких може доходити до 5% виручки за рік (тим більше, за 2019 р., що був непоганим для галузі).

Загалом не можна не відзначити досить чітку позицію АМКУ щодо врегулювання проявів можливих порушень конкурентного законодавства в умовах кризи. Та наскільки тривалим виявиться «терпіння» регулятора, покаже найближчим часом практика.

## ДЕ ВИ ШУКАЄТЕ ЮРИСТА/ЮРИДИЧНУ ФІРМУ

*За результатами опитування інхаузів у межах дослідження «Вибір клієнта-2020»

# МИКОЛА ПОДПАЛОВ

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

- КОНКУРЕНЦІЙНЕ ПРАВО
- КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО
- ЦІННІ ПАПЕРИ
- ПРИВАТИЗАЦІЯ
- СУДОВА ПРАКТИКА
- СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ГРОМАДСЬКИХ ФОРМУВАНЬ

## ДОСВІД

За роки професійної діяльності представляв інтереси українських та іноземних клієнтів у сотнях господарських, цивільних та адміністративних судових справ, у міжнародних арбітражних судах. Має більш як 20-річний досвід представництва інтересів клієнтів у органах Антимонопольного комітету України. Серед його справ можна назвати, зокрема:

- представництво інтересів компанії «Оптима-Фарм» під час розслідування справи стосовно порушення законодавства про захист від економічної конкуренції на загальнодержавному ринку торгівлі лікарськими засобами (2008–2010 рр.);
- захист інтересів ВАТ «Фармак» під час розгляду справи щодо недобросовісної конкуренції з боку Sanofi Aventis Group у вигляді дискредитації суб'єкта господарювання (2009–2010 рр.);
- представництво інтересів ТОВ СП «Нібулон» під час розгляду справ стосовно порушення законодавства про захист економічної конкуренції, зловживання монопольним положенням з боку Міністерства транспорту та зв'язку України, ДП «Дельта-Лоцман», ДП «Миколаївський морський порт» (2009–2010 рр.);
- надання правової допомоги низці великих підприємств енергетичної галузі, зокрема НАЕК «Укренерго», під час розслідування АМКУ на оптовому ринку електричної енергії за ознаками монопольного становища у 2013–2015 рр.,
- захист стратегічного підприємства хімічної галузі України — Одеського припортового заводу у трьох справах проти Антимонопольного комітету України, ВАТ «Тольяттіазот», ДП «Укрхімтрансаміак» щодо наявності у заводу монопольного становища та заявленого зловживання ним;
- юридичний супровід державного підприємства «Укрспирт» та дочірнього підприємства «Лакталіс-Україна» у процесах з оскарження в судовому порядку рішень Антимонопольного комітету України про накладення штрафів у розмірі 33 млн та 34 млн грн відповідно;
- представництво інтересів Budhouse Group Limited (Республіка Кіпр) в АМКУ з питань отримання дозволів на одержання контролю над низкою українських та іноземних суб'єктів господарювання, що діють на ринках будівництва та управління нерухомістю в Україні;
- консультування структур компанії «Леново» з питань конкуренційного законодавства України при придбанні компанії Motorola Mobility;
- представництво інтересів General Motors Company з питання отримання дозволів АМКУ на придбання активів Delphi Corporation, що забезпечують виробництво вузлів і запчастин для автомобілів (загальна сума трансакції — $3,2 млрд);
- представництво інтересів великого енергетичного холдингу України в рамках продажу корпоративних прав;
- юридичний супровід одного з провідних українських енергетичних холдингів з питань реструктуризації активів, включаючи питання антимонопольного законодавства;
- підготовка документів і отримання дозволів АМКУ на придбання фізичними особами та банками-нерезидентами пакетів акцій українських банків;
- супровід КП СПБ «Арсенал» в арбітражних провадженнях в МКАС при ТПП України та РФ проти:
  ВАТ «Дукс» (Російська Федерація) (ціна позову $10 млн);
  ВАТ «Вимпел» (Російська Федерація) (ціна позову $385 тис.);
- надання правової допомоги ДП «Сантрейд Бунге Україна» під час розгляду судами України низки судових прав щодо повернення права власності на елеваторні комплекси;
- представництво інтересів підприємств групи «Самсунг Електронікс» при розгляді адміністративними судами справи про часткове визнання протиправним та скасування рішення міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі щодо застосування остаточних антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну побутової холодильної та морозильної техніки походженням з Китайської Народної Республіки та Турецької Республіки, а також у низці судових справ щодо стягнення заборгованості, повернення продукції, банкрутства контрагентів.

## ОСВІТА

Закінчив факультет міжнародних відносин та міжнародного права Київського національного університету ім. Тараса Шевченка (1981 р.), а також юридичний факультет цього ж університету (2000 р. ).

У 1996 р. пройшов у США навчання з питань розвитку діяльності недержавних неприбуткових організацій за програмою Американського агентства міжнародного розвитку.

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

Офіс 93, буд. 5/24, вул. Іринінська, Київ, 01001, Україна
тел.: +38 (044) 590 48 28
факс: +38 (044) 590 48 30
m.podpalov@kievbarrister.com
www.kievbarrister.com

# ПРАКТИКА АНТИМОНОПОЛЬНОГО ПРАВА СТАЄ ВСЕ БІЛЬШ КОНКУРЕНТНОЮ

**Анна Грищенко,**
керівник практики антимонопольного права Pavlenko Legal Group

PAVLENKO LEGAL GROUP
Law & Government Relations

**— Анно, розкажіть, як складалась Ваша кар'єра до сьогодні.**

— Наприкінці IV курсу університету після участі в одному з moot courts я пішла працювати молодшим юристом у топову юридичну компанію. Далі була посада юриста, потім — старшого юриста. І ось тепер я керую практикою антимонопольного права, займаюся частково питаннями корпоративного управління, злиття та поглинання.

**— Чому юриспруденція та чому саме антимонопольне право?**

— Рішення стати юристом прийшло уже в старших класах школи, подобався курс правознавства. Однак на той момент у мене було досить віддалене уявлення про те, що таке юриспруденція на практиці. Не було жодного знайомого юриста, який міг би розповісти, що це за робота, яких знань та навичок вона потребує тощо. Лише тоді, коли почала працювати юристом, зрозуміла, що це був правильний вибір. Тому вважаю себе щасливчиком у цьому плані. Думаю, що кожний знає випадки, коли вчорашній школяр обирає той чи інший фах, тому що «батьки хочуть», «друзі туди йдуть» або «це модно» завдяки уявленням з медіа.

Щодо напрямку, то це вже прийшло значно пізніше. Я починала свою професійну діяльність у галузі корпоративного права, злиття та поглинання. До речі, саме «корпоративку» у виші не любила найдужче і думала, що з нею не працюватиму точно. Така собі іронія долі. Потім, коли почала саме з цієї галузі, зрозуміла, що практика значно цікавіша за теорію, і корпоративне право — це практично такий собі must know для будь-якого юриста. Антимонопольним правом я почала займатися вже на своїй другій роботі, на посаді юриста, і тривалий час займалася цим паралельно з корпоративним правом та злиттями/поглинаннями. Коли вперше стикнулася з цією сферою, була вражена, наскільки тісно в ній переплетені юриспруденція, економіка та бізнес-процеси.

**— Які тенденції у цій сфері можете відзначити?**

— Насамперед, це зростання свідомості бізнесу та розуміння, що таке антимонопольне право, для чого воно існує. Хоча й досі ми зустрічаємо клієнтів, які навіть гадки не мають про те, що, наприклад, ті чи інші дії потребують дозволу, або ось така рекламна продукція є порушенням, тож її краще не випускати. Іноді клієнти дізнаються про існування АМКУ лише тоді, коли отримують запити від нього про надання інформації. Зі свого боку, я завжди намагаюсь донести до широкого загалу, що антимонопольне право — це те, що потрібно враховувати у багатьох випадках: коли купуєте нерухомість, пишете статут чи корпоративний договір, призначаєте директора тощо.

Повертаючись до тенденцій, дуже чітко відстежується спрощення процедур та процесу комунікації з АМКУ, зростає рівень прозорості діяльності комітету, відбувається прогрес і на законодавчому рівні. Безумовно, є ще багато питань, над якими треба працювати, однак позитивна динаміка відчувається вже сьогодні.

**— Наскільки ця практика конкурентна?**

— Практика стає все більш конкурентною. Антимонопольне право покриває наразі не лише дозвільний сегмент (отримання дозволів на концентрації/узгоджені дії), але й розслідування порушень, оцінку державної допомоги тощо. Зростає попит на ці послуги серед клієнтів та, відповідно, зростає пропозиція. Навіть якщо у юридичної компанії немає окремого департаменту корпоративного права, зазвичай є один-два юриста, які займаються антимонопольними питаннями.

**— Якими навичками або особливими знаннями має володіти юрист, щоб досягти успіху саме у цій практиці? Чи правила єдині та універсальні в усіх сферах?**

— В цілому вважаю, що навички єдині для всіх сфер. Однак антимонопольна практика, на мій погляд, потребує певного розуміння бізнес-процесів та особливостей виробництва. Крім того, юрист, який працює в цій галузі, повинен знати хоча б основи антимонопольного законодавства ЄС, оскільки українське законодавство в галузі захисту конкуренції знаходиться в процесі гармонізації з європейським.

**— Чим сильна Ваша команда у межах практики?**

— Тут можна було б говорити про професійні якості, досвід, портфоліо та інше. Таку інформацію можна знайти на сайті будь-якої юридичної компанії. Безумовно, наша команда має всі необхідні знання та ґрунтовний досвід, проте найбільша її сила не в цьому. Вважаю, що найсильніша наша риса — це те, що ми справді команда. Кожен з нас знаходиться на своєму місці, із задоволенням та якісно виконує свою роботу, готовий нести за неї відповідальність. Це злагоджений процес, схожий на роботу годинникового механізму. На мою думку, саме синергія заради результату для клієнта вирізняє нашу команду з-поміж інших.

**— Клієнт Вашої мрії — це...**

— Клієнт, який мені довіряє. Довіра клієнта означає, що він поважає юриста, впевнений у його фаховості та відкритий до рекомендацій та пропозицій. Безумовно, це шлях з двостороннім рухом, і працює це тільки тоді, коли і ми довіряємо своєму клієнту.

**— Як проводите вільний час та чи маєте хобі?**

— Окрім проведення вільного часу з родиною, я захоплююсь рафтингом та трекінгом. Хочу ще раз пройти шлях Сантьяго, але вже іншим, тривалішим маршрутом, відмінним від мого минулорічного шляху. Нещодавно я також почала займатися скетчінгом, хоча до цього була впевнена, що точно не вмію тримати в руках олівець чи пензлик. Коли малюєш скетч, усі зайві думки просто випаровуються. Додатковий щоденний елемент релаксу — прогулянки з собакою.

Підготувала **Анна Трішичева,**
журналіст «Юридичної Газети»

# БАНКІВСЬКЕ ТА ФІНАНСОВЕ ПРАВО

## БОНДАР ГЛІБ

**AVELLUM**

## ВИГОВСЬКИЙ ОЛЕКСАНДР

**Quantum Attorneys**

## КРАВЕЦЬ АНДРІЙ

**Андрій Кравець та партнери**

## МАРТИНЮК МАР'ЯН

**MORIS**
**info@moris.com.ua**
**+380 44 3590305**

MORIS

## НІКІТІН АНДРІЙ

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

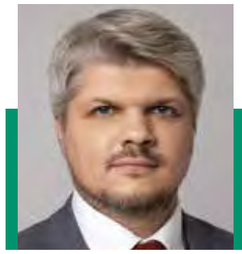
EQUITY
attorneys at law

## НІКІФОРОВ АНДРІЙ

**Kinstellar**

## ОЛЕХОВ ІГОР

**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**



## ПОРАДА ЄВГЕН

**OSTIN Law Firm**
**office@ostinlaw.com**
**+38 (044) 466-55-01**

OSTIN

## РЕУТОВ ІГОР

**Грамацький і Партнери**
**ivr@gramatskiy.com**
**+380 (44) 581-15-51**

GRAMATSKIY & PARTNERS
ATTORNEYS AT LAW
EST. 1998

## РОМАНЧУК АНДРІЙ

**MORIS**
**info@moris.com.ua**
**+380 44 3590305**

## СЕЛЯКОВА НАТАЛІЯ

**Dentons**

## СОШЕНКО ОЛЕКСІЙ

**Redcliffe Partners**

## СТЕПАНЕНКО РОМАН

**Asters**
**roman.stepanenko@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## СТОЯНОВ АРТЕМ

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## ХАНІН СЕМЕН

**Амбер**
**office@amber-corp.com**
**+380 67 325 95 82**

## ХАРЕНКО МИХАЙЛО

**Sayenko Kharenko**

## ХАЧАТУРЯН АРМЕН

**Asters**
**armen.khachaturyan@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## ЧЕРНЯВСЬКИЙ НАЗАР

**Sayenko Kharenko**

## ЧОРНИЙ СЕРГІЙ

**Baker McKenzie**

# Купівля банку: отримуємо погодження НБУ

Євген Порада,

**керуючий партнер OSTIN Law Firm**

OSTIN

Банк — особливий інструмент у економічній системі будь-якої країни. Його товаром є кошти, які він залучає у вигляді депозитів у населення та розумно інвестує, кредитуючи інших осіб та бізнес. Окрім «торгівлі товаром», банк надає супутні послуги, пов'язані з переходом коштів з одних рук у інші. А віднедавна на банки у всьому світі була покладена і соціально-правова функція — первинний фінансовий моніторинг для боротьби з легалізацією коштів, отриманих незаконним шляхом.

Метою запровадження в Україні необхідності отримувати попереднє погодження на набуття істотної участі у банку є недопущення до володіння банками осіб, які можуть використати банк (по суті, доступ до коштів вкладників) з метою особистого незаконного збагачення та/або незаконної легалізації своїх коштів або коштів інших осіб. Придбання банку без погодження Національного банку України (далі — *НБУ*) може призвести до визнання договору купівлі-продажу акцій банку недійсним у судовому порядку та застосування з боку НБУ заходів впливу, зокрема заборони використання набувачем акцій права голосу, накладення штрафу на набувача акцій банку у розмірі до 10% номінальної вартості придбаних акцій, віднесення банку до категорії проблемних або неплатоспроможних.

Як показує практика останніх 6 років, отримання погодження НБУ на набуття істотної участі у банку є найскладнішим етапом M&A угоди з придбання банку в Україні. Основна причина — специфіка українського покупця, у якого є кошти на придбання банку, але не завжди є можливість пояснити і документально підтвердити походження таких коштів, оплату усіх податків, а також те, що ці кошти не є запозиченими. Розглянемо найбільш проблемні вимоги до покупця банку, які передбачені законодавством та вимагаються на практиці.

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють питання погодження набуття істотної участі у банку, є Закон України «Про банки і банківську діяльність» та Положення про ліцензування банків, затверджене постановою правління НБУ від 22.12.2018 р. №149 (далі — *Постанова №149*).

Під час погодження придбання істотної участі у банку НБУ оцінює покупця та його пов'язаних осіб (безпосереднього набувача, його кінцевого власника-фізичну особу, а також усіх юридичних осіб у ланцюгу власності між набувачем та кінцевим власником) з точки зору їх ділової репутації та фінансово-майнового стану. Оцінка ділової репутації здійснюється за наступними ознаками та документами:

- репутація фізичних та юридичних осіб, пов'язана з виконанням ними своїх фінансових зобов'язань (підтверджується довідками з бюро кредитних історій, відсутністю банкрутств та відкритих виконавчих проваджень);
- репутація фізичних та юридичних осіб, пов'язана з виконанням ними своїх податкових зобов'язань (підтверджується відповідними довідками податкових органів);
- репутація фізичних осіб (бенефіціара та керівників юридичних осіб у ланцюгу володіння покупця), пов'язана з дотриманням законів та суспільного порядку (підтверджується довідкою про відсутність судимості);
- репутація фізичних осіб, пов'язана з їх професійними якостями та трудовою діяльністю (відсутність відмов у погодженні призначення на посаду, звільнення з посади за порушення законодавства або службових обов'язків, переведення на іншу посаду за вимогою регуляторного органу тощо).

Зазвичай оцінка ділової репутації питань не викликає — все досить чітко та добре прописано у нормативних документах. Побічним підтвердженням цього є те, що у 2020 р. постанова №149 майже не змінювалась регулятором у частині оцінки ділової репутації потенційних бажаючих стати акціонерами банків. Слід віддати належне НБУ, який при оцінці ділової репутації керується офіційними документами, а не плітками, веб-сайтами та телеграм-каналами, у яких досить часто подається фейкова інформація з метою дискредитувати конкурента у політиці або бізнесі.

При оцінці фінансово-майнового стану варто окремо розглянути вимоги до фізичних та юридичних осіб.

Фізична особа (безпосередній покупець акцій банку або кінцевий власник юридичної особи-покупця) повинна мати власні грошові кошти та інше майно (активи) в сумі, що дорівнює або більше, ніж найбільший з наступних показників:

- розмір частки в регулятивному капіталі банку, пропорційний розміру істотної участі фізичної особи після набуття акцій; або
- розмір частки мінімально встановленого розміру регулятивного капіталу банку, пропорційний розміру істотної участі фізичної особи після придбання акцій (наразі мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1) має становити не менше 200 млн грн); або
- ціна, яка сплачується заявником за акції банку.

При цьому джерела власних коштів фізичної особи повинні підтверджуватися документально, а доходи мають бути задекларовані в податкових органах. Також фізичні особи подають документи і інформацію, щоб підтвердити, що їх кошти і майно:

- отримані в результаті угод, укладених на ринкових умовах, не мають ознак фіктивності та/або удаваності і спрямовані на досягнення економічного результату і/або особистих цілей;
- не залучені від інших осіб у якості позик або кредитів; та
- грошові кошти зберігаються в безготівковій формі на рахунках, відкритих у банках/кредитних установах в Україні/за кордоном, безперервно протягом року.

У 2020 р. у постанову №149 були внесені зміни, які, по суті, зобов'язали фізичних осіб подавати до НБУ особисту «бухгалтерію» з усіма доходами, витратами та зобов'язаннями за ті періоди, по яких особа декларує достатні для погодження доходи, включаючи виписки та первинну документацію.

З 2019 р. НБУ почав диференційовано підходити до оцінки фінансового стану юридичних осіб, які фігурують у заяві про отримання погодження на набуття істотної участі у банку. Зокрема, залежно від ролі, НБУ розрізняє наступні види юридичних осіб:

1) юридичні особи, які безпосередньо набувають акції банку і сплачують купівельну ціну за них;

2) юридичні особи, які в результаті набуття істотної участі у банку стають його кінцевими власниками (це стосується публічних компаній та фондів, у яких немає фізичної особи-контролера, та міжнародних організацій);

3) юридичні особи, які в результаті набуття істотної участі у банку стають консолідуючою компанією; та

4) юридичні особи, які в результаті набуття істотної участі у банку стають проміжною компанією.

Для кожного виду осіб постанова №149 передбачає дещо різні вимоги щодо фінансового/майнового стану. Спільні вимоги: юридичні особи мають бути прибутковими, фінансово стійкими, активи мають перевищувати зобов'язання станом на останню звітну дату, що має підтверджуватись аудиторськими висновками.

Додатково юридичні особи, які безпосередньо набувають акції банку і сплачують купівельну ціну за них, повинні мати власні кошти у сумі не меншій, ніж ціна за акції банку. Джерела власних коштів та траса платежу мають бути повністю розкриті з наданням виписок та первинних документів, кошти мають бути не запозичені і перебувати у безготівковому обігу щонайменше рік.

До юридичних осіб, які в результаті набуття істотної участі у банку стають його кінцевими власниками, НБУ висуває ті самі вимоги до суми їх власних коштів, що й до суми власних грошових коштів та іншого майна (активів) фізичної особи, які були описані вище.

Варто зазначити, що за законодавством НБУ має право під час розгляду документів запитувати та отримувати від осіб, які мають намір набути істотну участь у банку, додаткову інформацію, документи та пояснення, необхідні для повного та всебічного аналізу й прийняття мотивованого рішення, навіть якщо подання таких документів та інформації не було прямо зазначене у постанові №149. Цим правом НБУ майже завжди користується на практиці, сумлінно перевіряючи усі документи, траси платежів, якість активів, реальність угод з їх набуття і відчуження, керуючись принципом обґрунтованого сумніву (здійснення додаткової/поглибленої перевірки/аналізу правочинів, операцій, обставин та/або подій, щодо яких формується професійне судження та приймається відповідне рішення, за наявності обґрунтованого сумніву щодо них).

> ЯК ПОКАЗУЄ ПРАКТИКА ОСТАННІХ 6 РОКІВ, ОТРИМАННЯ ПОГОДЖЕННЯ НБУ НА НАБУТТЯ ІСТОТНОЇ УЧАСТІ У БАНКУ Є НАЙСКЛАДНІШИМ ЕТАПОМ M&A УГОДИ З ПРИДБАННЯ БАНКУ В УКРАЇНІ

Разом з тим, керуючись принципами співмірності (пропорційності) та своїм професійним судженням, НБУ має право визнати фінансовий/майновий стан особи задовільним у разі його часткової невідповідності критеріям, визначеним у постанові №149, за умови, що виявлена невідповідність не несе загрози для банку, його вкладників та інших кредиторів і не має суттєвого впливу на загальний висновок щодо задовільного фінансового/майнового стану особи. Тому усім бажаючим придбати банк раджу спробувати це зробити, але виключно після належної внутрішньої перевірки своїх фінансів, фінансів своїх пов'язаних компаній та проведення дбайливої попередньої професійної паперової підготовки.

# СЕМЕН ХАНІН

Кандидат економічних наук, адвокат, магістр права, керуючий партнер юридичної компанії «Амбер»

- Має практичний досвід у галузі фінансового і банківського права, валютного регулювання і контролю, інвестиційних операцій, оподаткування. На сьогоднішній день — керуючий партнер юридичної компанії «Амбер», що надає комплексний юридичний супровід бізнесу та представлена двома філіями за кордоном — на Кіпрі та в Ізраїлі.
- Провідний експерт команди у сфері оподаткування, банківської справи та фінансів. Завдяки більш ніж 25-річному практичному досвіду роботи в українській банківській системі і системі валютного контролю, а також сильній особистій харизмі та почуттю гумору набув великої популярності серед колег і клієнтів, пропонуючи незвичайні й новаторські підходи до вирішення їх питань. Поєднання юридичного та фінансового досвіду допомагає йому знаходити найбільш ефективні й економічні рішення для клієнтів. Він розробив правові інструменти, що дозволяють учасникам аграрного ринку в п'ять разів скоротити витрати при здійсненні експортних операцій.
- Привертає увагу громадськості до найбільш нагальних проблем, з якими стикається бізнес у стосунках з податковими та іншими державними регулюючими органами. Відомий твердою і відвертою позицією, викриваючи незаконні дії таких органів і розкриваючи їх методи тиску на бізнес.
- Зарекомендував себе як надійний партнер і постачальник високопрофесійних юридичних послуг у процесі співпраці з іноземними комерційними структурами і фінансовими інститутами.

## ОСОБИСТІ ДОСЯГНЕННЯ

Є співавтором книг «Сніданок юриста» (2018 р.), «Осінній жираф» (2019 р.) і «Перша зоря» (2020 р.), а також автором програми «Сніданок юриста», в якій щодня висвітлюються правові новини, на каналах Facebook, Telegram і YouTube.

## ВИЗНАННЯ

Відзначений нагородами Президента України та Державного комітету фінансового моніторингу України за особистий внесок у справу захисту інтересів держави.

Обраний членом правління Асоціації адвокатів України каденції 2019–2021 рр.

Наказом головного управління ДПС у Києві від 04.02.2020 р. №1209 призначений до громадської ради при головному управлінні ДПС у Києві.

ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ «АМБЕР» займає 49-ту позицію в рейтингу «50 провідних юридичних фірм України» 2019 р., входить у міжнародні рейтинги THE LEGAL 500 і CHAMBERS, є членом Асоціації адвокатів України, Асоціації платників податків України, Асоціації правників, генеральним партнером Асоціації адвокатів України, активно співпрацює з видавництом «Юридична практика» і професійним юридичним виданням «Юридична Газета».

Amber
ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ


**Бульвар Лесі Українки, 29, офіс 75, Київ, 01014, Україна**

**+380 67 325 95 82**
**+380 44 285 42 99**

**office@amber-corp.com**


Amber
ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ

# МИ ЗАХИЩАЄМО ВАШІ ПРАВА


Бульвар Лесі Українки 29, офіс 75, Київ 01014, Україна
Тел.: +38067 3259582, +38044 2854299, fax: +38044 2855286
E-mail: office@amber-corp.com, www.amber-law.net
https://www.facebook.com/AmberLawCompany

# БАНКРУТСТВО

## БОНДАРЧУК ОЛЕКСАНДР

**Абсолют**
**absolute@absolute.com.ua**
**+38 067 732 38 82**

## БОЯРЧУКОВ СЕРГІЙ

**Алєксєєв, Боярчуков та Партнери**
**office@abp.kiev.ua**
**+380 (44) 235 88 77**

## ВОЛЯНСЬКА ОЛЕНА

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## ЗАГРІЯ РОМАН

**Право Гарант**
**office@pravogarant.com.ua**
**+380 44 390 41 91**

## КИЦЕНКО ДЕНИС

**Eterna Law**

## КІЗЛЕНКО ВАДИМ

**Ілляшев та Партнери**

## КОВАЛЬЧУК МИКОЛА

**L.I.Group**
**lawyer@ligroup.com.ua**
**+38 0 44 227 0514**

## ЛУКАШУК МИКОЛА

**Правова Константа**
**V.Lukashuk@pravovaconstanta.com**
**+38 (067) 577-07-77**

## МАЛІНЕВСЬКИЙ ОЛЕГ

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

## МЕГЕРЯ АРТУР

**L.I.Group**

## ТИЩЕНКО НАТАЛІЯ

**NOBILI**
**info@nobili.ua**
**+38 044 200 2315**

## ХОМЕНКО ОЛЕКСАНДР

**Хоменко, Піта і Партнери**

## ХОРУНЖИЙ ЮЛІАН

**Ario**

# Чого чекати від інституту банкрутства

Сергій Боярчуков,

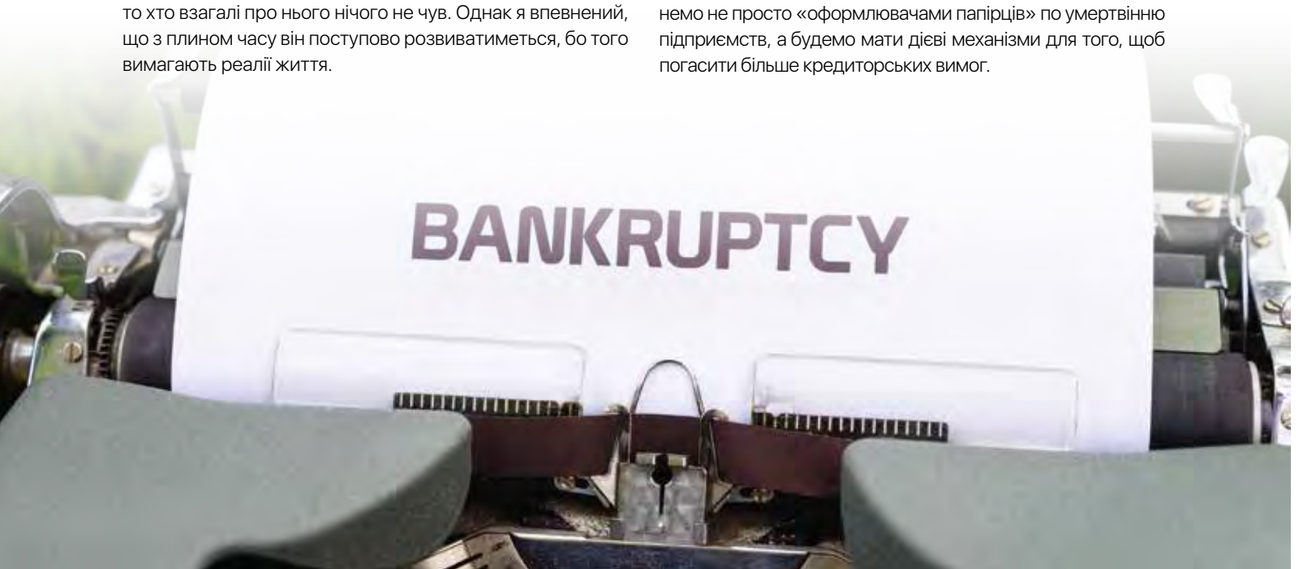
**керуючий партнер «Алєксєєв, Боярчуков та партнери», Голова Ради арбітражних керуючих міста Києва**

Поточний 2020 р. був дуже тяжким для всіх. Пандемія, карантин, локдаун, нові хвилі захворювань — це те, з чим стикнувся увесь світ. Україна не стала виключенням. Я вже раніше казав про те, що ми, юристи, супроводжуємо виключно наслідки певних правовідносин, які зародились раніше. У 2020 р. таких правовідносин зародилося значно менше, ніж у раніше звичному для нас темпі ділового життя, а відповідно, буде менше конфліктів, тобто буде прогнозовано менше юридичної роботи. Та водночас 2020 р. через Covid-19, локдаун та карантинні обмеження знищив багато бізнесів, і як показала практика, наша держава, на жаль, не змогла ефективно допомогти людям, які були змушені закривати свої підприємства. Тому думаю, що в даному випадку банкрутства матимуть тенденцію до розвитку. Щоправда, навряд чи нас чекають банкрутства великих підприємств — скоріш за все, це будуть підприємства малого та середнього бізнесів.

Також можна прогнозувати, що все ж почне активніше розвиватись інститут банкрутства фізичних осіб. Впевнений, що у нього великі перспективи розвитку. Ще нещодавно це була зовсім нова для України практика, принципово новий інститут, до якого люди поставилися з острахом, бо не до кінця розуміли, як він працює. Багато хто взагалі про нього нічого не чув. Однак я впевнений, що з плином часу він поступово розвиватиметься, бо того вимагають реалії життя.

Наразі я спостерігаю підвищену увагу до теми банкрутства підприємств і пов'язую це із введенням положення про субсидіарну та солідарну відповідальність бенефіціарів та керівників підприємств. Відповідно до цього положення, у разі, якщо в процедурі банкрутства буде доведено, що підприємство навмисне довели до банкрутства або перед початком процедури банкрутства вивели з нього якісь значні активи, кредитори та арбітражний керуючий мають набір інструментів для того, щоб покласти таку відповідальність на керівника чи бенефіціара підприємства або повернути активи в банкрутство. Думаю, ця сфера буде розвиватися дуже стрімко, бо поки що в Україні ми спостерігаємо тотальну безвідповідальність: люди беруть величезну кількість кредитів, після чого закривають підприємства-банкрути і буквально відразу відкривають нові, продовжуючи позичати кошти у кредиторів. На сьогодні ми отримали інструмент для того, щоб з цим боротися. Цей інструмент новий, він народжує принципово нову судову практику, і я впевнений, що в майбутньому на неї будуть озиратися усі керівники та бенефіціари. На мою думку, це дуже дисциплінує всіх учасників господарсько-правових відносин та підвищить змістовність професії. Ми, арбітражні керуючі, станемо не просто «оформлювачами папірців» по умертвінню підприємств, а будемо мати дієві механізми для того, щоб погасити більше кредиторських вимог.

> МОЖНА ПРОГНОЗУВАТИ, ЩО ВСЕ Ж ПОЧНЕ АКТИВНІШЕ РОЗВИВАТИСЬ ІНСТИТУТ БАНКРУТСТВА ФІЗИЧНИХ ОСІБ




**Одна кома. Безмежні рішення.**

АЛЄКСЄЄВ БОЯРЧУКОВ ТА ПАРТНЕРИ

044 235 88 77
office@abp.kiev.ua

Шота Руставелі, 11
Київ, Україна

# «2021 Р. СТАНЕ ВИРІШАЛЬНИМ ТА ВИЗНАЧИТЬ, ЧИЯ СТРАТЕГІЯ БУЛА ПРАВИЛЬНОЮ»

**Роман Загрія,**
керуючий партнер
PRAVO GARANT

**— Ви арбітражний керуючий і практикуєте у сфері податкового права. Чим викликаний професійний інтерес до цих практик?**

— Так сталося в житті — ще студентом V курсу університету я пішов працювати до юридичної фірми, яка спеціалізувалася на банкрутстві. Вже після закінчення навчання я отримав ліцензію на діяльність арбітражного керуючого і займаюся цим по сьогоднішній день. До податкового права інтерес виник ще у 2012 р. Тоді це був мій перший практичний досвід у податкових спорах. По сьогоднішній день ми працюємо і розвиваємось у цих практиках. Банкрутство та податки — це таке подвійне комбо. Банкрутство дає деякі інструменти для податкової оптимізації, і якщо розуміти, як правильно їх використовувати, отримуємо гарний результат.

У нас, як і у всіх юридичних фірм, є й судова практика. Зараз дуже активно працюємо в галузі трудового права, маємо багато цікавих кейсів, бо це користується попитом як у роботодавців, так і у працівників. Також у нас є практика захисту бізнесу, яку очолює Анастасія Доброчинська, вона цього року отримала дуже гарні результати, і сподіваємося, що наступного року ця тенденція збережеться.

**— Як Ви бачите розвиток цих практик найближчим часом? Чому зростає попит на них? Чи вплинув на них Covid?**

— Якщо говорити про податкову практику, то в нашій компанії вона на 80% складається з податкових спорів та на 20% — з податкового консалтингу. Із введенням карантину було запроваджено мораторій на проведення перевірок, і по сьогоднішній день вони не проводяться, тому наразі відсутній попит на юридичні послуги щодо податкового оскарження. Через це у даних практиках спостерігається зниження доходу. Якщо говорити про наступний рік, то зараз на розгляді у Верховній Раді перебуває законопроект №4101, у якому йдеться про скасування мораторію на проведення перевірок. Гадаю, у 2021 р. контролюючий орган прийде до платників податків з перевірками, і вони будуть більш агресивні, оскільки одночасно із запровадженням мораторію призупинили дію строків давності, і перевіряти будуть за останні 4 роки. Крім того, враховуючи політичну ситуацію та фінансовий дефіцит у країні, гадаю, що нарахування будуть значними.

Якщо говорити про банкрутство, то у цій сфері у 2020 р. ніяких змін не відбулося. Згадаємо про очікування ринку в минулому році, коли було запроваджено Кодекс з процедур банкрутства: всі розраховували на велику кількість справ про банкрутство фізичних осіб, але цього не сталося. Кодекс був розрахований на добросовісних боржників, які потрапили у складну фінансову ситуацію, і він, у першу чергу, спрямований на реструктуризацію заборгованості. А підхід сучасних боржників такий: що мені треба зробити та скільки заплатити, щоб повністю списати борги перед фінансовими установами?

Було продовжено дію мораторію щодо валютних кредитів, і Кодекс з процедур банкрутства в частині, що стосується фізичних осіб, не дає гарантії, що за результатами процедури банкрутства фізична особа повністю звільняється від своїх зобов'язань. Також не врегульовані податкові взаємовідносини: навіть коли буде списуватись заборгованість, контролюючий орган на суму списання зробить додаткові нарахування до податку на прибуток та військовий збір як додаткову оплату на основну суму заборгованості без врахування штрафних санкцій та відсотків.

**— Які практики на сьогодні найбільш затребувані?**

— На сьогодні найбільш затребуваними практиками є трудове та податкове право. Останнім часом з'явилося багато спорів щодо скасування рішень митного органу про коригування митної вартості товарів. Також за останні 2 місяці збільшилася кількість запитів про зупинення реєстрації податкових накладних. Хоча з'явився новий Порядок зупинення реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування і було доповнення про безумовну ознаку реєстрації податкових накладних, на практиці багато що не працює. На мій погляд, це блокування і віднесення платника до переліку ризикових здійснюється в ручному режимі, і якщо платник податків потрапив до ризикових, йому буде вкрай важко вибратися звідти. З приводу цього існує багато запитів, і на запитання клієнта, що робити, ми кажемо, що є два варіанти. Перший — погодитись на те, що пропонує контролюючий орган, але гарантії, що через 2 місяці ви не потрапите до цього переліку знову, відсутні. Другий варіант — у спосіб, передбачений законом, оскаржувати це в судовому порядку, і по цьому питанню є позитивна практика. Але зазначу, що навіть отримавши позитивне судове рішення, немає жодної гарантії, що за новим рішенням контролюючого органу ви знову не потрапите до списку ризикових, і знову доведеться все оскаржувати.

**— Що особисто для Вас було найскладнішим цього року?**

— Я хвилювався за економічні наслідки, які настануть, коли закінчиться карантин. Поки що у нас ситуація більш-менш рівна, хоча з певною рецесією. Ще одним із завдань було будь-що зберегти команду, адже в юридичній фірмі на першому місці клієнт, а на другому — команда. Наша є дуже злагодженою, і я задоволений тим, як вона працює. Вона навіть стала більш самостійною цього року, бо протягом квітня-травня у нас 80% команди працювали дистанційно, з дому, і під час роботи не було ніякого дискомфорту, все працювало, як годинник.

**— Чого очікувати ринку юридичних послуг у 2021 р.?**

— 2021 р. стане вирішальним для галузі. По-перше, буде визначено, чия стратегія була правильною. На ринку залишаться середні, більш мобільні компанії, які можуть швидко пристосовуватися до обставин та викликів, що виникають сьогодні, й у них уже є рішення на завтра. Ці компанії однозначно збережуть свої позиції і, гадаю, зможуть ще більш активно розвиватися у 2021 р. Нам усім я бажаю чесної конкуренції, нехай переможе сильніший!

> НА СЬОГОДНІ НАЙБІЛЬШ ЗАТРЕБУВАНИМИ ПРАКТИКАМИ Є ТРУДОВЕ ТА ПОДАТКОВЕ ПРАВО

Розмову вела
**Олена Осмоловська,**
т.в.о. головного редактора
«Юридичної Газети»

# УВІМКНІТЬ СЕРЦЕ І МІЗКИ

Наталія Тищенко,

**керуючий партнер NOBILI**

Традиційно наше суспільство було патріархальним, де заробляння грошей і керування сім'єю були покладені на чоловіка, а на жінку покладалося збереження сімейного вогнища. Тривалий час жінки у всьому світі боролися за свої права, виборювали своє місце поряд з чоловіками.

Історично жінки досить слабкі, оскільки більшість з них не були представлені в загальних сферах через страх бути публічними. Однак XXI століття дало поштовх для все більшої кількості жінок у публічне життя. Паралельно почала змінюватись і суспільна думка, сформувався альтернативний чоловічий погляд на місце жінки у бізнесі. Більшість вважають, що жінка-політик, бізнесвумен повинна мати сильну волю і чоловічі якості.

З мого досвіду, те ж стосується жінок юридичної професії. Жінку-юриста завжди намагаються втягнути у «війни» юридичної спільноти, щоб вона стала своєрідною суддею та визнала переможця. Недивно... Тривалий час чоловіки будували, розвивали і налаштовували під себе бізнес, у т.ч. юридичний. Вони виводили на ринок нові бренди, складали стратегії, поглинали, об'єднували та розділяли компанії, здійснювали революційні зміни, встановлювали правила гри, воювали і хизувалися здобутками. А ми, жінки, приймали умови існування. Ми йшли за ними, копіюючи та вдосконалюючи їх інструменти і форми ділової діяльності. І проблема у тому, що з нами і поводилися, як з чоловіками, незважаючи на наш вагомий внесок, який вміло ігнорували.

Але час змінюється. Сьогодні юридичному ринку, як і в цілому бізнесу, доводиться прислухатись до жіночого голосу, відкидати неухильний патріархат у дальній кут і вже серйозно переглядати своє бачення. Сьогодні ми вже суттєво відзначаємо велику кількість жіночої енергії у всьому світі. Особливо це можна помітити за результатами виборів у тих країнах, де вони проходили, за результатами призначення все більшої кількості жінок на керівні посади. Успішних жінок у бізнесі стає дедалі більше. Збільшується їх кількість і у партнерському складі юридичних компаній.

Здається, що у успішних, сміливих і незалежних ділових леді не може бути інакше у інших сферах їх життя. Але досить багато з цих жінок своїм життям незадоволені. Варто звернути увагу на фото більшості жінок, на їх суто чоловічу поведінку в побутовому спілкуванні, на вбрання, зачіски, стиль написання постів та мову при виступах. Жінка досі живе по принципу «ЄБШ». Вона приймає умови простору, який працює за законами чоловічого світу, що суперечить жіночій природі. Пригнічуючи свою жіночність, жінки часто розраховуються дуже великою ціною: самотністю, депресіями і хворобами, розпадаються сім'ї.

Жінка так налаштована, що коли стосується війни, вона більш жорстка, а в бізнесі — більш організована і дисциплінована, більш залучена в процес. Саме у той період, коли жінка активує в собі воїна, і починається перекіс у всіх сферах життя. Втрачаються жіноча м'якість та мудрість, все особисте відступає на другий план, чи на нього взагалі не вистачає ні часу, ні сил. При цьому чоловіки у бізнесі з часом звикають до самовідданості жінок у проєктній роботі і ставляться до цього відповідно.

Але бізнес по-жіночому... Він існує, гармонійний і жіночний. Зі своїми правилами жіночності у професійному середовищі. І цьому необхідно навчатися через особистий розвиток, навички і застосування їх на практиці.

Жінка в бізнесі — це такий собі сірий кардинал діловодства. Тільки мала частина чоловіків можуть помітити їх вплив на світ. За кожним бізнесменом стоїть жінка, яка регулює енергію та не дає їй розпилятися на зайві речі. Нові бренди, поглинання та створення нових компаній, інновації — все це результат навколишнього середовища, створеного жінками.

## Зберігати баланс між роботою і особистим життям

Так склалося, що гендерні ролі нашого суспільства автоматично розділилися певним чином: жінка — хранитель сімейного вогнища, а чоловік — здобувач ресурсів. Наш прогресивний світ дає всі можливості змінити свою роль, але коли жінка робить це, за нею залишаються обов'язки по зберіганню сім'ї. Залишається тільки брати на себе дві ролі одночасно, але на це може не вистачити енергії...

Жінка витрачає свою природну енергію, коли надто багато думає про роботу і гроші. Робота може бути на першому місці, але після сім'ї.

Вихід з цієї ситуації лежить на поверхні: любити себе та займатися тільки улюбленою справою. Будь-який проєкт має приносити жінці задоволення, радість, позитивні емоції. Так, в юридичній професії це досить складно, але якщо не можна змінити справу, то можна змінити ставлення до неї.

## У будь-якій ситуації залишатися жінкою

Будуючи кар'єру, ми з м'яких і тендітних жінок перетворюємося на жорстких, рішучих і безкомпромісних керівників. Формується чоловічий стиль мислення і поведінки, який переноситься на особисте життя. Це веде до виснаження. І на жаль, мало лише одягти сукню, підбори та інші атрибути. Бізнес по-жіночому — це внутрішнє налаштування, збереження жіночності у будь-яких, навіть стресових ситуаціях. Це створення навколо себе поля жіночої енергетики, наповнення його любов'ю і піклуванням, теплом і затишком.

Вчасне переключення ролей — запорука щасливого життя і комфортної роботи. Юрист, партнер, керівник — це одна роль, а дім та родина — це інший простір, який вимагає іншого внутрішнього стану. І тут роль дружини, жінки, мами, дочки.

*Якою б сильною не була жінка, вона шукає чоловіка, сильнішого за себе.*
*І не для того, щоб він обмежував її свободу,*
*а для того, щоб він дав їй право бути слабкою*
*/Анджеліна Джолі/*

## Досить все контролювати

Є така приказка: «Хочеш зробити щось добре — зроби сам». Але в наш час, коли день переповнений інформацією та справами, які треба вирішувати тут і зараз, ви можете втратити контроль над бізнесом, якщо не будете приділяти йому значну частку своєї уваги.

Безумовно, розумний контроль показників є важливою складовою бізнесу. Але тут мова про інший контроль. Про психологічний. Це коли ти намагаєшся бути присутнім у всіх процесах, бути там головною і значущою, керувати всім по-своєму, не даючи кроку ступити без твого дозволу.

Людям, схильним до контролю, дуже складно розслабитися, відпустити ситуацію, прийняти існуючий порядок речей. А жінці, щоб залишатися наповненою, дуже важливо бути спокійною, вміти приймати і відпускати ситуації. Якщо бажаєте відкрити в собі жіночність і при цьому залишатися професіоналом, треба розуміти, де слід все контролювати, а де краще відпускати.

Контролююча жінка витрачає багато життєвої енергії, яка могла б піти на інші сфери життя. Краще надихати своїх співробітників, якісно мотивувати, тоді вони швидше прийдуть до потрібного результату. Жіноча секретна зброя — у натхненні своїх співробітників. Спочатку дуже складно і страшно ділитися своєю енергією і думками з іншими, але є результат, і все стає набагато простіше.

## Час у наших руках

Вміти організувати своє життя, простір навколо, володіти навичками тайм-менеджменту по-жіночому — ось що важливо для працюючої жінки. Це дозволить забезпечити додатковий час для себе, сім'ї, для відпочинку і творчості. Бути більш ефективною в тих справах, які плануються до реалізації, дотримуватися внутрішнього балансу, уникати поспіху, авралів і, як наслідок, звільнитися від втоми.

Та й взагалі жінці дуже важливо мати вільний час. А якщо ми самі собі його не організуємо та не подбаємо про це, то завжди знайдуться ті, хто намагатиметься цей час зайняти.

*Не вірте історіям про раптовий успіх. Здебільшого вони — повна нісенітниця.*
*Я йшла до успіху повільно, вперто і поступово.*
*Я не хочу жертвувати особистим життям тільки для того, щоб показати іншим,*
*як швидко я домоглася успіху. Вибирайте власний темп*
*/Марі Форлео, лайф-коуч, підприємець, автор книг/*

## Займайся тільки тією роботою, яка приносить задоволення

Звичайно, далеко не кожна жінка захоче займатися бізнесом, знаючи всі складності. Але якщо ви чітко усвідомлюєте, що є внутрішня потреба розкрити свій потенціал в цій галузі, сміливо відходьте від звичної рутини і знайдіть улюблену справу. Це допоможе розкрити в собі жіночність.

Головне — пам'ятайте про основні правила роботи над собою, які допоможуть зберігати баланс між сімейним життям і бізнесом. І не забувайте частіше просити чоловіків допомагати вам у вирішенні проблем, адже вони дуже хочуть відчувати свою значимість у нашому житті.

## «Шосте почуття» на варті бізнесу

Вважається, що бізнес — це, перш за все, скрупульозні розрахунки, цифри і стратегія, в якій навряд чи знайдеться місце для банальної інтуїції. Однак багато керівників (і серед них великий відсоток жінок) при прийнятті важливих рішень спираються не тільки на сухі факти, а й на «шосте почуття». Воно підкаже, чи варто підписувати контракт саме з цим партнером, а не з будь-яким іншим, і чому варто спробувати сили в новій ніші саме в цьому місяці, а не в наступному.

Особливо останнім часом можна помітити, що збільшується кількість жінок-керівників. І одна з причин цього в тому, що під жіночим керівництвом бізнес просто показує кращі результати. Не думаю, що варто списувати це лише на чуття, проте, якщо чоловіки часто мислять категорією «мета — найкоротший шлях до неї», то у нас все трохи складніше: «мета — можливі перешкоди — різні дороги — обхідні шляхи — нові цілі». Жінка часто мислить глобально. А ще запаслива бізнесвумен ніколи не буде зберігати «всі яйця» в одному кошику, а розподілить їх по різних місцях. Довіряйте собі!

## Підвищуйте кваліфікацію

Проте розраховувати на інтуїцію завжди і всюди — теж не надто мудрий підхід. Зрештою, не випадково бізнес і ділове адміністрування — це вже давно самостійні предмети, вивченням яких займаються цілі факультети в університетах і спеціалізованих закладах. Грамотний бізнесмен — все одно, що гросмейстер: щоб домогтися успіху, він повинен уміти аналізувати і, головне, прогнозувати, щоб уникнути непередбачених ситуацій на вітчизняному і світовому ринках. Так само і в юридичній сфері, маючи досвід в одній практиці, для розвитку конче необхідно набути знань у суміжних.

Що робити? Приділяти час навчанню. Розвивайте свій найважливіший актив — себе. Зараз існує неймовірна кількість джерел для самовдосконалення: книги, вебінари, відео, спеціалізовані курси тощо. Тільки розвиваючи себе, ви зможете більше встигати за менший час та приділяти час і роботі, і сім'ї.

Бізнес-центр «Вектор»
Вул. Б. Хмельницького, 52
Київ 01030, Україна
Тел: +38 (044) 466-55-01
E-mail: office@ostinlaw.com

# Вплив нових підстав відкриття справи про банкрутство на грошові розрахунки боржника

Богдан Дутковський,

**радник Ostin law firm, арбітражний керуючий, адвокат**

Згадується період річної давнини, коли набув чинності Кодекс України з процедур банкрутства (далі — *Кодекс*), а саме кінець жовтня 2019 р. Кодекс увів абсолютно нові підходи до відкриття справи про банкрутство боржника за заявою як ініціюючого кредитора, так і самого боржника. Такі підходи схвилювали бізнес-середовище: мовляв, вони значно спрощують можливість розпочати справу про банкрутство боржника, що спричинить масове відкриття банкрутних судових проваджень і матиме негативний вплив на економіку країни. Чи справдилися ті негативні прогнози щодо дії Кодексу? Вважаю, що ні. І щоб обґрунтувати таку позицію, розглянемо не лише правові підстави відкриття такої справи, а й чому боржнику все-таки варто остерігатися її появи.

Кодекс значно спростив доступ кредитора до можливості відкрити справу про банкрутство боржника: тепер кредитору досить довести суду безспірність його вимог (визначення якої у Кодексі, до речі, відсутнє), яка полягає у переконанні суду, що відсутній спір про право щодо обов'язку боржника оплатити суму заборгованості. При найневигіднішому варіанті для кредитора, коли боржник до останнього заперечує заборгованість, це буде рішення суду, яке набрало законної сили. При цьому Кодекс не встановлює мінімального розміру заборгованості та необхідності очікувати мінімум 3 місяці з дня відкриття виконавчого провадження, як це було передбачено попереднім законом.

Якого ж ефекту досяг законодавець, увівши такі правила? Спробуємо їх проаналізувати. Це, зокрема:

- покращення платіжної дисципліни боржників, особливо тих, які мають намір далі здійснювати господарську діяльність, точніше, добросовісних суб'єктів господарювання;
- спрощення прийняття кредиторами рішення розпочинати судове стягнення заборгованостей, оскільки вони розуміють відносну легкість подальшого відкриття справи про банкрутство боржника.

Ці дві обставини чітко дають зрозуміти, що накопичувати заборгованість стає ризикованою справою, адже кредитори можуть швидко відреагувати на затримку у платежах судовим позовом про стягнення заборгованості з досить швидким відкриттям справи про банкрутство боржника. А з наданням Кодексом кредиторам та арбітражному керуючому права ініціювати визнання недійсними угод, які укладені боржником протягом 3 років до дня відкриття справи про банкрутство, та притягнення засновників (керівника) боржника до субсидіарної відповідальності (стягнення з них грошових вимог кредиторів, які залишились непогашеними внаслідок реалізації ліквідаційної маси та отриманих коштів за іншими діями у банкрутній процедурі), відкриття справи проти боржника є для нього не лише нецікавим, а й загрозливим.

Останні два важелі впливу на боржника, можна сказати, вдосконалені у Кодексі, адже до набуття ним чинності можна було ініціювати визнання недійсними лише тих угод, які були укладені протягом року до відкриття справи про банкрутство. А притягнення до субсидіарної відповідальності засновників (керівника) боржника набуло у Кодексі вже більш практичного характеру, що підтверджується появою «Огляду практики застосування Верховним Судом норм про субсидіарну відповідальність у справах про банкрутство (актуальна судова практика). Рішення, внесені до ЄДРСР за січень 2018 — квітень 2020 р.».

Таким чином, побоювання щодо негативного впливу на економіку через легкість відкриття справ про банкрутство не виправдали себе. Навпаки, такі зміни, можна сказати, стали одним із каталізаторів її швидшого руху, адже, як мінімум, не сприяють виникненню у свідомого бізнесу бажання «стримувати» грошові розрахунки по зобов'язаннях, а як максимум, пришвидшують їх.

Ще одним наслідком таких змін є очищення бізнес-середовища від недобросовісних суб'єктів господарювання. Адже при активній позиції кредиторів щодо відкриття справ про банкрутство боржників, коли кредитори оперативно реагуватимуть на найменші прострочки сплати грошових зобов'язань шляхом судового стягнення заборгованостей, недобросовісні боржники зайвий раз подумають, перше ніж накопичувати заборгованість, маючи намір у кінцевому результаті уникнути розрахунку за своїми грошовими зобов'язаннями.

# ОЛЕКСАНДР БОНДАРЧУК

Керуючий партнер ЮА «Абсолют», арбітражний керуючий, заступник голови НААКУ, адвокат

- БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ
- СТЯГНЕННЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

## ОСВІТА

Дніпропетровський державний аграрний університет, спеціальність «Аграрний менеджмент» (закінчив з відзнакою)

Дніпропетровський гуманітарний університет, спеціальність «Правознавство»

Кандидат економічних наук за спеціальністю «Економіка сільського господарства та АПК»

## ДОСВІД

З 2008 р. представляє інтереси фінансових установ, міжнародних компаній та великих українських підприємств, аграрних та алкогольних холдингів, будівельних та IT-компаній.

Серед клієнтів — АТ «ПУМБ», АТ «ОТП Банк», алкогольна компанія «Олімп», алкогольна компанія Nemiroff, ДП «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова», виробниче об'єднання «ОСКАР», ТОВ «Торговий дім «Агроальянс», ТПК Alef, Ukrainian eSport Federation, «Росток-Холдінг».

## ВИЗНАННЯ

- 2020 р. — «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України-2020», експерт у галузі банкрутства
- З 2020 р. — член International Advisory Experts (IAE)
- 2019 р. — почесна відзнака Національної асоціації адвокатів України (НААУ)
- 2019 р. — заступник голови Національної асоціації арбітражних керуючих України
- 2019 р. — член комітету з питань банкрутства НААУ
- 2019 р. — член робочої групи при Міністерстві юстиції України щодо вдосконалення законодавства у сфері банкрутства.
- 2019 р. — «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України-2019», експерт у галузі антимонопольного (конкурентного) права.
- 2019 р. — The Legal 500 рекомендує Олександра Бондарчука як висококваліфікованого фахівця у сфері податкового та конкурентного права
- З 2018 р. — член координаційної ради «Європейської Бізнес Асоціації» Дніпра.
- 2018–2019 рр. — голова фінансово-податкового комітету «Європейської Бізнес Асоціації» Дніпра.
- З 2018 р. — член International Bar Association (IBA).
- 2019 р. — почесна грамота Дніпропетровської обласної ради за сумлінну самовіддану працю, високий професіоналізм, активну життєву позицію та з нагоди 28-ї річниці незалежності України.
- 2018 р. — почесна грамота головного територіального управління юстиції у Запорізькій області за сумлінну і самовіддану працю, високий професіоналізм, особистий внесок у забезпечення реалізації законності, прав, свобод людини і громадянина та з нагоди святкування професійного свята «День адвокатури».
- 2015 р. — подяка голови ради АППУ Дніпропетровської області за активну громадську діяльність та особистий внесок у розвиток Всеукраїнської громадської організації «Асоціація платників податків України».
- 2013 р. — подяка міського голови Дніпропетровська за сумлінну плідну працю, високий професіоналізм, вагомий особистий внесок у забезпечення ефективного виконання поставлених завдань.
- 2012 р. — почесна грамота Кабінету міністрів України за вагомий особистий внесок у забезпечення розвитку вітчизняної металургійної промисловості, багаторічну сумлінну працю та високий професіоналізм.
- З 2008 р. — член Асоціації правників України.

АБСОЛЮТ
ЮРИДИЧНЕ АГЕНТСТВО

**м. Київ, БЦ «Сенатор», м. Дніпро, ТДК «Босфор»**
**+38 067 732 38 82**
**absolute@absolute.com.ua**
**www.absolute.com.ua**

# ВПЕВНЕНИЙ, ЩО 2021 РІК БУДЕ КОВТКОМ СВІЖОГО ПОВІТРЯ ДЛЯ ЮРИДИЧНОГО РИНКУ

Про практику банкрутства та реструктуризації в інтерв'ю для «Юридичної Газети» розповідає партнер ЮК «Правова константа» Микола Лукашук. За його словами, 2020 р. став визначальним для цієї сфери та змінив професійне життя її учасників: арбітражних керуючих, суддів, адвокатів

**– 2020 р. відкрив нову сторінку в історії реформування сфери неплатоспроможності. Що було зроблено для оздоровлення бізнесу та інвестиційної привабливості України?**

— 2020 р. дійсно став визначним для сфери банкрутства. Кодекс України з процедур банкрутства значним чином змінив як саму сферу, так і професійне життя її учасників: арбітражних керуючих, суддів, адвокатів. Нині можу з впевненістю сказати, що робити висновки про ефективність чи неефективність впроваджених реформ ми зможемо лише через декілька років. Наприкінці 2020 р. ми маємо лише проміжні результати.

Так, від Кодексу очікували спрощення судових процедур банкрутства, скорочення строків їх перебігу та максимальної зрозумілості таких процедур для всіх учасників проваджень у справах про банкрутство. Натомість, незважаючи на те, що КУзПБ було введено в дію 21.10.2019 р., сьогодні ми все ще перебуваємо на етапі виявлення прогалин, формування пропозицій та прийняття змін до цього нормативно-правового акта.

Водночас Кодекс запровадив ряд важливих для бізнесу нововведень. Так, на сьогодні кредитор не має бар'єрів щодо звернення до господарського суду з заявою про відкриття провадження у справі про банкрутство щодо свого боржника. Це дозволяє уникнути затягування питання відкриття відповідного провадження та накопичення кредиторської заборгованості. Крім того, на теперішній час ініціюючому кредитору у справі про банкрутство дозволено обирати кандидатуру арбітражного керуючого, який буде виконувати обов'язки розпорядника майна у справі, що, безумовно, є для нього важливою перевагою.

Серед важливого можу також виділити абсолютно новий механізм продажу активів боржника через авторизовані електронні майданчики. Такий механізм забезпечує прозорість процедури продажу активів за найвищою ціною. І звичайно, важливою новелою є інститут банкрутства фізичних осіб, якому тепер присвячена окрема книга Кодексу України з процедур банкрутства.

Таким чином, процедура банкрутства стала більш доступною для бізнесу. Водночас продовжується робота над змінами, що спрямовані на коригування та вдосконалення системи.

**– Чи відчув бізнес ці зміни на практиці? А юристи? Яка ефективність нових процедур?**

— Звичайно, реформи сфери банкрутства стали відчутними для бізнесу та фахівців цієї сфери. Так, власникам та керівникам бізнесу тепер слід зважати, зокрема, на можливість застосування солідарної та субсидіарної відповідальності за незадоволення вимог кредиторів. Тепер керівник будь-якого підприємства має звертати особливу увагу на показники його фінансової звітності, адже протягом місяця після виявлення ознак неплатоспроможності підприємство-боржник має звернутись до господарського суду з заявою про відкриття провадження у справі про банкрутство. Недотримання цієї вимоги якраз і буде підставою для подальшого застосування солідарної відповідальності до керівника підприємства.

Крім того, КУзПБ передбачає можливість застосування субсидіарної відповідальності до власників бізнесу за доведення підприємства до банкрутства. І безумовно, ніхто не скасовував кримінальну відповідальність за цим же фактом. Тож якщо раніше в окремих випадках банкрутство було для бізнесу інструментом уникнення відповідальності, зокрема, в частині повернення боргів, то тепер це обов'язковий захід, застосування якого санкціоноване державою.

Що ж до фахівців у сфері банкрутства, то ми, як і будь-які професіонали своєї справи, вимушені пристосовуватись до будь-яких нововведень. Як я вже зазначав, продовжується робота з аналізу та виявлення законодавчих прогалин та недопрацювань, формування пропозицій щодо внесення змін до Кодексу. Наразі свої корективи вносить також судова практика, яка дозволяє у певній мірі усунути окремі законодавчі недоліки. Водночас для юристів, безумовно, більш зрозумілою та прийнятною є законодавча визначеність у будь-яких правових питаннях. Цього й прагнемо.

Нині підвищення ефективності процедур банкрутства не відчувається, адже система все ще продовжує пристосовуватись до впроваджених змін. На жаль, законодавець не надто квапиться з реакцією на відгуки професійної спільноти щодо необхідності внесення змін до тих чи інших законодавчих норм. А без таких змін залишається безліч невирішених питань, що впливає у т.ч. на ефективність судових процедур банкрутства.

**– Як Covid-19 вплинув на юридичний бізнес загалом та на вашу сферу практики зокрема?**

— Перше, що можу сказати, — ми стали ще більш залежними від інтернету. Небезпека «живого» спілкування максимально пришвидшила процес діджиталізації. Усе спілкування тепер відбувається шляхом проведення онлайн-конференцій або телефоном. Усім нам довелось звикнути до того, що ми частіше стали бачити обличчя клієнтів та колег на моніторах ноутбуків, аніж у наших офісах. Документи, що використовуються в роботі, нині максимально оцифровані. Все більш важливими для налагодження роботи стають CRM-системи.

Для моєї компанії, на щастя, ані оцифрування документів, ані перехід до онлайн-спілкування, ані використання CRM-системи не стали великим стресом. Наш колектив уже давно розпочав процес діджиталізації, тож якщо говорити про зміни в робочому процесі, то Covid-19 кардинально для нас нічого не змінив.

Набагато більших змін зазнали клієнти юридичного бізнесу. Деякі з них обрали для себе тактику економії на юридичних послугах, деякі взагалі змушені були призупинити діяльність. Тому для юридичного бізнесу, як і для будь-якої сфери послуг, Covid-19 став причиною втрати певного відсотку доходу.

Нам же вдалося навіть збільшити кількість клієнтів, зокрема за рахунок розвитку нових практик та пристосування до потреб сьогодення. Сьогодні наша компанія, як і раніше, працює в режимі 24/7, але тепер задля задоволення потреб клієнтів в умовах обмежень, пов'язаних з пандемією, ми адаптувалися та застосовуємо нове програмне забезпечення, яке розроблене спеціально для дистанційної роботи сектору юридичних послуг та участі у судових засіданнях віддалено.

**– Миколо, ваша компанія позиціонує себе у сфері банкрутства та реструктуризації. Чим викликаний професійний інтерес до цієї сфери?**

— Безумовно, її багатогранністю. По-перше, ця сфера висуває високі вимоги до своїх представників. Будь-який фахівець галузі банкрутства має володіти не лише юридичними, але й економічними знаннями. Таким чином, самий шлях професійного становлення дуже цікавий.

Сама сфера банкрутства має безліч напрямків та питань, що потребують відповіді. Фахівці цієї галузі мають уміти про-

Микола Лукашук, партнер ЮК «Правова константа»

## БЛІЦ

**УЛЮБЛЕНІ ФІЛЬМ ТА КНИГА...**
— Улюблений фільм — «Собаче серце»; улюблена книга — Айн Ренд «Атлант розправив плечі»

**ВАШІ ТРИ ГОЛОВНИХ ПРАВИЛА РОБОТИ...**
— Планувати. Не ускладнювати. Не відкладати

**БЕЗ ЧОГО ЧИ КОГО ВАШ УСПІХ У РОБОТІ БУВ БИ НЕМОЖЛИВИЙ?**
— Без оптимізму і підтримки моєї родини.

**ВАШЕ ЖИТТЄВЕ КРЕДО?**
— Ставте великі цілі — в них легше

водити економічний аналіз фінансових показників підприємства та приймати на їх основі рішення щодо заходів, які необхідно застосувати для відновлення платоспроможності і погашення вимог кредиторів. При цьому банкрутство залишається питанням правовим, врегульованим відповідними законодавчими нормами, що вимагає знання матеріального та процесуального права. Більше того, професіонал своєї справи має не лише орієнтуватись у нормах КУзПБ та ГПК України, але й розумітися на нюансах цивільного, адміністративного, кримінального законодавства тощо.

Ця галузь ніколи не припиняє дивувати новими викликами, тому й професійна діяльність ніколи не перетворюється на монотонність. Саме через те, що у сфері банкрутства та реструктуризації ніколи не доводиться «сумувати», вона й залишається основною сферою моєї діяльності.

**— Якими професійними вміннями має володіти арбітражний керуючий?**

— Якщо у двох словах, то він має бути високоефективним керівником-менеджером. Така людина має вміти здійснювати глибинний аналіз кожної справи, що потрапляє до її відання. На підставі здійсненого аналізу арбітражний керуючий має вміти формувати подальшу стратегію процедури банкрутства з урахуванням усіх організаційних, фінансових та юридичних аспектів. І така стратегія обов'язково має враховувати задоволення інтересів як боржника, так і його кредиторів.

Арбітражний керуючий має володіти управлінськими навичками та здатністю оперативно приймати рішення в умовах динамічного процесу банкрутства, який диктує свої умови та встановлює обмежені строки. Крім того, всі прийняті рішення в обов'язковому порядку повинні відповідати критеріям законності та ефективності, адже діяльність арбітражного керуючого контролюється господарським судом, державним органом з питань банкрутства та кредиторами. Зважаючи на такий трирівневий контроль, обов'язковими навичками для арбітражного керуючого є вміння налагоджувати контакти, адже спілкуватись доведеться з усіма учасниками процесу банкрутства. Звичайно, в таких умовах не будуть зайвими стресостійкість та гнучкість, тому що ця професія не передбачає відпусток та вихідних і потребує максимально швидкого пристосування до подій.

**— Поділіться найцікавішою справою з Вашого досвіду за останній рік.**

— До найбільш масштабних та цікавих кейсів можу віднести справи про банкрутство підприємств, які мають велику кількість кредиторів, зокрема щодо виплати заробітної плати. Такі справи завжди ускладнені необхідністю врегулювання конфліктних ситуацій між кредиторами, кожен з яких бажає отримати відшкодування заявлених грошових вимог, а також соціальною складовою, що пов'язана з тиском з боку працівників підприємства-боржника. Серед таких кейсів можу виділити, наприклад, справу про банкрутство ТОВ «Восток-Руда», яка якраз вирізняється наявністю великої кількості кредиторів та значної суми заборгованості з заробітної плати перед працівниками.

Окремо можна виділити також категорію справ про банкрутство державних підприємств (наприклад, ДП «ДГ «Червоний Землероб» КДСГДС НААН), оскільки складність таких справ обумовлена необхідністю захисту інтересів держави з одного боку та кредиторів — з іншого. Крім того, нині ця категорія справ ускладнена наявністю мораторію на введення процедур санації та ліквідації.

Цікавими є також кейси щодо банкрутства великих промислових підприємств, які мають велику кількість активів та ще більшу кількість кредиторів, що очікують погашення своїх вимог за рахунок реалізації таких активів. Серед цієї категорії кейсів можу виділити справу про банкрутство ПАТ «Веста-Дніпро».

Усі перелічені категорії справ мають свої особливості, які будуть цікаві кожному фахівцю цієї сфери, тому обрати одну найцікавішу досить складно.

**— Які Ваші плани на майбутнє? Які напрями роботи будуть пріоритетними найближчим часом? Чи плануєте розвивати нові практики?**

— Пріоритетною залишається сфера банкрутства, яка є нашою найсильнішою практикою. Тому у планах залишається розвиток цієї практики та збільшення кількості кейсів. Крім того, зараз активно розвиваємось у галузі антимонопольного права. Наразі маємо декілька кейсів, за якими клієнтами виступають як переможці, так і замовники процесу публічних закупівель. Також розпочали роботу в сфері аграрного та земельного права. Наразі забезпечуємо юридичний супровід господарської діяльності великих аграрних підприємств регіону.

Загалом можу зазначити, що розвиток нових практик на 50% залежить від потреб наших клієнтів. Усім відомо, що попит народжує пропозицію. Саме тому для роботи ми обираємо ті практики, що є актуальними для ринку юридичних послуг та наших клієнтів.

**— Чи можете спрогнозувати, яким буде 2021 р. для юридичного ринку?**

— Впевнений, що 2021 р. буде ковтком свіжого повітря для юридичного ринку. Зараз ми знаходимось на завершальному етапі адаптації до нових умов роботи, які продиктовані дією карантинних заходів. На мою думку, завершення цієї адаптації дозволить вийти на новий рівень тим юридичним компаніям, які, доклавши певних зусиль, змогли пристосуватися до вимог сьогодення. Юридичні послуги в усі часи залишатимуться потрібними, тому не маю сумнівів, що для більшості компаній цей рік став роком викликів, які вони успішно подолали.

Якщо більш конкретно, то нас очікують глобальна діджиталізація бізнес-процесів та загальна зміна філософії ведення юридичного бізнесу, поява в арсеналі юристів нових інструментів роботи та комунікації, дистанційна робота офісів, зміна маркетингових стратегій та удосконалення механізму продажу юридичних послуг.

Будь-яка криза для юридичного ринку — не новина, тому ми маємо один шлях — подолати її.

**— Як відбуватиметься подальша модернізація сфери неплатоспроможності?**

— Розвиток та модернізацію сфери неплатоспроможності я бачу по двох основних напрямах.

По-перше, це розвиток універсальних систем, які покликані спростити життя всім учасникам судових процесів, зокрема і справ про неплатоспроможність. Наприклад, впровадження кабінету арбітражного керуючого. Зараз впровадження такого електронного кабінету є запитом професійної спільноти, оскільки він забезпечить доступ до державних реєстрів, дозволить отримувати необхідну для роботи інформацію. Надзвичайно важливим аспектом є модернізація систем електронної звітності арбітражних керуючих та забезпечення доступу всіх учасників до інформації про справу, що значно зменшить навантаження на арбітражних керуючих, які змушені безкінечно надавати документи в паперовому вигляді всім суб'єктам звернення.

> БУДЬ-ЯКА КРИЗА ДЛЯ ЮРИДИЧНОГО РИНКУ — НЕ НОВИНА, ТОМУ МИ МАЄМО ОДИН ШЛЯХ — ПОДОЛАТИ ЇЇ

По-друге, важливо сконцентруватись на врахуванні та імплементації змін до законодавства, яке регулює процедури банкрутства, а також нормативно-правових актів, які є дотичними до сфери неплатоспроможності. Більшість уже запропонованих змін узгоджені з представниками усіх постійних учасників ринку банкрутства, і їх впровадження дозволить зробити суттєвий крок вперед у модернізації сфери неплатоспроможності.

Таким чином, я впевнений, що подальша модернізація буде відбуватись паралельно з законодавчими змінами та процесом глобальної діджиталізації.

Розмову вела **Олена Осмоловська**,
т.в.о. головного редактора «Юридичної Газети»

# РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАБОРГОВАНОСТІ

## БОНДАР ГЛІБ

**AVELLUM**

## БОЯРЧУКОВ СЕРГІЙ

**Алєксєєв, Боярчуков та Партнери**
**office@abp.kiev.ua**
**+380 (44) 235 88 77**

АЛЄКСЄЄВ, БОЯРЧУКОВ ТА ПАРТНЕРИ

## ВОЛЯНСЬКА ОЛЕНА

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

LCF

## КОВАЛЬЧУК МИКОЛА

**L.I.Group**
**lawyer@ligroup.com.ua**
**+38 0 44 227 0514**

L.I.GROUP
юридична компанія

## МЕГЕРЯ АРТУР

**L.I.Group**
**lawyer@ligroup.com.ua**
**+38 0 44 227 0514**

L.I.GROUP
юридична компанія

## ПЛОТНІКОВ ОЛЕКСАНДР

**Arzinger**

## СЕРБІН ІРИНА

**Ario**

## СОШЕНКО ОЛЕКСІЙ

**Redcliffe Partners**

## УДОВИЧЕНКО ОЛЕКСАНДР

**ADER HABER**

## ЧОРНИЙ СЕРГІЙ

**Baker McKenzie**

# ДОСУДОВА САНАЦІЯ, або Рятівна соломинка для боржника

Артур Мегеря,

**адвокат, арбітражний керуючий, старший партнер юридичної компанії L.I.Group**

L.I.GROUP
юридична компанія

Досудова санація — це ефективний інструмент, який може забезпечити збереження суб'єкта господарювання, дозволити розраховатись з кредиторами на вигідних для всіх учасників умовах і запобігти банкрутству.

У зв'язку з нестабільним становищем економіки у світі, спричиненим низкою факторів, значна кількість підприємств опинилися в ситуації фінансової кризи. Далеко не всі товариства можна назвати повністю неплатоспроможними. Підприємство може бути працюючим і таким, що отримує певний дохід, а скрутне фінансове становище є лише тимчасовим явищем.

Головна мета, яку має переслідувати товариство в такій ситуації — відновлення платоспроможності, проведення розрахунків з кредиторами, збереження робочих місць та суб'єкта господарювання. Санація як один зі способів відновлення платоспроможності боржника передбачена положеннями Кодексу України з процедур банкрутства (далі — *КУзПБ*). При цьому боржник може застосувати два способи реабілітації фінансового становища свого підприємства — як у судовому, так і в позасудовому порядку.

Законодавець у такий спосіб надає боржнику унікальну можливість без будь-якого ініціювання судових процедур банкрутства та відкриття провадження у справі про банкрутство розпочати досудову санацію з метою оздоровлення його фінансово-господарського становища, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів. На практиці процедуру санації до відкриття провадження у справі про банкрутство не можна назвати затребуваною та поширеною серед боржників. Це зумовлено певним острахом застосування невідомої процедури, наявністю низки спірних питань, які не врегульовано КУзПБ, та відсутністю судової практики.

Як стає зрозуміло з повідомлень на сайті ВГСУ, з дати введення в дію 21 жовтня 2019 р. КУзПБ застосувати механізм процедури досудової санації намагались лише 5 товариств, з яких затверджено план санації по 4.

Однак вказані острахи насправді є невиправданими, оскільки досудова санація — це реальна можливість оздоровлення та відновлення платоспроможності підприємства без загрози визнання його банкрутом. Ця процедура дозволяє забезпечити дотримання балансу інтересів як кредиторів, так і боржника, адже обидві сторони мають шанс задовольнити свої потреби: кредитор — повернути кошти, а боржник — розрахуватись і працювати далі.

## СТРОК САНАЦІЇ НЕОБМЕЖЕНИЙ

КУзПБ вніс позитивні зміни до процедури досудової санації, які, можливо, збільшать рівень попиту на її застосування на практиці. Однією з таких змін є необмеженість у строках, адже попередній Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі — *Закон про банкрутство*) передбачав, що план досудової санації має бути розрахований на строк, який не може перевищувати 12 місяців з дня затвердження судом цього плану, та може містити умови щодо відстрочення або розстрочення заборгованості на строк, що перевищує 12 місяців.

Натомість КУзПБ не обмежує учасників у строках, які необхідні для фінансового оздоровлення та погашення вимог кредиторів, та передбачає, що у плані санації визначаються строки погашення вимог кредиторів. Отже, боржник має можливість самостійно визначити, який період часу йому потрібен для того, щоб реалізувати план досудової санації.

Аналіз судової практики свідчить, що вказані зміни діють, і боржники встановлюють прийнятний для них строк досудової санації. Так, ухвалою ГС Київської області від 10 червня 2020 р. у справі №911/482/20 затверджено план санації боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство, де строки відновлення платоспроможності боржника складають 15 років.

Перевагами досудової санації відповідно до КУзПБ також можна назвати можливість списання безнадійної заборгованості перед державними органами. У разі, якщо планом санації передбачені розстрочка, відстрочка чи списання податкової заборгованості, він вважається автоматично схваленим без погоджень з контролюючим органом. При цьому податковий борг за строк, який передував 3 рокам до дня проведення зборів кредиторів, визнається безнадійним.

Виконання інших вимог кредиторів боржник може розстрочити, відстрочити, списати на вигідних як для боржника, так і для кредиторів умовах. Також боржник може передбачити поділ кредиторів на категорії залежно від виду вимог та встановити різні умови повернення боргів для кожної категорії кредиторів.

## САНАЦІЯ МОЖЕ СТОСУВАТИСЯ НЕ ВСІХ КРЕДИТОРІВ

Одним з проблемних питань, яке може виникнути у боржника під час підготовки плану досудової санації та вирішення питання щодо умов погашення вимог кредиторів, є питання, яких кредиторів можна включати до плану санації та яким чином визначити суму боргу, якщо вона має тенденцію змінюватись. Положення КУзПБ, якими регулюється процедура досудової санації, свідчать, що в ньому не міститься обов'язку включати до плану санації вимоги всіх кредиторів, тобто боржник самостійно обирає, яку заборгованість він не спроможний реально погасити без застосування процедури досудової санації, та вносить її до відповідного плану.

У постанові Центрального апеляційного господарського суду від 18.11.2020 р. у справі №904/3325/20 сформовано наступні висновки: «Ст. 5 Кодексу України з процедур банкрутства встановлено конкретні вимоги щодо змісту плану досудової санації. Системний аналіз даної статті засвідчує, що включення кредиторів до реєстру кредиторів та плану санації, їх поділ на категорії у залежності від виду вимог до боржника, встановлення порядку задоволення їх вимог та визначення необхідного строку проведення процедури санації до відкриття провадження у справі про банкрутство є правом боржника, який ініціює процедуру досудової санації».

В ухвалі Господарського суду Київської області від 10.06.2020 р. у справі №911/482/20 зазначено: «Суд констатує, що відповідно до положень ч. 10 ст. 5 Кодексу, затверджений господарським судом план санації є обов`язковим для всіх кредиторів, вимоги яких включені до плану санації. Зміни до плану санації вносяться у порядку, встановленому для його затвердження. Таким чином, планом санації боржника врегульовано лише порядок погашення заборгованості, включеної до нього, і такий порядок є обов`язковим для кредиторів. Відносно грошових вимог, які не включено до графіку погашення згідно плану санації, кредитор не позбавлений можливості реалізувати своє право, передбачене законодавством, у т.ч. шляхом звернення в межах відповідної суми боргу до суду про стягнення заборгованості або вчинення заходів з метою внесення у передбаченому Кодексом порядку змін до плану санації».

Таким чином, законодавець надав боржнику, який ініціює процедуру санації до відкриття провадження у справі про банкрутство, право обирати кредиторів, борги яких будуть погашатись на умовах плану досудової санації. При цьому сума боргу визначається боржником станом на певну дату згідно даних його бухгалтерського обліку. Очевидно, що розмір такої заборгованості може не співпадати з тим, на який розраховує кредитор. Однак у такому випадку наявність відповідних розбіжностей, по-перше, не є підставою для відмови у затвердженні плану санації, по-друге, може мати місце та не свідчить про погашення таких вимог або автоматичне їх включення до плану санації і погашення їх на умовах такого плану. Кредитори, вимоги яких не були включені до плану досудової санації, не обмежені в реалізації свого права стягувати свій борг у порядку позовного та виконавчого провадження.

У постанові Східного апеляційного господарського суду від 19 листопада 2020 р. у справі №922/2071/20 сформовано наступні висновки: «Існування зазначених розбіжностей та затвердження плану досудової санації не передбачено підставою погашення відповідних вимог, які не внесені до такого плану, а існуючий спір може бути вирішений у судовому порядку та відповідне стягнення здійснене в порядку виконання судового рішення».

У постанові Центрального апеляційного господарського суду від 18.11.2020 р. у справі №904/3325/20 сформовано наступні висновки: «Щодо розбіжностей між сумами кредиторської заборгованості боржника, зазначеної у плані санації, та тієї, що обліковується у кредитора, наведене не свідчить про недостовірність зазначених відомостей, а лише констатує можливу спірність неврахованої у плані санації суми заборгованості, проте це не позбавляє кредитора права на доведення обґрунтованості заявлених до боржника вимог в окремому судовому провадженні, відповідно, стягнення якої може бути здійснене в порядку виконання судового рішення».

Водночас КУзПБ надає і кредиторам багато можливостей з метою дотримання їхніх інтересів. Зокрема, у разі, якщо кредитор, який не брав участі у схваленні плану досудової санації, доведе, що під час ліквідації його вимоги будуть задоволені в обсязі значно більшому, ніж під час досудової санації, господарський суд повинен відмовити у схваленні плану санації.

Також план санації має містити заходи щодо нагляду за виконанням плану санації, які дозволяють кредиторам контролювати процес. У разі формального підходу боржника до своїх обов'язків кредитор має процесуальну можливість звернутись до суду з заявою про припинення процедури санації.

Досудова санація є ефективним інструментом, який може забезпечити збереження суб'єкта господарювання, дозволити розраховатись з кредиторами на вигідних для всіх учасників умовах і запобігти банкрутству. КУзПБ вдосконалив цю процедуру задля збільшення її привабливості. При цьому забезпечено захист інтересів як кредиторів, так і боржника, тому сподіваємось, що цей інструмент не буде залишатись поза увагою підприємств, які опиняються в тяжкому фінансовому становищі, та стане рятівним для відновлення їх платоспроможності.

# БУДІВНИЦТВО ТА НЕРУХОМІСТЬ

## БОНДАРЄВ ТІМУР

**Arzinger**

## БОРОДКІН ОЛЕКСАНДР

**Василь Кісіль і Партнери**

## БУРТОВИЙ ОЛЕКСАНДР

**Антіка**

## ГРАМАЦЬКИЙ ЕРНЕСТ

**Грамацький і Партнери**
**emg@gramatskiy.com**
**+38 (044) 581-15-51**

GRAMATSKIY & PARTNERS
ATTORNEYS AT LAW
EST. 1998

## КАРНАУХОВ АНДРІЙ

**Сергій Козьяков та Партнери**
**a.karnaukhov@kievbarrister.com**
**+38 (044) 590 48 28**

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

## КИСІЛЬ ВЛАДИСЛАВ

**KPD Consulting**

## КОЛОДЯЖНИЙ ДМИТРО

**АНК**
**dmitry_k@ank.odessa.ua**
**+38 0482 348 716**

## КОСТЕНКО РОМАН

**Asters**
**info@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## КОЧЕРГІНА НАТАЛІЯ

**DLA Piper**

## НЕМЧЕНКО ЛІНА

**Baker McKenzie**

## СІКОРСЬКИЙ ТИМОФІЙ

**Салком**

## ТИТИКАЛО РОМАН

**Титикало та партнери**
**roman@tytykalo.com.ua**
**+38 044 338 95 38**

TYTYKALO & PARTNERS
LAW OFFICE

## ТРІПУЛЬСЬКИЙ ГРИГОРІЙ

**Де-Юре**
**gt@de-jure.ua, www.de-jure.ua**
**+380503364007**

DE — LAW FIRM — JURE

## ХАПКО ЮРІЙ

**TOTUM**

## ШКЕЛЕБЕЙ ОЛЕКСАНДР

**ESQUIRES**

# АНДРІЙ КАРНАУХОВ

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

## «ХТО БАЖАЄ — ШУКАЄ МОЖЛИВОСТІ, ХТО НЕ БАЖАЄ — ШУКАЄ ПРИЧИНИ»

- НЕРУХОМІСТЬ ТА БУДІВНИЦТВО
- КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ
- ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ТРАНСКОРДОННІ
- ПРАВОЧИНИ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ
- БАНКІВСЬКЕ ТА КОРПОРАТИВНЕ ФІНАНСУВАННЯ
- БАНКРУТСТВО
- ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ
- ПРЕДСТАВНИЦТВО В СУДАХ
- МЕДІАЦІЯ

### ДОСВІД

- Отримав значний досвід, очолюючи протягом багатьох років юридичні служби великих транснаціональних компаній, що здійснюють 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.
- З грудня 2010 р. — партнер адвокатського об'єднання «Сергій Козьяков та Партнери». Завдяки великому досвіду та репутації систематично залучається до численних проєктів як незалежний експерт.
- Є автором численних публікацій в українських та зарубіжних юридичних виданнях.

### ПРОЄКТИ

Протягом своєї кар'єри представляв інтереси, здійснював консультування та очолював проєкти для таких компаній, як «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 «Астарта-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 проєктів).

За участю Андрія Карнаухова здійснювались та здійснюються наступні проєкти:

- захист інтересів держави Україна у справі про повернення «Скіфського золота» (з 2015 р.);
- захист інтересів держави Україна в захисті українського нацгвардійця Віталія Марківа;
- юридичний супровід дочірнього підприємства «Лакталіс-Україна» у рамках судового оскарження рішення Антимонопольного комітету України про накладення штрафу в розмірі 34 млн грн;
- захист стратегічного підприємства хімічної галузі України — Одеського припортового заводу у трьох безпрецедентних справах проти Антимонопольного комітету України, ВАТ «Тольяттіазот», ДП «Укрхімтрансаміак» з приводу заявленого зловживання монопольним становищем. Розслідування АМКУ та предмет цих судових спорів охоплювали територію країн СНД;
- представництво інтересів великого енергетичного холдингу України в рамках продажу корпоративних прав;
- консультування Китайської торгової асоціації з питань торгового та митного права;
- консультування Народного банку Китаю з питань банківської діяльності в Україні.

Очолює проєкти з консолідації активів та корпоративної реструктуризації ряду підприємств агропромислового сектору та енергетики, проєкти з нерухомості та судову практику.

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

**Офіс 93, буд. 5/24, вул. Іринінська, Київ, 01001, Україна**
**тел.: +38 (044) 590 48 28**
**факс: +38 (044) 590 48 30**
**a.karnaukhov@kievbarrister.com**
**www.kievbarrister.com**

# В УКРАЇНІ НЕДООЦІНЕНИЙ РИНОК НЕРУХОМОСТІ, АЛЕ Є ВЕЛИКИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Інвестування у різні види нерухомості — справа майже безпрограшна, адже нерухомість залишається одним з найбільш поширених, зрозумілих, простих і доступних способів вкладення капіталу. Образно кажучи, дах над головою потрібен усім. Однак пандемія все ж призупинила деякі важливі процеси у цій сфері. Як «почувається» сьогодні практика нерухомості та будівництва? Про те, до яких проєктів інвестори виявляють найбільший інтерес, наскільки реально притягти недобросовісного забудовника до відповідальності та де «ховається» рейдерство, говоримо в інтерв'ю з адвокатом, керуючим партнером юридичної фірми «ДЕ-ЮРЕ» Григорієм Тріпульським

DE — LAW FIRM — JURE

**— Григорію, Ви відзначені серед юристів-лідерів у практиці нерухомості та будівництва. Що сьогодні, на Вашу думку, впливає на успішність спеціаліста у цій практиці?**

— Як і в будь-якій практиці, на мою думку, на успішність впливає компетентність та порядність. Відоме правило «не нашкодь» часто діє в юридичній професії. Якщо говорити окремо про практику нерухомості та будівництва, то це — досвід та професіоналізм. Адже виникають ситуації, коли відповіді на певні питання не можна знайти в книгах, ти маєш чітко знати про потенційні складнощі, проблеми, які можуть виникнути, або особливості об'єктів у сфері нерухомості та будівництва.

**— Як «почувається» практика нерухомості та будівництва в часи пандемії? Впровадивши які заходи, можна допомогти бізнесу легше пережити цей кризовий період? Які прогнози маєте на 2021 р.?**

— Пандемія вплинула на весь юридичний ринок, в т.ч. на ринок нерухомості. На жаль, у нашій країні не існує інших дієвих напрямів інвестування, тому нерухомість залишається одним з найбільш поширених, зрозумілих, простих і доступних способів. Є проблеми на ринку цінних паперів, відсутній нормальний фондовий ринок, важко купити акції підприємств. Тому люди вважають за краще вкладати гроші в нерухомість, адже вона завжди користується попитом. До того ж, приносить більший та приємніший дохід, ніж, наприклад, депозит у банку.

В березні — квітні ринок нерухомості пристойно просів. Далі, до серпня — вересня 2020 р. відбувалося поступове відновлення. Наразі спостерігається депресивний стан усього ринку, і безумовно, це позначається на всіх галузях. Щодо впровадження заходів дотримуюся думки, що не треба заважати бізнесу. Чим менше держава втручається у справи, тим краще в нього все відбувається. Люди адаптуються до нових викликів, які принесе 2021 р. Зрозуміло, що слід готуватися до важких часів, тож очікуємо на рік стагнації у всьому світі.

**— Як Ви оцінюєте конкуренцію в цій практиці?**

— Конкуренція завжди була і буде, і це добре, тому що вона допомагає ринку еволюціонувати. В Україні величезна кількість юристів, але коли потрібна професійна правова допомога, не завжди з'являються конкретні кандидатури, яким можна довірити справу. Однак конкуренція однозначно існує. Спостерігаються демпінг та не завжди добросовісна конкуренція. Професіонал, який спеціалізується в тій чи іншій галузі права, завжди знайде свого клієнта за гідну винагороду, однак у регіонах та великих містах ціновий діапазон надання послуг суттєво відрізняється.

**— Які перспективи зараз на українському ринку нерухомості та будівництва для іноземних інвестицій? До яких проєктів інвестори виявляють найбільший інтерес?**

— В Україні нерухомість недооцінена, але є великий потенціал. Наразі у нас фактично відсутній іпотечний ринок. Якщо покупець хоче придбати квартиру в кредит, реально він може це зробити лише через забудовника — більшість банків не надають такі кредити або надають під величезний відсоток. Як тільки в нашій державі трішки зміниться законодавство і кредити надаватимуть в іноземній валюті, банки відновлять цей продукт, що відразу посприяє зростанню цін на нерухомість. Відповідний інструмент використовують у багатьох країнах світу.

Якщо говорити про іноземних інвесторів, то їх можна поділити на дві групи. Перша — приватні інвестори, які зацікавлені придбати нерухомість (квартиру) або комерційний об'єкт для отримання доходу. На нашій практиці їх кількість до карантину збільшувалася. Це відбувається тому, що житлова нерухомість в Україні на сьогодні недооцінена. Можна сказати, що маємо невисоку вартість нерухомості, тож інвестор може отримати непоганий відсоток на вкладені в неї кошти. Друга частина — це інвестори, які добре розуміються у цій сфері та готові створити окремі локальні проєкти. Їх значно менше, але вони є.

**— Що відбувається з ринком нерухомості в Одесі? Як відрізняються запити українців та споживачів з інших країн?**

— У великих містах з ринком нерухомості все добре: будуються житлові будинки, торгові та бізнес-центри. Хоча слід зазначити, що карантин не відмінив, але призупинив багато процесів. Клієнти можуть звертатися до нас з абсолютно різними запитами. Слід зазначити, що в Україні культура звернення до юристів ще в процесі становлення. У розвинених правових країнах провести угоду без адвоката неможливо, адже це гарант успіху. Впевнений, що ми також до цього прийдемо, адже вирішувати спори значно дорожче, ніж наперед проконсультуватися з юристом.

**— Якою була Ваша перша справа у практиці нерухомості? Розкажіть про «дебютного» клієнта.**

— Я практикую з 1998 р., починаючи з III курсу університету. Перший клієнт був не пов'язаний зі сферою нерухомості. Це був судовий процес з телефонною компанією, яка відмінила тариф all inclusive у односторонньому порядку. А якщо згадати перших клієнтів у практиці нерухомості, то це були приватні угоди стосовно придбання пев-

них об'єктів. Більше всього я люблю такі угоди, тому що вони пов'язані, як правило, з позитивними емоціями людей. З цікавих справ ще була угода про купівлю об'єкта. Приблизно через 5 років мій клієнт вирішив його продати. У свою чергу, і покупець, який придбав об'єкт у цій же будівлі, де відбувалася угода, лише в іншому кабінеті (відділення банку), продавав його далі. Прибутку він отримав близько 25%, але все було легально, швидко та чесно, як у фільмах (*посміхається*).

**— Що найскладніше у супроводі проєктів у сфері комерційної та житлової нерухомості? Чи траплялися у Вашій практиці випадки рейдерства? Чи існують у нашій країні реальні підходи для протидії йому? Що необхідно змінити?**

— Найскладніше — розібратися в об'єкті та його історії. Я спілкувався з адвокатами з Ізраїля, великою юридичною фірмою, у яких один з офісів був у Києві. Ця юридична фірма мала клієнта, який придбав земельну ділянку за $30 млн. А потім виникла ситуація, коли прокуратура почала відміняти державні акти, затягнулися судові процеси, і врешті-решт Верховний Суд скасував право власності на цю земельну ділянку. Колеги були вимушені закрити офіс у столиці за день, тому що, на їх думку, в країні, де неможливо гарантувати клієнту безпеку його права власності, працювати не можна.

> КОНКУРЕНЦІЯ ЗАВЖДИ БУЛА І БУДЕ, І ЦЕ ДОБРЕ, ТОМУ ЩО ВОНА ДОПОМАГАЄ РИНКУ ЕВОЛЮЦІОНУВАТИ

Найскладніше — взяття на себе відповідальності. Часто на практиці відбуваються ситуації, які передбачити нереально. Бувають випадки, коли іпотечне майно придбане абсолютно легально, а з часом з'ясовується, що Фонд гарантування вкладів фізичних осіб відміняє його продаж. На 100% бути впевненим, що не випливе щось негативне, неможливо.

Випадки рейдерства у моїй практиці траплялися неодноразово. Це коли у моїх клієнтів відбирали об'єкти нерухомості, і вони намагалися відстоювати своє майно, яке отримали законним шляхом. Якщо говорити про класичне рейдерство, то вважаю, що воно залишилося в 2000-х рр. У той час підробляли документи, злочинним шляхом відбирали об'єкти і все, «що погано лежить». Як правило, це стосувалося об'єктів державної та комунальної власності. Наразі рейдерство у сфері нерухомості полягає у внесенні шахрайських змін у державний реєстр речових прав на нерухоме майно, але я не спостерігаю в них особливого успіху. Єдине — вважаю недостатньою відповідальність, яку несуть особи, котрі сприяють таким рейдерським діям.

Наразі існують деякі інструменти, наприклад, система YouControl, інші чат-боти, які повідомляють про зміни в статусі майна, інформацію про забудовника. Також має місце правова грамотність, коли юристи пропонують клієнту зробити експертизу об'єкта і повідомити про його слабкі місця, щоб у подальшому застерегти від неприємних ситуацій. Це суттєво допомагає навести лад, як кажуть, у своєму городі і не хвилюватися про потенційні ризики.

**— Чи проводите Ви юридичний аудит цільової компанії для організації продажів нерухомості, що будується? Чи спостерігається в Україні попит на подібні послуги?**

— Так, звичайно. Більше того, ми проводимо юридичний аудит як для забудовників, так і для клієнтів, які купують квартири в новобудовах, на кожному етапі будівництва. Перевіряємо правильність оформлення документів, дозвіл на будівництво, законність володіння земельними ділянками. Тобто проводимо комплексний аудит, який виявляє і мінімізує проєктні ризики.

Ми супроводжуємо проєкти від отримання прав на земельну ділянку до моменту введення будинків в експлуатацію. Також допомагаємо в підготовці правових висновків щодо схем роботи забудовників і вибудовуванні взаємин з контролюючими органами. При купівлі квартир у будинках, які тільки будуються, потенційних покупців більше за все цікавить репутація забудовника. У цьому питанні існує регіональна особливість. Система продажу в регіонах часто відрізняється від системи, наприклад, у столиці. Відрізняється навіть якість документів. Бувають складні випадки, коли аналізуєш документи і розумієш, що з юридичної точки зору радити купувати цей об'єкт не слід, адже право покупця нічим не гарантоване. А починаєш аналізувати об'єкт і розумієш, що так роблять більшість забудовників, і вже не можна вважати його гіршим за інших.

**— Як часто вдається притягти забудовника до відповідальності?**

— На жаль, зробити це вдається вкрай рідко. В Україні не існує ефективного механізму регулювання фінансування будівництва, контролю за продажами та відповідальністю забудовника. Спостерігаються випадки, коли забудовник обіцяє одні умови, а в результаті покупець отримує інші. Наприклад, замість обіцяного басейну та тренажерної зали будують поряд ще один будинок. Однак втрачати надію не слід, у разі порушеного права є сенс звертатися до суду, якщо невиконані умови були передбачені в договорі.

**— Законодавець вводить у дію ряд законодавчих актів, які, на його думку, «вдосконалюють норми будівництва, покращують інвестиційний клімат, роблять процедури на ринку нерухомості прозорими, сприяють захисту права власності». Чи могли б Ви назвати зміни, які реально діють на практиці?**

Григорій Тріпульський, керуючий партнер «ДЕ-ЮРЕ», адвокат

— Не так давно були прийняті нормативні акти щодо забудови територій. Наразі менш щільно їх почали забудовувати, тобто норма працює. Антирейдерський пакет законопроектів від Мін'юсту дійсно допомагає та працює на практиці. А от зміни в ДАБІ, на жаль, діють недостатньо.

**— На якому рівні зараз захист інвесторів в Україні?**

— На сьогодні особливих гарантій захисту прав інвесторів в Україні немає. «Інвестиційні няні» так і не з'явилися, і напевне, навряд чи з'являться.

**— В Україні вже є спеціалізовані legaltech-проєкти, за допомогою яких можна перевірити нерухомість, оцінити ризики. Чи допомагає це оптимізувати роботу юристів? Які сучасні юридичні підходи (інструменти) Ви застосовуєте?**

— По-перше, хочу відзначити зручний інструмент для роботи з клієнтами та колегами — це Zoom. Також активно використовуємо у роботі CRM-системи. Для пошуку нормативно-правових актів, судових рішень використовуємо «Ліга:Закон». Також користуємося зручним додатком «Монітор», у якому можна отримати інформацію про об'єкт нерухомості із загальних джерел за невелику суму. Активно використовуємо сайт ДАБІ. Також допомагають у роботі вже всім відомі онлайн-системи Opendatabot та YouControl.

**— Які помилки, на Вашу думку, роблять юридичні компанії в управлінні та розвитку свого бізнесу?**

— Насправді ми всі вчимося на помилках. Як власних, так і колег. На превеликий жаль, у вищих навчальних закладах не вчать, як керувати юридичною компанією. У міжнародних юридичних фірмах встановлені певні стандарти, які вони використовують у роботі, а нам доводиться вчитися, як знайти команду, правильно розподілити обов'язки, вміти делегувати повноваження. Іноді зупиняєшся і думаєш: проблема була така елементарна! Чому я не прийшов до її правильного вирішення відразу?

Розмову вела
журналіст «Юридичної Газети»
**Оксана Журба**

м. Київ, пр. Перемоги, буд. 121-А,
офіс 220;
Тел.: +38 044 338 95 38

# Куди рухається практика нерухомості

Роман Титикало,

**керуючий АБ «Титикало та партнери»**

Банківська сфера в Україні досі повноцінно не запрацювала, і люди не вкладають кошти на банківські депозити, а продовжують вкладати їх у нерухомість. Відтак, практика Real estate в Україні буде розвиватись і далі.

На сьогоднішній день, незважаючи на те, що багато сфер підприємницької діяльності зазнали значних втрат у зв'язку з пандемією, обсяги будівництва нового житла хоч і скоротилися, але не критично, є певне зменшення попиту, але також не критичне, нові будівельні проєкти починаються, і криза забудовників зараз не лякає.

Фахівці вважають, що попит матиме інвестиційне житло (з метою здачі в оренду або перепродажу) у вигляді одно- і двокімнатних квартир. Така ситуація склалася через те, що зараз у населення низька купівельна спроможність, у країні нестабільність через внутрішні та зовнішні чинники, а національна валюта має тренд на девальвацію, адже економіка на спаді.

Основним ризиком та проблемою ринку нерухомості була та залишається корупція. Держава спробувала реформувати систему ДАБІ, але це призвело лише до зупинки її роботи, що створює багато проблем та складнощів. Є проблеми з отриманням будівельних ліцензій, проведенням перевірок самочинних будівництв тощо.

Фактично міжнародним трендом є «зелене» будівництво, інвестиції в будівництво міжнародні фінансові організації планують зосередити саме на «зелених» будівлях. Цього року ЄБРР затвердив новий стратегічний план, де бере на себе зобов'язання до 2025 р. збільшити кількість інвестицій у «зелені» проєкти до 50% від загальної суми. Важлива складова плану — інвестиції в «зелену» економіку — включають також інвестиції в «зелене» будівництво.

Крім того, бачимо тенденцію до програм державного будівництва — доріг, шкіл тощо, і необхідно буде забезпечувати юридичне обслуговування таких проєктів, проведення закупівель, оскарження торгів тощо. У зв'язку з територіальною реформою та децентралізацією є надія на пожвавлення локальних проєктів в Україні, але це поки в перспективі.

Безумовно, все вищевказане має значний вплив на юридичну практику нерухомості, яка є однією з системоутворюючих для нашої команди. Для покупців нерухомості все більшої актуальності набуває питання комплексної перевірки ризиків та правової безпеки угод, яка складається з багатьох компонентів, зокрема, аналізу особи забудовника як на сьогодні, так і в ретроспективі; детального аналізу дозвільної документації; вивчення земельного питання (останнє особливо актуально для столиці та великих міст) тощо.

Як завжди, мали і мають попит і судові спори навколо нерухомості, послуги з супроводу яких є важливою складовою юридичної практики для багатьох гравців ринку юридичних послуг. Слід зазначити, що часто доводиться констатувати той факт, що загрози початку таких судових спорів можна було б виявити ще на початку процесу інвестування за умови належно проведеного правового аудиту, а отже, уникнути їх шляхом погодження всіх умов, що викликають сумніви, або шляхом відмови від інвестування та пошуку інших варіантів.

У будь-якому випадку перед юристами у сфері нерухомості зараз стоять непрості виклики. Це не тільки прискіпливе проведення due diligence та супроводу угод з нерухомістю, як того вимагає клієнт, але й активне творче включення у справи клієнта та надання пропозицій і рекомендацій.

Окремо хочу зупинитись на питанні впливу на ринок пандемії. Обмеження діяльності бізнесу, пов'язаного з масовими контактами людей (роздрібна торгівля, громадське харчування, туризм, спортивні, концертні заходи тощо), безумовно, вплинуло на ринок нерухомості, адже велика частина комерційної нерухомості використовується саме цими бізнесами. Зараз, коли більшу частину обмежень зняли, відбувається повільне відновлення ринку. Скільки часу конкретно потрібно на відновлення, сказати важко, проте вже зрозуміло, що воно не буде швидким, тим більше, що пандемія не відступає. Очевидно, в новій реальності протягом наступних 2 років потрібно буде менше магазинів, готелів, ресторанів, офісів. Це спричинить падіння попиту і, як наслідок, падіння цін на цей вид нерухомості.

Споживачі зараз перепрофільовуються з офлайн-шопінгу на онлайн, і це досить позитивно впливає на сегмент складської нерухомості.

Якщо говорити про перспективи нерухомості та будівництва, в майбутньому, думаю, всі формати будуть об'єднуватися у загальний багатофункціональний комплекс. Ми прийдемо до цього, тому що споживачі майбутнього захочуть отримувати все, що їм потрібно, в одному місці.

На початку пандемії дещо пожвавився ринок заміської нерухомості, але на даний час буму в цьому напрямку не спостерігається. Втім, як на мене, у 2021 р. буде спостерігатися тенденція зростання попиту саме на заміську нерухомість.

Окремо хочу висловити думку, що ворогом юриста є корупція, оскільки якщо є корупція і напрацьовані корупційні зв'язки та схеми, юрист не потрібен, а потрібна людина, яка знає міського голову, депутатів, архітектора, ДАБІ тощо. Тому я переконаний, що в подоланні корупції зацікавлені професійні юристи, які хочуть за свою професійну та інтелектуальну роботу отримувати гідні гонорари.



WWW.YUR–GAZETA.COM

Ukrainian Women in Law

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ЖІНОК В УКРАЇНСЬКОМУ ЮРИДИЧНОМУ БІЗНЕСІ

РЕЙТИНГ ЮРИДИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

ЛІДЕРИ РИНКУ
рейтинг юридичних компаній України

HR brand
юридичної фірми

РЕЙТИНГ ПРИВАБЛИВОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ ЯК РОБОТОДАВЦЯ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНСЬКИМИ ЮРИСТАМИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ НАЙКРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ

ВИБІР КЛІЄНТА
100 НАЙКРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ

# ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО / ІНФРАСТРУКТУРНІ ПРОЄКТИ

## АСТАПОВ АНДРІЙ

**Eterna Law**

## ГАВРИШ ТЕТЯНА

**ILF**

## ІЛЛЯШЕВ МИХАЙЛО

**Ілляшев та Партнери**

## КИФАК ОЛЕКСАНДР

**АНК**
**office@ank.odessa.ua**
**+38 (048) 725 0 716**

## КОВАЛЬ ЮЛІЯ

**Jurimex**

## КОЧЕРОВ МИХАЙЛО

**IBC Legal Services**
**office@ibc-legal.com**
**+38 044 331 11 40**

## ПАВЛЕНКО ОЛЕКСАНДРА

**Pavlenko Legal Group**
**pavlenko@plglaw.ua**
**+380 (44) 281 0600**

## ШКЛЯР СЕРГІЙ

**Arzinger**

# Удосконалення регулювання взаємовідносин у сфері ДПП в 2020 р.

Михайло Кочеров,

**керуючий партнер IBC LEGAL SERVICES**

В Україні досвід впровадження державно-приватного партнерства (ДПП) залишається незадовільним, низькими є темпи залучення інвестицій, багато питань до системи формування тарифів на природні монополії та інфраструктурні послуги. Тільки замисліться: на початку 2020 р. в Україні було укладено майже 200 договорів у сфері ДПП, з яких лише чверть фактично реалізувалися.

Факторів, які гальмували реалізацію левової частки договорів, було багато, і не останню сходинку серед них займало недосконале нормативне регулювання. Держава доклала зусиль для подолання цієї проблеми, і в результаті була прийнята низка нормативних актів у цій сфері. Звернімося до них.

4 прийняті акти не є новаційними та являють собою нові редакції процедур, які вже існували. Під таку реновацію підпали «Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства», «Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим» та «Порядок заміни приватного партнера (концесіонера) за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства (концесійним договором). Всі три акти є результатом нормотворчої діяльності КМУ.

Нововведенням слід вважати «Порядок залучення радників для підготовки проєкту, що здійснюється на умовах концесії». У попередньому Законі України «Про концесії» інституту радників не існувало. Останнім нововведенням є «Порядок подання державними партнерами (концесієдавцями) щорічного звіту про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у тому числі концесійного договору», видавцем якого є Мінекономіки України.

Як відомо, важливими принципами правотворчості є ефективність та пріоритетність. Останній принцип обумовлений тим, що державні органи насамперед мають розглядати та працювати над актами, які регулюють основи економіки. У цьому аспекті посадовцям треба пам'ятати, що у вересні 2015 р. у Нью-Йорку відбувся саміт ООН зі сталого розвитку. Підсумковим документом саміту «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» було затверджено 17 цілей сталого розвитку, серед яких є й створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям. На створення такої інфраструктури, зокрема, і спрямовані закони України «Про концесії» та «Про ДПП». Наша держава приєдналася до вказаного процесу.

Якщо зробити прискіпливий аналіз прийнятих у 2020 р. актів, можна сказати, що нові редакції хоча й містять більш прогресивні та зручні для приватних партнерів умови їх застосування, однак іноді здається, що посадовці викладали старі редакції новими словами, без зміни їх істотного значення, наприклад, штучно поділяючи вже існуючі етапи процедур або об`єднуючи в одну групу певні права та обов`язки їх учасників. Наскільки такий підхід буде результативним для співпраці бізнесу та публічної влади у сталому розвитку України? Про це можна буде говорити через рік, коли департамент інвестицій та інновацій Мінекономіки повідомить (будемо сподіватися) про стан здійснення ДПП в Україні за результатами 2021 р.

SERVING
OUR MEMBERS
SINCE 1992

ACC
AMERICAN CHAMBER
OF COMMERCE
UKRAINE

# ЕНЕРГЕТИКА ТА ПРИРОДНІ РЕСУРСИ

## КАЦЕР ЮРІЙ

**KPMG Law Ukraine**

## КОТ ОЛЕКСІЙ

**Антіка**

## ЛЯСКОВСЬКИЙ ВЛАДИСЛАВ

**Андрій Кравець та Партнери**

## МАЛЬСЬКИЙ ОЛЕГ

**Eterna Law**

## ОЛЕНЮК АНДРІЙ

**EVERLEGAL**

## ПЕТРОВ ЯРОСЛАВ

**Asters**
**yaroslav.petrov@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## РАДЧЕНКО ВІТАЛІЙ

**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**

## СИСОЄВ МАКСИМ

**Dentons**
**maksym.sysoiev@dentons.com**
**+380 44 494 4774**

## ТЕУШ СВІТЛАНА

**Redcliffe Partners**

## ФЕДОРУК ДМИТРО

**Redcliffe Partners**

## ФЕЛІВ ОЛЕКСІЙ

**Integrites**

## ХАЧАТУРЯН АРМЕН

**Asters**
**armen.khachaturyan@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

# ЩО ЗМУШУЄ ІНВЕСТОРІВ ІТИ У АРБІТРАЖ

Андрій Оленюк,

**партнер EVERLEGAL**

EVERLEGAL

21 липня 2020 р. Верховна Рада прийняла Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення умов підтримки виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії», що передбачає, серед іншого, ретроспективне зниження «зеленого» тарифу. Раніше у ч. 32 ст. 9-1 Закону України «Про альтернативні джерела енергії» держава надавала гарантію фіксації розміру «зеленого» тарифу станом на дату введення електростанції в експлуатацію. Прийнятий закон нівелює таку гарантію, адже застосовує зниження тарифів і до електростанцій, які вже були введені в експлуатацію, що порушує права інвесторів.

## ПІДСТАВИ ДЛЯ ЗВЕРНЕННЯ У АРБІТРАЖ

Україна є стороною Енергетичної хартії, ст. 10(1) якої передбачає зобов'язання країни-учасниці створити стабільні, рівноправні, сприятливі і гласні умови для інвесторів, а також заборону будь-яким чином перешкоджати реалізації прав інвесторів невиправданими чи дискримінаційними заходами. Це зобов'язання є еквівалентом стандарту fair and equitable treatment (FET).

У вже існуючих енергетичних спорах найбільш поширеним і успішним для інвесторів є оскарження порушення законних та обґрунтованих очікувань інвесторів (legitimate expectations) у контексті саме цього стандарту. Окрім власне порушення очікувань, інвестору слід також довести, що: i) держава надала гарантію стабільності законодавства, ii) інвестор повністю покладався на таку гарантію, що було розумним, зважаючи на соціальні та економічні обставини.

Практика інвестиційних арбітражів проти Чехії, Іспанії та Італії показала, що положення законодавства, які побудовані як гарантія, можуть бути підставою для формування обґрунтованих очікувань інвесторів. Окрім факту, що інвестор покладався на гарантію, слід довести, що це було розумним (reasonable). Наприклад, доказом може слугувати те, що досвідчений інвестор провів перевірку (due diligence) щодо ринку та можливості зміни регулювання і за її результатами дійшов висновку, що зміна регулювання малоймовірна, а здійснення інвестиції є доцільним.

**Трибунал обов'язково врахує:**

- обставини справи: кожна конкретна справа вирішується у арбітражі незалежно від інших (case-by-case basis);
- час здійснення інвестиції: інвестор, який зробив інвестицію на початку запровадження системи стимулювання ринку відновлювальної енергетики, має більше шансів порівняно з інвестором, який зробив інвестицію пізніше;
- баланс інтересів: трибунал досліджуватиме, наскільки серйозним порушенням прав інвестора є дії держави, чи не вийшла вона за межі звичайного регулювання у межах дискреції.

До стандарту fair and equitable treatment входить також заборона дискримінації. У контексті цього критерію інвестори можуть посилатись на різницю у зниженні «зеленого» тарифу для вітрової та сонячної енергетики, а також на те, що зниження не застосовується до вітрових електростанцій, що введені в експлуатацію до 30 червня 2015 р.

## ЗВЕРНЕННЯ У АРБІТРАЖ

У разі порушення державою своїх зобов'язань Енергетична хартія передбачає для інвестора можливість оскаржити порушення, звернувшись у:

- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (ICSID);
- ad hoc арбітраж відповідно до арбітражного регламенту комісії Організації об'єднаних націй з права міжнародної торгівлі (UNCITRAL);
- Міжнародний арбітражний суд при Міжнародній торговій палаті в Парижі (ICC);
- Арбітражний інститут Міжнародної торговельної палати у Стокгольмі.

Як альтернатива, інвестори-резиденти країн, з якими Україна уклала двосторонні угоди про захист інвестицій, можуть посилатись на порушення відповідних зобов'язань держави за такою угодою та застосувати механізм арбітражу, передбачений у ній.

**Щодо арбітражів інвестору необхідно:**

- сформувати чітку позицію щодо очікуваного результату арбітражного провадження (відшкодування збитків, упущеної вигоди, відшкодування витрат на арбітраж тощо);
- врахувати значну вартість звернення до арбітражу, порівняти витрати на арбітраж та збитки від зменшення «зеленого» тарифу, а також розглянути можливість подання позову спільно з іншими інвесторами; та
- врахувати, що рішення арбітражів (окрім ICSID) потребують звернення за їх визнанням та виконанням в Україні (recognition and enforcement).

## ЗАХИСТ ПРАВ ІНВЕСТОРІВ У ЄСПЛ

До ЄСПЛ мають право звертатись як українські, так і іноземні інвестори.

Українські інвестори можуть спершу звернутись до українських судів, аби вичерпати усі засоби національного захисту, а за результатом звертатись в ЄСПЛ щодо порушення права на справедливий суд (п. 1 ст. 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод). Як альтернатива, на аналогічній підставі українські інвестори можуть напряму звертатись до ЄСПЛ, але у такому разі треба буде довести, що українська судова система не є ефективною в контексті захисту прав інвестора у відновлювальну енергетику.

Якщо рішення міжнародного арбітражу було винесене на користь іноземного інвестора, але воно не виконується в Україні, інвестор може скаржитись до ЄСПЛ щодо порушення права на справедливий суд.

**Щодо ЄСПЛ необхідно врахувати наступне:**

> ІНВЕСТОРИ В УКРАЇНСЬКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНУ ЕНЕРГЕТИКУ МАЮТЬ ШАНСИ НА УСПІШНЕ ОСКАРЖЕННЯ ЗНИЖЕННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ТАРИФІВ У АРБІТРАЖАХ АБО ЄСПЛ

- ЄСПЛ є навантаженим, тож справи розглядаються протягом тривалого строку (можуть розглядатись 5-10 років і навіть більше);
- рішення ЄСПЛ неможливо виконати за межами України;
- сума компенсації може бути нижча від очікуваної. Для визначення суми компенсації ЄСПЛ враховує серйозність порушення, особисті обставини заявника, рівень економічного розвитку держави-учасниці та попередню практику.

## ПРОГНОЗИ ТА ОЧІКУВАННЯ

Інвестори в українську відновлювальну енергетику мають шанси на успішне оскарження зниження «зелених» тарифів у арбітражах або ЄСПЛ. Проте остаточне рішення у будь-якому разі залежить від обставин справи кожного інвестора окремо або групи інвесторів.

# ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ

# С

## БЕНАТОВ ДАНІЕЛЬ

**Д-р Еміл Бенатов та Партнери**
**daniel@benatov.kiev.ua**
**+ 38044 2365054**

## ДРОБ'ЯЗКО РУСЛАН

**Baker McKenzie**

## ДУБИНСЬКИЙ МИХАЙЛО

**Дубинський і Ошарова**

## МАМУНЯ ОЛЕКСАНДР

**Mamunya IP**
**mamunya@mamunya-ip.com**
**+380 (44) 495-4500**

## МОЛОТАЙ ОЛЕКСАНДР

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## ОГНЕВ'ЮК ЯРОСЛАВ

**Sayenko Kharenko**

## ОЛІЙНИК КАТЕРИНА

**Arzinger**

## ОРТИНСЬКА МАРІЯ

**IP-Style**

## ОШАРОВА ІРИНА

**Дубинський і Ошарова**

## ПАДАЛКА ОЛЕКСАНДР

**Ілляшев та Партнери**

# С

## ПАХАРЕНКО ОЛЕКСАНДР

**Пахаренко і Партнери**
**pakharenko@pakharenko.com.ua**
**+380 44 593 96 93**

ПАХАРЕНКО І ПАРТНЕРИ
ПАТЕНТНО-ПРАВОВА ФІРМА

## ПАХАРЕНКО-АНДЕРСОН АНТОНІНА

**Пахаренко і Партнери**
**pakharenko@pakharenko.com.ua**
**+380 44 593 96 93**

ПАХАРЕНКО І ПАРТНЕРИ
ПАТЕНТНО-ПРАВОВА ФІРМА

## СЕМЕНІЙ ЮЛІЯ

**Asters**
**julia.semeniy@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## СОПІЛЬНЯК ВІКТОРІЯ

**Дубинський і Ошарова**

## ТОМАРОВ ІЛАРІОН

**Василь Кісіль і Партнери**

# Що означає 2020-й для ІВ в Україні

Віталій Савчук,

**адвокат, радник ЮФ «Правовий Альянс»**

Українська IP-сфера довгий час була напрочуд консервативною. Спільнота фахівців, у якій всі знають усіх, зустрічалась з року в рік та на профільних конференціях обговорювала шляхи вирішення проблем, що давно назріли. Здебільшого ті ж самі проблеми, зміни та проєкти ми обговорювали, коли я ще був студентом та вперше брав участь у форумах. Минуло майже 10 років, і здавалося б, це мало тривати вічно, але ж ні. 2020 р. змусив завмерти багато сфер у всьому світі, але інтелектуальну власність в Україні змусив нарешті зрушити.

Звичайно, це збіг, але саме цього року набрала чинності низка змін до законодавства, що істотно вплинуть на сферу IP. Відразу кілька проєктів, що роками у різних формах чекали свого часу, стали законами.

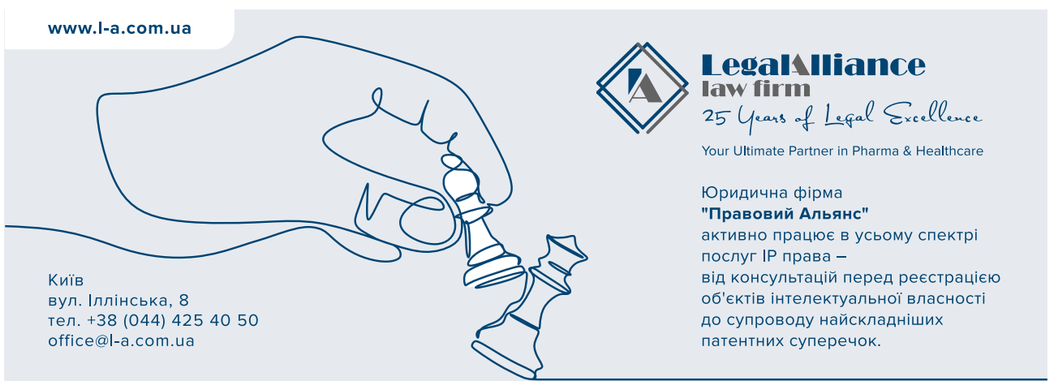
Базовими змінами я назвав би кроки до функціонування Національного органу інтелектуальної власності. Сподіваюся, практично це вирішить цілу низку проблем від скорочення часу для прийняття рішень за заявками до ясності в питаннях повноважень чи формування позовних вимог. Заявники історично відчували незручності від того, що рішення за документами приймало Міністерство, а розглядало документи ДП «Укрпатент».

Інші ключові новели з'явилися у патентному законодавстві. Давня дискусія щодо боротьби з «вічнозеленими патентами» та щодо винятку «Болар» втілилась у важливі зміни до закону. Не можна всі з них назвати безспірними. У країнах, де діє виняток «Болар», зазвичай висока культура правозастосування, помножена на відповідальність суб'єктів за зловживання можливостями, які надає виняток. З огляду на досвід української правозастосовної практики, було б доцільно допрацювати вказане положення шляхом:

- максимальної конкретизації умов, дій, строків та інших елементів механізму у вказаному проєкті;
- окреслення вичерпного переліку дій, які не визнаються порушенням прав;
- встановлення ефективного механізму відповідальності за зловживання можливостями, які надає виняток «Болар».

Що ж до «вічнозелених патентів», то спільнота, яка знається на фармацевтичному ринку, дискутувала з цього приводу задовго до змін та продовжить дискусію після них. Одним із завдань держави дійсно є запобігання зловживанню правами інтелектуальної власності, але не шляхом ручного виключення певних галузей техніки зі списку об'єктів, що патентуються, а шляхом проведення більш професійної експертизи заявок та зменшення кількості помилок при встановленні відповідності винаходів певним критеріям. Менше з тим, навіть чинні формулювання закону щодо обмеження правової охорони на окремі об'єкти чи щодо надання додаткової охорони правам на винаходи можуть бути значно вдосконалені шляхом конкретизації.

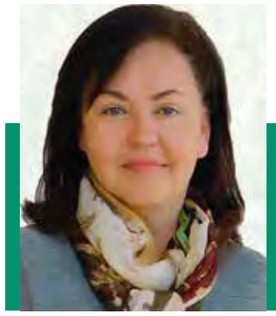
Деякі згадані зміни вплинули на нашу роботу вже, інші впливатимуть згодом. Дещо з цього хочеться вітати, щось доопрацювати, інше ж хочеться змінити прямо зараз. На окремі інститути, як то суд з питань ІВ, ми ще чекаємо. Головне, на мою думку, — що законодавство в IP-сфері припинило бути скелею, про яку можна лише говорити, а вдосконалити її — ніяк. Сподіваюся, ми навчились.



# ПРАВО НА СОРТ РОСЛИН: ГОЛОВНІ ПОНЯТТЯ

Антоніна Пахаренко-Андерсон,

**керуючий партнер патентно-правової фірми «Пахаренко і партнери», президент Українського альянсу по боротьбі з підробками і піратством (UAACP), патентний повірений України**



Олена Шамріна,

**партнер патентно-правової фірми «Пахаренко і партнери», патентний повірений України**

ПАХАРЕНКО І ПАРТНЕРИ
ПАТЕНТНО-ПРАВОВА ФІРМА

Право інтелектуальної власності на сорт рослин становлять особисті немайнові права інтелектуальної власності на сорт рослин та майнові права інтелектуальної власності (ІВ) на сорт рослин. Особисті немайнові права ІВ на сорт рослин засвічуються охоронним документом — свідоцтвом про авторство на сорт рослин. Майнові права ІВ на сорт рослин засвідчуються охоронним документом — патентом на сорт рослин та вносяться до Державного реєстру патентів на сорти рослин.

Щоб отримати патентну охорону прав ІВ на сорт в Україні, треба подати заявку та отримати патент саме в Україні, інакше навіть якщо сорт має охорону на іншій території, він не буде захищений правом ІВ на території нашої держави.

Право на поширення сорту — це право на комерційне розповсюдження відмінного, однорідного та стабільного посадкового матеріалу — матеріального носія сорту рослин, який може бути використаний для задоволення потреб суспільства і не заборонений для поширення з підстав загрози життю і здоров'ю людей, нанесення шкоди тваринному і рослинному світу, збереженню довкілля, засвідчене державною реєстрацією. При реєстрації права на поширення сорту відповідний сорт заноситься до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні, а власнику видається свідоцтво про державну реєстрацію сорту, яке не є охоронним документом.

Право на поширення сорту буде майновим правом ІВ лише для власника чинних майнових прав ІВ (особи, яка має чинний патент України на сорт рослин), для усіх інших осіб це суто комерційне право на розповсюдження (продаж, введення в обіг) певного сорту рослин за визначену суб'єктом господарювання плату.

## ОДИН СОРТ — ОДНА НАЗВА

Згідно ст. 13 Закону України «Про охорону прав на сорти рослин», будь-якому сорту рослин присвоюється назва, яка має його однозначно ідентифікувати і відрізнятися від будь-якої іншої назви існуючого сорту того самого або спорідненого виду в Україні і державах-учасницях Міжнародного союзу з охорони нових сортів рослин (УПОВ, International Union for the Protection of New Varieties of Plants, UPOV), заснованого Міжнародною конвенцією з охорони нових сортів рослин від 2.12.1961 р., членом якого Україна є з 12.09.2006 р. (далі — *Конвенція УПОВ*).

Якщо сорт був захищений, або якщо заявка на сорт рослин подана в іншій країні, назва сорту в Україні повинна бути однаковою з назвою в іншій країні. Якщо на сорт не була отримана патентна охорона в будь-якій країні, але він продається на ринку або відомий під певною назвою, ідентична назва має бути використана при отриманні охорони. Це відповідає політиці «один сорт — одна назва» і відображає важливість єдиної назви для кожного сорту у всьому світі.

Якщо назва сорту в нашій країні з якихось причин визнана неприйнятною, заявнику пропонується змінити назву. Після присвоєння назви сорту будь-які права, пов'язані з його затвердженою назвою, не повинні перешкоджати її вільному використанню у зв'язку з цим сортом.

Ст. 49 Закону України «Про охорону прав на сорти рослин» встановлює обов'язки щодо використання назви сорту, а саме: будь-яка особа, яка використовує посадковий матеріал сорту, повинна застосовувати назву цього сорту навіть після закінчення строку дії правової охорони на нього. Поряд з цим, власнику сорту дозволяється при використанні сорту поєднувати його назву зі знаками для товарів і послуг, зазначенням походження товарів та комерційним найменуванням.

## ЗМІНА НАЗВИ СОРТУ

П. 11 ст. 28 Закону України «Про охорону прав на сорти рослин» встановлює, що після затвердження назви сорту рішенням про виникнення прав на сорт її зміна компетентним органом можлива, лише якщо встановлено, що вона більше не відповідає умовам, викладеним у ст. 13 цього Закону, або власник патенту чи будь-яка інша особа вимагає заборонити використання існуючої назви.

## СПІВВІДНОШЕННЯ НАЗВИ СОРТУ ТА ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ

Жодна назва сорту, затверджена для певного сорту, чи будь-яка її частина не можуть бути зареєстровані як торговельні марки в Україні. Це пов'язано з тим, що власник прав на сорт повинен забезпечити безперешкодне та безкоштовне використання назви сорту навіть після закінчення строку дії прав на нього. Водночас охорона прав на торговельну марку може тривати необмежено довго, а це означає, що власник торговельної марки може заборонити чи дозволити її використання будь-якій особі.

Таким чином, при реєстрації торговельної марки Укрпатент повинен перевіряти запропоноване позначення, якщо воно належить до 31 класу МКТП (свіжі фрукти та овочі, свіжі трави; живі рослини і квіти; цибулини, розсада, сіянці та насіння для сівби; живі тварини; корми та напої для тварин; солод), на тотожність раніше зареєстрованій назві сорту. Для забезпечення законодавчих основ такої перевірки восени цього року до Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» внесена відповідна зміна, а саме в абз. 9 п. 2 ст. 6 закладено положення щодо підстави для відмови в наданні правової охорони для позначень, які відтворюють назву сорту рослин, зареєстрованого чи заявленого на реєстрацію в Україні, або якому надана правова охорона відповідно до міжнародного договору України до дати подання заявки на торговельну марку, що містить таке позначення, і якщо заявлене позначення стосується сорту рослин того самого або спорідненого виду.

Щоб запобігти неправомірній реєстрації назв сортів, радою УПОВ на 39 черговій сесії 25 жовтня 2015 р. затверджено «Пояснення щодо назв сортів відповідно до акта 1991 року Конвенції УПОВ» (документ UPOV/INF/12/5 Explanatory Notes on Variety Denominations Under the Convention). П. а та б §4 цього документа містять роз'яснення до п. 4 ст. 20 Конвенції УПОВ стосовно раніше набутих прав:

«а) Орган не повинен приймати назву сорту, якщо раніше набуте право, здійснення якого може завадити використанню запропонованої назви, вже було надане третій особі відповідно до закону про права селекціонера, закону про торговельні марки або будь-якого іншого законодавства з інтелектуальної власності. Власник попередньо набутого права може відстоювати свої права за допомогою наявних процедур щодо подання заперечень або судових. Однак органам рекомендується зробити попередні пошуки у відповідних публікаціях (наприклад, офіційних бюлетенях) і базах даних (наприклад, UPOV-ROM) для виявлення раніше набутих прав на назву сортів рослин. Вони можуть також зробити пошук в інших реєстрах, таких як реєстри торговельних марок, перед тим, як прийняти запропоновану назву сорту.

> ЖОДНА НАЗВА СОРТУ, ЗАТВЕРДЖЕНА ДЛЯ ПЕВНОГО СОРТУ, ЧИ БУДЬ-ЯКА ЇЇ ЧАСТИНА НЕ МОЖУТЬ БУТИ ЗАРЕЄСТРОВАНІ ЯК ТОРГОВЕЛЬНІ МАРКИ В УКРАЇНІ

б) Поняття раніше набутих прав мають включати ті права, які діють на відповідній території на дату публікації запропонованої назви сорту. Для прав, дія яких починається з дати подання заявки на реєстрацію, дата подання є датою початку дії попередньо набутих прав, що розглядаються у разі, якщо така заявка призведе до надання прав».

Як бачимо, назва сорту не може бути прийнятна та використана на території України за наявності зареєстрованої торговельної марки третьої сторони, якщо закладом експертизи у сфері сортів рослин до затвердження назви сорту одержано повідомлення про чинну реєстрацію торговельної марки, яка є ідентичною або подібною до назви сорту. При цьому основним джерелом щодо першочергового права на назву сорту є повідомлення власника тако-

го права або одержання закладом експертизи інформації про першочергове право з інших джерел, і в цьому випадку заявнику обов'язково повідомляють про існування такого права і про те, що це право може стати на заваді запропонованій назві сорту.

## ЯКІ З ПЕРЕЛІЧЕНИХ НИЖЧЕ КРИТЕРІЇВ МАЮТЬ ДЛЯ ВАС ЗНАЧЕННЯ ПІД ЧАС ВИБОРУ ЗОВНІШНЬОГО ЮРИДИЧНОГО КОНСУЛЬТАНТА

*За результатами опитування інхаузів в межах дослідження «Вибір клієнта-2020»

Окрім того, у §1.2 документа UPOV/INF/12/5 зазначено: «Зобов'язання відповідно до п. 1) використовувати назву сорту навіть після закінчення строку дії права селекціонера має безпосереднє відношення до випадків, коли селекціонер сорту є також власником торговельної марки, тотожної назві сорту.

Слід зазначити, що коли позначення зареєстроване як торговельна марка органом з торговельних марок, використання цього позначення в якості назви сорту може трансформувати ТМ в родову назву. У таких випадках реєстрація ТМ може підлягати анулюванню. З метою забезпечення ясності та визначеності щодо найменувань сортів органи влади повинні відхиляти (або відмовляти у реєстрації) назву сорту, яка є тотожною торговельній марці, щодо якої селекціонер має право. Селекціонер може відмовитися від права на торговельну марку до подання запропонованої назви сорту, щоб уникнути відмови у її прийнятті».

Таким чином, під час пропонування до продажу або продажу сорту рослин одночасне маркування посадкового матеріалу тотожними позначеннями, одне з яких є назвою сорту, а інше торговельною маркою, призведе до того, що ТМ сприйматиметься споживачем як родова назва певного сорту рослини, а відтак, буде позбавлена будь-якої розрізняльної здатності. У таких випадках реєстрація торговельної марки може підлягати анулюванню.

## НАДАННЯ ЛІЦЕНЗІЇ ТА ОТРИМАННЯ РОЯЛТІ ЗА ВИКОРИСТАННЯ СОРТУ РОСЛИН

Власник патенту на сорт протягом строку дії охоронного документа може надати ліцензію (дозвіл) на використання цього сорту третій особі. Ліцензія може бути виключна та невиключна. Відомості про надання ліцензій на використання сорту та передачу майнових прав ІВ на сорт рослин вносяться до Державного реєстру патентів на сорти рослин. За використання сорту володілець патенту отримує роялті — будь-який платіж, отриманий як винагорода за використання або надання права на використання сорту рослин.

Особа, яка має право на поширення сорту, засвідчене державною реєстрацією, але не має чинних патентних прав на цей сорт в Україні, не має права надавати третім особам ліцензію (дозвіл) на розповсюдження сорту в Україні та збирати роялті. Особа, яка отримала право на поширення сорту, який став суспільним надбанням або вільним у використанні, засвідчене свідоцтвом про державну реєстрацію сорту, не має права надавати третім особам ліцензію (дозвіл) на розповсюдження сорту в Україні та збирати роялті, оскільки патентна охорона на цей сорт вже закінчилась. Такі особи як суб'єкти господарювання можуть лише розповсюджувати (продавати) насіння або саджанці цього сорту за визначену плату на договірній основі.

Таким чином, видати ліцензію на використання сорту та отримувати роялті за таке використання може лише власник чинних патентних прав на цей сорт в Україні.

**http://pakharenko.ua**

## КІЛЬКІСТЬ ЮРИДИЧНИХ КОМПАНІЙ, ПРЕДСТАВЛЕНИХ В ВИБІР КЛІЄНТА 100 КРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ 2020

# Олександр Мамуня,
партнер Mamunya IP

# «ОДНА З НАШИХ ЦІННОСТЕЙ — HUMAN TOUCH — ГОТОВНІСТЬ ПІДТРИМАТИ КЛІЄНТА»

**— Цього року в сфері інтелектуальної власності відбулося чимало законодавчих змін. Які висновки вже можна зробити? Які реформи у цій сфері ще потрібні в Україні?**

— Дійсно, цього року було ухвалено чимало важливих законодавчих змін, які стосуються майже всіх ключових об'єктів права інтелектуальної власності: торговельних марок, промислових зразків, винаходів та корисних моделей. Також був прийнятий закон про Національний орган інтелектуальної власності. Враховуючи тогорічні значні зміни до законодавства про захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні, а також більш ранні зміни у сфері колективного управління авторськими та суміжними правами, можна з упевненістю сказати, що останнім часом сфера інтелектуальної власності зазнала безпрецедентної законодавчої трансформації в Україні.

Та навіть за таких умов законодавчі зміни у галузі навряд чи можна назвати завершеними. З одного боку, потрібно і далі зближувати наше законодавство з європейським, з іншого ж — одночасно конче необхідно оперативно адаптувати величезний масив підзаконних актів та процесів у державі до уже прийнятих законів. Останній етап дуже затримується. Таким чином, наразі головним завданням є втілення вже прийнятих законодавчих змін у життя, адже просто прийняти необхідні закони недостатньо. Ця стадія ефективної імплементації змін насправді і є індикатором нашої готовності до наступних трансформацій.

Окрема довгоочікувана ключова реформа стосується створення спеціалізованого суду з питань інтелектуальної власності. Такого суду поки немає, але надія на те, що він все ж буде створений, залишається.

**— Як Ви оцінюєте 2020 р. на українському ринку юридичних послуг?**

— 2020 р. почався з оптимістичних очікувань бізнесу, заснованих на стійкому зростанні ринку юридичних послуг протягом декількох попередніх років поспіль. Однак вже у березні оптимізм змінився серйозними побоюваннями багатьох гравців українського ринку, пов'язаними з очікуванням негативних економічних наслідків пандемії та відповідних карантинних заходів не лише в Україні, але й у інших країнах світу, особливо в Європі та США. У цілому ряді випадків ці побоювання реалізувались у різноманітних заходах економії та скорочення витрат в юридичних фірмах. За моїми спостереженнями, з самого початку потенційні економічні ризики багатьом здавались більшими, ніж вони були насправді, оскільки, як виявилось, попит на юридичні послуги в середньому по ринку сильно не впав.

Разом з тим, непевні очікування великої кризи можуть суттєво ускладнити умови роботи, загострити протиріччя всередині компанії. У нашому випадку це призвело до виходу майже цілої практики зі складу багатопрофільної юридичної фірми й створення нового IP-бутіка.

**— Як змінилася за цей рік робота вашої команди?**

— Для нас це теж рік глобальних змін. Ми з командою заснували нову компанію — монопрактику в галузі права інтелектуальної власності Mamunya IP. Ми працюємо під новим брендом, але наша команда давно відома на ринку, має бездоганну професійну репутацію і визнана багатьма професійними рейтингами та виданнями. Після виходу зі складу юридичного «супермаркету» значна частина клієнтів вирішили продовжити роботу саме з нашою командою. Це висока оцінка нашої роботи, і ми це дуже цінуємо.

Цікаво також, що з самого початку нашої роботи як IP-бутіка повного циклу ми почали отримувати проєкти від колег з ринку, з якими тепер не конкуруємо і з якими раніше, коли ми були у складі багатопрофільної юридичної фірми, ніколи не працювали. Таких виявилось чимало (*посміхається* — ред.). Ми дуже вдячні колегам за підтримку та високу оцінку нашої роботи.

Окрім того, практично за відсутності будь-якого маркетингу та PR як фірми цілий ряд великих іноземних та національних компаній виявили до нас інтерес, і з багатьма ми вже розпочали роботу.

Разом з командою Mamunya IP ми мали наново розробити пропозицію ринку, відповісти на питання: «Хто ми? Що пропонуємо? Чим відрізняємось від інших? Чому ми — кращі?» Відповіді виходили з нашого досвіду і цінностей, які розділяє команда. У першу чергу, це експертиза та високі стандарти надання послуг. Крім того, це глибока спеціалізація і повний спектр послуг у галузі інтелектуальної власності. І третя перевага — ми стали більш гнучкими у питаннях вартості послуг, адже тепер в нас набагато «легша» фінансова модель, а отже, клієнт платить тільки за те, що йому безпосередньо потрібно.

Якість послуг залишається головним критерієм оцінки роботи. Вона складається з експертизи, глибокої зануреності у тему та людяного, турботливого сервісу. Ми сформували одну з наших цінностей як human touch — готовність підтримати клієнта, залучити його до прийняття рішень, забезпечити розуміння і підтримку. Ми працюємо з людьми і для людей, про це не можна забувати.

**— Як карантин і тотальна діджиталізація вплинули на сферу IP?**

— Карантин у першу чергу вплинув на комунікацію — як ззовні, так і всередині команди. Для юристів це помітне обмеження, адже ми проводимо зустрічі, відвідуємо судові засідання, зрештою, проводимо наради в офісі. Крім того, Covid виявився серйозною загрозою для здоров'я, тож ми мали вжити необхідних заходів безпеки, організувати віддалену роботу тощо.

Ці нові підходи ми закладали в розбудову Mamunya IP. Ми відразу будували роботу на базі сучасної IT-платформи, яка інтегрує в собі необхідні технічні рішення з управління бізнесом та ефективної командної роботи. Ми організували роботу офісу на основі гнучкого графіка. Все це дозволяє команді оперативно реагувати та ефективно взаємодіяти з дотриманням усіх необхідних заходів безпеки. Значна частина обговорень та нарад перейшли в електронну пошту, Teams, Zoom та WhatsApp. Навіть щорічну конференцію Асоціації правників України IP Ukraine Now ми цьогоріч проводили онлайн.

Але я вважаю, що в юридичному бізнесі діджиталізація має певні межі. Ви не можете автоматизувати експертизу і складну аналітичну роботу юриста, і в найближчі роки це навряд чи зміниться. Не кажучи вже про переваги прямого людського спілкування — їх не замінить жодна програма.

**— Які Ваші плани на майбутнє, які напрями роботи будуть пріоритетними найближчим часом?**

— Ми дивимося на 2021 р. зі стриманим оптимізмом. У мене немає ілюзій, що наступний рік буде простим. Але це однозначно буде рік розвитку і зростання — як для Mamunya IP, так і для IP-сфери в цілому. Ми рухаємось досить швидко, буквально за кілька місяців побудували повноцінну компанію за найвищими стандартами галузі. У новий рік ми входимо як нова команда з власними цінностями та переконаннями, озброєна новими технологіями та людяністю. Таке поєднання важко подолати. Це дає нам необхідну енергію і впевненість, а також готовність зустріти будь-які виклики.

Підготувала **Оксана Журба,**
журналіст «Юридичної Газети»

# IT ПРАВО/TMT

## АФЯН АРТЕМ

**Juscutum**

## БЄЛЯКОВА ОЛЬГА

**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**

## ВОРОБЙОВ ВОЛОДИМИР

**Quantum Attorneys**

## ГАДОМСЬКИЙ ДМИТРО

**Axon Partners**

## ДЕРЛЮК ОЛЕГ

**Stron**
**info@stronlegal.co**
**+38(063)436-87-25**

## КИСЛИЙ ТАРАС

**Arzinger**

## КОТЛЯРОВ ЮРІЙ

**Asters**
**yuriy.kotliarov@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## КРАЙНЯК ЮРІЙ

**Jurimex**

## ПОЛАТАЙКО МИКИТА

**AEQUO**

## ЧЕРНЯВСЬКИЙ НАЗАР

**Sayenko Kharenko**

## ШЕВЦОВ ОЛЕГ

**Alexandrov&Partners**

# ВИЖИВАЄ ТОЙ, ХТО ВМІЄ АДАПТУВАТИСЯ

Кричати «Все пропало!» чи шукати нові можливості і навіть отримати бенефіти від кризових моментів невідомості? Керуючий партнер Stron Олег Дерлюк прихильник опції №2. В інтерв'ю для ЮГ він розповів, як жилось IT-бізнесу та ринку e-commerce в останні півроку, чи виріс попит на юридичні послуги, чому головний актив компанії — це команда, та чому він не розділяє методи роботи системних юридичних компаній України

**— Олеже, з часу нашого останнього інтерв'ю минуло півроку. Тоді лише починалась вся історія з пандемією і, напевне, мало хто здогадувався, що життя багатьох перевернеться з ніг на голову. Що змінилось у компанії та Вас як її керуючого партнера за цей час?**

— Знаєте, постановка питання передбачає наявність певного орієнтиру. Тобто говорячи, що життя змінилося, слід знати, яким би воно було, якби не пандемія. Описую ситуацію з такої позиції, тому що нашим клієнтам пощастило. Ми обслуговуємо IT-галузь, а їхній «хліб» не дуже залежить від економічної ситуації в Україні. Звісно, міжнародні тренди справляють всій вплив, але ми не можемо сказати, що з'явилася якась нова всепоглинаюча сила — просто додався ще один «стейкхолдер», ще одна річ, що впливає на загальну кон'юнктуру ринку — пандемія.

На ринку e-commerce та IT спочатку був сплеск, адже багато людей залишилися вдома і почали робити покупки в інтернеті. Потім, мабуть, гроші почали закінчуватися, і багато бізнесів просіли практично вдвічі. Онлайн-казино, наприклад, дуже постраждали. Але в цілому ситуація вирівнюється. Ми боїмося, що зараз, на фоні нових локдаунів, нового карантину може повторитися та ж історія — ми знову впадемо і будемо відновлюватися...

Звичайно, у такій обстановці бізнесменам складно інвестувати. Ми звернули увагу, що зараз багато хто припинив реінвестувати прибутки. Тобто ті кошти, що зазвичай реінвестувалися, зараз виводяться. Багато хто вирішив шукати стабільність. Водночас у нас є приклади (і їх більшість) зростання на 25% виручки на місяць. Це прекрасні показники.

**— Які зміни відбулися у вашій компанії?**

— Нас стало більше. За півроку ми найняли 6 людей. Я вже не впізнаю людей у коридорах, сьогодні буду знайомитися (*посміхається* — ред.). Співбесіди тепер не проводжу, хоча раніше проводив сам.

**— З Вашого досвіду, чи знизився попит на юридичні послуги за останні кілька місяців? Адже думки полярні: одні кажуть, що чорна хвиля кризи накрила практично всі бізнеси, не обминувши юридичний, інші говорять про нові можливості й навіть бенефіти від ситуації, що склалася.**

— Я, безумовно, за другу позицію. Однозначно за другу. Скажу навіть більше: часто спілкуюся з колегами, які діляться першою точкою зору, і мені здається, що вони лукавлять, щоб у перспективі сподобатися клієнту. Адже вони звикли до клієнтів, які охоче відгукуються на традиційну мантру «Все погано, дуже погано». Хоча насправді це не завжди так.

Виживає той, хто вміє адаптуватися. Якщо бізнес не може це робити, виникає сплеск, потім різке падіння, і все... Наведемо приклад з ресторанним бізнесом, який дуже постраждав. Адаптуйтеся, скорочуйте персонал, зменшуйте потужності, переходьте на доставку тощо. Треба шукати рішення. Є думка, що ми не повернемося до того стилю життя, який був до пандемії. Носіння масок стане більш розповсюдженим. Можливо, будуть змінені правила етикету, тобто не так близько підходити, щоб привітатися, тощо.

**— Stron на ринку юрпослуг уже майже 3 роки. Які висновки щодо розвитку та просування юридичної компанії Ви для себе зробили за цей час? Які помилки допускали?**

— Для мене ці роки пролетіли, як одна мить. Здається, що ми тільки вчора перший офіс орендували, а сьогодні говоримо про 3-річчя. Все було дуже швидко та насичене різними подіями. Напевне, головне, чому я навчився, — це вміння правильно підбирати партнерів та вибудовувати відносини з клієнтами на іншому рівні.

Ми займаємося міжнародним правом, транскордонним, тобто надаємо послуги на тому ринку, де юрисдикція клієнта практично неважлива (за виключенням питань персональних податків). Мені немає різниці, кому інкорпорувати компанію у, наприклад, Гонконзі: французу, українцю чи іншому. Але для того, щоб наші послуги надати якісно, треба ще наймати низку юристів, знайти хорошого підрядника, хорошого бухгалтера, і це найскладніше завдання. Є гарна інфраструктура для обслуговування бізнесу, наприклад, на Кіпрі, в Гонконзі — там легко знайти аудитора, бухгалтера, юриста. І зовсім інша ситуація в Польщі чи Словенії. У нас був кейс, коли ми з величезними зусиллями знайшли в Словенії бухгалтера, який погодився спробувати зареєструвати нашого клієнта платником ПДВ через систему MOSS. І так ми стали першими, хто через Словенію взятий на облік у системі MOSS. Ми обігнали навіть місцеві бізнеси у цьому питанні.

Тобто підбирати партнерів і вибудовувати стосунки я навчився і продовжую вчитись. Також у роботі з'явилась розміреність. Якщо раніше ми бігли за принципом «Бачу ціль — не бачу перешкод» у напрямку завдань, то тепер прийшло глибоке розуміння того, що якщо роботу розпланувати, вона буде зроблена ефективніше. Було налагоджено багато систем, сформована міцна, надійна команда, що дійсно працює. І ми розвинули корпоративну культуру. Не маю підстав вважати, що є якісь конфлікти, сварки у колективі. Це насправді важливо, тому що специфіка юристів у тому, що вони часто «як павуки в банці». Хто працював або працює в юрфірмі, той це розуміє. У нас відбулося таке собі оновлення. Ми пройшли етап самоідентифікації, прийшовши до того, якою юридичною фірмою хочемо бути і ким хочемо бути взагалі.

Ми не хочемо будувати свій бізнес за тими бізнес-моделями, які з'явилися в США наприкінці 80-х. У нас більшість великих системних юридичних фірм працюють, як працювали на Уолл-Стріт у 1980-х. Ми розуміємо, що ці бізнес-моделі не дуже адаптовані до реалій України. По-перше, у нас зовсім інша бізнес-культура, інша система. По-друге, вони безнадійно застаріли, адже теж адаптовані під іншого клієнта та інший ринок. У роботі з IT-сегментом ми розуміємо, що у клієнта інші пріоритети, він ставить інші завдання. Відповідно, зараз поряд з юридичними послугами ми можемо надавати багато неюридичних: допомогти з орендою офісу, наприклад, або навіть зареєструвати компанію — це

не зовсім юрпослуга. Все, що багато юрфірм нарощують, у нас уже є. Важливо, що ми цю інфраструктуру сформували в 15 юрисдикціях (не рахуючи класичні офшори, Гонконг, Кіпр та ЮК), налагодивши кооперацію з партнерами. Для мене це органічний ріст, і якщо чесно, я не думаю, що пандемія якось на це вплинула. Думаю, все було б приблизно так само, якби її не було. Можливо, був би якийсь інший бізнес-клімат, інші обставини, але гірше не було б точно, а наскільки краще могло бути, не знаю.

**— Зі своїми конкурентами Ви змагаєтесь у практиках, клієнтах чи командах?**

— Я б сказав, що командами. У свою команду ми інвестуємо, займаємося нею настільки, наскільки дозволяють наші таланти. Адже бізнес по своїй суті складається з людей. Багато хто «міряється» грошима, говорячи, що його команда хороша, бо заробила багато грошей. Це наче кажеш, що моя футбольна команда класна, бо забила найбільше голів у одному матчі. Тобто гроші — це як рахунок на табло: сьогодні зіграли так, завтра інакше. Але цінність у тому, що це серйозна та професійна команда, а не у тому, що вони тоді виграли і потім ще раз виграли.

Плюс хороша команда дає впевненість та відчуття безпеки. Можливо, це пов'язано з нашим власним досвідом. Маю на увазі, з досвідом партнерів, тому що з нами колись вчинили не зовсім так, як ми того хотіли, і це стало поштовхом для того, щоб ми зайнялися власним проєктом і в підсумку його реалізували. І ми розуміємо, що від такого сценарію ніхто не застрахований. Якщо ми будемо практикувати в колективі якийсь негатив, муштру, формалізм, когось лаяти, ображати, то у людини сформується така оскома, таке ставлення, що вона мало того, що не буде так ефективно працювати, а просто розвернеться і піде після першого потрясіння у роботі компанії, і може ще й з клієнтом піти. А навіщо створювати собі проблеми?

Багато хто не розуміє цього в юридичному бізнесі, бо нібито були приклади, коли партнери йшли, пробували щось своє, і в них нічого не вийшло. Але у цих партнерів у будь-якому випадку все краще, адже відбувся ріст, вони пішли вперед. А чи виграв системний бізнес, що від нього пішли один або декілька талановитих партнерів? Це питання, тому що бізнес їх втратив. Ростив, навчав, а вони у підсумку можуть ще й клієнтів забрати. Зараз така реальність. Це раніше було важко, коли з клієнтом треба було зідзвонитися по стаціонарному телефону і потягом їхати на зустріч, а зараз висока мобільність і персоналу, і клієнтів, і вона буде прискорюватися. Тому треба будувати надійну команду.

**— Як у пропорційному співвідношенні у Вашій фірмі представлені українські та іноземні клієнти, а серед іноземних — ті, що працюють в Україні?**

— Десь 50 на 50. До українських я зараховую також ті, у яких бенефіціар вже виїхав давно з України, тут у нього тільки офіси, а працює він, наприклад, на західному ринку. Водночас якщо бенефіціар з іншої юрисдикції, навіть якщо офіси тут, я його відношу до іноземних. Іноземних клієнтів багато, тому що ми можемо їм запропонувати те, що вони не можуть купити в ЄС. Україна знаходиться на периферії, а в Європейському Союзі все міжнародне податкове планування дуже затиснуте і зарегульоване. Там едвайзеру для того, щоб комусь щось порадити, треба 50 разів відзвітуватися, і перед тим, як почати радити, зібрати такий пакет документів, як ми збираємо для відкриття рахунку в банку. Тобто це не те, до чого клієнт звик, і не те, чого він хоче.

Коли, наприклад, людина прийшла купувати офшор, вона хоче залишатись настільки анонімною, наскільки це можливо. Ми можемо надати найвищу секретність, тобто, наприклад, не просити скани документів без необхідності. Україна теж починає вводити подібні правила (здебільшого в антикорупційному законодавстві), але невідомо, як у нас такий комплаєнс буде відстежуватися, думаю, це буде мертва практика. Ми розуміємо, як все у нас працює зараз. Але можу сказати, що минулого року, якщо я не помиляюся, податкова Великобританії виплатила 663 тис. євро whistleblower (умовно кажучи, інформатору). Він влаштувався на роботу в компанію і побачив щось «нечисте». Пішов, доповів про це податковій, і йому виплатили відсоток від того, що він знайшов. Цікаво, як би ця практика у нас себе показала?

**— Де шукаєте нових клієнтів?**

— Розкажу приклад з моєї практики. У 2014–2016 рр. буквально кожні півтора-два місяці я активно проводив семінари. Це була 6-годинна лекція, горло не витримувало, цілий день на ногах, щось розказуєш, пояснюєш, слайди показуєш, відповідаєш на питання. Приходили групи до 60 людей. Думаєте, ми багато клієнтів з цього отримали? Просто люди не за тим приходили. Вони приходили за знаннями, послухати, потусуватися або щоб у відрядження поїхати, відпочити. Більшість клієнтів приходять за рекомендаціями. Не за рекомендаціями можуть приходити B2B клієнти, але там важливі ціни і швидкість, бо радити і брати гроші з клієнтів вони й самі можуть. Можна, звичайно, реалізувати особисті знайомства, і ми це активно робимо, але без рекомендацій складно. Тому доводиться поступово нарощувати присутність у рейтингах, популярність для того, щоб укріпити свою репутацію і створити правильне уявлення про нашу надійність.

> ЄДИНЕ, ЩО НАМ ЗАРАЗ ПОТРІБНО — ЦЕ ЧАС, ЗА ЯКИЙ МИ ЗМОЖЕМО РЕАЛІЗУВАТИ СВОЇ ЗУСИЛЛЯ

Олег Дерлюк

**— Чи виріс на фоні пандемії інтерес до legal tech? Як це проявилось у Вашій роботі?**

— Звісно, виріс. Треба ж чимось займатися, сидячи вдома (*посміхається* — ред.). Усі сидять удома, чому б і не «запиляти» ще один телеграм-бот. А якщо серйозно, то мені здається, що для того, щоб застосовувати приставку «-тех», як, наприклад, фінтех, там має з'являтися щось нове. От у фінтех з'явилися електронні гроші, можливість швидко здійснювати грошові перекази. Тобто це наступний ступінь еволюції в плані сервісу порівняно з традиційним банком. А що такого нового ми придумаємо у legal tech? Можемо, наприклад, запропонувати кабінет на сайті для клієнта. Це класно працює, але чи можна це назвати legal tech? Можливо, так, адже він допомагає надавати юридичні послуги, але чи були кабінети користувача в інших галузях економіки? Так. Тобто ми швидше адаптуємо рішення для обслуговування клієнтів, а так, щоб якась технологічна інновація... Наприклад, смарт-контракти — оце був би legal tech!

**— Поділіться якимись класними кейсами, цікавими проєктами за останній рік чи за час практики, які вплинули на Вашу практику чи змінили Вас як професіонала в позитивний бік.**

— Можу сказати, що з'явилися нові методи оплати. Якщо раніше це були практично тільки гроші, то зараз це може бути і дольова участь у проєкті. Будь-який бізнес треба розпочинати з партнерства: збирається команда, розподіляється праця за принципом майстерності, потім вони разом «пиляють» (продають товари чи послуги) і ділять спільні гроші.

Зараз у ЄС та й у всьому світі практикується така складна податкова політика, що на бізнеси лягає дуже великий тягар комплаєнсу. На кожному підприємстві потрібен юрист, комплаєнс-офіцер, щоб він скрізь звітував, відповідав банкам і всім на світі. Таке регулювання — безкінечні звіти, жахлива бюрократія і тиск — наростає. Плюс багато індустрій відчули, що банківську систему «підсушили». Не знаю, чому так, але саме в ЄС дуже жорстка політика, він любить штрафувати банки на величезні суми. Це призвело до того, що банки працюють «від точки до точки». Взяти для прикладу будь-який міжнародний системний банк. У нього, наприклад, обслуговується місцевий FMCG-ритейл, і йому більше нічого не треба, тому що спробувати щось нове для нього — це взяти на себе ризики. Перевірити він щось повністю не може, тим більше, щось таке незрозуміле, як IT, продаж через інтернет тощо. Ні, це все складно, давайте не будемо брати, бо отримаємо від клієнта 3 копійки, а оштрафують на 103 тисячі.

Ось така ситуація буває. І наше завдання — виготовити для таких бізнесів інструмент, що ми й робимо. Ми надаємо компанії рахунки і забезпечуємо їх правильне функціонування. Якщо цих «станків» не буде, бізнес працювати не зможе. Тому нас часто сприймають як партнерів та долучають до роботи. Напевне, в цьому ще одна наша нетрадиційність як юридичної фірми.

**— 2021 р. плануєте провести під девізом...**

— Не зупинятися. Ми віримо у своє майбутнє та в себе, ми знаємо, чого хочемо, куди рухаємося. І єдине, що нам зараз потрібно — це, по суті, час, за який ми зможемо свої зусилля реалізувати. Ми налаштовані оптимістично.

Розмову вела **Анна Трішичева**,
журналіст, спеціально для «Юридичної Газети»

# КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО/M&A

## БАБИЧ АННА

**AEQUO**

## БЕНЕДИСЮК СЕРГІЙ

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## ДІДКОВСЬКИЙ ОЛЕКСІЙ

**Asters**
**oleksiy.didkovskiy@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## ДМИТРІЄВА ОЛЬГА

**Dmitrieva&Partners**
**office@dmp.com.ua**
**+38 (044) 294 28 68**

## ЗОРЯ АННА

**Arzinger**

## ІВАНОВ ОЛЕКСІЙ

**Коннов і Созановський**

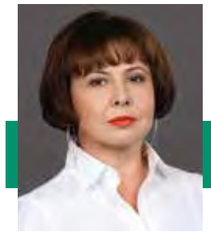
## ІГОНІН ВОЛОДИМИР

**Василь Кісіль і Партнери**

## КАРНАУХОВ АНДРІЙ

**Сергій Козьяков та партнери**
**a.karnaukhov@kievbarrister.com**
**+38 (044) 590 48 28**

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW



## КАРПЕНКО МАРГАРИТА

**DLA Piper**

## КАТАСОНОВ ОЛЕКСІЙ

**PwC Legal Україна**

## КОНЛОН ГРЕЙМ

**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**

## КРАВЕЦЬ АНДРІЙ

**Андрій Кравець та партнери**

## КРИЖАНОВСЬКИЙ ІГОР

**TEFFI**
**info@teffilaw.com.ua**
**+38 044 465 73 35**

## МАЙСТРЕНКО ДЕНИС

**Pavlenko Legal Group**
**maistrenko@plglaw.ua**
**+380 44 281 06 00**

## МАЛЬСЬКИЙ ОЛЕГ

**Eterna Law**

## МИЦИК АДАМ

**Dentons**
**adam.mycyk@dentons.com**
**+380 44 494 4774**

## НЕЧАЄВ ЮРІЙ

**AVELLUM**

## ОРЛИК МАРІЯ

**CMS Reich-Rohrwig Hainz**
**maria.orlyk@cms-rrh.com**
**+380 44 500 1718**

## ПОРАЙКО АНДРІЙ

**EVERLEGAL**

## САЄНКО ВОЛОДИМИР

**Sayenko Kharenko**

## СВЯТЮК СВЯТОСЛАВ

**Горецький і Партнери**

## СТЕЦЕНКО МИКОЛА

**AVELLUM**

## ТКАЧУК ІЛЛЯ

**Integrites**

## ФЕФЕЛОВ ОЛЕКСАНДР

**Ілляшев та Партнери**

C/M/S/
Law.Tax

You lead your industry –
choose lawyers who lead theirs

CMS is a leading law firm in CEE. We've been advising global corporations and investors in the region for over 25 years. With more than 600 lawyers across 15 full-service offices in CEE, we are facing the future together.

Wherever you develop your business – CMS combines its regional and international expertise to deliver superior legal advice.

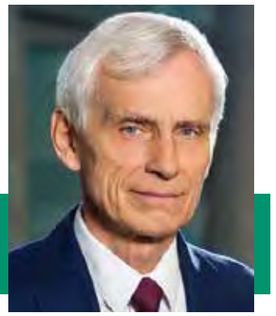
CMS Reich-Rohrwig Hainz TOV
19 B Instytutska St.
01021 Kyiv, Ukraine
**T** +380 44 500 1718
**E** kyiv@cms-rrh.com

**Your World First**
**cms.law**



# ЯКИМ ВИДАВСЯ 2020 РІК для Ради бізнес-омбудсмена

Марчін Свєнчіцький,
**бізнес-омбудсмен**



Поточний 2020 р. був надзвичайно складним для бізнесу. Підприємці в усьому світі та в Україні були змушені сповільнити темпи розвитку, скоротити, а й інколи повністю закрити свій бізнес. Водночас цього року Рада бізнес-омбудсмена отримала більше скарг від підприємців, ніж у 2019 р., хоча структура звернень дещо змінилася.

***Мораторій на податкові перевірки***

Щоб зменшити навантаження на бізнес, у березні 2020 р. уряд запровадив мораторій на більшість податкових перевірок. Відповідно, кількість скарг з цього раніше найпоширенішого предмету суттєво зменшилася.

***Включення до переліку ризикових***

Водночас кількість скарг щодо реєстрації податкових накладних, зокрема, щодо включення підприємців до переліку ризикових, значно зросла.

***Невиконання судових рішень***

Системна проблема, яку ми спостерігаємо, — невиконання судових рішень, які набрали законної сили. За 5 років роботи Рада бізнес-омбудсмена отримала понад 500 скарг з цієї тематики. Саме тому ми обрали її для поглибленого аналізу та розробки рекомендацій держорганам у новому системному звіті, публікація якого запланована на початок 2021 р.

***Скарги, пов'язані з карантинними обмеженнями***

У першій половині 2020 р. ми отримували скарги бізнесу на порушення державних органів у контексті локдауну. Кейси стосувалися, зокрема, реекспорту товарів медичного призначення, онлайн-роботи навчальних закладів, втрати пільгових умов оподаткування для ФОПів, які призупинили діяльність у період карантину. Проте, розуміючи масштаб проблем, з якими стикнувся бізнес, маємо зазначити, що таких скарг ми отримали досить мало. Очевидно, що підприємці потерпають від деяких карантинних обмежень, проте не вважають їх незаконними.

**Плани РБО на 2021 р.**

Для того, щоб і надалі ефективно допомагати підприємцям боротися з порушеннями держслужбовців, статус РБО потрібно закріпити на рівні закону. Депутати вже внесли до Верховної Ради відповідний законопроект, який отримав підтримку трьох комітетів та Кабміну. Ключові положення документа відповідають Венеціанським принципам захисту та просування інституту омбудсмена, прийнятим Радою Європи.

З урахуванням низки зауважень депутатів, отриманих у процесі обговорення, ми підготували доопрацьовану версію законопроекту. Сподіваємося, що довгоочікуваний законопроект, що регламентує процедури установи та покращить її взаємодію з держслужбовцями, буде прийнятий у I кварталі 2021 р.

# КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ / КОМПЛАЄНС

## БАБИЧ АННА

**AEQUO**

## БАТЮК ОЛЕГ

**Dentons**
**oleg.batyuk@dentons.com**
**+380 44 494 4774**

## ВОРОЖБИТ ОЛЬГА

**DLA Piper**

## ДЕХГАНІ АРІО

**Sayenko Kharenko**

## РЕУТОВ ІГОР

**Грамацький і Партнери**
**ivr@gramatskiy.com**
**+38 044 581-15-51**

## СТЕЦЕНКО МИКОЛА

**AVELLUM**

## ХАРЕНКО МИХАЙЛО

**Sayenko Kharenko**

## ШКАРОВСЬКИЙ ДЕНИС

**VB Partners**
**d.shkarovsky@vbpartners.ua**
**+38 044 581 1633**

вул. Рибальська, 22
БЦ "Башта №5", під'їзд 13
office@vbpartners.ua
www.vbpartners.ua

# Відшкодування збитків, заподіяних недобросовісним топ-менеджером

Денис Шкаровський,

**адвокат, партнер VB PARTNERS**

Проблема корпоративного шахрайства в Україні стоїть дуже гостро. Це пов'язано як з особливостями української бізнес-культури, так і з недостатньою ефективністю правоохоронної і судової систем при притягненні шахраїв до відповідальності.

Середній рівень втрат від корпоративного шахрайства в усьому світі складає 5% від виручки. В Україні цей показник значно вищий та може сягати до 20%. Якщо говорити про істотні втрати для бізнесу, шахрайство неможливе без участі топ-менеджменту. Звичайно, основна мета після виявлення збитків — їх відшкодування. Але чим більші збитки, тим складніше їх відшкодувати. На жаль, не завжди існує прямий зв'язок між дією або бездіяльністю топ-менеджера і збитками. Але якщо цей зв'язок вдається довести, у компанії є можливість стягнути втрати.

## ЗА ЩО ПРИТЯГУЮТЬ ДО ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

До 2016 р. в українському законодавстві існувала тільки загальна норма, яка передбачала відповідальність посадової особи за завдані компанії збитки. З набранням чинності у 2016 р. закону про захист інвесторів від 07.04.2015 р. №289-VIII випадки відповідальності були конкретизовані. Топ-менеджер (посадова особа) несе відповідальність за збитки, якщо вони заподіяні внаслідок:

- Перевищення або зловживання повноваженнями.
- Порушення порядку прийняття рішення, встановленого корпоративними документами.
- Надання недостовірної інформації для прийняття рішення уповноваженим органом (звичайний випадок — підробка звіту про оцінку для отримання дозволу на угоду).
- Бездіяльності у разі, якщо менеджер був зобов'язаний вчинити дії.

Цей перелік не є вичерпним. Наприклад, використання коштів компанії на цілі, не пов'язані з її діяльністю, хоча і в рамках повноважень, розглядається як підстава для стягнення збитків (справа №922/2187/16). Але обов'язкова умова відповідальності — вина менеджера.

## ХТО МОЖЕ ЗАХИСТИТИ КОМПАНІЮ

Позов може бути поданий як самою компанією, так і її акціонером (учасником), котрий володіє 10% і більше капіталу (похідний позов).

Перший варіант можливий, якщо збитки виявлено та встановлено після зміни менеджменту. Це можуть бути як «звичайне» економічно необґрунтоване відчуження активів або видача позик пов'язаним з ним компаніям, так і більш складні схеми бездіяльності в інтересах конкурента або свого паралельного бізнесу.

Другий варіант — виняток із загального правила неможливості представництва акціонером інтересів компанії. Особливість такого процесу: позивачем виступає «потерпіла» компанія, акціонер є лише її представником і діє не в своїх інтересах. Стягнення коштів відбувається на користь компанії, а не акціонера. При цьому менеджер, до якого подано позов, не може призначити представника компанії, а сама компанія не може реалізувати права позивача без згоди акціонера, який пред'явив позов.

Інструмент похідного позову може використовуватися в різних випадках, наприклад:

- Збитки завдані менеджером, призначеним мажоритарним акціонером. При цьому міноритарний акціонер не може вплинути на дії або бездіяльність менеджменту.
- Подача позову в умовах корпоративного конфлікту, коли існує ризик втрати контролю над компанією і відмови опонентом від позову після переходу контролю.
- Фінансування судового процесу, якщо компанія не може зробити це самостійно (арешт рахунків тощо).
- Розгляд спору в господарській, а не цивільній юрисдикції. Тобто похідні позови розглядаються в господарських судах, а позови компанії до менеджера — в цивільних. Як показує практика, розгляд саме в господарському суді відбувається більш оперативно.
- Вибір територіальної юрисдикції спору. Похідний позов розглядається за місцем реєстрації компанії, а не відповідача. Для позивача це може бути зручніше з точки зору логістики та витрат часу на справу.

## НА ЩО ЗВЕРНУТИ УВАГУ, ПОДАЮЧИ ПОЗОВ ДО МЕНЕДЖЕРА

Тягар доведення наявності збитків і їх зв'язку з діями менеджменту лежить на позивачі. У значній частині подібних позовів було відмовлено саме у зв'язку з ненаданням доказів позивачем.

При подачі подібних позовів є ряд процесуальних альтернатив, які слід враховувати при підготовці стратегії (вибір юрисдикції та місця розгляду справи, інструменти доведення в різних процесах тощо).

Подача такого позову має розглядатися в комплексі з іншими способами захисту від дій шахрая (кримінальне переслідування, переговори).

У законодавстві, яке регулює цю категорію справ, є ряд прогалин, які ще не усунуто практикою. Наприклад, продаж у ході процесу своєї частки акціонером, який звернувся з похідним позовом. Процесуально заміна такого акціонера не передбачена. В українській практиці були поодинокі випадки подібних ситуацій, проте жодну з них ще не розглянув Верховний Суд.

При подачі похідного позову не можна забувати, що акціонер захищає інтереси компанії, а не особисті. Ряд відмов у задоволенні таких позовів були пов'язані саме з їх подачею фактично для захисту акціонера.

В цілому подача позову до недобросовісних менеджерів — ефективний інструмент захисту від вже вчинених дій. Крім того, він виконує як превентивну функцію від подальших порушень інтересів та прав компанії, так і репутаційну, показуючи неготовність компанії миритися з незаконними практиками.

# КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС

## БЕЗПАЛИЙ ТАРАС

**Правовий Альянс**
**bezpalyy@l-a.com.ua**
**+38 (044) 425 4050**

## ВДОВИЧЕН ОЛЕГ

**Вдовичен та партнери**
**vdovychen@ov-partners.com**
**+380 44 586 77 77**

## ГОЛОВАНЬ ІГОР

**Головань і Партнери**

## ГРУШОВЕЦЬ ЄВГЕН

**Ario**

## ЗЕЙКАН ЯРОСЛАВ

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

## КЛОЧКОВ ВОЛОДИМИР

**Клочков та Партнери**

## ЛЕВКОВЕЦЬ АНДРІЙ

**Barristers**

## ЛИСАК ОЛЕКСАНДР

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

## МОІСЄЄВА АНЖЕЛІКА

**GOLAW**

## ПОНОМАРЕНКО ДЕНИС

**Barristers**

## ПОШИВАНЮК ТАРАС

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

EQUITY
attorneys at law

## ПРОСЯНЮК ОЛЬГА

**AVER LEX**
**prosyanyuk@averlex.com**
**+380 (44) 300-11-51**

AVERLEX

## СЕРДЮК ВІТАЛІЙ

**AVER LEX**
**serdyuk@averlex.com**
**+380 (44) 300-11-51**

AVERLEX

## СОЛОДКО ЄВГЕНІЙ

**Sayenko Kharenko**

## ФОМІН ІГОР

**Фомін і партнери**

## ШЕВЕРДІН МАКСИМ

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

LCF

# ОЛЕГ ВДОВИЧЕН

Ідейний натхненник,
засновник та керуючий партнер
АО «Вдовичен та партнери»

- ЗАХИСТ БІЗНЕСУ
- ПОДАТКОВЕ ПРАВО
- КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС
- ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО
- СУДОВІ СПОРИ

Самий чесний профайл той, який пишуть інші. Тому цей текст — спільна творчість колективу АО «Вдовичен та партнери», який анонімно написав про свої враження від роботи з Олегом Вдовиченим.

## ДОСВІД І ОСОБИСТІ ЯКОСТІ

Практикує з 2001 р., має колосальний досвід у захисті прав та законних інтересів клієнтів. За роки роботи завоював абсолютну довіру та повагу. Відчуває бізнес на інтуїтивному рівні, проводить постійний глибокий аналіз ринку, здатен передбачати проблеми підприємництва та працювати на випередження для їх уникнення або мінімізації негативних наслідків.

Вирішує будь-які проблеми максимально ефективно, мислить нестандартно, стратегічно, до будь-якої справи підходить системно. Вміє пояснити складні юридичні проблеми доступною мовою. Чітко вибудовує стратегію захисту, мислить на 10 кроків уперед. Має багаж знань, який дає можливість проводити паралелі з буденними ситуаціями з життя, що полегшує розуміння ситуації як для клієнта, так і під час судових засідань.

## «ВСЕГДА!»

Спрямованість на постійний особистий та професійний розвиток допомагають Олегу Вдовичену бути не лише успішним юристом, а й ефективним керівником і наставником. Як творець та ідейний натхненник адвокатського об'єднання, він згуртував навколо себе справжніх майстрів своєї справи та постійно надихає колег на нові досягнення. Новатор. Генерує багато цікавих, нестандартних ідей розвитку компанії та бере активну участь у їх реалізації. Під його керівництвом об'єднання працює, як єдиний злагоджений механізм.

Дуже прогресивний керівник, слідкує не лише за тенденціями юридичного ринку, а й за технічними новинками, цікавиться розробками в різних областях. Готовий впроваджувати у свій бізнес нове, корисне, ніким до нього не використане. Не боїться бути попереду мейнстріму.

Визнаний експерт юридичного ринку, має багато нагород та перемог у ключових національних юридичних рейтингах. Активний, напористий адвокат. Харизматичний лідер. Цікава багатогранна особистість і чуйна, порядна людина з почуттям гумору.

Адвокатське об'єднання
ВДОВИЧЕН
ТА ПАРТНЕРИ

**м. Київ, вул. Польова, 21**
**+380 44 586 77 77**
**+380 98 586 77 77**
**office@ov-partners.com**
**www.ov-partners.com**

# Захист інтересів потерпілого в умовах діяльності сучасної правоохоронної системи України

Ігор Федоренко,
**адвокат, партнер АО AVER LEX**

AVERLEX

В сучасних умовах все частіше не справджуються очікування правників та громадян від реформування української судової та правоохоронної систем. На жаль, останні зміни посприяли погіршенню професійної та суто функціональної спроможності правоохоронних органів виконувати свої конституційні функції. На сьогоднішній день залишилась невирішеною проблема загальної криміногенної ситуації в країні, новостворені антикорупційні та інші інституції мають критично низький рівень довіри суспільства, нестабільне законодавство та непередбачувана кадрова політика держави призводять до відтоку фахівців та унеможливлюють збереження і примноження такого надзвичайно важливого явища, як інституційна пам'ять (професійна спадкоємність) у правоохоронних органах.

Така ситуація призвела до ускладнень у процесі захисту та відновлення громадянами своїх порушених прав. У рамках власного практичного досвіду наша команда сформувала певний загальний алгоритм дій, спрямований на захист осіб у статусі потерпілого від незаконних дій.

## #1

По-перше, необхідно набути статусу потерпілого у встановленому КПК України порядку.

Потерпілим у кримінальному провадженні може бути фізична особа, якій кримінальним правопорушенням завдано моральної, фізичної або майнової шкоди, а також юридична особа, якій кримінальним правопорушенням завдано майнової шкоди (ч. 1 ст. 55 КПК України). Процесуальний статус потерпілого передбачає наявність у останнього ряду процесуальних прав та обов'язків (ст. 56 КПК України), виникнення яких пов'язується зазвичай з фактом подання заяви про вчинення кримінального правопорушення або про залучення до провадження як потерпілого (ч. 2 ст. 55 КПК України).

На практиці вже на цьому етапі часто виникають певні труднощі. Зокрема, правоохоронні органи нерідко порушують імперативні вимоги ст. 214 КПК України та відмовляють у внесенні до ЄРДР відомостей на підставі заяви про вчинення кримінального правопорушення. Це свідчить про бездіяльність службових осіб правоохоронного органу, яка може бути предметом оскарження до слідчого судді в порядку п. 1 ч. 1 ст. 303 КПК України. Втім, незважаючи на імперативні вимоги ч. 2 ст. 55 КПК України, непоодинокими є випадки невизнання за особою статусу потерпілого. У такому випадку слід оскаржувати до слідчого судді відповідне рішення прокурора, слідчого або дізнавача про відмову у визнанні потерпілим.

Знову акцентуючи увагу на ситуації, яка склалася у судах, навіть цей перший етап в залежності від завантаженості та укомплектованості суду може тривати від одного до кількох місяців.

## #2

По-друге, після внесення відомостей до ЄРДР та отримання статусу потерпілого у кримінальному провадженні не слід розраховувати на те, що органом досудового розслідування буде забезпечено проведення швидкого, повного та неупередженого розслідування і відновлення порушених прав потерпілого. Саме тому на цьому етапі починається серйозна процесуальна робота адвоката щодо збору та фіксування доказової бази і долучення її до матеріалів кримінального провадження.

Як правило, розслідування проваджень за заявами потерпілого розпочинається з проведення його допиту. З особистої практики можу сказати, що на цьому етапі дуже важливо налагодити конструктивний діалог та співпрацю зі слідчим, встановити нормальне взаєморозуміння. Важливо дати зрозуміти слідчому реальну зацікавленість в ефективному розслідуванні справи та готовність запропонувати свою допомогу, коли це дійсно необхідно.

Допомога слідчому зазвичай може полягати у сприянні в організації допитів свідків, яким відомі важливі для справи обставини, у збиранні та поданні слідчому доказів (п. 3 ч. 1 ст. 56 КПК України) тощо. Ця робота дуже важлива для забезпечення виконання завдань кримінального провадження, проведення ефективного розслідування, успішного та своєчасного застосування заходів забезпечення кримінального провадження, притягнення винних осіб до встановленої законом відповідальності та відновлення порушених прав особи. Тому на цьому етапі досудового розслідування представнику потерпілого доцільно вести також активну самостійну роботу зі збирання доказів та долучення їх до матеріалів провадження шляхом витребування та отримання від органів державної влади чи місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, службових та фізичних осіб речей, копій документів, відомостей, висновків експертів, висновків ревізій, актів перевірок; ініціювання проведення слідчих (розшукових) дій, негласних слідчих (розшукових) дій та інших процесуальних дій, а також шляхом здійснення інших дій, які здатні забезпечити подання суду належних і допустимих доказів (ч. 3 ст. 93 КПК України). При цьому ініціювання потерпілим проведення слідчих (розшукових) дій здійснюється шляхом подання слідчому, прокурору відповідних клопотань, які розглядаються в порядку ст. 220 КПК України.

На практиці нерідко трапляються випадки, коли в силу об'єктивних чи суб'єктивних причин налагодити конструктивний діалог зі слідчим не вдається, а слідство у справі фактично не здійснюється. Часто справи за заявами потерпілих не розслідуються роками. У таких випадках ситуація є дещо складнішою, а тягар забезпечення ефективності досудового розслідування покладається на потерпілого та його представника. За таких обставин, як правило, доводиться систематично ініціювати в порядку ст. 220 КПК України проведення слідчих та інших процесуальних дій, оскаржувати бездіяльність та рішення про відмову у їх проведенні. Якщо і це певною мірою не дисциплінує слідчого, доцільно ініціювати питання про його відвід.

## #3

По-третє, слід зазначити, що задля відновлення порушених прав потерпілого у кримінальних провадженнях про злочини проти власності (наприклад, щодо шахрайського заволодіння майном) варто ініціювати застосування такого заходу забезпечення кримінального провадження, як арешт майна. Його метою є запобігання можливості приховування, пошкодження, псування, знищення, перетворення, відчуження такого майна (ст. 170 КПК України).

Арешт майна допускається з метою збереження речових доказів; спеціальної конфіскації; конфіскації майна як виду покарання або заходу кримінально-правового характеру щодо юридичної особи, а також з метою відшкодування шкоди, завданої внаслідок кримінального правопорушення (цивільний позов), чи стягнення з юридичної особи отриманої неправомірної вигоди. Накладення арешту на майно здійснюється за ухвалою слідчого судді за результатами розгляду клопотання прокурора, слідчого за погодженням з прокурором, а з метою забезпечення цивільного позову у кримінальному провадженні — також цивільного позивача.

Якщо слідчий або прокурор не звертається з відповідним клопотанням до суду, доцільно самостійно ініціювати перед ними це питання шляхом подання відповідного клопотання в порядку ст. 220 КПК України. Відсутність належного процесуального реагування на таке клопотання слід оскаржувати до слідчого судді.

Зважаючи на ситуацію, яка наразі склалася в правоохоронних органах, не можна рекомендувати цілком розраховувати на те, що орган досудового розслідування чи прокурор вживатимуть усіх належних заходів для ефективного захисту прав потерпілого. Саме тому в такій категорії справ доцільно вживати додаткових заходів захисту шляхом своєчасного набуття та розумного використання процесуального статусу цивільного позивача. Згідно ч. 2 ст. 127 КПК України, шкода, завдана кримінальним правопорушенням або іншим суспільно небезпечним діянням, може бути стягнута судовим рішенням за результатами розгляду цивільного позову в кримінальному провадженні.

Потерпілий під час кримінального провадження має право до початку судового розгляду подати цивільний позов до підозрюваного, обвинуваченого чи особи, яка несе відповідальність за шкоду, завдану їх діяннями. КПК України надає цивільному позивачеві додаткові можливості для захисту своїх порушених прав, зокрема шляхом самостійного звернення до слідчого судді з клопотанням про накладення арешту на майно з метою відшкодування шкоди, завданої кримінальним правопорушенням. Арешт може бути накладений на рухоме чи нерухоме майно, гроші у будь-якій валюті готівкою або у безготівковій формі, в т.ч. кошти та цінності, що знаходяться на банківських рахунках чи на зберіганні у банках або інших фінансових установах, видаткові операції, цінні папери, майнові, корпоративні права. КПК України допускає арешт майна підозрюваного, обвинуваченого, юридичної особи, щодо якої здійснюється провадження, та третіх осіб.

На стадії досудового розслідування арешт на майно осіб, які не набули процесуального статусу підозрюваного, накладається з метою збереження речових доказів. У цьому випадку слід довести, що таке майно має важливе доказове значення у кримінальному провадженні, було об'єктом протиправного посягання або здобуте внаслідок вчинення кримінального правопорушення.

Слід зазначити, що застосування переважної більшості заходів забезпечення кримінального провадження здійснюється на підставі вмотивованого клопотання процесуального суб'єкта, підкріпленого відповідними доказами. У цьому контексті важко переоцінити важливість організації швидкого збору доказів у справі та оформлення їх в належний процесуальний спосіб.

Варто пам'ятати, що описаний алгоритм є більш загальним, а доцільність та ефективність кожного процесуального кроку завжди обумовлюється конкретною ситуацією та характером кримінального провадження. На жаль, доводиться констатувати, що в умовах системної кризи правоохоронних органів реалізація ефективного захисту прав та інтересів потерпілого критично ускладнюється. В сьогоднішніх реаліях не варто чекати, що правоохоронна система спроможна самостійно виконати це завдання. За таких обставин ефективне відновлення своїх порушених прав можливе лише шляхом або активної особистої участі в розслідуванні (за наявності відповідних фахових знань та навичок), або залучення професійного адвоката, який своєю системною роботою сприятиме дієвому захисту прав потерпілого.

Сподіваємося, що в результаті здійснюваних реформ правоохоронна система України з часом все ж зможе забезпечити ефективне виконання своїх функцій щодо захисту громадян від протиправних посягань, а належний захист прав потерпілих буде забезпечений, у першу чергу, професійною роботою працівників правоохоронних органів.

# WHITE COLLAR CRIME

## БУГАЙ ДЕНИС

**VB Partners**
**d.bugay@vbpartners.ua**
**+38 044 581 1633**

## ГРЕБЕНЮК СЕРГІЙ

**Asters**
**sergiy.grebenyuk@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

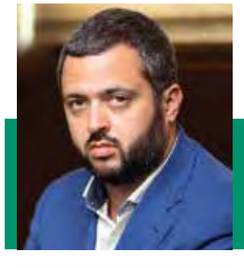
## ГУПАЛО КАТЕРИНА

**Arzinger**

## КУЛЬЧИЦЬКИЙ НАЗАР

**Василь Кісіль і Партнери**





## ЛИСЕНКО СЕРГІЙ

**GRACERS**
**info@gracers.com**
**+380 44 361 00 37**

## НУРАЛІН МИКИТА

**VB Partners**
**n.nuralin@vbpartners.ua**
**+38 044 581 1633**

## ОВЧАРОВ ДЕНИС

**Legal House**

## ПРОСЯНЮК ОЛЬГА

**AVER LEX**
**prosyanyuk@averlex.com**
**+380 (44) 300-11-51**

РИБАЧКОВСЬКИЙ КОСТЯНТИН

**Алєксєєв, Боярчуков та партнери**
**office@abp.kiev.ua**
**+380 (44) 235 88 77**

СИДОРЕНКО АНДРІЙ

**Скляренко, Сидоренко та Партнери**
**info@s-partners.org**
**+380 44 235 8575**

ТРЕККЕ АРТЕМ

**Credence**
**a.trekke@credence.com.ua**
**+380 97 015 95 85**

ШКРЕБЕЦЬ ЄВГЕНІЙ

**Шкребець і партнери**

Best Lawyers
LAW FIRM OF THE YEAR
CRIMINAL DEFENSE
UKRAINE
2021

# ЮРИДИЧНА ФІРМА РОКУ З КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА

Edition of the Best Lawyers 2021

# ЯКЩО ВИ ПРЕТЕНДУЄТЕ НА ЗВАННЯ КРАЩОГО, ВАША ЕКСПЕРТИЗА ТА СЕРВІС МАЮТЬ БУТИ БЕЗДОГАННІ

Партнер-співзасновник VB PARTNERS Денис Бугай вже який рік поспіль доносить до ринку юрпослуг переконання, що практика кримінального права розвивається та «приречена» на подальше зростання, а юридична фірма з цією спеціалізацією найбільш ефективно та продуктивно працює саме у форматі бутика. Час свідчить тільки на користь як першої, так і другої тези. Про те, як стати фірмою року в практиці кримінального права, що сьогодні являє собою White Collar Crime з точки зору структури та проєктів, як працює VB PARTNERS та які амбіції має на майбутнє, читайте в інтерв'ю

**— Денисе, VB PARTNERS позиціонує себе на ринку як юридичний бутик, тобто надає послуги в одній або кількох вузьких практиках. Розкажіть, чи вдається конкурувати з юрфірмами повного циклу? Якщо так, то яким чином?**

— У цьому році VB PARTNERS за результатами дослідження Best Lawyers визнана фірмою року в практиці кримінального права. Ми горді, що колеги так високо оцінюють наші зусилля. Удвічі приємніше, що команда з 12 адвокатів настільки ефективно конкурує з фірмами, які об'єднують по 20–40 юристів кримінальної практики.

Я виділяю кілька ключових умов, які передували нашому успіху. Перше і найважливіше — ми зібрали команду експертів-професіоналів. Обов'язкова умова — єдність наших цілей і цінностей. Синергія, яка виходить в результаті, перетворює просте об'єднання юристів на команду. Друге — високі стандарти та ідеально відточені бізнес-процеси. Важливий кожен етап — від методології формування позиції у справі до алгоритму роботи молодшого персоналу. Безкомпромісність у питаннях якості та одержимість своєю справою — ключові вимоги. І третє — орієнтованість на інтереси клієнта. Щирість намірів, прагнення до успіху, постійне бажання самовдосконалення. Така позиція є обов'язковою для всіх — як для партнера-засновника, так і для юридичного секретаря.

Відкриття напрямку WCC стає трендом для юридичних фірм повного циклу. Звісно, великі компанії мають низку переваг. Водночас «відполіровані», блискучі бренди юридичних фірм вимушені зважати на репутаційні ризики, коли беруться захищати «поганого хлопця», особу чи бізнес, які в очах суспільства є злочинцями. Наша ж прерогатива — ексклюзивна якість та орієнтованість на потреби клієнта, поєднана з готовністю приймати відповідні ризики, що йдуть разом з його проблемою.

**— Як сьогодні змінилася практика White Collar Crime (WCC) в Україні? Які напрями в фокусі і затребувані?**

— Практика WCC сьогодні активно розвивається та структурується. У її межах можна виділити 4 основні напрями:

- захист бізнесу від протиправного впливу правоохоронних органів;
- злочини в діловій сфері (ухилення від сплати податків, розкрадання, шахрайство тощо);
- антикорупційні розслідування і розслідування, пов'язані з державними активами;
- транскордонні розслідування, питання екстрадиції та Інтерполу.

Окремий сегмент — представництво інтересів бізнесу, який постраждав від дій недобросовісних контрагентів або держави. Подальше посилення НАБУ/САП, розширення їх нормативних і технічних можливостей, а також активна робота ВАКС будуть ключовим трендом практики WCC у найближчі роки. Детективи і прокурори САП досить швидко навчаються та формують нові підходи до розслідування злочинів категорії WCC. Цікава тенденція — активне використання міжнародного співробітництва як засобу збору доказів. Географія співробітництва НАБУ широка — мінімум 64 країни. Їх провадження комплексні за своїм характером, вимагають значних витрат часу, роботи цілої групи адвокатів і помічників. Особливий фокус уваги правоохоронців спрямований на державні ресурси. Будь-яка операція з державним активом (від рядової закупівлі до приватизації великого об'єкта) — потенційне кримінальне провадження.

**— Розкажіть про HR-політики VB PARTNERS. Як Ви підбираєте співробітників у компанію? На які якості/характеристики звертаєте увагу? Яким має бути WCC-адвокат?**

— Якщо ви претендуєте на звання кращого, ваша експертиза та сервіс мають бути бездоганні. Результат роботи має не просто відповідати очікуванням клієнта — він має їх перевершувати.

Критерії «нашого» адвоката: ідеальне знання КПК і судової практики; нова потреба — антикорупційне законодавство; високі навички письмової та усної комунікації, а також публічних виступів. Окреме побажання — додаткова область експертизи: податки, цінні папери, нерухомість та земля, глибоке розуміння корпоративного права та антимонопольного регулювання.

У нашій компанії впроваджена система освітніх ініціатив різного рівня. Кожен квартал адвокати проходять тренінги та незалежну оцінку, кожні півроку проводиться оцінка всього персоналу за шкалою з 10 критеріїв. На її підставі ми визначаємо сильні і слабкі сторони співробітника, формуємо план особистого розвитку.

Ми максимально стимулюємо розвиток лідерських якостей. Зокрема, нами запроваджена 5-рівнева система лідерства. Ми взяли за основу підхід Д. Коллінза з його книги «Від хорошого до великого». Кожен рівень має ряд критеріїв, а кожен член команди може самостійно визначити, де він знаходитися, і розробити план руху до вершини.

**— Чи існує конкуренція всередині компанії? Якщо так, то чи допомагає вона вдосконалюватись?**

— Ми не конкуруємо один з одним — ми конкуруємо з нашими процесуальними опонентами, іноді з колега-

ми по ринку. Ключовим мотивом для наших адвокатів є можливість професійної реалізації та роботи в найбільш складних та комплексних кейсах. Ми керуємося відомим принципом «Рости або йди» (Grow or Go). Мотивує й те, що вікно кар'єрних можливостей відчинене — кожен адвокат може стати партнером.

Прозорість у питаннях фінансового заохочення є одним з ключових елементів. Екстра-зусилля юристів та адміністративного персоналу мають конвертуватися в бонусні й преміальні виплати. Має бути проста та зрозуміла система винагород, оформлена у відповідну офіційно затверджену політику.

**– Який шлях треба пройти в фірмі, щоб стати партнером?**

— Щоб стати партнером компанії, необхідно відповідати 5 чітким критеріям. По-перше, потенційний партнер має розділяти цілі та цінності компанії та проактивно рухатися в заданому напрямку. Другий критерій відповідності — професійність екстракласу, у першу чергу, яка стосується наших ключових практик. По-третє, кандидат у партнери повинен мати ще й власну додаткову спеціалізацію — таким чином він створює окрему експертну цінність для всієї команди. Важливо, щоб його експертиза була визнана на ринку серед колег та клієнтів, зокрема відповідними авторитетними рейтингами.

Четвертий критерій — вміння управляти проєктами. Потрібно не просто гарно виконувати роботу, а бути керівником, управлінцем. Часто проєкти можуть складатися водночас з декількох справ, а проєктна команда — більш ніж з трьох юристів. І п'ятий, останній критерій — відмінні комунікаційні навички. Потенційний партнер повинен уміти вибудувати відносини з власною командою, побачити та розвивати таланти молодших колег. Звісно ж, найважливіше — вміння розвинути відносини з існуючими клієнтами, створюючи для них додаткову цінність, та здатність залучити нових клієнтів. Якщо всі 5 критеріїв збігаються в одній людині, безсумнівно, такий адвокат має всі шанси стати партнером VB PARTNERS.

Партнерський план відкритий для будь-кого в нашій компанії. Перехід на партнерську позицію, як правило, відбувається за декілька етапів. Шлях починається з позиції юриста, старшого юриста. Менеджер проєктів уже має змогу відпрацьовувати свої управлінські навички. Наступний етап — позиція радника, який розвивається вже в напрямку клієнтської роботи. І останній рівень — це партнер, який пройшов усі етапи кар'єрного формування та відповідає наведеним вище критеріям

**– Розкажіть, як з технічної точки зору працюєте над проєктами у межах практики WCC? Яка структура проєктної групи WCC-кейсу? Якою є Ваша роль у WCC-проєктах?**

— Розпочну з ролі партнера у групі. Часто може здаватися, що партнер не бере безпосередньої участі у проєкті. Проте такий підхід — не про нашу компанію. Одна з ключових вимог VB PARTNERS — безпосередня участь партнера саме як адвоката.

Група формується, перш за все, з провідного адвоката, який відповідає за всю роботу. Він відповідає за розробку стратегії та її погодження з клієнтом. У групу також включаються 2–3 адвокати залежно від обсягу справи та її характеру. Наприклад, я часто працюю в групі з колегами-партнерами, коли необхідна моя експертиза в банківській сфері. Також до групи залучені молодші юристи, які безпосередньо займаються підготовкою процесуальних документів, пошуком інформації та її структуризацією, підготовкою робочих таблиць тощо. Обов'язковою є присутність у групі юридичного секретаря. Сьогодні ми активно впроваджуємо ідею максимальної передачі неюридичної роботи від молодших юристів до юридичних секретарів.

**– Поділіться планами на наступний рік. Які цілі Ви ставите перед собою і командою?**

— Ми й далі плануємо бути №1 у практиці WCC та займати топові позиції в Dispute Resolution. Продовжуємо активно розвивати практику корпоративних розслідувань і будувати широку партнерську мережу з ключовими для нас західними партнерами. Вже сьогодні ми проводимо десятки розслідувань на рік, тож впевнений, що найближчим часом ця практика стане однією з пріоритетних у нашій компанії.

Ще одне наше завдання на найближчі декілька років — розширення команди адвокатів. Серед іншого, ми плануємо збільшити кількість партнерів компанії, в т.ч. за рахунок внутрішнього ресурсу. А якщо говорити про перспективу наступних 5 років, у планах — побудова найбільшої «монофірми» на українському ринку з широкою мережею міжнародних контактів.

> ОДНА З КЛЮЧОВИХ ВИМОГ VB PARTNERS — БЕЗПОСЕРЕДНЯ УЧАСТЬ ПАРТНЕРА САМЕ ЯК АДВОКАТА

Підготувала **Анна ТРІШИЧЕВА,**
журналіст «Юридичної Газети»

credence

БЦ «Олімпійський»
вул. Велика Васильківська, 72, оф. 71
м. Київ, 03150, Україна
+380 44 300 11 28
info@credence.com.ua

# ДІЯЛЬНІСТЬ СЛІДЧИХ СУДДІВ ВИЩОГО АНТИКОРУПЦІЙНОГО СУДУ

Артем Трекке,

**старший партнер адвокатського об'єднання CREDENCE**

З початку діяльності ВАКС минуло більше року. За цей період суд, будучи фактично верхівкою антикорупційного трикутника поряд з НАБУ та САП, показав себе як ефективна антикорупційна інституція. Однак, це не завжди свідчить про законність та обґрунтованість прийнятих слідчими суддями рішень, з чим вже не раз стикалися адвокати АО CREDENCE у рамках практики white collar crimes. Незважаючи на це, нам вдається відстоювати законні інтереси клієнтів.

Прослідковується певна тенденція: ВАКС не має єдиного підходу та сформованої практики з численних правових питань, а слідчі судді приймають різні рішення у схожих ситуаціях, причому думки окремих суддів відрізняються в залежності від справ, які вони розглядають.

У моїй практиці наразі є кейс, який найбільш точно ілюструє ці розбіжності. Справа має тривалу історію та політичне підґрунтя. Ще з 2018 р. детективи НАБУ систематично звертаються до слідчих суддів з абсолютно ідентичними за змістом клопотаннями про обрання запобіжного заходу відносно одного з наших клієнтів з метою його оголошення у міжнародний розшук та подальшої екстрадиції. Проте до теперішнього часу їх мета так і не досягнута завдяки ефективному захисту.

До початку роботи ВАКС відповідні клопотання в порядку, передбаченому ч. 6 ст. 193 КПК України, тобто за відсутності підозрюваного, подавалися детективами НАБУ до Солом'янського районного суду Києва. Лише перше з них було задоволене, однак надалі ухвала була скасована апеляцією, оскільки була прийнята за відсутності адвоката. В задоволенні подальших подібних клопотань НАБУ, які розглядалися вже за участю адвоката, слідчі судді відмовляли.

У вересні 2019 р. підсудність справи клієнта змінилася з огляду на початок роботи ВАКС, який діє за принципом, що всі клопотання сторони обвинувачення на досудовому розслідуванні в межах кримінального провадження в більшості випадків розглядаються одним і тим самим слідчим суддею, що й сталося у справі клієнта. За рік детективи звернулися до ВАКС 4 рази з ідентичними за змістом клопотаннями про обрання йому запобіжного заходу, і кожного разу захист знаходив допущені ними процесуальні помилки, які унеможливлювали задоволення цих клопотань з різних підстав. Втім, слідчий суддя, на розгляд якого потрапляли клопотання, всупереч власній правовій позиції, сформульованій як у справі клієнта, так і в інших справах, приходив до різних висновків у своїх рішеннях, які майже всі в подальшому було скасовано Апеляційною палатою ВАКС.

**Перший випадок** стосувався відсутності обґрунтованої підозри у зв'язку з тим, що кримінально-правова кваліфікація інкримінованого клієнту злочину неодноразово змінювалася, що відображено у витягах з ЄРДР та інших матеріалах справи. Всупереч положенням КПК України, повідомлення про нову підозру чи про зміну раніше повідомленої підозри клієнту не вручалося, що й послугувало підставою для відмови в задоволенні клопотання.

Однак вже згодом, незважаючи на власні правові висновки, слідчий суддя ВАКС не взяв до уваги відсутність повідомлення про нову підозру чи про зміну раніше повідомленої підозри та задовольнив наступне клопотання.

**Другий випадок** пов'язаний з можливістю подання клопотання про обрання запобіжного заходу на підставі ч. 6 ст. 193 КПК України під час зупиненого провадження. Судді ВАКС у переважній більшості сходяться на думці, що це клопотання не входить до переліку дій, які допускається проводити після зупинення провадження, тому вчинення такої дії вимагає відновлення досудового розслідування.

Слідчий суддя ВАКС у своїх попередніх рішеннях дотримувався цього ж підходу та відмовляв у задоволенні клопотання, якщо стороною обвинувачення не надано підтвердження відновлення досудового розслідування. Однак під

> ВАКС НЕ МАЄ ЄДИНОГО ПІДХОДУ ТА СФОРМОВАНОЇ ПРАКТИКИ З ЧИСЛЕННИХ ПРАВОВИХ ПИТАНЬ

# ЩО ПІШЛО НЕ ТАК?

час розгляду клопотання стосовно мого клієнта суддя обрав йому запобіжний захід у вигляді тримання під вартою, ніяким чином не відреагувавши у своїй ухвалі на наші заперечення. Ми оскаржили його до Апеляційної палати ВАКС, яка скасувала рішення суду першої інстанції.

**У третьому випадку** протиріччя полягали в різному підході слідчих суддів до вирішення питання про момент оголошення особи у міжнародний розшук. Слідчий суддя мав чітку позицію, яка полягала в тому, що підтвердженням факту оголошення особи у міжнародний розшук, з-поміж іншого, є обов'язкове внесення відомостей про це до ЄРДР. І хоча під час розгляду клопотання у справі клієнта сторона обвинувачення не надала доказів цього, слідчий суддя знову обрав запобіжний захід клієнту.

Щоразу, подаючи заперечення на клопотання сторони обвинувачення, ми наголошуємо на тому, що слідчий суддя допускає порушення принципу правової визначеності, згідно якого жодна зі сторін не має права вимагати повторного відкриття провадження лише з метою повторного розгляду справи і постановлення в ній нового рішення. Слідчий суддя, у свою чергу, стверджує, що подання клопотань про обрання запобіжного заходу не порушує принцип res judicata, оскільки на час розгляду клопотань відсутнє остаточне судове рішення щодо обрання особі запобіжного заходу. Водночас судді і самі вказують про порушення принципу res judicata з тих же підстав, відмовляючи у задоволенні повторних клопотань захисту про скасування арешту майна в порядку ст. 174 КПК.

Ситуація, коли правова позиція суддів ВАКС за схожих обставин відрізняється та залежить фактично від ставлення суду до фігурантів справи, породжує ризик свавілля та є порушенням основоположного принципу верховенства права. Це, на жаль, стосується багатьох справ, де має місце політичний підтекст та певний суспільний інтерес, що фактично «диктує» суддям рішення, які вони мають приймати. Крім того, такі суттєві протиріччя у рішеннях суддів ВАКС негативно впливають на довіру до цієї інституції.

## У ПОРІВНЯННІ З 2019 РОКОМ СОТНЯ КРАЩИХ ОНОВИЛАСЯ

ВИБІР КЛІЄНТА 100 КРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ 2020

# ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ НОВИХ КЛІЄНТІВ ПОТРІБНО ДОБРЕ ВИКОНУВАТИ РОБОТУ ДЛЯ СТАРИХ

24 години на добу вони на зв'язку зі своїми клієнтами, адже передбачити, коли почнуться «маски-шоу», ніхто не може. Керуючий партнер Gracers Сергій Лисенко та керівник практики вирішення спорів Людмила Куса вважають, що послуги з перехресним використанням різних галузей права значно допомагають довести невинуватість клієнта

Сергій Лисенко, керуючий партнер Gracers

## БЛІЦ
### Сергій Лисенко:

**НАЗВІТЬ ТРИ ПРАВИЛА РОБОТИ УСПІШНОГО АДВОКАТА В WCC.**

— Ефективність рішення, точність його виконання та чесність по відношенню до клієнта. Іноді я бачу, що колеги кажуть клієнту те, що він хоче почути, щоб його заспокоїти, а не реальну оцінку ситуації, яка є з точки зору законодавства.

**ВАШЕ ЖИТТЄВЕ КРЕДО?**

— Завжди бути собою.

**— Сергію, як змінився за цей рік попит на послуги практики White Collar Crime, у якій Ви відзначені серед лідерів?**

— Попит на ці послуги стабільно росте. Перш за все, у цьому винна рецесія. Державі конче необхідне поповнення та отримання так званих облікових коштів до бюджету, і один з пріоритетів, як ми бачимо у ЗМІ, вона бачить у тому, щоб відшкодовувати злочини, завдані корупційними діяннями минулої влади. Держава чомусь вважає, що саме це є джерелом доходу для наповнення державного бюджету. І чесно кажучи, правоохоронні органи останнім часом працюють саме над цим питанням, а не над законністю розслідування та доведенням вини.

**— Людмило, які глобальні тренди в практиці вирішення спорів Ви могли б відзначити?**

— Прогнозувати у сьогоднішні складні часи дуже важко, однак глобальні тренди малюються в т.ч. цими прогнозами. Якщо раніше ситуація в судах не давала змоги швидко та якісно надати клієнту бажаний результат, оскільки були масові звільнення суддів, переатестації, які теж відмели велику частину судового корпусу, то зараз, у часи пандемії, суди банально інколи йдуть на хитрощі, закриваються, але не через те, що вони так хочуть, а через брак працівників, які теж мають захищатися від коронавірусу. На жаль, бувають ситуації, коли або взагалі неможливо потрапити до суду, або засідання призначаються на середину 2021 р. Тому глобальний тренд — позасудове, досудове врегулювання спорів, менторство, яке зараз розвивається і яке ми використовуємо у своїй практиці, особливо у сімейних спорах — там, де людям досить легко пояснити, що врегулювати спір договором, завіреним нотаріально, легше, ніж подекуди роками в суді добиватися рішення.

**— Як Ви бачите та оцінюєте розвиток ваших практик найближчим часом?**

**Сергій:** — Наші плани досить райдужні — ми плануємо наступного року здобути ще більше приводів для святкування досягнень, ніж у цьому році, і я сподіваюся, що ми не тільки залишимось у тому обсязі, в якому перебуваємо зараз, а й зможемо рости далі.

**Людмила:** — Хотілося б дивитись на це питання оптимістично. Думаю, що ми будемо розвивати вирішення справ у позасудовому порядку. Мені здається, в подальшому ситуація в судах не покращиться і може стати навіть гіршою, адже ніяких позитивних меседжів про зміни керівництво держави не дає. Коли у 2011 р. я тільки прийшла працювати в судову систему, уже тоді постійно були розмови про реформу. Пройшло 8 років, ці розмови продовжуються, а на виході ми бачимо те саме: судді звільняються, ті, що залишаються, не витримують навантаження. Декілька років тому я відчула на собі, як це — друкувати проєкт за проєктом, рішення за рішенням. Це складно. На початку моєї кар'єри у суддів був час розглянути кожну справу, вивчити кожну деталь, а зараз їх загнали в таку ситуацію, що вони, як друкарські машинки, мають видавати рішення за рішенням.

**— Як ви організовуєте процес взаємодії з клієнтами? Як залучаєте нових?**

**Сергій:** — Для залучення нових клієнтів можна робити тільки одне — добре виконувати роботу для старих. Це на сьогоднішній день працює як засіб отримання нових клієнтів і нових справ. Ще одним шляхом є намагання надати ринку якісно нові послуги, які забезпечують перехресне використання різних галузей права, що в результаті допомагає довести невинуватість клієнта. У практиці White Collar Crime комплексний підхід до справи не виключно в одному напрямку — те, що ми намагаємось продавати як продукт і завдяки цьому залучаємо нових клієнтів.

**Людмила:** — У практиці вирішення спорів усе досить просто: треба максимально зрозуміло пояснити клієнту, які можливості у нього є. Тому побудова відносин базується, в першу чергу, на тому, щоб сказати клієнту правду, показати найгірші сторони того, що може бути, не обіцяти «золоті гори» та короткі строки, якщо мова йде про судовий спір. У нашій ситуації навіть банальні сімейні спори інколи слухаються по 2 роки. У мене, на превеликий жаль, є кейс, коли за 2 роки засідання були призначені лише 2 рази. У 2019 р. ми звернулися з цим спором в інтересах позивача і на 2021 р. отримали відкладення.

**— На сайті Gracers вказано, що ви надаєте клієнтам цілодобову підтримку. Це дійсно так? Як побудований режим роботи адвокатів?**

**Сергій:** — У кожного клієнта є керівник практики, який відповідає за ведення справи. Є клієнти, які можуть спілкуватися лише після 23 години і знають, що ми завжди можемо їм допомогти. На мою думку, це ази кримінальної практики — ми маємо бути на зв'язку 24 години, бо коли будуть «маски-шоу», ніхто передбачити не може. І дійсно, півгодини — і ми вже у клієнта після виклику.

**— З якими запитами зараз найчастіше до вас звертаються? Чи змінились ці запити за останній рік?**

**Сергій:** — Так, змінились. Збільшились запити щодо захисту від дій антикорупційних органів (у т.ч. НАБУ) і щодо розслідування податкових справ, оскільки, незважаючи на заборону перевірок, кількість таких справ росте. Є й інша тенденція — розвиток цих напрямів збільшується, росте запит щодо незаконного розслідування справ з боку ДБР, СБУ, поліції, особливо в економічній площині, і так званих «маски-шоу» та «наїздів» з боку правоохоронних органів. Не знаю, з чим це пов'язувати — чи з тим, що органи знаходяться у постійній реформі, чи дійсно потроху проявляється ситуація з правової точки зору, але факт залишається фактом. Те,

про що хочеться кричати — збільшення скарг щодо недотримання норм процесуального законодавства з боку працівників НАБУ в дуже багатьох справах і відсутність реальної можливості оскаржити такі дії у відповідних органах ВАКС.

**Людмила:** — Помітно, що самі клієнти інколи вже приходять із запитами щодо позасудового врегулювання спорів, коли досить тільки зв'язатися з адвокатом іншої сторони, погодити якісь питання та норми у договорі, і на цьому клієнт залишається задоволений.

**— Ви позиціонуєте себе на ринку як бутікова компанія. Наскільки складно конкурувати з юрфірмами повного циклу?**

**Сергій:** — На цю тему часто дискутують, і думки є різні. Є колеги, які вбачають перевагу саме у бутіковості. Це як порівняння Давида та Голіафа — у кожного з них є свої переваги та можливості, і хто з них їх використає більш ефективно, той і буде вигравати. Це не значить, що, як у цій легенді, завжди виграє Давид. Якщо компанія повного циклу має більшу економічну спроможність на проведення тих чи інших дій, то бутіковій буде складно з нею конкурувати, якщо вона запустить усі свої можливості для одного клієнта. З іншого боку, бутікова компанія може надавати такі специфічні послуги, про можливість яких велика і не здогадується. Тому, на мою думку, в окремих складних випадках великі компанії змушені звертатися до спеціалізованих бутікових, що й відбувається на ринку повсякчас.

**— Від вирішення яких справ Ви отримуєте професійне задоволення?**

**Сергій:** — Це справи, в яких вдалося досягти результату, коли клієнт приходить і каже: це продукт або результат, який я хотів отримати. Так, усі справи складні, в них необхідно придумувати «фішки», які ще не використовувались, і якщо вони вдаються, це та доза адреналіну, яка дає наснагу наступного дня йти на роботу.

**Людмила:** — Мені подобаються проєкти, в яких слід задіяти відразу декілька сфер, декілька юристів. Наприклад, той же WCC, банальна справа — шахрайство, в якій у нашого клієнта рейдерським способом відібрали підприємство. Події цього кейса відбувалися у 2015 р., довелося розгрібати абсолютно всю документацію клієнта за останні 5 років. Ми ініціювали не лише кримінальне провадження щодо шахрайських дій, а й подали ряд позовів у господарському та адміністративному порядку. Найцікавіші кейси — коли відразу працюєш у декількох напрямах і при цьому розвиваєшся, вивчаєш щось нове.

**— Сергію, Ваш досвід роботи в органах прокуратури допомагає у приватній практиці?**

— Дуже допомагає. Мабуть, цей досвід і є тим, що дозволяє нам бути особливими на ринку і надавати не класичний продукт захисту, а досить комплексний підхід, оскільки розуміння того, як все відбувається з іншого боку, реально допомагає. Попередній досвід роботи накладає відбиток і змінює погляд на ситуацію. Досить часто мій погляд і погляд колег, які є класичними процесуалістами, відрізняються, і коли ми об'єднуємо зусилля, це дає неочікуваний результат.

**— Нещодавно на одному з форумів Ви наголошували, що початок реформи прокуратури показав суттєві порушення. Які рекомендації Ви би дали для того, щоб ці порушення усунути, і реформа відбулася якісно?**

**Сергій:** — Реформа вже завершується. Моєю рекомендацією було б довести її до логічного кінця і почати працювати з чистого листа. Якщо ми почнемо третій, четвертий раз реформувати, жодні рекомендації вже не допоможуть — це буде повне руйнування того, що можна було зберегти у тому вигляді, в якому воно є на сьогоднішній день.

**— Чи не вважаєте Ви, що наразі прокуратура з точки зору професійних знань та навичок є слабкою порівняно з адвокатурою?**

**Сергій:** — Однозначно, тут немає іншої відповіді. На сьогоднішній день результати всіх тих реформ, які відбулися, показують, що рівень державного обвинувачення в країні значно знижений порівняно з адвокатурою за рахунок вливання в останню кадрів, які звільнені з органів прокуратури. Це на сьогоднішній день досвідчені кадри, які працювали на належному рівні, і зараз вони стали поруч з адвокатами. А рівень прокурорів, які щойно встали з учнівської лави, яких немає кому вчити, — на сьогоднішній день повний мінус. Мабуть, для нас це добре, оскільки дає змогу ще ефективніше здійснювати захист, однак з точки зору держави це дуже спірне питання.

Людмила Куса, керівник практики вирішення спорів Gracers

## БЛІЦ
## Людмила Куса:

**НАЗВІТЬ УЛЮБЛЕНИЙ ФІЛЬМ ТА УЛЮБЛЕНУ КНИГУ ПРО АДВОКАТІВ.**

— Фільм «За статевою ознакою» — про жінку-суддю в США, де чітко показано нелегкий шлях жінок до професії юриста, адвоката, судді. Тим більше, в країні, яка розвивається набагато краще, ніж наша, і проблеми показані так, як вони є.

**БЕЗ ЧОГО ЧИ КОГО ВАШ УСПІХ У РОБОТІ БУВ БИ НЕМОЖЛИВИЙ?**

— Впевнена, що мій успіх ніколи би не склався без мого оточення: без людей, з якими я працювала в суді і з якими працюю зараз, тому що саме ці люди своїм прикладом надихають досягати більшого, вивчати щось детальніше, йти далі.

**— Більшість дотримується думки, що державні правоохоронні органи грають нечесно по відношенню до бізнесу. Чи спостерігали Ви таку тенденцію? Як можете оцінити нинішню ситуацію із захистом бізнесу? На що скаржаться клієнти?**

**Сергій:** — Так, така ситуація однозначно спостерігається, оскільки є попит на захист бізнесу та White Collar Crime. Навряд чи ця тенденція зупиниться у 2021 р. — сумніваюся, що «дірка» в бюджеті, яку необхідно закривати, зменшиться, думаю, тільки збільшиться. І бізнес має захищати себе сам, варіантів захисту з боку держави я не бачу взагалі. Навіть інструменти, які були раніше і працювали недосконало, на сьогоднішній день не працюють — наприклад, інститут захисту від рейдерства Мін'юсту.

**Людмила:** — Найбільше клієнтів турбує кількість перевірок, у т.ч. ті, на які зараз накладено мораторій, однак, на жаль, наші державні органи це не зупиняє. В епоху пандемії, коли немає чим платити зарплату співробітникам і приймаються рішення про звільнення людей, відмову від торгових площ, приходить трудова чи податкова служба і починає «трусити» підприємство. Тому найбільше скарг клієнтів саме не нескінченність перевірок: закінчується одна — починається інша.

**— Поділіться найцікавішою справою з Вашого досвіду за останній рік.**

**Сергій:** — Не досить багатоходова справа: у жінки під час розлучення невстановлені особи перереєстрували її будинок на інших осіб. Вона про це дізналася трохи пізніше і звернулася до нас. Вдалося досить ефективно вжити заходів з точки зору кримінального правозахисту, і кримінальне провадження було відкрите досить швидко як для правоохоронних органів. Ба більше, вони зреагували швидко — накладені арешти, проведені обшуки, вилучені документи, на підставі яких були підроблені документи щодо реалізації майна, і все це зайняло 2 тижні. Всі матеріали зібрані докупи, передані комісії з протидії рейдерству та реєстраційній службі, протягом 3 тижнів проведено засідання, заступник міністра як голова комісії засудив дії обох нотаріусів, які брали участь у цих діях, але питання щодо підробок не стояло. 2,5 місяці після цього засідання ми як законослухняні особи чекали, а тоді отримали рішення, в якому повністю відмовлено у розгляді питання, а всі дії нотаріусів визнано законними. Результат усіх вжитих заходів, окрім рішення комісії, призвів до того, що на сьогоднішній день майно повернуте законній власниці і шкода відшкодована в повному обсязі. Для нас це цікава практика і позитивний результат допомоги людині.

**Людмила:** — Для мене завжди цікавіші кримінальні справи і ті, в яких необхідно задіяти декілька сфер. Виділити для себе якусь конкретну справу, на жаль, не можу, абсолютно всі справи за останній рік чимось надихали, давали можливість навчитися новому.

**— Чи існують для Вас певні професійні табу?**

**Сергій:** — Мабуть, ні. Якщо це необхідно для захисту клієнта, я зроблю все. Але є питання, в яких я не погоджуюсь з окремими колегами щодо проведення певних процесуальних дій чи взаємодії з правоохоронними органами. Вважаю, що завжди, окрім того, що ми професіонали, слід пам'ятати, що ми — люди, і відповідно спілкуватися. Як на мене, це завжди допомагає у спілкуванні з колегами, слідчими, детективами — просто слід вибудувати з ними особистий контакт. Тому я проти так званих циркових номерів при проведенні процесуальних або слідчих дій, у судових засіданнях. Я за компетентний розгляд, незважаючи навіть на іноді дещо обвинувальний погляд з боку судді. На мою думку, «циркові номери» не є тими ефективними засобами захисту, які можуть принести стратегічний результат, тому я намагаюся цього не робити. Але не скажу, що це табу — коли це буде необхідно, мабуть, ми це зробимо.

**Людмила:** — Завжди на першому місці мають бути людяність, взаємоповага і взаємодопомога.

**— Які цінності в роботі має команда Gracers?**

**Людмила:** — Щодо цінностей, думаю, кожен член команди однозначно зрозумів, що завжди необхідна думка колег. Інколи, запитуючи її, ти сам починаєш дивитися зовсім по-новому на кейс, з яким працюєш, тому найбільша цінність, у першу чергу, в командній роботі над справами.

Інтерв'ю підготувала **Оксана Журба,**
журналіст «Юридичної Газети»

# ЗАХИСТ БІЗНЕСУ

## БАРСУК ВІКТОР

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

EQUITY
attorneys at law

## БУГАЙ ДЕНИС

**VB Partners**
**d.bugay@vbpartners.ua**
**+38 044 581 1633**

VB PARTNERS law firm

## БУРДАК ВІТАЛІЙ

**Pavlenko Legal Group**
**burdak@plglaw.ua**
**+380 (44) 281 0600**

PAVLENKO LEGAL GROUP
Law & Government Relations

## ВДОВИЧЕН ОЛЕГ

**Вдовичен та партнери**
**vdovychen@ov-partners.com**
**+380 44 586 77 77**

Адвокатське об'єднання
ВДОВИЧЕН
ТА ПАРТНЕРИ

## ГРЕБЕНЮК СЕРГІЙ

**Asters**
**sergiy.grebenyuk@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## ГУПАЛО КАТЕРИНА

**Arzinger**

## МАТВІЇВ СЕРГІЙ

**Matviyiv&Partners**

## МАЦЕЛЮХ ВІТАЛІЙ

**Artius**
**office@artius.com.ua**
**+38 (044) 383 28 82**

LAW FIRM ARTIUS ART OF PROTECT

## ОВЧАРОВ ДЕНИС

**Legal House**

## ПОГРЕБНОЙ СЕРГІЙ

**Sayenko Kharenko**

## РИБАЧКОВСЬКИЙ КОСТЯНТИН

**Алексєєв, Боярчуков та Партнери**
**office@abp.kiev.ua**
**+380 (44) 235 88 77**

АЛЄКСЄЄВ, БОЯРЧУКОВ ТА ПАРТНЕРИ

## ХІЛЬЧЕНКО СЕРГІЙ

**Цезар**
**info@caesar.com.ua**
**+380679530111**

CAESAR
АДВОКАТСЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ

LIGA ZAKON AWARDS

Ukrainian Law Firms.
A Handbook for Foreign Clients

The LEGAL 500

АБСОЛЮТ
ЮРИДИЧНЕ АГЕНТСТВО

**АБСОЛЮТНО правильний вибір!**

+38 067 732 38 82
absolute@absolute.com.ua
www.absolute.com.ua

# ЮРИДИЧНЕ АГЕНТСТВО «АБСОЛЮТ»

- 12 років на ринку юридичних послуг
- 45 професійних юристів і адвокатів
- 200 постійних клієнтів
- 5000 виграних судових процесів

## ВИЗНАННЯ ТА РЕЙТИНГИ:

- Юридична фірма 2020 року в сфері банкрутства (за версією Асоціації правників України)
- Переможець 2019 р. у номінації «Банківське та фінансове право» (за версією Liga Zakon Awards-2019)
- Входить до «Бронзової ліги» провідних регіональних фірм України (за версією видання «Юридична практика», з 2011 р.)
- У числі 50 провідних юридичних фірм України за кількістю юристів (за версією видання «Юридична практика», з 2011 р.)
- Одна з найкращих компаній у Європі у податковій сфері та у сфері вирішення судових спорів (за версією Legal500, 2019–2020 рр.)
- Одна з кращих компаній у сфері банкрутства (за версією Ukrainian Law Firms. A Handbook for Foreign Clients, 2019–2020 рр.)
- Регіональна юридична фірма (за версією видання «Юридична практика», 2018 р.)

## ПРАКТИКИ:

Банкрутство, стягнення заборгованості, корпоративне право та угоди M&A, земельне право та нерухомість, податкове, митне, трудове та кримінальне право.

**МИ ПРОПОНУЄМО ЕФЕКТИВНІ РІШЕННЯ, ЩО ВІДПОВІДАЮТЬ БІЗНЕС-ТЕНДЕНЦІЯМ ТА ЗАКОНОДАВЧИМ ВИМОГАМ.**

Серед клієнтів та партнерів ЮА «Абсолют» — найбільші фінансові установи України, промислові підприємства, державні установи та IT-корпорації.

**Чітке розуміння стратегічних бізнес-цілей клієнтів і робота на результат — беззаперечні переваги співпраці з юридичним агентством «Абсолют»**

# ВІТАЛІЙ МАЦЕЛЮХ

Керуючий партнер
АО ARTIUS,
член правління ААУ,
член Young Business Club

- ЗАХИСТ БІЗНЕСУ
- ОХОРОННА ДІЯЛЬНІСТЬ
- КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО (ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ)
- ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ (ТЕНДЕРИ)

## ДОСВІД

- Юридичний стаж —14 років.
- Має успішний досвід здійснення заходів щодо захисту бізнесу клієнтів, у т.ч. повернення арештованого майна та майна, захопленого рейдерським шляхом.
- У 2008 р. заснував юридичну компанію, яка відразу зайняла провідні позиції у сфері послуг щодо державних закупівель
- З 2015 р. — керуючий партнер АО Artius, однієї з провідних юридичних фірм України.
- У 2017–2019 рр. — віце-президент ААУ.
- З 2019 р. — член правління ААУ.
- З 2020 р. — позаштатний радник Львівського міського голови з питань безпеки міста.
- Представництво інтересів керівництва Національного банку України у кримінальних провадженнях.
- Серед клієнтів: НЕК «Укренерго», комплекс «Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата»), компанія Ajax Systems, ТЦ «Мармелад», готель «Козацький», холдинг «Шериф», Федерація панкратіону України та інші.

## ОСВІТА

- У 2007 р. успішно закінчив Київський національний університет ім. Тараса Шевченка за спеціальністю «Правознавство».
- У 2018 р. успішно закінчив Київський національний університет ім. Тараса Шевченка за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування».

## ВИЗНАННЯ

- АО Artius відзначена дослідженням «Лідери ринку-2017. Рейтинг юридичних компаній України» серед лідерів практик компаній у кримінальному (Group 2) та корпоративному праві (Group 2).
- АО Artius та Віталія Мацелюха відзначено серед лідерів практик у сфері «Захист бізнесу» дослідженням «Вибір клієнта. 100 найкращих юристів України».
- АО Artius визнана кращою юридичною компанією за даними Української народної премії за 2017–2020 рр.
- ТОП-юрист за результатами дослідження The Best Lawyers in Ukraine 2020–2021 у сфері «Злиття та поглинання».
- Відзнака Client Choice 2020 у номінації White Collar Crime.
- Адвокат року-2020 в номінації «Захист бізнесу».

LAW FIRM ARTIUS ART OF PROTECT

**04070, м. Київ**
**вул. Борисоглібська, 7А, оф. 210**
**+38 (066) 994 33 22**
**+38 (067) 917 917 6**
**E-mail: office@artius.ua**

# МЕДИЧНЕ ПРАВО / ФАРМАЦЕВТИКА

## АЛЕШКО ДМИТРО

**Правовий Альянс**
**aleshko@l-a.com.ua**
**+38 (044) 425 4050**

## ГРЕВЦОВА РАДМИЛА

**Конкордія**

## ГРИШАКОВ ОЛЕКСАНДР

**Grishakov Law Company**

## ГУН ОЛЕКСАНДР

**Де-Юре**
**alexandergyn@de-jure.ua**
**www.de-jure.ua, +380938264477**

## ДАНЕВИЧ БОРИС

**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang**

## ДЕМ'ЯНЮК ОЛЬГА

**Baker McKenzie**

## КОСТІН ІЛЛЯ

**Правовий Альянс**
**kostin@l-a.com.ua**
**+38 (044) 425 4050**

## СЕНЮТА ІРИНА

**МедЛекс**

## СІНІЧКІНА ЛАНА

**Arzinger**

## ХИТРОВА ОЛЕНА

**ILF**

# ЮРИДИЧНИЙ СУПРОВІД МЕДПРАКТИКИ: ТРЕНДИ 2020/2021

Радмила Гревцова,

**адвокат, к.ю.н., доцент, керуючий партнер юридичної компанії «Конкордія», автор онлайн-школи медичного права Київського медико-правового кластеру**

На початку «ковідно-карантинного періоду» власники і керівники медичного бізнесу були стурбовані тим, щоби залишитися «на плаву». Та по закінченні першої хвилі пандемії Covid-19 багато хто почав розглядати ситуацію крізь призму нових можливостей. Наприклад, великі приватні клініки розпочали надання медичних послуг за такими лікарськими спеціальностями, як «інфекційні хвороби» та «дитячі інфекційні хвороби», хоча раніше медична практика за цими спеціальностями вважалася прерогативою державних і комунальних медичних закладів.

Взагалі є підстави вважати, що попит на послуги приватної медицини надалі зростатиме. Особливо беручи до уваги той факт, що зараз на приватні медичні заклади не поширюються обмеження щодо планових госпіталізацій і операцій. Чимало «лікарів-брендів» — лідерів думок та медичних і управлінських інновацій — наважилися на відкриття власної справи, зареєструвавшись як фізичні особи-підприємці або створивши господарські товариства. Звісно, старт будь-якого бізнесу потребує юридичного супроводу.

Як відомо, вітчизняний медичний бізнес — здебільшого малий чи середній. Та все частіше у бік української медицини і тим більше фармацевтики задивляються великі, зокрема іноземні інвестори. Тож маємо низку обнадійливих трендів і можемо сподіватися на зростання потреби в юридичному аудиті, послугах зі структурування угод, медичної і фармацевтичної регуляторики тощо.

Чимало правових питань виникає і у закладів охорони здоров'я, перетворених на комунальні некомерційні чи казенні підприємства під час реформування охорони здоров'я. Укладання договорів з Національною службою здоров'я України, запровадження платних медичних послуг, врегулювання трудових відносин з медичними працівниками — ось лише кілька прикладів з широкого спектру питань, з якими стикаються екс-бюджетні медичні заклади. Зрозуміло, що правильне вирішення цих питань потребує юридичної експертизи.

**Фокус уваги — на трудове право**

У «ковідні» часи з особливою гостротою постало питання захисту трудових і соціальних прав медичних працівників. Найчастіше у фокусі уваги юристів опинялися проблеми, пов'язані з забезпеченням медиків засобами індивідуального захисту, захистом права на справедливу оплату праці, здійсненням страхових виплат у разі захворювання або смерті медичних працівників у зв'язку з інфікуванням гострою респіраторною хворобою Covid-19 тощо. Даються взнаки недосконалість чинного законодавства, зокрема в частині відсутності ефективних, незабюрократизованих механізмів реалізації медичними працівниками своїх трудових і соціальних прав.

**Відносини «лікар-пацієнт» як «вічнозелена» тема**

У часи пандемії, коли навкруги панує невизначеність, багато людей знервовані, на лікарів покладається додаткове навантаження, а проблемні моменти стали ще більш відчутні. Наприклад, неповідомлення лікареві пацієнтом інформації про наявні у нього або його дитини захворювання аж до факту інфікування Covid-19 чи належності до контактних осіб. Або, навпаки, відсутність належного інформування пацієнта лікарем про прогноз розвитку захворювання, пропоновані діагностичні та лікувальні заходи, можливі ризики і ускладнення та побічні ефекти. А як важливо у «ковідний» період поінформувати пацієнта про те, що у його плані лікування можливі зміни, викликані обставинами, незалежними від волі сторін (скажімо, у разі запровадження жорсткого локдауну)!

Та мало просто надати пацієнтові необхідні відомості — слід правильно зафіксувати факт надання пацієнтові чи його законному представникові відповідної інформації, зокрема тієї, на підставі якої було отримано згоду пацієнта на медичне втручання. У деяких випадках (наприклад, коли йдеться про високоризиковане медичне втручання) важливо зафіксувати і основний зміст такої інформації. Тут важко переоцінити значення кваліфікованого юридичного консультування, а також складання формулярів документів (наприклад, інформованих згод на певні види медичних втручань) та проєктів локальних нормативно-правових актів. До речі, локальні НПА медичного закладу (візьмемо для прикладу правила внутрішнього розпорядку) можуть вирішити чимало проблем, що належать до сфери відносин «лікар-пацієнт».

Окрім інформування, точкою напруженості у таких відносинах є якість медичної допомоги/послуг. Причому лікар і пацієнт нерідко мають різне, почасти протилежне уявлення щодо того, чи була ця якість належною. Часто-густо висновки пацієнта ґрунтуються на емоціях, хоча трапляються й випадки дефектів надання медичної допомоги (послуг) — лікарських помилок, казусу і навіть професійних злочинів.

Якщо виходити з законодавства, якість медичних послуг «лежить на трьох китах»: відповідності наданих послуг вимогам нормативно-правових актів (наприклад, нормам Закону «Основи законодавства України про охорону здоров'я»), нормативних документів (у сфері охорони здоров'я це, насамперед, медичні стандарти та клінічні протоколи) та умовам договору з пацієнтом (споживачем медичних послуг). Тож договірне забезпечення надання медичних послуг залишається надзвичайно важливим.

Усе більшим попитом користується юридичний супровід впровадження у медичну практику так званих «нових клінічних протоколів», які серед лікарів часто називають «міжнародними». Адже саме зі стандартами і протоколами порівнюють дії чи бездіяльність лікаря експерти, що здійснюють судово-медичну експертизу, відповідаючи на сакраментальні запитання: «Чи правильно лікували пацієнта?», «Чи були тяжкі наслідки запобіжними?» А останніми роками пацієнти все частіше намагаються з'ясувати істину, звертаючись до суду.

**«Юридична профілактика медичних захворювань»**

«Медичні справи» справедливо вважаються однією з найскладніших категорій цивільних справ, адже довести наявність причинно-наслідкового зв'язку між протиправним діянням і заподіяною шкоди (якщо вона дійсно мала місце) буває непросто. Зазвичай вони розглядаються досить довго, забираючи у сторін чимало часу, нервів і коштів на правничу допомогу. Тож дуже важливою стає «профілактика юридичних захворювань», яку можна зробити за допомогою правових інструментів: впровадження у діяльність норм локальних нормативно-правових актів, нових клінічних протоколів і правильно розроблених маршрутів пацієнтів тощо.

Ще одним трендом є віддання переваги досудовому врегулюванню спорів. Заклади охорони здоров'я і пацієнти почали звертатися до медичної медіації. Водночас пацієнт і медичний заклад, який несе відповідальність за заподіяння шкоди, завданої його працівником під час виконання трудових обов'язків, все ж частіше досягають згоди (наприклад, щодо повернення коштів, сплачених за медичні послуги) за допомогою адвокатів. І тут важливо юридично коректно повернути кошти пацієнтові, особливо у випадках, коли медичний заклад вважає, що надані ним послуги були належної якості, але воліє не витрачати час і зусилля на доведення своєї правоти у суді.

Як бачимо, ситуацій, у яких виникає потреба у правничій допомозі чи юридичних послугах, дуже багато. Тим більше, що попри «коронавірусні» труднощі, активно розвиваються порівняно нові царини медичної практики — трансплантологія, репродуктивна та естетична медицина.

**Нові юридичні виклики і відповіді**

Одним з найбільш помітних трендів 2020 р. стало надання медичної допомоги/послуг за допомогою засобів дистанційного зв'язку. Українське законодавство і раніше передбачало можливість надання телемедичної допомоги, але в «ковідно-карантинний період» вона стала затребуваною не тільки у форматі «лікар-лікар», а насамперед у форматі «лікар-пацієнт».

«Консультую онлайн», — таку аватарку нерідко можна побачити у профілях лікарів у соціальних мережах. Та чи завжди таке консультування відбувається правильно? Чи враховані усі юридичні нюанси? Запитання риторичні. А нюансів тут чимало: необхідність попередження пацієнта про неостаточність діагнозу та необхідність подальшого огляду його лікарем, отримання інформованої згоди, захист персональних даних пацієнта тощо. І звісно, право лікаря здійснювати так зване домашнє телеконсультування тільки в якості працівника закладу охорони здоров'я або у разі реєстрації фізичної особи-підприємця та отримання ліцензії на право провадження господарської діяльності з медичної практики.

Ще одним цікавим викликом стало подекуди необґрунтоване призначення лікарських засобів, зокрема антибіотиків, пацієнтам. За даними з офіційних джерел, у 2020 р. рівень споживання антибіотиків зріс у рази. А це може обернутися антибіотикорезистентністю — небезпечним явищем, коли бактерії стають стійкі до антибіотиків, і ті перестають діяти. Цей виклик вимагає юридичних відповідей, які допоможуть забезпечити правильність призначення і застосування антибіотиків, запобігання внутрішньолікарняному інфікуванню, взаємодію лікарів різних спеціальностей.

Увага медичних юристів сьогодні прикута і до правових аспектів застосування лікарських засобів off-label, тобто поза інструкцією. Цьогоріч у Законі «Основи законодавства України про охорону здоров'я» з'явилася нова норма, яка дозволяє за певних умов застосовувати в інтересах лікування особи, хворої на Covid-19, зареєстровані лікарські засоби за показаннями, не зазначеними в інструкції для медичного застосування, згідно з протоколом надання медичної допомоги та на підставі інформованої згоди пацієнта. Це видається важливим кроком на довгому шляху до вирішення проблеми застосування лікарських засобів і медичних виробів off-label. Адже у багатьох царинах медичної практики — онкології, акушерстві й гінекології, дерматовенерології — ліки та медвироби (наприклад, філери) вже давно застосовуються off-label і демонструють хороші результати, але лікар, що ризикнув ними скористатися, потрапляє у зону юридичної небезпеки.

Говорячи про фармацевтичну продукцію, не можна не згадати про імунобіологічні препарати, зокрема вакцини. У 2021 р. питання вакцинації буде «топовим» для законотворців, керівників галузі та закладів охорони здоров'я, медиків, пацієнтів і звісно ж, юристів. (Не)обов'язковість вакцинації, справедливий розподіл вакцин, отримання згоди на проведення щеплення, юридичні наслідки відмови, — ось короткий перелік «вакцинопрофілактичних» питань, з якими ми стикнемося у найближчому майбутньому. І будемо шукати хиткий баланс між особистими правами і публічним інтересом. Та ця справа варта зусиль.

У наступні роки медичне право перетвориться з «модної теми» на галузь науки і практичної діяльності, яка значною мірою визначатиме пейзаж майбутнього світу і портрети наступних поколінь. А нас усіх очікує багато роботи.

# МІЖНАРОДНЕ ПРАВО / МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

## БЯЛИЙ ГЛІБ

**Asters**
**info@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## ІСАХАНОВА НАТАЛІЯ

**Сергій Козьяков та Партнери**
**n.isakhanova@kievbarrister.com**
**+38 (044) 590 48 28**

## КУБКО ЄВГЕН

**Салком**

## МАХІНОВА АНЖЕЛА

**Sayenko Kharenko**

## ОМЕЛЬЧЕНКО ОЛЕНА

**Ілляшев та Партнери**

## ПАЛІАШВІЛІ ІРІНА

**Ukrainian Legal Group**
**www.rulg.com**
**+380-44-207-1060**

## ПУСТОВІТ ОЛЕКСІЙ

**Asters**
**alexey.pustovit@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## СВИРИБА СЕРГІЙ

**Asters**
**serhii.sviriba@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

# ОСНОВНІ ТРЕНДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ 2020: ОГЛЯД ЗНАКОВИХ ПОДІЙ

Наталія Ісаханова,
**к.ю.н., адвокат, партнер АФ «Сергій Козьяков та Партнери»**

Криза, викликана епідемією Covid-19, призвела до майже безпрецедентного падіння економічного розвитку. Але саме міжнародна торгівля відіграватиме фундаментальну роль у забезпеченні економічного відновлення країн після пандемії. Так, 2020 р. був нелегким, але деякі його події стали знаковими для розвитку міжнародної торгівлі. Сфокусуємося на найбільш важливих.

**Об'єднання зусиль країн у протидії Covid-19**

На початку 2020 р. країни зіткнулися з економічними проблемами, що були спричинені спалахом Covid-19, і це прямо вплинуло на глобальні міжнародні поставки. Протягом року діяльність членів СОТ була спрямована на вирішення викликів, пов'язаних з поширенням пандемії, шляхом посилення координації та співробітництва на міжнародному рівні.

Реагуючі на пандемію, багато країн активно впроваджували заходи, пов'язані з торгівлею: з одного боку, знижували або зовсім відміняли ввізні мита на ряд товарів, а з іншого — обмежували або забороняли експорт «критично важливих» товарів. У 2020 р. Україна також вводила заборони на експорт певної продукції — засобів індивідуального захисту та... гречки. 1 серпня 2020 р. закінчився і не був продовжений строк дії заборони на експорт засобів індивідуального захисту.

Основні висновки щодо наслідків пандемії Covid-19 для міжнародної торгівлі знайшли своє відображення у звіті G20 щодо торгових та інвестиційних заходів від 18 листопада 2020 р. Цей звіт повно відображає вплив світової кризи на торгівлю та торгову політику. Хоча до пандемії світова торгівля вже сповільнювалась, експорт товарів у номінальному вираженні у доларах США зменшився на 21% у II кварталі 2020 р. порівняно з попереднім роком, тоді як експорт комерційних послуг зменшився на 30%. До середини жовтня економіки країн G20 запровадили понад 400 заходів підтримки як пряму відповідь на пандемію. Але на тлі коронавірусної кризи світова торгівля у 2020 р., за оцінкою СОТ, опублікованою на початку жовтня, скоротиться на 9,2%. Хоча це набагато менш песимістичний прогноз, ніж квітневий, коли СОТ не виключала падіння аж до 32%, будь-який прогноз зараз, на тлі другої хвилі поширення вірусу і введення нових обмежувальних заходів, відрізняється безпрецедентно високим рівнем невизначеності. Один із значущих чинників ризику — це посилення протекціонізму.

**Спроби вирішення деяких кризових питань СОТ**

СОТ наразі переживає найсерйознішу кризу за всю історію свого 25-річного існування з 1 січня 1995 р.

***Криза Апеляційного органу СОТ***

Як відомо, Апеляційний орган не проводить слухання з 11 грудня 2019 р. США протягом 2 років блокують процедуру призначення нових членів у постійний Апеляційний орган СОТ після закінчення повноважень у попередніх. Наразі важко спрогнозувати, як довго триватиме цей конфлікт між США і СОТ. Незважаючи на кризу навколо Органу з вирішення спорів, країни-члени СОТ, як і раніше, мають можливість звертатися до нього зі скаргами. Але країни, які незадоволені винесеними рішеннями, можуть затягувати строки їх вступу в силу, подаючи скарги у фактично недієздатний Апеляційний орган СОТ. Такою можливістю вже скористалися Саудівська Аравія, яка програла спір Saudi Arabia — Measures concerning the Protection of Intellectual Property Rights (DS567), а також ЄС у справі European Union — Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia — (Second complaint) (DS494). При цьому слід зазначити, що ЄС сам неодноразово закликав інших членів СОТ дотримуватися рішення групи експертів і не звертатися в непрацюючу апеляційну інстанцію, погрожуючи в іншому випадку можливими санкціями зі свого боку.

Важливою подією для тимчасового розв'язання кризи Апеляційного органу СОТ стало узгодження створення (27 березня 2020 р.) ЄС та 15 іншими членами СОТ тимчасового апеляційного інструменту для врегулювання торговельних суперечок (Multiparty Interim Appeal Arbitration Arrangement). Це дасть їм можливість подавати апеляції і вирішувати торгові суперечки між ними, незважаючи на поточні проблеми в Апеляційному органі СОТ. 15 квітня 2020 р. Рада ЄС затвердила створення тимчасового апеляційного інструменту в рамках ВТО без США для врегулювання торговельних суперечок.

***Управлінська криза***

Цього року достроково покинув свій пост генеральний директор СОТ Роберто Азеведо. За словами близьких до нього джерел, на його рішення вплинула світова коронавірусна криза, яка загострила наявні проблеми. Домовитися про призначення тимчасового керівника представники організації не змогли. За результатами консультацій міністр фінансів Нігерії Нгозі Оконджо-Івеала висунута на пост нового генерального директора СОТ. Її кандидатура має бути затверджена на офіційному засіданні генеральної ради СОТ. Засідання генеральної ради було призначене на 9 листопада, однак процедуру відклали після того, як кантон Женева наклав нові обмеження на зустрічі в умовах раптового спалаху Covid-19. Більшість засідань СОТ проводяться в онлайн-режимі. Для прийняття рішень генеральною радою СОТ на засіданні має бути кворум із 82 членів. Але сподіваємося, що управлінська криза буде вирішена в найближчий час.

**Торгові протистояння**

***ЄС — Україна***

Україна все частіше стикається з посиленням застосування заходів торговельного захисту з боку ЄС. Але цікаво, що ті обмеження, які вводить або збирається ввести Україна, зустрічають активний опір з боку країн ЄС.

Знаковою подією 2020 р. у стосунках між Україною та ЄС можна вважати рішення (звіт) арбітражної групи по справі щодо обмежень, що застосовуються Україною щодо експорту певних виробів з деревини, яка розглядалася в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Передумови цій суперечки наступні. Законом України №2860-IV «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» від 08.09.2005 р. було введено заборону на вивезення за межі митної території України лісоматеріалів та пиломатеріалів цінних та рідкісних порід дерев. Цей Закон було доповнено ст. 2–1 згідно з Законом №325-VIII від 09.04.2015 р., відповідно до якої введено заборону на експорт необробленої деревини (лісу-кругляка) на 10 років. На погляд Європейського Союзу, ці обмеження порушують вимоги ст. 35 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, згідно з якою будь-які обмеження на експорт заборонені. Після 4 років політичних консультацій у червні 2019 р. ЄС ініціював арбітражний процес для вирішення цього спору.

ЄС оскаржував дві групи обмежень: заборону на експорт з України лісоматеріалів та пиломатеріалів цінних та рідкісних порід дерев і тимчасові заходи, що забороняють вивіз необробленої деревини (лісу-кругляка) на 10 років. На думку ЄС, ці заходи несумісні з положеннями ст. 35 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, згідно з якою експортні обмеження заборонені.

Слухання пройшли у вересні. Остаточний звіт арбітражної групи було опубліковано 11 грудня. Відповідно до звіту, заборона 2005 р. на вивезення за межі митної території України лісоматеріалів та пиломатеріалів визнана повністю правомірною з урахуванням певних підстав щодо необхідності захисту рослинного світу. Заборона на експорт необробленої деревини (лісу-кругляка) від 2015 р. визнана такою, що не відповідає Угоді про асоціацію з ЄС і не може бути виправдана положеннями ст. XX ГАТТ 1994. Арбітражна група рекомендувала Україні переглянути питання щодо заборони на експорт необробленої деревини (лісу-кругляка) з урахування положень Угоди про асоціацію. Зміст звіту довів ефективний захист інтересів України в рамках цього спору з боку команди Мінекономіки. Необхідно підкреслити, що це перший в історії спір у рамках Угоди.

***Україна — Росія***

Важливою подією у вирішенні торгових протистоянь між Україною та Росією став виграш України в рамках справи Russia — Measures affecting the importation of railway equipment and parts thereof (DS499) за рішенням Апеляційного органу СОТ, опублікованим 4 лютого 2020 р. Апеляційний орган СОТ задовольнив скаргу України. Група експертів підтвердила, що Росія порушила свої зобов'язання щодо невизнання сертифікатів, виданих українським виробникам в інших країнах Митного союзу, що, у свою чергу, створює переваги для національних виробників.

У 2020 р. отримало розвиток питання виконання рішення у справі Ukraine — Anti Dumping Measures on Ammonium Nitrate (DS493). 8 квітня ц.р. арбітр виніс рішення щодо «розумного строку» для виконання Україною рішення Органу з вирішення спорів — 11 місяців 15 днів з моменту прийняття рішення апеляційної інстанцій. У свою чергу, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі припинила перегляд антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну нітрату амонію (аміачної селітри) походженням з Російської Федерації у зв'язку з закінченням строку їх застосування, порушений згідно з рішенням Комісії від 17.04.2019 р., та анулювала антидемпінгові заходи щодо імпорту в Україну нітрату амонію (аміачної селітри) походженням з Російської Федерації, застосовані рішенням Комісії від 21.05.2008 р. та продовжені рішенням Комісії від 17.04.2019 р..

Також протягом 2020 р. було прийнято ряд рішень стосовно обмежуючих заходів у торгівлі як з боку України, так і з боку Росії. Сага щодо торгових протистоянь України та Росії триває...

**Розвиток багатосторонніх та двосторонніх торговельно-економічних відносин**

***Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону***

США докладають зусиль, щоб ізолювати Китай від світової економіки. На цьому тлі 10 країн-учасниць Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) разом з Австралією, Новою Зеландією, Китаєм, Південною Кореєю та Японією сформували найбільшу в світі зону вільної торгівлі. Угода була підписана 15 листопада на онлайн-саміті АСЕАН після 8 років переговорів. До речі, це перша угода про вільну торгівлю, підписана Японією з Китаєм і Південною Кореєю одночасно. На частку учасників угоди припадає майже третина світової економіки — 29%. Договір передбачає зниження митних зборів і введення загальних торгових правил, що дозволить оптимізувати і канали поставок. Угода поширюється на торгівлю, послуги, електронну комерцію, телекомунікації і авторські права.

***Україна та ЄС***

Тема перегляду Угоди про асоціацію з ЄС стосовно умов торгівлі в напрямку їх подальшої лібералізації стала найбільш актуальною у році, що минає. Саме 2021 р. стане дуже важливим з точки зору початку переговорів щодо перегляду Угоди. Уже відомо, що Україна і Європейський Союз домовилися провести засідання Ради асоціації Україна–ЄС за участю делегацій у Брюсселі у лютому 2021 р. Протягом року Україна і Європейський Союз можуть підписати оновлену Угоду про асоціацію. Під час онлайн-зустрічі співголів Ради асоціації віцепрем'єрка

Ольга Стефанішина наголосила, що спад у світовій економіці через пандемію Covid-19 загострює необхідність оновити Угоду. Це дозволить адаптувати зону вільної торгівлі між Україною та ЄС до сучасних економічних реалій, покращити умови для ведення бізнесу з обох сторін.

***Україна та Іспанія***

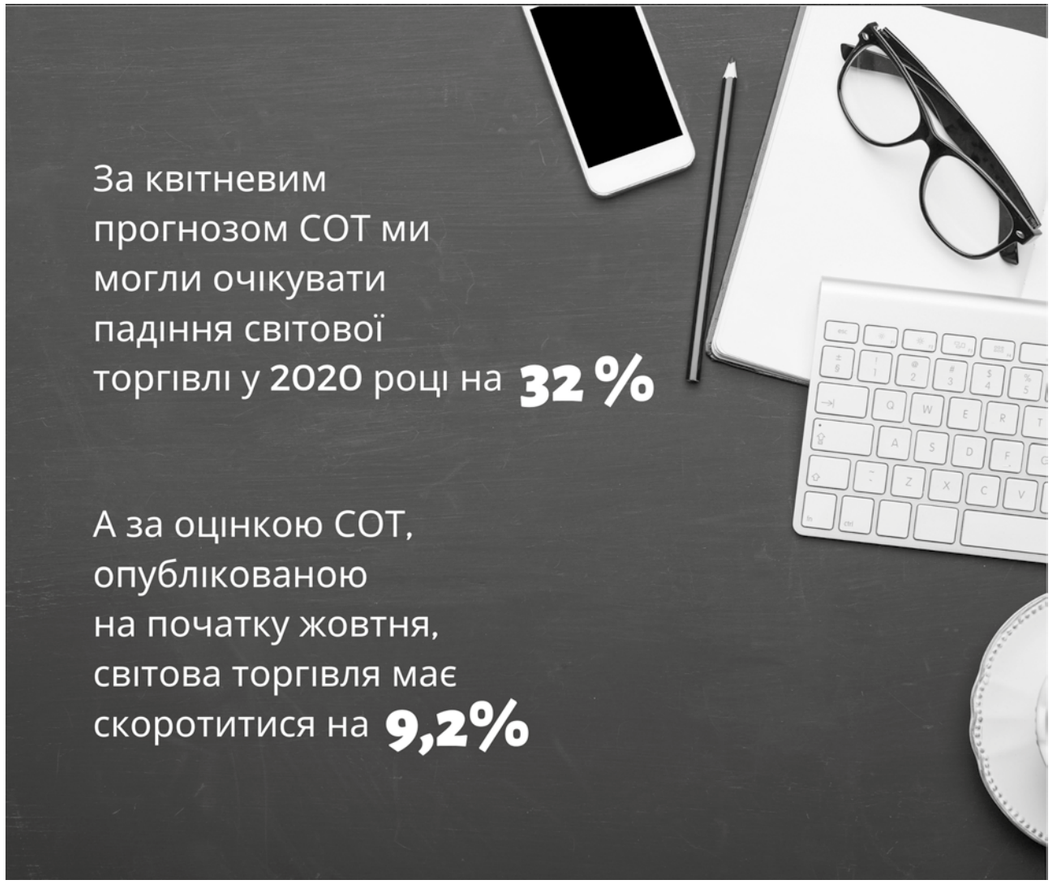
10 вересня Україна та Іспанія підписали Меморандум про співпрацю у сфері сільського господарства. Цей крок є частиною вироблення спільного бачення аграрного розвитку з державами-членами ЄС. Налагодження такого діалогу з Іспанією особливо важливе, оскільки Україна є найбільшим постачальником сільськогосподарської продукції на іспанський ринок.

***Україна та Великобританія***

8 жовтня 2020 р. було підписано Угоду про політичне співробітництво, вільну торгівлю та стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії. Угода передбачає розвиток відносин у різних сферах, включаючи торговельну, після закінчення перехідного періоду, який передбачено Угодою про вихід Сполученого Королівства зі складу Європейського Союзу. Так, Угода передбачає рівень лібералізації умов торгівлі товарами та послугами між Україною та Сполученим Королівством на рівні не нижчому, ніж передбачено в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. 16 грудня Верховна Рада ратифікувала цю Угоду.

***

Ми стисло розглянули основні, на наш погляд, події, що сталися у 2020 р. у сфері міжнародної торгівлі, не зменшуючи значення тих, які не згадані в цьому огляді. Виходячи з викладеного, можна дійти висновку, що незважаючи на кризу, що привела до уповільнення торгових потоків, торгівельні відносини між країнами розвивалися і набули нового рівня. З огляду на зазначене, в існуючій складній ситуації саме тісна співпраця країн, взаємодія між ними щодо своєчасного обміну інформацією та відповідальне ставлення до прозорості питань торгівлі допоможе активізувати зусилля з моніторингу, забезпечити зміцнення ринкового середовища, зменшити загрозу обмеження експорту та посилення протекціонізму, сприяти економічному відновленню країн. Будемо сподіватися, певна тенденція відходу окремих країн від економічно налаштованої політики відкритої торгівлі до політики, що керується стратегічними політичними міркуваннями під впливом факторів пандемії Covid-19, що створює загрозу для глобальної економіки, не матиме суттєвого розвитку.



# НАТАЛІЯ ІСАХАНОВА

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

**«В ЮРИДИЧНОМУ БІЗНЕСІ НІЩО НЕ МОЖЕ БУТИ ВИЩЕ ЗА БЕЗДОГАННУ ДІЛОВУ РЕПУТАЦІЮ СЕРЕД КЛІЄНТІВ І КОЛЕГ»**

- МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ
- АНТИМОНОПОЛЬНЕ ТА КОНКУРЕНТНЕ ПРАВО
- КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО
- ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

## ДОСВІД

- Представництво іноземних інвесторів у масштабних проєктах на території України та в іноземних юрисдикціях у промисловій, нафтогазовій, торговій, аграрній, телекомунікаційній сферах.
- Була запрошена в якості національного експерта для участі у проєкті 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 зі стандартами та вимогами СОТ за такими темами: технічні бар'єри в торгівлі та ліцензування; розвиток державної програми підтримки сільського господарства та експорту-імпорту продовольчих товарів у відповідності з нормами СОТ; аналіз діючого 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 з вимогами СОТ; аналіз норм СОТ у контексті питань, що розглядаються у рамках Дохійського раунду переговорів.
- Брала участь у проєкті 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 у проєкті 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 торгового захисту (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України).
- Як незалежний експерт запрошена для участі у національних консультаціях з розробки секторальних та крос-секторальних експортних стратегій України.
- Автор концепції Українського центру сприяння залученню іноземних інвестицій, а також рекомендацій щодо нормативного забезпечення діяльності Центру (грант уряду Королівства Нідерланди).
- Була членом робочої групи в рамках реалізації проєкту «Економічний аналіз переваг і наслідків підписання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Туреччиною» (Chemonics International Inc./USAID).
- Була радником уряду Автономної Республіки Аджарія (Грузія) з питань іноземного інвестування та торгівлі (2006–2012).
- Обрана заступником голови комітету з питань експортно-імпортної діяльності Китайської торгової асоціації.
- Є членом Strategic Alliance for WTO and Trade Remedies law and practice. Ця міжнародна група об'єднує провідних фахівців-практиків права торгівлі.
- Є академічним радником і суддею у національних судових дебатах з права СОТ, автор програми та академічний радник ознайомлювального онлайн-курсу з права СОТ, організованих ELSA Ukraine спільно з АФ «Сергій Козьяков та Партнери».

## ОСВІТА

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

## КЛІЄНТИ

- Разом з командою АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери» консультує міжнародні корпорації, які входять до рейтингу Global 500 за версією журналу Fortune, у т.ч. General Motors, Samsung Electronics, Bunge, Lenovo Group та інші.
- Також працює з Itron, Opel Southeast Europe Automotive Distribution LLC, Chevrolet Central and Eastern Europe, Hyundai Corporation, TP-LINK Technologies Co. Ltd, Shanghai Prime Machinery Co., Ltd., Euroglas Polska Sp. z.o.o., Honghua International Ukraine Co LTD, Grupa Azoty, Agropolychim AD, Neochim PLC, Nitrogénművek Zrt, Zammler, IT-ТОВ «Союз-Кабель», Китайською торговою асоціацією, Budhouse Group, Agricom Group, ТОВ ПТК «АГРОМАТ» ТОВ «СКАНРОК», ТОВ «СКАНДІ», КП СПБ «Арсенал», ДП «УКРСПИРТ», ПІІ ТОВ «Укршпон», ПЕМ «Укра-Солар 2 Лімітед», ТОВ «ІБІС», ТОВ «Європа Арм Спорт», ТОВ «Укр Еко-Хліб», ПАТ «Мар'янівський склозавод», ТОВ СП «Нібулон», дипломатичними представництвами іноземних держав та багатьма іншими.

SERGII KOZIAKOV & PARTNERS
ATTORNEYS & COUNSELLORS AT LAW

**Офіс 93, буд. 5/24, вул. Іринінська, Київ, 01001, Україна**
**тел.: +38 (044) 590 48 28**
**факс: +38 (044) 590 48 30**
**n.isakhanova@kievbarrister.com**
**www.kievbarrister.com**

# ІРІНА ПАЛІАШВІЛІ

К.ю.н., адвокат, спеціальний радник з українського права в окрузі Колумбія (США), керуючий партнер юридичної фірми RULG-Ukrainian Legal Group

- КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО
- ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ
- ДОГОВІРНЕ ПРАВО
- ЗАКОНОДАВСТВО З ПИТАНЬ ЕНЕРГЕТИКИ ТА НАФТОГАЗОВОЇ СФЕРИ
- АНТИМОНОПОЛЬНЕ ПРАВО
- Виступає як експерт з українського права у великих міжнародних арбітражних та судових спорах в судах США, Великої Британії, Нідерландів, Кіпру та Швеції

## ОСВІТА

- Отримала диплом з відзнакою по закінченні факультету міжнародних відносин та міжнародного права Київського національного університету ім. Тараса Шевченка;
- отримала вчену ступінь кандидата юридичних наук у галузі міжнародного приватного права на факультеті міжнародних відносин та міжнародного права Київського національного університету ім. Тараса Шевченка;
- отримала ступінь магістра з міжнародного та порівняльного права Університету Джорджа Вашингтона у м. Вашингтон (США);
- як медіатор пройшла підготовку, одержала диплом (CPR) Інституту вирішення спорів у Нью-Йорку і є членом його міжнародної колегії видатних медіаторів

## ДОСВІД

- До початку приватної практики працювала головним юристом (у справах зовнішньоекономічної діяльності) у двох великих українських промислових компаніях.
- Розпочала приватну практику, співзаснувавши у 1992 р. одну з перших приватних юридичних фірм в Україні.
- Заснувала у Вашингтоні юридичну фірму RULG-Ukrainian Legal Group.
- Викладала на юридичному факультеті Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.
- Голова групи з правових питань Американсько-української ділової ради, член консультативної ради найбільшої секції громадських та професійних інтересів (SPPI) Міжнародної асоціації юристів (IBA), член консультативної ради Best Lawyers® (США).
- Допущена до практики в окрузі Колумбія (США) як спеціальний правовий радник.
- Член Міжнародної асоціації адвокатів (IBA) та Американської асоціації адвокатів.
- Член колегії адвокатів Києва.
- Постійно виступає на міжнародних конференціях з питань юридичного та ділового клімату в Україні.
- У 2006 р. заснувала Юридичний форум ЄКА (Європа–Кавказ–Азія), який з 2016 р. проводиться під егідою Міжнародної асоціації адвокатів (IBA).
- Автор багатьох публікацій в українських та міжнародних професійних виданнях.

## ВИЗНАННЯ

За результатами дослідження «Юридичної Газети» «Вибір клієнта» постійно входить у ТОП-100 найкращих юристів України та ТОП-30 найуспішніших жінок-юристів у юридичному бізнесі України.

За оцінкою Best Lawyers®, постійно входить у ТОП-10 найкращих юристів України у багатьох галузях права та відзначається нагородою «Юрист року» в окремих галузях права.

Входить у число юристів, рекомендованих Legal 500, у сфері «Арбітраж: країни СНД та Кавказу» (Arbitration Powerlist: CIS and Caucasus).

Входить у число рекомендованих арбітрів Ризького міжнародного комерційного арбітражного суду (RICAC) у Ризі, Віденського міжнародного арбітражного центру Австрійської федеральної економічної палати (VIAC) у Відні, Грузинського міжнародного арбітражного центру (GIAC) у Тбілісі, арбітражного суду Lewiatan у Варшаві, Каспійської арбітражної спільноти (Caspian Arbitration Society) у Женеві та Казахського міжнародного арбітражного суду (KIA) Алмати.

Входить у групу медіаторів Центру з врегулювання спорів та ведення переговорів Енергетичної спільноти (Energy Community Dispute and Negotiation Centre Panel of Mediators) у Відні.


**ТОВ «Українська юридична група»**
**м. Київ, вул. Костьольна, 9-41,**

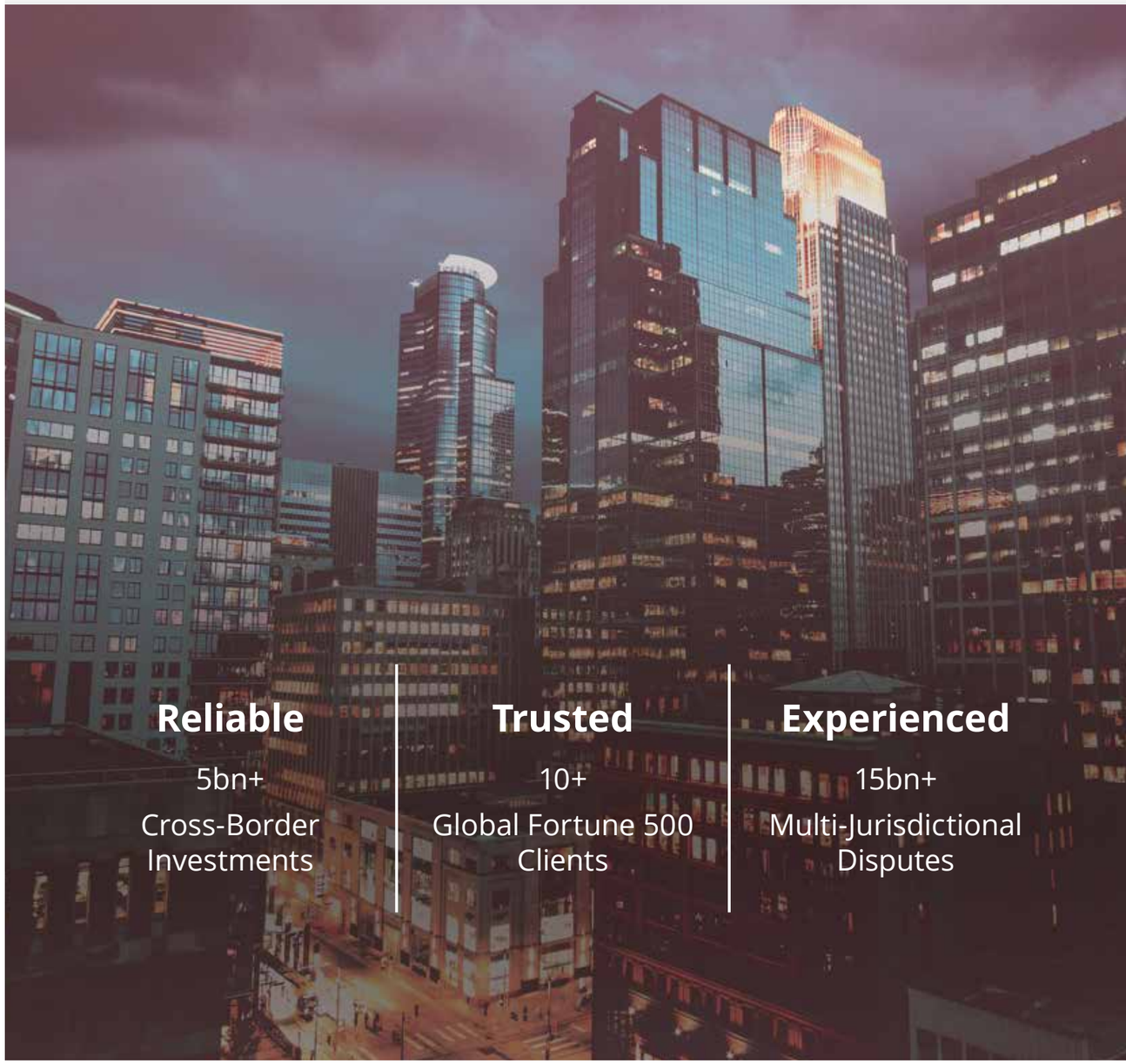
**тел.: +380-44-207-1060**
**факс: +380-44-207-1064**

**www.rulg.com**



LEXWELL PARTNERS

Best Lawyers · gar · IFLR 1000 · The Legal 500 · 50 · UKRAINIAN LAW FIRMS 2020




www.lexwell.com.ua

Sophia Business Center, 6 Rylsky Lane, Kyiv 01001 Ukraine

+380 (44) 228-60-80

# МІЖНАРОДНИЙ АРБІТРАЖ

## АЛЬОШИН ОЛЕГ

**Василь Кісіль і Партнери**

## БАТЮК ОЛЕГ

**Dentons**
**oleg.batyuk@dentons.com**
**+380 44 494 4774**

大成 DENTONS

## БЕКЕТОВ ОЛЕГ

**Eterna Law**

## БЄЛОУСОВ ПАВЛО

**AEQUO**

## БЛІНОВ ЄВГЕН

**Eterna Law**

## ВОЙТОВИЧ СЕРГІЙ

**Грищенко та Партнери**

## ВОЛКОВ ВСЕВОЛОД

**EVERLEGAL**

## ГРИШКО СЕРГІЙ

**Redcliffe Partners**

## ДІДКОВСЬКИЙ ОЛЕКСІЙ

**Asters**
**info@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## КАСИНЮК ІВАН

**AGA Partners**
**office@agalawyers.org**
**+38 044 237-79-33**

G
A A

## КЛЮЧКОВСЬКИЙ МАРКІЯН

**Asters**
**markiyan.kliuchkovskyi@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## КОЛУПАЄВ АНДРІЙ

**Lexwell&Partners**
**lexwell@lexwell.com.ua**
**+38 044 228 60 80**

## НАЗАРОВА ІРИНА

**ENGADRE**

## ПЕРЕПЕЛИНСЬКА ОЛЕНА

**Integrites**

## СУЛЕЙМАНОВА АМІНАТ

**AGA Partners**
**office@agalawyers.org**
**+38 044 237-79-33**

## ЯРЕМКО ВОЛОДИМИР

**Sayenko Kharenko**





# Топ-5 підсумків 2020 р. для міжнародного арбітражу в Україні

Ольга Костишина,
**радник голови ICAC**

Незважаючи на те, що більшість стомилися від 2020 р. з його викликами, МКАС при ТПП України, підбиваючи підсумку цього року, все ж виокремив чимало позитивних моментів. Міжнародний арбітраж у силу своєї гнучкості та клієнтоорієнтованості показав високу адаптивність навіть у таких, на перший погляд, несприятливих умовах.

5 головних підсумків 2020 р. для МКАС при ТПП України, на яких ми хочемо зупинитися детальніше: 1) зростання кількості справ, 2) стабільно швидкі та прогнозовані строки арбітражного розгляду, 3) підвищення доступності арбітражу для користувачів, 4) нові діджитал-формати комунікацій, 5) набуття чинності змінами та доповненнями до регламенту МКАС при ТПП України-2018.

**1.** Прогнози фахівців МКАС при ТПП України щодо зростання кількості справ у 2020 р. справдились. Станом на 1 грудня 2020 р. кількість справ, прийнятих до провадження, зросла на 25% порівняно з кількістю справ, прийнятих за весь 2019 р. Таким чином, МКАС при ТПП України вийшов на планові показники роботи: адміністрування 300–500 справ на рік.

**2.** Незважаючи на карантинні та обмежувальні заходи, які приймалися в Україні та світі у зв'язку з пандемією Covid-19, строки розгляду справ у МКАС при ТПП України не змінилися: як і раніше, близько 90% справ розглядаються у строк, що не перевищує півроку. Саме цей показник є одним з головних, які об'єктивно відображають роботу арбітражної інституції. МКАС при ТПП України не припиняв роботу навіть у період локдауну.

Цікавим є той факт, що саме у 2020 р. у користувачів наших послуг вперше виник попит на розгляд справ за прискореною процедурою. Станом на 1 грудня вже розглянуто 2 справи і ще одна знаходиться у провадженні. Розгляд справи за прискореною процедуру відповідно до ст. 45 регламенту МКАС при ТПП України не перевищує 2 місяців з моменту подання позову.

**3.** Як не парадоксально, але внаслідок пандемії Covid-19 міжнародний комерційний арбітраж став доступніший для бізнесу. Зокрема, ми спостерігаємо значне зростання попиту на участь у арбітражному розгляді як сторін, так і арбітрів онлайн з використання програм відеоконференцзв'язку. Це не тільки сприяє швидкому арбітражному розгляду, але й дає змогу залучити до розгляду справ більше іноземних арбітрів, яким легше знайти у своєму щільному графіку час для розгляду справи онлайн. У підсумку це також зменшує витрати сторін, оскільки призначаючи іноземного арбітра, який розглядатиме справу онлайн, сторона не несе жодних додаткових витрат, пов'язаних з його участю у справі. Крім того, сторони справи теж можуть заощадити фінансові та часові ресурси, беручи участь в усному слуханні справ зі своїх офісів.

**4.** Пандемія Covid-19 актуалізувала для МКАС при ТПП України нові формати взаємодії з теперішніми та майбутніми користувачами послуг. Починаючи з весни 2020 р., усі заходи МКАС при ТПП України проходять у онлайн-форматі. Був запущений міжнародний проєкт — Inside Arbitration — серія експертних розмов про арбітраж. Великою популярністю користувалися безкоштовні вебінари ICAC Webinars, головною метою яких було надання практичних порад користувачам арбітражних послуг, їх представникам, а також юристам, що практикують у сфері арбітражу, тому ми прийняли рішення їх продовжувати. І звичайно, ми пишаємося, що в той час, як більшість міжнародних, національних та регіональних професійних заходів 2020 р. були скасовані через карантинні обмеження, МКАС при ТПП України провів VII Міжнародні арбітражні читання пам'яті академіка І. Г. Побірченка. Вони відбулися у новому гібридному форматі, що складався з камерних офлайн діалогів з високоякісною відкритою онлайн трансляцією наживо. Ми одержали велику кількість чудових відгуків та подяк від учасників в онлайні та офлайні.

**5.** 1 листопада 2020 р. набули чинності зміни та доповнення до регламенту МКАС при ТПП України-2018. І хоча вони готувалися фахівцями МКАС при ТПП України до пандемії Covid-19, була врахована і судова практика щодо оспорювання, а також визнання та виконання рішень МКАС при ТПП України, і досвід застосування минулої редакції регламенту, а найбільш обговорюваними стали зміни, які стосувались проведення усних слухань справ з використанням відеоконференцзв'язку та обов'язкової подачі всіх документів в електронному вигляді.

**У ПЛАНАХ МКАС ПРИ ТПП УКРАЇНИ НА 2021 Р.:**

**1.** Продовження роботи над вдосконаленням арбітражного розгляду, зокрема його подальшою діджиталізацією.

**2.** Аналіз практики застосування регламенту МКАС при ТПП України зі змінами, які набули чинності 1 листопада 2020 р.

**3.** Продовження розвитку онлайн-проєктів МКАС при ТПП України.

**4.** Розробка регламенту МКАС при ТПП України з розгляду інвестиційних спорів.

**5.** Впровадження нових послуг для користувачів, зокрема медіації у міжнародних комерційних спорах.

# ДУМАЮ, НАСТУПНИЙ РІК БУДЕ ПРЕКРАСНИМ

Як 2020 р. вплинув на роботу з клієнтами? Чи повернуться юристи в офіси з 9.00 до 18.00? Чого чекає бізнес від арбітражу? З якими проблемами стикнувся аграрний ринок у цьому році і як ці проблеми вирішувати? Про все це ми поговорили з партнером AGA Partners, адвокатом Іваном Касинюком

**— Іване, у рейтингу «Вибір клієнта» Ви були обрані одним із 100 кращих юристів України. Поділіться, що у роботі з клієнтами Вам подобається найбільше. Що Вас надихає і дає наснагу на нові проєкти та звершення?**

— Сама комунікація з клієнтом і усвідомлення того, що я можу вирішити його проблеми, що в моєї праці є результат, що я можу бути корисним — це для мене найцінніше. Як архітектор, який бачить, як у побудованому за його проєктом будинку живуть люди, юрист відчуває користь від його роботи, яку він приносить замовникам і людям в цілому. Це і є квінтесенцією його діяльності.

Я здебільшого працюю в арбітражній практиці, де мова йде про спори між сторонами, відносини між різними компаніями, які не можуть знайти спільну мову. У цих ситуаціях для мене результатом є не лише перемога в арбітражі, але й мирне врегулювання спору і вирішення конфлікту. Відтак, та користь, яку я можу принести клієнту, і знаходження ідеального рішення для клієнта — це те, що мене мотивує й надихає найбільше.

**— На ринку по-різному ставляться до рейтингів: хтось каже, що вони потрібні, а хтось — що це пережитки минулого. Яке Ваше ставлення до юридичних рейтингів? Чи мають вони значення для клієнтів під час вибору юридичного радника?**

— Дійсно, є певний скепсис та іронія стосовно вітчизняних рейтингів. Але на мою думку, вони просто відображають ту картину, яка є на нашому ринку, без якихось прикрас. Юридичний ринок України не хороший і не поганий, і саме таким його відображають юридичні рейтинги. Це просто дзеркало ринку.

Особисто в мене такого скепсису й іронії стосовно рейтингів немає — вони мають бути на ринку. При цьому я впевнений, що їх об'єктивність, цінність та репутація прямо пропорційні ринку і тому, в якому стані знаходяться юридичні фірми, як вони самі себе позиціонують, як взаємодіють, як працюють. Рейтинги потребують розвитку, уваги, скрупульозності від тих, хто їх робить. Безумовно, це складний процес, який надзвичайно легко критикувати.

Якщо ми говоримо про Chambers або Legal 500, я не вірю, що в них також на 100% об'єктивний рейтинг. І що взагалі можна вважати об'єктивним? Це залежить від критеріїв, які ми закладаємо. Тому моє ставлення таке: рейтинги мають існувати, вони потребують уваги; треба шукати більше різних критеріїв відбору, які могли б зробити їх більш об'єктивними.

**— Як 2020 р. плинув на роботу з клієнтами? Чи легко було перейти на дистанційку?**

— Ми перейшли на дистанційну роботу з самого початку пандемії. Потім ми частково повернулися в офіс, а зараз у нас такий режим, що ми можемо працювати як з офісу, так і вдома. Ми зрозуміли, що принципової різниці в роботі над проєктами через це немає. І я не відчуваю, щоб Covid-19 чи пандемія негативно відобразилися на нашій роботі. Я б сказав, що перебування в офісі важливіше для самої компанії — для підтримки командного духу, взаємодії, для того, щоб бачити один одного, більше відчувати своїх колег. У цьому контексті я б сказав, що фірма не може довгий час існувати в режимі постійної дистанційної роботи, але якийсь час це допустимо. Тому ми працюємо успішно і найближчим часом продовжуватимемо працювати в такому режимі.

Я вважаю, що вихід з пандемії не за горами, не думаю, що це історія на дуже довгий період. За півроку-рік ми більш-менш повернемося до звичного життя. Звичайно, це лише моя думка, яка базується на тому, що вже є певні зрушення в бік створення вакцини, і сподіваємося, що найближчим часом у цьому питанні буде певний прогрес, тому через рік ми житимемо в зовсім інших обставинах та інакше будемо дивитися на цю історію.

**— На Ваш погляд, юристи матимуть бажання повністю повертатися в офіс?**

— Думаю, так. Але якщо говорити про «повністю» як про роботу з 9-ої до 6-ої з понеділка по п'ятницю, то тут не виключаю зміни. Це якраз те питання, де пандемія може щось змінити. Багато людей розуміють, що принципової різниці в роботі немає, тому якісь день-два на тиждень можна буде працювати дистанційно, а можливо, будуть зміни і в робочих годинах. Насправді тут кожен буде шукати рішення, яке йому найбільше підійде, але мені здається, що це питання буде обговорюватися практично у всіх юридичних компаніях.

> ВИМОГИ ДО АРБІТРАЖУ У БІЗНЕСУ ЗАЛИШИЛИСЯ ТІ САМІ — ЦЕ БІЛЬШЕ СВОБОД, СПРОЩЕННЯ РЕГЛАМЕНТІВ І ПРОЦЕДУР

**— Незважаючи на карантин, ваша команда успішно представляла клієнтів у міжнародних арбітражних інституціях. Що змінилося в арбітражних процедурах у зв'язку з карантинними обмеженнями?**

— Фундаментальних змін ми поки що не бачимо, але у зв'язку з пандемією є певні зміни стосовно процесу. Це, зокрема, поява дистанційних слухань, дистанційного розгляду справ, можливість проведення Zoom-конференцій тощо. Все це робить арбітражний процес простішим. В принципі, думаю, що цінність особистих зустрічей стає все менш актуальною. Думка, що для того, щоб зустрітися з клієнтом або провести слухання, потрібно фізично там бути присутнім, — не більше, ніж стереотип. Сучасні технології дозволяють проводити зустрічі чи брати участь у арбітражних слуханнях, знаходячись вдома чи в іншому місці, навіть у іншій країні. Ми можемо робити багато речей дистанційно, і це інтерв'ю лише підтверджує цю тезу (*ми проводили інтерв'ю через Zoom* — прим. ред.). Раніше для нас це було б дивно, а зараз це вже нормально. Так само це впливає і на роботу юриста в цілому, і на арбітражні інституції.

**— Чи змінились вимоги бізнесу до арбітражу в сучасних умовах? Як саме?**

— Я б сказав, що вимоги у бізнесу залишилися ті самі — це більше свобод, спрощення регламентів і процедур. Вважаю, місцевій юрисдикції, у т.ч. Україні потрібні нові реформи в арбітражі стосовно того, щоб дозволити українським суб'єктам господарювання вирішувати свої спори в будь-якій юрисдикції світу, застосовувати будь-яке право. Звичайно, потрібно буде визначити коло тих спорів між українськими суб'єктами, які можуть вирішувати іноземні арбітражі, тобто коли два українські резиденти без іноземного елемента можуть вирішити спір за кордоном. Умовно міжнародні арбітражі чи навіть в МКАС при ТПП України у таких випадках можуть стати заміною місцевим судам.

На мій погляд, це та реформа, якої потребує країна. Нам треба знаходити можливості, як замінити національ-

Іван Касинюк, партнер AGA Partners

> МИ МАЄМО НАДАТИ ПІДПРИЄМЦЯМ, БІЗНЕСУ КРАЩИЙ ІНСТРУМЕНТ, ЯКИЙ ДОПОМОЖЕ ШВИДКО І ЕФЕКТИВНО, ЗАКОННО І ДЕШЕВО ВИРІШУВАТИ СПОРИ

ну судову систему. Можливість вирішувати спори за кордоном, навіть коли у сторін немає іноземного елементу, буде важливим кроком у цьому напрямку. Але українські суди мають забезпечити можливість виконання цих рішень на території України. До речі, це має вплинути в т.ч. і на українську судову систему.

**— Ви були одним з ініціаторів розробки нового торгового контракту GAFTA 78ua для України, який набув чинності з 1 вересня 2019 р. Які зміни вніс цей контракт? Чи спрацювало все так, як планувалося?**

— Це був досить тривалий процес, для якого об'єдналася велика група людей, що складалася фактично з усіх основних стейкхолдерів ринку. І мені пощастило її очолити. Ідея створення такого контракту виникла давно в процесі обговорення з багатьма трейдерами, а ми цю ідею підхопили, ініціювали разом з GAFTA та почали розробляти. Наразі цей контракт уже існує, і ми дуже пишаємось тим, що це перший контракт GAFTA для України. Такого в нашій історії ще не було.

Які зміни вніс цей контракт? Він у більшій мірі відображає українські торгові реалії під час доставки товарів у режимі експорту на базі CPT, DDP — усіх основних базисах, де транспортування здійснюється залізничним/автомобільним транспортом. Цей контракт — це баланс між англійським правом, яке регулює ці взаємовідносини, INCOTERMSом, який є певним стандартом у базисній поставці, та українським правом, яке також регулює питання перевезень. Це квінтесенція цих трьох речей, які на перший погляд важко поєднати, але сподіваюсь, нам це вдалося.

**— Які законодавчі зміни в аграрній сфері цього року вважаєте найголовнішими?**

— На мій погляд, найголовнішою подією цього року є відсутність суттєвого втручання держави. Аграрний ринок і так знаходиться у досить турбулентному стані через цінову кризу, плюс посуха, неврожай, проблеми з поставками. Все це призводить до того, що ринок дуже нервує, і часто в таких ситуаціях держава вирішує взяти все під свій контроль і навести потрібний їй порядок. Тож поки що гарним знаком є те, що держава вирішила сильно не втручатися, і ринок намагається впоратися сам. Як показує історія, у більшості випадків йому це вдавалося.

Проте наразі є інформація, що з'являються якісь спроби певних осіб та інституцій підкосити земельну реформу. Це нас трохи турбує, і я щиро сподіваюся, що цього не станеться, і в наступному році ми, навпаки, будемо швидше імплементувати лібералізацію ринку. Також маю надію, що ті строки, які передбачені зараз у законодавстві, будуть скорочені.

**— Ви сказали, що є проблеми з поставками. Як аграрний ринок переживає 2020-й?**

— Звичайно, проблеми з поставками є. Такі ситуації завжди трапляються, коли змінюються ціни на ринку, коли неврожай. Ми збираємо багато агропродукції, і з кожним роком усе більше. Але прогнози на цей рік були більшими, ніж вдалося зібрати в реальності, плюс світові ринки також похитнулися і, відповідно, ціни на сировинні товари значно виросли. Разом з посухою і низьким врожаєм порівняно з попередніми роками це призвело до того, що є істотна кількість непоставок, що тягне за собою велику кількість спорів, дефолтів, банкрутств та проблем на ринку. Але я вважаю, що це тимчасове явище, ринок зможе з цим упоратися, і більшість компаній будуть продовжувати свою діяльність. В результаті все буде добре, але це ті проблеми, які торговим компаніям доведеться вирішувати, зокрема в арбітражі.

**— Чи намагаються сторони у спірних ситуаціях вирішити проблемні питання шляхом перемовин/медіації? Чи все ж більшість спорів доходять до арбітражу?**

— Безумовно, велика кількість спорів вирішуються в переговорному процесі. Але якщо говорити про медіацію як інститут чи інструмент, який регламентований сторонами в контракті і відбувається завдяки професійним медіаторам, то я поки не бачу великої кількості таких прикладів. Звичайно, підписання Сінгапурської конвенції Україною — це чудовий сигнал, що медіація розвивається, і в ній з'являються нові інструменти та можливості.

Хоча вважаю, що у медіації велике майбутнє. Вірю, що медіація ще всіх затьмарить, але поки не розумію, що саме має змінитися, щоб вона стала популярним інструментом. Можливо, має змінитися культура, в т.ч. культура юриста. Крім того, медіація має стати більш ефективною, оскільки низька ефективність не дає їй можливості розвиватись. Тому, напевне, Сінгапурська конвенція — це потрібний крок, а далі справа за юристами, які могли б імплементувати це на практиці і бути досить ефективними, та за медіаторами, які могли б цей продукт запропонувати клієнтам.

Не забувайте, що клієнт сам не буде обирати медіацію, поки її не запропонують юристи і ринок загалом. У бізнесу немає інструментів, щоб сказати: «Я не хочу обирати арбітраж, а хочу медіацію». Інколи клієнт взагалі не знає, що такий механізм існує. Тому апологетами (провідниками) медіації мають бути самі юристи. Більше того, окрім підписання Конвенції, потрібно, щоб і держава на своєму рівні підтримувала медіацію. Якщо подивитися на західні країни, то там медіація є невід'ємною складовою обов'язкової процедури вирішення спору — в Німеччині, Англії та інших європейських країнах. Тобто для того, щоб медіація реалізувалася в повній мірі, їй потрібна підтримка з усіх боків — юристів, юридичного ринку і держави.

**— Які Ваші прогнози на майбутній рік?**

— Прогнози лише оптимістичні. Ми віримо в прекрасне світле майбутнє. Для багатьох цей рік був досить складний — і для бізнесу, і для людей. Тому хотілося б, щоб і світ, і наша країна повернулися до більш звичного життя, а можливо, навіть змогли зробити своє життя кращим, ніж воно було до пандемії. Мені здається, що саме так і станеться. Думаю, наступний рік буде прекрасним, щасливим і чудовим.

Хочу, щоб законодавець на своєму рівні також розумів цінність інструменту арбітражу, і ми всі разом зрозуміли, що зміни у цій сфері потрібні економіці, бізнесу і людям. Ми маємо надати підприємцям, бізнесу кращий інструмент, який допоможе швидко і ефективно, законно і дешево вирішувати спори. Насправді це те, про що ми маємо думати, розробляючи наступні зміни.

Розмову вела **Дарина Сидоренко**,
журналіст «Юридичної Газети»

# АВІАЦІЯ

БОНДАР ОЛЕГ

**Ecovis Бондар та Бондар**

ГУК АНДРІЙ

**Анте**

МАРЧЕНКО РОМАН

**Ілляшев та Партнери**

САМОЙЛЕНКО ВАДИМ

**Asters**

ЦІРАТ АННА

**Юрзовнішсервіс**

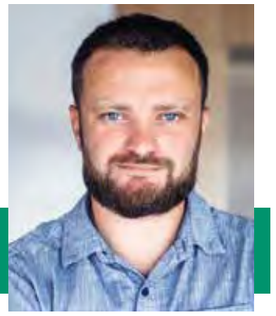




# АВІАЦІЯ 2020: ПОГЛЯД ІНХАУС-ЛОЄРА

Дмитро Толкачов,

**директор юридичного департаменту групи компаній SkyUp@Join UP!**



Ганна Валюшко,

**заступник начальника відділу договорів та юридичної підтримки групи компаній SkyUp@ Join UP!**

Ситуація, пов'язана з пандемією Covid-19, так чи інакше зачепила усіх, проте по-різному вплинула на різні галузі економіки. Беззаперечно, найбільше коронакриза вразила авіаційну галузь. Украй негативно позначились на ній такі форс-мажорні обставини, як прийняті навесні Україною та іншими країнами світу рішення щодо припинення авіасполучення та повної заборони пасажирських авіаційних перевезень, а також рішення України про заборону перетинання державного кордону та про тимчасове повне обмеження авіаційних пасажирських перевезень з туристичною метою.

Зменшення (а в окремі періоди і повна відсутність) оборотних коштів авіакомпаній не скасувало необхідності обслуговування повітряних суден та їхнього утримання, технічного огляду, сплати лізингових платежів, заробітної плати персоналу тощо. Державні підприємства та органи також не припинили вимагати погашення та виплати нарахованих податків та зборів.

**Адаптивність**

Обставини, що викликали необхідність впровадити обмеження пасажирських перевезень в Україні та світі, змусили представників галузі пристосовуватись до реалій сьогодення. Ситуація, спричинена боротьбою з пандемією, призвела до необхідності оперативного переформатування в організаційній діяльності, змін в організації виробництва послуг тощо. У 2020 р. стало очевидно, що вижити на ринку зможе той, хто зуміє швидко пристосуватися до нових реалій, впровадити нові сервіси, запровадити нові напрями діяльності.

Наша авіакомпанія саме в період найсуворіших обмежень почала розвивати новий для себе напрям діяльності — вантажні перевезення. Для цього ми отримали всі необхідні ліцензії та дозволи, а також провели реконфігурацію кількох повітряних суден зі свого пасажирського флоту, узгодили часткове видалення блоків крісел з Державною авіаслужбою України, врахувавши рекомендації Boeing і методичні рекомендації EASA щодо перевезення вантажів у пасажирському салоні. І все це — в рекордно стислі строки. Перші вантажні рейси компанія виконала вже у березні та квітні 2020 р., транспортуючи переважно вантажі медичного призначення.

**Непередбачуваність**

Ще одна загальна тенденція 2020 р. Як відомо, одне з ключових завдань юридичної служби компанії — наперед прорахувати можливі ризики. Але у 2020 р. це надскладна місія. З одного боку, зрозуміло, що обставини вимагають блискавичного реагування і здебільшого не до зволікань. Проте з іншого, деякі рішення уряду та порядок їх прийняття викликали, м'яко кажучи, здивування. Наприклад, постанова КМ України від 27 серпня 2020 р. №757, згідно з якою було заборонено в'їзд на територію України іноземцям та особам без громадянства (!!!) з 00 год. 00 хв. 28 серпня 2020 р. До слова, текст відповідної постанови з'явився на сайті КМУ близько 22.00 27 серпня, а на засіданні уряду була озвучена інша дата початку дії обмежень — 29 серпня. За таких умов негативних наслідків не уникнути.

Лише у листопаді 2020 р. Верховною Радою України ухвалено постанову, відповідно до якої Кабінет міністрів зобов'язаний оприлюднювати рішення про посилення протиепідемічних заходів не менш ніж за 7 днів до їх впровадження. Зокрема, це стосується обмежень регулярних та нерегулярних перевезень пасажирів автомобільним, залізничним транспортом, міським електротранспортом. На жаль, жодного слова про авіаційні перевезення та закриття кордонів.

**Безпека**

Авіаперевезення — сфера, де безумовним пріоритетом є безпека. Наслідком пандемії стали нові умови подорожей у всьому світі. Авіаперевізники неухильно дотримуються нових стандартів безпеки, проте варто пам'ятати, що й пасажири мають не лише права, а й обов'язки. Законодавчо встановлена вимога носити індивідуальні засоби захисту в транспорті поширюється і на пасажирів літаків. При цьому невиконання вимоги залишатися в масці протягом польоту вважається пору-

шенням правил поведінки на борту. У авіаперевізників насправді багато важелів впливу на пасажирів-порушників: від усного зауваження до вимушеної посадки у найближчому аеропорту, здачі порушника поліції і відмови у авіаперевезенні протягом кількох років.

**Зміни у законодавстві**

Не минув 2020 р. без змін основних нормативних актів, що регулюють повітряні перевезення. Так, було внесено зміни до Повітряного кодексу України, відповідно до яких врегульовано питання сплати державних зборів із суб'єктів авіаційної діяльності за кожного пасажира, який відлітає з аеропорту України, та за кожну тонну вантажу, що відправляється чи прибуває до аеропорту України. Насправді такі збори існували давно, проте регламентовані вони були на рівні постанови КМУ. Впровадження їх на рівні закону встановило єдині правила гри для всіх перевізників, оскільки деякі з них використовували правову колізію на свою користь, тривалий час не сплачуючи такі платежі.

У 2020 р. також були змінені «Правила повітряних перевезень та обслуговування пасажирів і багажу». Нові правила дещо розширили права авіакомпаній. Зокрема, знято обмеження на встановлення часу закінчення реєстрації та посадки; умови перевезення ручної поклажі повністю передано на врегулювання авіакомпаніями за деякими винятками; дозволену вагу перевезення тварин авіакомпанія також регулює самостійно. При цьому затримка рейсу більш ніж на 48 годин прирівняна до його скасування. Водночас скасуванням тепер не вважається зміна аеродрому вильоту або прильоту в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці. Рейс також вважається виконаним у разі передачі його виконання іншому авіаперевізнику, який забезпечує перевезення всіх пасажирів переданого рейсу спеціально організованим рейсом.

**Внутрішні перевезення**

Суттєве обмеження міжнародних перевезень змістило фокус уваги на внутрішні авіаперевезення. Незважаючи на те, що нині авіаперевізники намагаються розширити внутрішню польотну програму, буму в цій царині не сталося. Причин декілька. Це і недосконала тарифна політика, і застаріла інфраструктура регіональних аеропортів, і нерівні умови щодо оподаткування. Стосовно останнього, справа в тому, що до пасажирських міжнародних перевезень застосовується нульова ставка ПДВ, а ось до внутрішніх — 20%. Застосування нульової ставки ПДВ на ринку внутрішніх авіаперевезень може створити сприятливі умови для розвитку завдяки усуненню нерівних умов. До слова, відповідний законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сприяння розвитку ринку внутрішніх перевезень авіаційним транспортом» зареєстрований у Верховній Раді України ще восени 2019 р. Тоді як кризу вже можна було б використати як поштовх для ринку внутрішніх авіаперевезень, законопроект вже більше року залишається проєктом.

**Повернення коштів за скасовані рейси**

Однією з найбільш обговорюваних тем, що стосуються авіації, у 2020 р. є повернення коштів за скасовані авіаперевезення. Окремим болісним питанням для багатьох авіакомпаній стало масове звернення громадян України та іноземців щодо повернення коштів за раніше придбані квитки, неповернення яких насправді може спричинити соціальну кризу на національному рівні.

Варто усвідомити той факт, що форс-мажор виник в усіх учасників перевезень, а також те, що авіаперевізники в жодному разі не ставлять за мету безпідставне неповернення коштів за ненадані послуги. За умов пандемії перед авіакомпаніями постав складний вибір — повернути все і збанкрутувати чи знайти шляхи для врегулювання надскладної ситуації у межах правового поля. Майже всі вітчизняні авіаперевізники опинились сам на сам зі своїми зобов'язаннями перед пасажирами та пошуками варіантів забезпечення їх виконання. Це і ваучери на поїздки після завершення карантину номіналом до 120% від сплачених коштів, і промокоди на послуги перевізників, і впровадження особистого балансу пасажира, на якому зберігаються всі сплачені авіаперевізнику кошти.

2020 р. також відзначився сплеском попиту на посередників, які допомагають пасажирам отримати компенсації від авіакомпаній, та онлайн-сервіси з повернення коштів пасажирів. Якість послуг деяких з них сумнівна, а отримати свої кошти пасажир може самостійно, варто лише ознайомитись із правилами відповідного авіаперевізника.

**Державна підтримка**

Говорячи про тенденції авіації у 2020 р., не можна обминути тему державної підтримки представників галузі. Увесь світ та уряди іноземних країн надають авіакомпаніям багатомільйонні дотації та звільнення від податків та зборів на час дії обставин непереборної сили та подальшого виходу з кризи. Представники галузі України також звертались за підтримкою, проте, на жаль, в Україні питання такої підтримки досі залишається відкритим.

Як це бачимо ми? Пропозицій, з якими ми звертались до державних органів, декілька: надання фінансової допомоги для покриття збитків; звільнення від сплати, нарахування податків та зборів за надані послуги державними підприємствами, аеропортами та державними органами під час дії карантину; повернення коштів за вже сплачені послуги, податки та збори; надання безвідсоткових кредитів державними банками.

Зараз, як ніколи, від держави залежить, чи поглибиться криза в авіації та чи з'являться реальні механізми для її подолання. Без прийняття відповідних нормативних актів, що на законодавчому рівні врегулюють нарешті питання державної підтримки авіаперевізників, Україна ризикує вийти з карантину без авіаційної галузі, авіакомпаній та ринку в цілому.



# ГЕНДЕРНИЙ БАЛАНС В

ВИБІР КЛІЄНТА 100 КРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ 2020

# МОРСЬКЕ ПРАВО

## БИЧКОВ АНДРІЙ

**Ілляшев та Партнери**

## ВОЛКОВ АРТЕМ

**АНК**
**avolkov@ank.odessa.ua**
**+38 0482 348 716**

## ЗУБАР ВОЛОДИМИР

**Юрлайн**

## КИФАК ОЛЕКСАНДР

**АНК**
**office@ank.odessa.ua**
**+38 0482 348 716**

## МЕЛЬНИКОВ МИКОЛА

**Interlegal**

## НІЦЕВИЧ АРТУР

**Interlegal**

## СЕРГЄЄВ ЮРІЙ

**Юридичне бюро Сергєєвих**
**office@srgv.com**
**+380487378228**

## ТІТАРЕНКО ТЕТЯНА

**Legrant**

# МОРСЬКІ ТРЕНДИ-2020

Артем Волков,

**керівник практики морського права ЮФ «АНК», адвокат, арбітр МАК при ТПП України**

Високосний рік, що минає, був дуже непростим для всіх сфер життя і вплинув на всі бізнеси, включаючи морські перевезення вантажів, крюїнгові послуги та роботу моряків. Коли навесні країни почали впроваджувати обмеження, всі зрозуміли, що це надовго, але мало хто міг уявити масштаби та наслідки запроваджених обмежень та заборон. Судновласники та шипменеджери зіткнулися з неможливістю вчасно замінити екіпаж, що призвело до подовження строків перебування моряків на борту суден до 8–10, а інколи й 12 місяців, чого ніколи раніше не траплялося. Страховики відповідальності та їх кореспонденти у багатьох портах світу не можуть організувати репатріацію тіл загиблих моряків додому через запроваджені заборони. Нам відомі випадки, коли тіла українських моряків «плавали» разом з судном 2–4 місяці, оскільки портова влада відмовлялася приймати тіла через пандемію. Нарешті, на окремих суднах на деякий час з'явилися «дублюючі» склади екіпажів (наприклад, два капітани або два старших механіки), що подвоїло витрати судновласників.

Провідні P&I-клуби розробили спеціальні циркуляри для судновласників щодо алгоритму дій на випадок виявлення фактів захворювань на Covid-19 у членів екіпажу та супутніх ризиків. Українська влада запровадила додаткові заходи безпеки в портах під час оформлення суден, скоротивши до мінімуму контакти з членами екіпажу та зменшивши час на виконання формальностей. На жаль, у 2020 р. Міністерство інфраструктури так і не розв'язало проблему з капітанами морських портів, яка виникла після утворення Морської адміністрації та призначення «псевдокапітанів».

З іншого боку, ми спостерігали і деякі позитивні тренди, про які варто згадати. У 2020 р. нарешті припинився «екологічний тероризм» в українських портах, пов'язаний з контролем ізольованого баласту. Принаймні, нам невідомо жодного випадку затримки судна через «забруднення» портової акваторії внаслідок відкачування ізольованого баласту, як це масово відбувалося у 2018–2019 рр.

Морському бізнесу, який об'єднав свої зусилля, нарешті вдалося підняти танкер-бункерувальник DELFI, який затонув біля одеського узбережжя наприкінці листопада 2019 р. За операцією з підйому DELFI уважно спостерігали не лише журналісти, але й фахівці та експерти з різних галузей, адже це перша успішна операція з підйому затонулого судна за останні роки, яка дійсно варта поваги. Сподіваємося, українська влада зробить правильні висновки, щоб не допустити таких надзвичайних морських подій у майбутньому. На думку експертів, однією з причин існування таких «суден-привидів», як DELFI, є прогалини у законодавстві, що регулює питання оподаткування операцій з бункерування іноземних суден в українських портах. Експертна спільнота закликає владу спростити регуляторні процедури, щоб повернути бункерування в українські порти, що збільшить надходження до бюджету.

Цього року вперше український суд взяв до уваги гарантійний лист P&I-клубу при вирішенні питання альтернативного забезпечення морської вимоги, відмовивши при цьому в задоволенні клопотання про арешт судна. Мова йде про справу з танкером Stavanger (прапор Тувалу), який екологи звинуватили у забрудненні акваторії порту «Південний» внаслідок розливу пальмового олеїну наприкінці квітня 2020 р. А вже в липні 2020 р. Державна екологічна інспекція України вперше в історії прийняла гарантію P&I-клубу як належне забезпечення морської вимоги до судновласника балкера New Challenge, яке екологи звинуватили у розливі соняшникової олії в Миколаївському порту.

Такі випадки є добрим сигналом для судновласників та їх страховиків, адже практика застосування «клубних» гарантій дозволяє уникнути затримки судна та мінімізувати збитки судновласника, пов'язані з інцидентом. Крім того, це впроваджує принцип, за яким саме екологи повинні довести в суді наявність забруднення, розмір шкоди, вину судновласника і лише після цього отримати гроші на підставі «клубної» гарантії.

Іншою гарною новиною для судновласників став початок роботи в Україні Міжнародної антикорупційної морської асоціації (англ. Maritime Anti-Corruption Network, або MACN), яка заявила про відкриття центру підтримки (англ. HelpDesk) для своїх членів в Україні. Головними цілями Асоціації є боротьба з корупцією в морській галузі та зменшення корупційних ризиків у повсякденній роботі морського бізнесу, а також допомога країнам, що розвиваються, у покращенні антикорупційної політики.

> У 2020 Р. НАРЕШТІ ПРИПИНИВСЯ «ЕКОЛОГІЧНИЙ ТЕРОРИЗМ» В УКРАЇНСЬКИХ ПОРТАХ, ПОВ'ЯЗАНИЙ З КОНТРОЛЕМ ІЗОЛЬОВАНОГО БАЛАСТУ

Значно активізувала у 2020 р. свою роботу і асоціація «Морська Палата України», яка об'єднала інтереси портових терміналів, судноремонтних заводів, судновласників, морських агентів, шипчандлерів та крюїнгів та стала вагомим голосом при обговоренні законодавчих ініціатив, які стосуються морського бізнесу. Сподіваємося, що після завершення кампанії з вакцинації проти Covid-19, яка вже стартувала у деяких країнах, ситуація зміниться на краще, світова економіка розпочне поступове відновлення, а морська галузь стане акселератором такого зростання.



ЮРИДИЧНЕ БЮРО СЕРГЄЄВИХ

ВАШ ЮРИДИЧНИЙ РАДНИК В ОДЕСІ!

ВЕДУЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ УКРАИНЫ 50

ВИБІР КЛІЄНТА 100 НАЙКРАЩИХ ЮРИСТІВ УКРАЇНИ

HR brand BUSINESS attorney LEX LAWYER юридичної фірми

UKRAINIAN LAW FIRMS A HANDBOOK FOR FOREIGN CLIENTS 2020

2019 ЛІДЕРИ РИНКУ рейтинг юридичних компаній України

Україна, 65058, м. Одеса,
вул. Армійська, 11, к.б, оф. 2А
тел./факс: +38 048 737 8228, +38 050 199 8228
office@srgv.com, www.srgv.com

# ПОДАТКОВЕ ПРАВО

## АНДРУСЯК ВАСИЛЬ

**MORIS**
**v.andrysyak@moris.com.ua**
**+380 44 359 0305**

## ВАЩЕНКО ВОЛОДИМИР

**VB Partners**
**v.vaschenko@vbpartners.ua**
**+38 044 581 1633**

## ВОЙЦІЦЬКИЙ ГЕННАДІЙ

**Baker McKenzie**

## ДОБРОВОЛЬСЬКИЙ ОЛЕГ

**ID Legal Group**
**oleg@id-legalgroup.com**
**+38 (044) 482-57-80**

## ЗАГРІЯ РОМАН

**Право Гарант**
**office@pravogarant.com.ua**
**38 (044) 390-41-91**

## КОТЕНКО ВОЛОДИМИР

**EY в Україні**

## КРИЖАНОВСЬКИЙ ІГОР

**TEFFI**
**info@teffilaw.com.ua**
**+38 044 465 73 35**

## ЛИСОВЕЦЬ ТЕТЯНА

**«Соколовський і Партнери»**

## МАЙСТРО ДМИТРО

**Майстро і Беженар**

## МЕДВЕДЄВ ВАДИМ

**AVELLUM**

## МІНІН ОЛЕКСАНДР

**КМ Партнери**
**am@kmp.ua**
**+38 044 490 71 97**

## МУСІЄНКО СВІТЛАНА

**Sayenko Kharenko**

## ПАЛІЙ ОЛЕКСІЙ

**IBC Legal Services**
**office@ibc-legal.com**
**+38 044 331 11 40**

## ПОДІЛЬЧАК АНТОН

**Advice Group**

## ПОПОВ СЕРГІЙ

**KPMG Law Ukraine**

## РЕУН АНДРІЙ

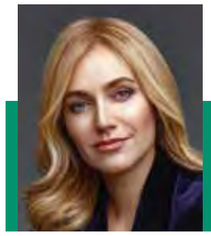
**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## РОМАНЧУК ЯРОСЛАВ

**EUCON**

## СОКОЛОВСЬКИЙ ВЛАДИСЛАВ

**Соколовський і Партнери**



## СОЛОВЙОВА ОЛЬГА

**AVIDBIZ**
**info@avidbiz.eu**
**+38 044 594 5300**

## СТЕЛЬМАЩУК АНДРІЙ

**Василь Кісіль і Партнери**

## ХАНІН СЕМЕН

**Амбер**
**office@amber-corp.com**
**+380 67 325 95 82**

## ЧУЄВ СЕРГІЙ

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

## ШЕМЯТКІН ОЛЕКСАНДР

**КМ Партнери**
**as@kmp.ua**
**+38 044 490 71 97**

## ШИНКАРЕНКО ІВАН

**КМ Партнери**
**ish@kmp.ua**
**+38 044 490 71 97**

# ВІДСТУПИ ДЕРЖОРГАНІВ ВІД ВИМОГ ЗАКОНІВ

## Що з цим робити на рівні платників податків

Олександр Мінін,

**старший партнер «КМ Партнери»**

КМ ПАРТНЕРИ PARTNERS

Ч 2 ст. 19 Конституції України вимагає від органів державлади та їх посадових осіб діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Проте на практиці держорган все частіше демонструють відступи від цих вимог. І мова не про конкретні специфічні ситуації, а про загальну поведінку в певних напрямах, яка відмінна від того, що встановлено законом.

### ПРИКЛАД #1

Почнемо з нещодавнього прикладу: майже рік повноваження контролюючих органів у сфері оподаткування здійснювали органи, які не мали таких повноважень за законом. Мова йде про ДПС та її територіальні органи. Наприкінці літа 2019 р. ДПС на практиці перебрала на себе відповідні повноваження на підставі постанови КМУ. Проте що таке контролюючі органи (які за Податковим кодексом (далі — *ПКУ*) тільки й можуть проводити перевірки і робити за ними донарахування), встановлено безпосередньо ПКУ, зокрема його ст. 41. А ст. 1 ПКУ підкреслює, що саме ПКУ визначаються функції та правові основи діяльності контролюючих органів, як їх визначено у п. 41.1 ст. 41. Визначені ж п. 41.1 у тій редакції контролюючі органи володіють тим набором повноважень, які їм надані законом, включаючи митні питання і питання правоохоронної діяльності у сфері податків та дещо інше, крім, власне, податків.

Нагадаємо, Кабмін своєю постановою поділив ці повноваження між різними органами при незмінності, однак, законодавчого регулювання з цього питання. То що ж, за сприйняття такого підходу слід визнати і право Кабміну вже завтра передати повноваження житлово-експлуатаційним конторам (двірникам) чи ще щось подібне? Виходить, так. А необхідні зміни до Податкового кодексу, які легітимізували ДПС у якості контролюючого органу на законодавчому рівні, набули чинності лише у травні 2020 р. Доти ДПС і її територіальні органи діяли за відсутності на це повноважень за законом, оскільки не могли бути кваліфіковані в якості контролюючих органів за визначенням п. 41.1 ст. 41 ПКУ. І які на практиці наслідки цього? Всі такі дії мали б бути визнані незаконними і такими, що не створюють правових наслідків для платників за законом. При цьому в разі спорів щодо дій ДПС у цей період суди самі мають перевіряти це — до цього їх прямо зобов'язує п. 1 ч. 2 ст. 2 КАС України.

### ПРИКЛАД #2

Інший приклад, який має вже давню історію, однак зі свіжими чинниками. Що таке податкова накладна з ПДВ, у Податковому кодексі прямо не визначено. Проте не будь-що, на чому написано «Податкова накладна», слід нею вважати. Ст. 201 ПКУ визначає перелік обов'язкових реквізитів податкової накладної. Серед них, зокрема, назва особи, «зареєстрованої як платник податку на додану вартість,-покупця (отримувача) товарів/послуг»; податковий номер платника податку (тобто ПДВ)-покупця. Що таке «обов'язкові реквізити»? П. 48.2 ст. 48 ПКУ визначає обов'язкові реквізити як дотичну до податкової декларації інформацію, яку має містити форма, і за відсутності якої документ втрачає визначений ПКУ статус із настанням передбачених законом юридичних наслідків. За браком визначення поняття «обов'язкових реквізитів» для цілей податкових накладних суди мали б керуватися саме цим визначенням за ч. 6 ст. 7 КАС України щодо застосування аналогії закону. Тож за відсутності в документі з назвою «податкова накладна» інформації про покупця (найменування, податковий номер у якості платника ПДВ), який зареєстрований у якості платника ПДВ, такий документ не має статусу податкової накладної за ПКУ.

І конкретні наслідки такого підходу: штрафи за несвоєчасну реєстрацію так званих «податкових накладних», які виписуються на неплатників ПДВ, насправді взагалі не підлягають застосуванню, бо вони ж щодо несвоєчасної реєстрації власне податкових накладних, а документи з відсутністю інформації про покупця (отримувача) товару, який зареєстрований у якості платника ПДВ, не матимуть за законом статусу податкових накладних. Це, до речі, узгоджується з функціональним призначенням податкових накладних як документа на підтвердження наявності податкового кредиту у покупця. А якщо покупець не платник ПДВ, податкового кредиту у нього взагалі не виникає.

Як же так, можете спитати, адже фактична форма податкової накладної і порядок її заповнення, як вони затверджені Мінфіном, передбачають можливість відсутності цієї інформації і підміни її умовними кодами. Так, і в цьому вбачаємо відступ Мінфіном від вимог закону. Насправді податкова накладна «від Мінфіну» — це не зовсім те, що встановлено ПКУ. Просто порівняйте обов'язкові реквізити податкової накладної за ПКУ і реквізити за формою від Мінфіну і знайдіть принаймні 5 відмінностей (можна й більше). При тому, що повноважень на зміну обов'язкових реквізитів, які прямо визначені ПКУ, Мінфін за законом не має. П. 201.2 ст. 201 ПКУ уповноважує Мінфін лише на затвердження форми та порядку заповнення податкової накладної. Погодьтеся, це означає заміну змісту в частині «переформатування» і підміни обов'язкових за Кодексом реквізитів.

### ПРИКЛАД #3

До чого це призводить? Якраз конкретний приклад. Є такий обов'язковий реквізит податкової накладної за 201.1 е, як «опис (номенклатура) товарів/послуг та їх кількість, обсяг». Тобто обсяг — це параметр поставки в натуральному вимірі. А за формою від Мінфіну обсяг відірвали від натуральних вимірів, і він став окремим реквізитом — базою оподаткування, тобто з чого у відсотках нараховується податок.

Тут Мінфін не просто «побешкетував» з реквізитами, а й змінив базу оподаткування як обов'язковий елемент податку. База оподаткування визначена ст. 188 з особливостями ще за деякими статтями і в загальному випадку є договірною вартістю (ціною) товарів чи послуг, що постачаються, а не їх обсягом. Ще раз нагадаємо: база оподаткування — це обов'язковий елемент, який обов'язково визначається при встановленні податку (ст. 7 ПКУ), що щодо загальнонаціональних податків віднесено до виключної компетенції Верховної Ради (п. 4.4 ст. 4 ПКУ тощо). Тобто Мінфін тут з підміною реквізитів, у т.ч. бази оподаткування і до повноважень Верховної Ради втрутився. А законодавець, здається, і сам Кодекс не читає, а керується, як і всі на практиці, не законом (Кодексом), а тим, що вийшло від Мінфіну. Інакше як пояснити цьогорічні зміни до визначення штрафів за несвоєчасну реєстрацію деяких видів так званих податкових накладних, які наразі мають визначатися від обсягу постачання? Тобто якщо поставив питну воду в обсязі 10 л і не зареєстрував вчасно так звану податкову накладну на це, то штраф 1% чи 2%, тобто 0,1 чи 0,2 л (склянка) води? Це якщо виходити з визначень і реквізитів буквально по Кодексу.

Хочете ще приклади відступів держорганів у податковій сфері від вимог законів на рівні застосованих підходів? Їх у мене чимало. Перепрошую, не у мене, а у Мінфіну та ДПС.

### ПРИКЛАД #4

Через мораторій на податкові перевірки лише з обмеженими виключеннями одним з основних інструментів активності податкової наразі стали запити до платників податків з посиланням на п. 73.3 ст. 73 ПКУ. Абз. 22 п. 73.3 ПКУ (в чинній з 23.05.2020 р. редакції) встановлює: «Порядок отримання інформації контролюючими органами за їх письмовим запитом визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику». Відповідно до п. 1 постанови Кабінету міністрів України від 20.08.2014 р. №375 «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України», такий орган — це Мінфін. Отже, відповідний порядок має бути встановлений Міністерством фінансів України. Однак такого порядку Мінфіном наразі не затверджено. Натомість контролюючі органи працюють на практиці за давнім порядком, затвердженим ще постановою Кабміну №1245 від 27.12.2010 р. Цей порядок вже не підлягає застосуванню, бо затверджений не уповноваженим на те органом. Та й змін до п. 73.3 з того часу внесено чимало, є доречна судова практика, в т.ч. Верховного Суду щодо застосування положень п. 73.3, яким не повністю відповідає вказаний старий порядок. Та й, зауважимо, часу пройшло чимало з набуття чинності відповідними змінами (більше, ніж передбачено законом для приведення у відповідність до нього підзаконних актів), а нового Порядку, затвердженого уповноваженим на те органом, немає. Тобто взагалі немає порядку (ладу) з цим!

Тож чи можуть податківці завалювати платників податків запитами, якщо порядок дій щодо цього для них не встановлений відповідно до закону? Нагадаємо, за Конституцією податківці, як і будь-який держорган, мають діяти виключно у спосіб, що передбачений законом.

До речі, відсутність належного «порядку» має ще такий аспект: за п. 78.1.1 ст. 78 ПКУ, право на перевірку виникає, якщо контролюючим органом отримано податкову інформацію про порушення, і платник податків не надав задовільної відповіді на запит щодо цього. І тут виникає питання: а в якому порядку могла бути отримана інформація за його відсутності? Та й, власне, запит за п. 73.3 може бути направлений, якщо «за результатами аналізу податкової інформації, отриманої в установленому законом порядку...». Так що питання, в якому порядку отримується інформація, і тут має значення.

### ВИСНОВОК

Як бачимо, ситуації, в яких держорган діє у сфері оподаткування не у спосіб, передбачений Конституцією чи законами України, непоодинокі. Такі ситуації насправді досить поширені. Тому як висновок загального характеру: не сприймати підзаконні акти і порядки, інструкції просто на віру. Варто піддавати сумніву, перевіряти, наскільки вони узгоджуються з положеннями закону. І якщо ні, то подумати, які наслідки для платника податків має такий відступ і які кроки у зв'язку з цим були б доцільні.

За загальним правилом, прийнятим у т.ч. в практиці Верховного Суду щодо податкових перевірок, проведених за відсутності для цього передбачених законом підстав (це стосується, до речі, і запитів) чи без дотримання передбаченого законом порядку, наслідки таких дій слід визнавати нікчемними. Це відповідає і практиці ЄСПЛ щодо того, що будь-яке втручання держорганів має бути, в першу чергу, законним, тобто відбуватися на підставах і в порядку, передбаченому законом.

Сподіваюся, ця стаття буде корисна для відповідного спрямування думок і сприяння платникам податків у розбудові ефективного інструментарію і підходів щодо захисту від неправомірних посягань держорганів, хоч би їм і було надано форму положень підзаконних актів.

# ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ПРАКТИКИ

Ольга Дмитрієва,

**керуючий партнер Dmitrieva&Partners**

**Податкові перевірки**

Думаю, у 2021 р. почнеться процес активних перевірок податкових органів. Об'єктивно бюджет недоотримує пристойні суми, і податківці будуть ставити завдання збору коштів на перше місце.

**Податок на додану вартість**

Поки принципових змін у цьому напрямку буде небагато. Електронне адміністрування ПДВ зробило процес обліку податку максимально прозорим і спростило для бізнесу оперування. Але як завжди, диявол криється в дрібницях, і податкові органи зайшли у цей процес з іншого боку — через блокування податкових накладних. Поки всі спроби бізнесу зупинити це свавілля залишилися безрезультатними, блокування тривають. З урахуванням того, що Окружний адміністративний суд Києва, де розглядається левова частка всіх таких справ, працює критично, ця категорія спорів буде максимально токсичною для бізнесу.

**Робота іноземних компаній в Україні**

Закон №466-IX вніс масу істотних змін у цій частині. Ця тенденція почалася разом з запровадженням цілого ряду міжнародних документів, пов'язаних з планом BEPS. Україна також підтвердила реалізацію цих норм через внесення відповідних змін до національного законодавства. Внесено зміни до критеріїв наявності представництва іноземної компанії на території України. Це спричинить або догляд якихось компаній, які не захочуть оформляти свою присутність реєстрацією представництва, або легалізацію їхньої діяльності в нашій країні.

**Спори щодо виплати доходу нерезидентам**

Робота всіх нерезидентів істотно змінюється. Кожна компанія, яка отримує будь-які доходи з України, повинна буде показати наявність сабстенса — ознак фактичної діяльності. Оренда офісу, наявність найнятих працівників, виплата заробітної плати та оплата податків у країні реєстрації — must have. Безумовно, робота нерезидентів буде під пильною увагою податківців.

**Доходи від КІК**

Наступний рік ще не буде звітним (сподіваємося, що в частині перенесення строків подачі звітів законопроект №4065 залишиться незмінним), але буде активним підготовчим для багатьох фізичних осіб. Хтось отримає дивіденди, хтось буде займатися безподатковою ліквідацією, хтось залишить свої компанії працювати, але займеться підготовкою до подачі в податкові органи аудиторської звітності та оплати податків. Безумовно, всі ці трансформації спричинять структурні зміни бізнесу, які, у свою чергу, ведуть до змін в оподаткуванні.

**Трансфертне ціноутворення**

Важкий і складний пласт оподаткування, в який входять усі найбільші платники податків. Він теж потрапив під «каток» BEPS. Крім того, податкові органи за 6–7 років уже адаптувалися до роботи з цим сегментом питань і почали напрацьовувати практику. Думаю, наступний рік буде ознаменований великими донарахуваннями і гучними суперечками в цій частині.

**Доходи фізичних осіб**

Світова тенденція — вивести на перший план в якості платника податків не компанію, яка досить часто є просто фіктивним інструментом бізнесу, а саме фізичну особу-бенефіціара доходів. Сподіваюся, ми не повернемося прямо до мрії пана Азарова в першому приході (непрямі методи визначення доходів), але однозначно податкові декларації фізичних осіб стають все більш цікавими для податкових органів.

**Єдинники**

Не секрет, що вже багато років МВФ висуває скасування спрощеної форми оподаткування як одну з умов кредитування України. І тільки страх загальнонаціонального страйку зупиняє владу (як мінімум, останні три президентські каденції) від її скасування. Але це не означає, що їх не будуть перевіряти. Особливо в тій частині, коли середній, а іноді й великий бізнес маскується під єдинників. Це заважає, в першу чергу, самим реальним єдинникам — дрібному бізнесу, постійно ставлячи його під загрозу. Думаю, цей сегмент буде аналізуватися на предмет фіктивності та операцій з пов'язаними особами.

DMITRIEVA & PARTNERS
LAW COMPANY
since 1994
Довіра. Мудрість. Партнерство.
www.dmp.com.ua

- Банківський супровід
- Зовнішньоекономічна діяльність
- Інвестиції й валютне регулювання
- Корпоративне право
- Міжнародний корпоративний сервіс
- Податкове право
- Судова практика
- Compliance

# ID LEGAL GROUP

- ID Legal Group — стратегічна вузькоспеціалізована юридична компанія у сфері податкового права та економічної безпеки. Заснована у 2015 р. Олегом Добровольським та Анною Ігнатенко. До складу компанії входять юридичне, адвокатське об'єднання та аудиторська фірма. Провідні фахівці — Олег Нікітін (судово-юридичний напрям), Наталія Сухарева (сфера оподаткування), Тетяна Савчук (аудиторські послуги та бухгалтерський аутсорсинг).
- Ринок юридичних послуг сьогодні представлений значною кількістю компаній. Більшість з них анонсують повний спектр юридичних послуг у сфері податкового права, але не всі мають можливість надавати їх комплексно силами однієї компанії. ID Legal Group забезпечує комплексний захист бізнесу в сфері податкового права. Фахівці компанії мають безпрецедентний досвід в сферах податкового консалтингу, дотримання податкового законодавства та податкових спорів в Україні.
- Фахівці ID Legal Group неодноразово захищали інтереси клієнтів на всіх етапах перевірок Державної податкової служби України, здійснюють фахову допомогу в спорах з контрагентами та місцевими податковими органами як до суду, так і впродовж усього процесу апеляції, а за необхідності і в судовому порядку.
- Головна відмінність ID Legal Group — те, що її команда складається не лише з професійних юристів та адвокатів, а також з аудиторів, бухгалтерів, економістів та податкових консультантів. Їх спільні зусилля дозволяють розробляти комплексну стратегію та готувати необхідні докази, які ґрунтуються на поглибленому економічному аналізі та правових знаннях податкових процедур, що беззаперечно приймається податковими органами.
- ID Legal Group відома своїми фундаментальними позиціями у напрямах податкового консультування та супроводу, трансфертного ціноутворення, аудиторських послуг, юридичного та бухгалтерського аутсорсингу, а також ефективними антикризовими стратегіями взаємовідносин з фіскальними органами та адвокатським супроводом, у т.ч. у кримінальному провадженні, врегулюванням досудових спорів та ефективним захистом в судових процесах при взаємовідносинах як з державою, так і з суб'єктами підприємницької діяльності.
- ID Legal Group — це команда фахівців, яких об'єднало податкове право, які люблять свою справу і знають, що треба робити.
- Принцип роботи компанії: не існує ситуацій, з яких не можна знайти вихід або які не можна попередити. Завжди є шлях у межах правового поля.

**ОЛЕГ ДОБРОВОЛЬСЬКИЙ,**

партнер ID Legal Group

ID Legal

**м. Київ, вул. Григорія Сковороди, 5а**
**+38 (044) 482-57-80**
**+38 (067) 719-11-77**
**info@id-legalgroup.com**
**www.id-legalgroup.com**

# Я ЗАВЖДИ ГОВОРЮ КЛІЄНТАМ ПРАВДУ, НАВІТЬ ЯКЩО ВОНА НЕ БУДЕ РАДІСНОЮ

Керуючий партнер Avidbiz, адвокат, керівник практики міжнародного податкового права Ольга Соловйова вважає, що саме зараз час для податкових юристів повністю змінювати схеми як володіння активами клієнтів, так і фінансових потоків. Вона прихильниця естонської податкової системи, тому бажає відповідних змін і для України, щоб усе було реально, просто і прозоро. З нами вона поділилася досягненнями своєї компанії та грандіозними планами на наступний рік

**— Ольго, Ви відзначені серед лідерів у практиці податкового права в рейтингу «Вибір клієнта. Топ-100 найкращих юристів України 2020». Як Ви сприйняли цю новину?**

— Зізнаюся, для мене це була повна несподіванка. Я дізналась про це з поста у Facebook нашої юридичної компанії Avidbiz. Хоча про юристів і кажуть, що вони найбільш марнославні люди серед усіх професій, та я ніколи цим не страждала, і новина була приємною. Приємно, що клієнти та колеги по ринку тебе рекомендують як експерта своєї справи.

**— Чи легко наважитися розпочати власну юридичну практику? Яких принципів Ви дотримуєтеся в роботі з клієнтами?**

— Я розпочала свою практику з 2006 р. Була тоді молода та амбітна, і все у світі здавалося легким і веселим. Гадаю, це був вірний час для започаткування свого бізнесу, тому що ти ще не втратив остаточно краплини авантюризму та віриш, що все буде добре. Потім, з роками досвіду, це минає, ти стаєш більш обережним, намагаєшся прорахувати ризики, інколи вагаєшся робити щось нове, завжди думаєш про бізнес-план, фінансові показники, відповідальність. А тоді все починалось без остраху. Один мій добрий друг сказав: «А чому б і ні? Я буду твоїм першим клієнтом». Я відразу звільнилася з роботи, зареєструвалася як ФОП і... все пішло, як по маслу.

Я дуже відповідальна, і це мене саму інколи вбиває, але то вже буде інше інтерв'ю, якщо матимете бажання, — про психологічний стан юриста та що на нього впливає... Отож, які мої принципи роботи з клієнтами? — Відповідальність тотальна — за якість, за строки, за результати, за все. Одного разу наша компанія опитувала клієнтів на предмет: що цінують, що треба вдосконалити тощо (звичайний опитувальник по темі Client Care). І один із найстаріших клієнтів, самий «чоловічий» серед них (бо весь топ-менеджмент складають чоловіки) написав наступне: «Я почуваюся повністю захищеним, знаю, що можу спокійно працювати, бо Ольга завжди поруч». Це дуже вразило мене з приємного (о, яка я гарна!) та неприємного боку (може, я надто опікуюся клієнтами?)

І ще один важливий принцип: я завжди говорю клієнтам правду, навіть якщо вона не буде радісною, попереджаю про всі ризики і не супроводжую проекти, які, на мій погляд як юриста, будуть 100% провальними, хоча клієнт і пропонує платити в будь-якому випадку. Гроші на збитках та поганому настрої клієнта не приносять задоволення.

**— Використовувати офшорні юрисдикції для мінімізації оподаткування стає складніше? Чи працюють офшорні схеми у 2020 р.?**

— Офшори вмирають, вже майже вимерли. Але проблема в іншому: наші люди не хочуть у те вірити, і це для мене якась загадка. Світ мінливий, правила всіх ігор завжди змінюються, і доводиться грати за новими правилами, а потім за наступними, і це нормально, це життєвий процес. Особливо для нашої країни: нова влада — нові правила гри. І клієнти це зазвичай нормально сприймають, але з офшорами просто біда! Вони не хочуть вірити, що все, треба про них забути і хоч трішки платити податки. Вони хочуть нуль податків! Коли говориш: «Ні, треба платити і податок з доходів фізичної особи, бо не відкриють рахунки, не зможеш купити віллу, і компанія має щось платити», відповідають: «Ні, Ольго, ти просто чогось не знаєш, ще є якість таємні місця, де офшор працюватиме, і банки щасливі будуть відкривати рахунки таким компаніям та особам. Петя та Вася у своїх рекламах пропонують це, я піду і спробую!» Попереджаєш клієнта: «Тебе ошукають там, бо реальність нині — це без офшорів», але вони ще не готові відмовитись від казки.

Нещодавно один клієнт був змушений відмовитись від своєї торгової компанії на БВО, бо ніхто не хотів більше з нею працювати, всі банки закрили рахунки. У клієнта ще є кіпрська компанія, тож я запропонувала пустити всі торгові операції через неї (тим більше, цій компанії був потрібен сабстанс, бо банк вже давно натякав). І що, гадаєте, клієнт мені відповів? «Ольго, то це ж я буду платити 12,5% податку на прибуток на Кіпрі, це забагато!» Я була шокована: якщо порівняти зі ставками податку на прибуток для компаній в Німеччині, Австрії, Нідерландах, Польщі, Чехії, то 12,5% — це дуже гарна, тобто мала ставка. А якщо порівнювати з нулем, то, звичайно, зависока! Тому зараз хороший час для податкових юристів повністю змінювати схеми як володіння активами клієнтів, так і фінансових потоків. У цьому році це стало ще гарячіше та актуальніше, бо був ухвалений Закон №466, який змінив світ наших клієнтів тотально.

**— Нещодавно у Facebook Ви зазначили, що Кіпр визначився з розміром ставок (тобто вирішив стягувати податок) при виплаті в офшори за списком ЄС. Прокоментуйте, що це означає для бізнесу та які ризики несе?**

— Наразі це ще тільки законопроект, коли він буде ухвалений, невідомо, але ми всі бачимо, як Єврокомісія взялася за Кіпр на прикладі програми «інвест-паспортів». На мою думку, цей законопроект є тривожним дзвоником для тих, хто ще працює за старими схемами «з Кіпру в офшор, де нуль податків». Нові норми «перекриють кисень» таким схемам повністю. Гадаю, законопроект буде ухвалений, ЄС «посприяє».

**— Враховуючи податкову реформу в Україні і безліч законодавчих змін, яких конкретних оновлень потребує наша податкова система?**

— Мені подобається естонська податкова система, особливо порядок саме сплати податків. Уявіть наступне: ком-

панія платить всі податки на один рахунок податкової служби. Так-так, ВСІ податки — на один рахунок, можна однією сумою з призначенням платежу «податок». На прикладі нашого офісу в Таллінні: естонський бухгалтер рахує суму ПДВ, суму податків на зарплату, зводить їх в одну цифру (наприклад, всього 5432 євро) і робить платіжку в банк: 5432 євро на рахунок податкової з зазначенням «податок».

І це ще не все: якщо ви маєте кредит з ПДВ (а ви його маєте автоматично, якщо ваша щомісячна декларація з ПДВ прийнята), можете використати його на суму «зарплатного» податку, і вам не потрібно щось узгоджувати з податківцями чи попереджувати їх — просто вираховуєте суму кредиту з суми іншого податку. А якщо хочете відшкодування з ПДВ, пишете заяву в податкову — і сума кредиту буде на вашому банківському рахунку максимум через три дні. Ви можете уявити таке в Україні?!!

Та й це теж не все. Якщо бухгалтер чи ви маєте сумніви щодо якоїсь операції з оподаткування, пишете звичайний лист на e-mail вашого інспектора, і те, що він чи вона відповість, має силу, ви потім завжди можете на це спиратися на 100%. Ну, а якщо ви не згодні з відповіддю інспектора, можете написати e-mail у вищу податкову службу Естонії. Таких змін я хочу для України — щоб усе було реально, просто та прозоро. А у нас люблять так: у мутній воді чим складніше та заплутаніше, тим краще.

**— Які нові тенденції, горизонти накреслюєте для Avidbiz у 2021 р.? Чи плануєте запровадити нові практики?**

— Ми завжди йдемо з клієнтами їх шляхами. На 2021 р. є план більше розвивати офіси в Польщі та Німеччині, зараз обговорюються програми розвитку з партнерами в цих країнах — це тенденції. Також активно займаємось клієнтами в Швейцарії — це наш горизонт. В Україні теж маємо плани приросту партнерським складом. Наш план — зберегтися як податковий бутік, бо ми бачимо майбутнє саме в таких вузькоспеціалізованих компаніях. Адже великій юридичній компанії з усіма можливими і неможливими практиками дуже складно зберегти гарну експертизу в усіх цих напрямах діяльності, дуже складно слідкувати за всіма партнерами, щоб вони мали хороший досвід та задавали тон своїй практиці, займались власним розвитком та удосконалювалися. І ще одне: важко утримати харизматичних партнерів-керівників практик в одному «котлі». Універсальні юрфірми завжди негласно мають 2–3 провідні практики, на яких усе тримається, а інші — так, для вигляду.

Ольга Соловйова, керуючий партнер AVIDBIZ, адвокат

Що плануємо з нових практик? На жаль, в останні 2 роки активно розвивається практика з розблокування банківських рахунків клієнтів у справах AML. У нашій країні у юристів майже немає досвіду в таких справах, тому я є цінним кадром, через кілька місяців буду складати іспит у Лондоні як сертифікований спеціаліст з AML. Ця практика стає однією з провідних. На жаль, тут теж клієнти люблять грати за старими правилами і роблять платежі «як бог на душу покладе», тому з розумними клієнтами ми супроводжуємо міжнародні трансакції, а тим, хто ще бавиться з банками на свій розсуд, розблоковуємо рахунки. Адже, як казали мої канадські колеги, «ми так любимо розблоковувати рахунки, бо ця процедура завжди довга і дорога, а дурнів з вашої країни так багато, вони зовсім не вміють мислити, як банк, та спілкуватись з банком».

Також ми маємо багато клієнтів з IT-сфери, тому практика інвестування цього року набирає оберти. Клієнти знаходять інвесторів або ми допомагаємо знайти. Особисто я більше люблю цю практику, ніж AML, бо вона приносить радість від розвитку клієнтського проекту, а AML — «суцільні нерви».

Хочу побажати клієнтам у наступному році знайти компроміси, а колегам — плідних проектів з клієнтами!

Підготувала **Оксана Журба**,
журналіст «Юридичної Газети»

> НАШ ПЛАН — ЗБЕРЕГТИСЯ ЯК ПОДАТКОВИЙ БУТІК, БО МИ БАЧИМО МАЙБУТНЄ САМЕ В ТАКИХ ВУЗЬКОСПЕЦІАЛІЗОВАНИХ КОМПАНІЯХ



YouControl
YOU CONTROL
Ідентифікуй, верифікуй, стеж за змінами контрагентів

# НАЛЕЖНА ПЕРЕВІРКА — ОБОВ'ЯЗОК, НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ МОЖЛИВІСТЬ?

Данило Глоба,
**заступник директора YouControl з юридичних питань**

З одним із законодавчих нововведень, з якими адвокатові доведеться змиритися, є посилені правила фінансового моніторингу. Як відомо, з 28 квітня ц.р. в Україні набрав чинності новий Закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (далі — *закон про фінмоніторинг*). Ст. 6 цього Закону до спеціально визначених суб'єктів первинного фінансового моніторингу віднесено, зокрема, адвокатські бюро, адвокатські об'єднання та адвокатів, які здійснюють адвокатську діяльність індивідуально, а також суб'єктів господарювання, що надають юридичні послуги. За Законом вони зобов'язані здійснювати належну перевірку клієнта та повідомляти про свої підозри Держфінмоніторинг.

У якій мірі адвокатам і юристам необхідно виконувати вимоги закону, чи слід ставати на облік у Держфінмоніторингу та іншим подібним питанням присвячено чимало публікацій та фахових обговорень. А ми сконцентруємось на тому, як найефективніше здійснювати основний захід фінансового моніторингу — належну перевірку.

Почнемо з того, що належна перевірка — це фактично таке саме вивчення і аналіз клієнта, як і під час процедур due diligence та комплаєнс. З цієї точки зору проведення перевірки не зводиться виключно до обов'язку правника перед державою. Які ж саме обставини потребують проведення такої перевірки?

**Перевірка як необхідність** уникнення конфлікту інтересів. Запобігання конфлікту інтересів є одним з принципів здійснення адвокатської діяльності. При цьому Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» (ст. 1, 4, 21, 28) передбачає необхідність відмови від виконання договору не лише за наявного конфлікту інтересів, а й за наявності обставин, що можуть до нього призвести. Порушення адвокатом цього принципу має наслідком його дисциплінарну відповідальність у порядку, встановленому законом.

Тому проведення адвокатом перевірки майбутнього або існуючого контрагента під час виконання професійних обов'язків є невід'ємною умовою здійснення його професійної діяльності.

**Перевірка як можливість.** До професійних прав адвоката, визначених ст. 20 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», належить, зокрема, надання правової допомоги у вигляді надання правової інформації, консультацій і роз'яснень з правових питань. Отже, проведення належної перевірки як різновиду правової допомоги може бути одним з професійних напрямів діяльності адвоката.

**Джерела даних для перевірки.** Законодавство про фінмоніторинг передбачає, що для проведення належної перевірки мають використовуватись офіційні документи (надані клієнтом, отримані на запит), офіційні та надійні джерела (офіційні реєстри, бази даних), інші відкриті джерела (в т.ч. авторитетні ЗМІ).

Належна перевірка або її окремі елементи часто можуть виконуватись навіть без отримання документів від клієнта — виключно на основі інформації з відкритих джерел. Наприклад, статути, виписки з ЄДР, витяги з реєстру платників ПДВ/ЄП тощо наявні у відкритих джерелах. В Україні існують величезні обсяги відкритих даних. Наразі налічується понад 900 наборів даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних.

З урахуванням можливості отримання інформації, копій документів за адвокатським запитом на даний час у адвоката більш ніж широкі можливості для проведення належної перевірки та іншої діяльності у сфері фінансового моніторингу, зокрема: ідентифікація/верифікація, складання ризик-профілю клієнта, визначення ступеню ризику клієнта, встановлення кінцевих бенефіціарних власників і належність їх до PEPs, перевірка структури власності, актуалізація і моніторинг даних тощо. Наявні сьогодні інформаційно-аналітичні системи перевірки контрагентів всебічно сприяють і полегшують здійснення цих заходів, максимально автоматизуючи процес.

> НАЛЕЖНА ПЕРЕВІРКА — ЦЕ ФАКТИЧНО ТАКЕ САМЕ ВИВЧЕННЯ І АНАЛІЗ КЛІЄНТА, ЯК І ПІД ЧАС ПРОЦЕДУР DUE DILIGENCE ТА КОМПЛАЄНС

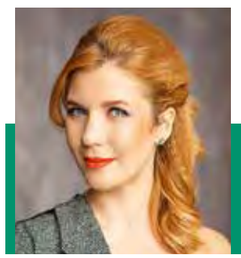
# СІМЕЙНЕ ПРАВО

## ВЛАСЮК КАТЕРИНА

**АБ «Сімейний адвокат Катерина Власюк»**
**advocation1@gmail.com**
**+380 44-388-50-70**

## ВОЙНАРОВСЬКА ОКСАНА

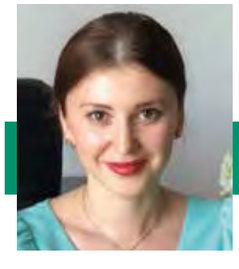
**Василь Кісіль і Партнери**



## ГАРО ГАННА

**GARO Law Office**
**gannagaro@gmail.com**
**+380673906517**





## ІВАНОВИЧ ТЕТЯНА

**ADER HABER**

## КРАВЦОВА ТАЛІНА

**Asters**
**talina.kravtsova@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

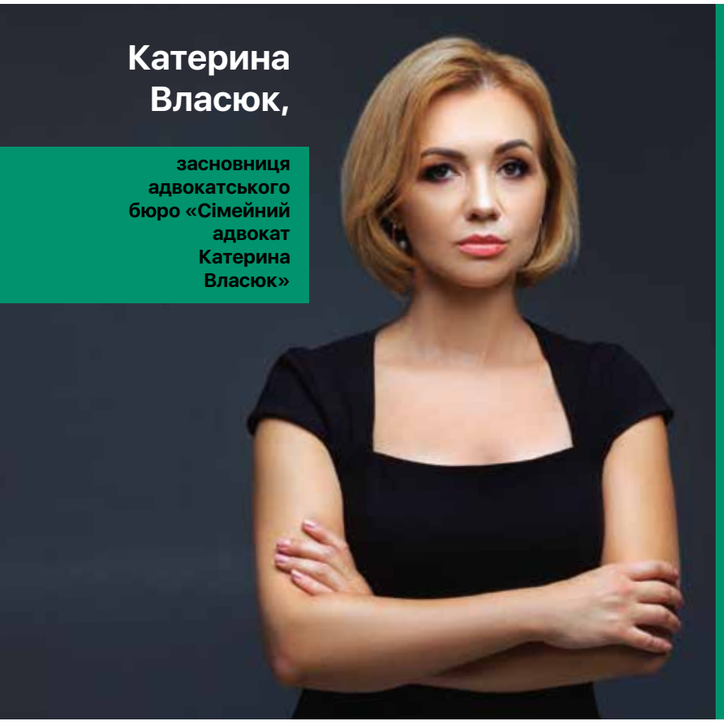
## ЛЕПІХІНА ОЛЬГА

**Asters**
**olga.lepikhina@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## МОРОЗ ІРИНА

**AGA Partners**
**office@agalawyers.org**
**+38 044 237-79-33**

# «З КОЖНИМ РОКОМ ЗАПИТ НА ШЛЮБНИЙ ДОГОВІР ЗРОСТАЄ»



**Катерина Власюк,**

**засновниця адвокатського бюро «Сімейний адвокат Катерина Власюк»**

Яким чином 2020 р. вплинув на соціальне та сімейне життя українців, як змінився підхід сімейного адвоката до роботи та співпраці з клієнтами та як можна боротися з карантинною рутиною, ми спілкувалися з Катериною Власюк, правозахисницею жінок та засновницею адвокатського бюро «Сімейний адвокат Катерина Власюк»

**— Катерино, розкажіть, що нового для життя та роботи приніс 2020 р.**

— Добре пам'ятаю, як ми гучною компанією до 6 ранку зустрічали його у ресторані «Веранда на Дніпрі», і тоді ще ніхто не думав про те, що нам доведеться жити по-новому, і що «як зустрінеш новий рік, так його і проведеш» може розумітись по-іншому. 2020 р. для мене — рік відкриттів. У березні, коли ввели карантин, я пережила двотижневу депресію, страх через невідомість вивів мене зі стану рівноваги. Вперше у житті я переживала кризу, бо не розуміла, чи зможу й далі мати офіс і команду, боялась, що зникнуть клієнти. Робота з психологом та коучем відкрила мені очі на реальність, я заспокоїлась і почала робити те, що було заплановано, і сприймати ситуацію в країні, як можливість для чогось нового.

Думаю, нам усім цей рік дав можливість переоцінити, де і з ким ми живемо, в чомусь переглянути свої орієнтири та плани. Я усвідомила, що юристи можуть працювати дистанційно. Наша команда працювала віддалено і не відпочивала на карантині. Ми проводили наради в Zoom, подавали позови та за потреби зустрічались з клієнтами.

На початку року нам вдалося відстояти норму про отримання річного дозволу на перетин кордону через органи опіки, і після прес-конференції, яку я організувала в рамках Асоціації адвокатів України, Мінсоцполітики відмовилось її скасовувати. Також внесли поправки в законопроект «Про відповідальне батьківство».

В цілому цей рік для нас є успішним, адже незважаючи на пандемію, ми влаштували собі літній корпоратив на морі. Також отримали кілька прецедентних рішень. Одне — зі стягнення моральної шкоди за подружню зраду, друге — зі стягнення заборгованості за адвокатським договором. Незважаючи на непросту ситуацію, справи в судах слухаються, і ми отримуємо і виконуємо рішення. Ще кілька цікавих справ у процесі.

**— Що змінилось у форматі роботи з клієнтами у зв'язку з пандемією?**

— Нічого не змінилося. Єдине — ми постійно дезінфікуємо офіс і зустрічаємось тільки за нагальної потреби. У нас збільшилась кількість справ у регіонах, куди ми їздимо на засідання.

**— Чи змінилася за час карантину гендерна ситуація зі звернень до сімейних адвокатів? Хто частіше ініціює процес розлучення: чоловіки чи жінки?**

— Як і раніше, до нас у частіше звертаються жінки, десь 90%. Змін у цьому плані ми не помітили. Почастішали випадки домашнього насильства та приховування дітей від одного з батьків, і цього року ми отримали прецедентну ухвалу про повернення дитини до матері. На щастя, вона вже застосовується іншими судами, і багато матерів отримали реальний доступ до дітей.

**— Чи бували у Вас випадки відмови клієнту у вирішенні його/її справи і з яких причин?**

— Так, ми відмовляємо. Коли не віримо клієнту, коли він намагається викривити ситуацію і не хоче сприймати реальність. Коли клієнт хоче 100% гарантій або щоб ми «домовлялись» — ми також категорично відмовляємо. Це моральні правила нашої роботи, такий «сервіс» не надаємо. Коли запит клієнта не відповідає нормам закону і його реалізувати неможливо, або коли клієнт по ходу справи категорично змінює свою позицію. Також ми не фальсифікуємо докази.

На моє глибоке переконання, в Україні можна отримати справедливе рішення без «додаткових гарантій», тому наші клієнти — це ті люди, які довіряють нашому досвіду і професіоналізму. А інколи й ті, хто постраждав від «попередніх 100% гарантій».

**— Які причини розлучень є найбільш поширеними?**

— Ми аналізуємо це питання. На першому місці у нашому топ-3 — відсутність спільних інтересів, задушевних розмов і спільних планів на майбутнє, коли подружжя — фактично такі собі сусіди, а не закохана пара. У кожного свої справи, друзі і захоплення, і коли між ними постають роздратування і неповага, хтось приймає рішення розлучитись. Друга причина — різкий фінансовий успіх чи зубожіння. На такій хвилі вгору чи вниз у парі проявляються всі проблеми, і хтось не витримує. І третя причина — це зрада.

**— Безумовно, карантин вплинув на соціальне життя українців, що тепер локалізується переважно онлайн. Чи вплинуло це на збільшення кількості шлюбів чи розлучень, зокрема з іноземцями?**

— Ті наші клієнти, які планували одружитись з іноземцями, одружились. У когось одруження з весни перенеслось на літо, але вони вдало скористалися відкриттям кордонів, і другі половинки змогли прилетіти в Україну або вони полетіли за кордон. Щодо українців, то наші клієнти відмовились від гучних весіль, просто реєстрували шлюб, а дехто переніс святкування на наступний рік. Тому мені здається, що особливо на плани це не вплинуло, можливо, просто пандемія змінила формат.

**— З початку розвитку сімейного права в Україні суспільство не сприймало шлюбний договір як необхідний елемент. Чи зараз змінилося ставлення українців до нього?**

— З кожним роком запит на шлюбний договір зростає. Українці починають розуміти плюси такого договору і не сприймають його, як зраду коханню. Їхня кількість поки не збільшується в десятки разів, але потроху зростає. Ми цього року розробили пакет «Шлюбний» і через свій сайт https://katerynavlasiuk.com/ продаємо унікальний шаблон шлюбного договору з детальною інструкцією до нього. Кожному, хто купує наш пакет, вже не потрібен юрист для консультації, він чітко розуміє, що можна, а що не можна прописувати у шлюбному договорі. Цей пакет без додаткових правок точно підійде 60% людей, які планують укладати шлюбні договори.

**— Оскільки більшість з нас зараз працюють дистанційно, досить часто доводиться стикатися з одноманітністю життя. Як Ви боретеся з карантинною хандрою/рутиною?**

— О, це точно! Слід постійно себе розважати. Я тренуюсь онлайн двічі на тиждень, більше почала гуляти на вулиці і їздити за місто на мальовничі краєвиди. Зустрічаюсь з друзями. Завела собачку породи мальтіпу, і життя стало цікавішим, бо турбот додалося. Чого мені бракує — подорожі у Барселону і відвідин кінотеатру з гарними фільмами. А ще цього року я зайнялась здоров'ям, пройшла повне обстеження, перейшла на харчування без глютену, цукру і лактози. Хоча інколи їм усе, що «заборонено». Знайшла кілька місць для відпочинку і подорожувала в Карпатах і на Будагську косу за Одесою. Щотижня до мене приходить масажист, і я відвідую косметолога. А ще читаю щомісяця по одній книзі.

**— Розкажіть про найважливішу або найцікавішу справу за час Вашої кар'єри.**

— Розповім про унікальну справу. Два роки тому до мене звернулась клієнтка, і ми почали судові процеси в Україні та Японії, оскільки родина багато часу там проживала. Ми через Міністерство юстиції України отримали завірені Цивільний та Сімейні кодекси і передали їх в Японію. Справи слухались по нашим законам, але в суді Кіото. Паралельно ми отримали доказову базу, що її чоловік її зраджував у шлюбі. Розуміли, що в Україні моральну шкоду за зраду не задовольнять, бо прецедентів немає, а от у Японії варто спробувати. Я як український адвокат надавала пояснення суду в Японії. Ми оцінили моральну шкоду у $20 000, і у лютому ц.р. їй присудили $10 000 за те, що її зраджували.

Навряд чи можна оцінити у грошах те, що тебе цинічно обдурювали, але це стало приємним бонусом до інших позовних вимог, які задовольнили. Дуже приємно було читати рішення суду і посилання на мої пояснення, і дуже важливо, що іноземний суд врахував положення українського законодавства, що якщо шкода завдана, то має бути компенсована. Зараз я чекаю, щоб зробити це рішення в Україні умовним прецедентом і у новій справі, пославшись на нього, дати можливість українському суду ухвалювати рішення про такі компенсації.

Інтерв'ю підготувала
**Маргарита Кінах,**
журналіст «Юридичної Газети»

# ПРИВАТНІ КЛІЄНТИ

## ВАЩЕНКО ВОЛОДИМИР

**VB Partners**
**v.vaschenko@vbpartners.ua**
**+38 044 581 1633**

## ВОЙНАРОВСЬКА ОКСАНА

**Василь Кісіль і Партнери**

## ГРАМАЦЬКИЙ ЕРНЕСТ

**Грамацький і Партнери**
**emg@gramatskiy.com**
**+38 (044) 581-15-51**

## ДРИГВАЛЬ НАТАЛІЯ

**Credence**
**n.drigval@credence.com.ua**
**+380 97 015 95 85**

## КУЗЮТКІН ЛЮБОМИР

**Expatpro**
**LK@expatpro.co**
**+38 093 223 23 11**

## ЛИСЕНКО ДЕНИС

**AEQUO**

## МАРЧУКОВ ДМИТРО

**Integrites**

## ОНУФРІЄНКО ОЛЕКСАНДР

**Asters**
**oleksandr.onufrienko@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

## СУЛЕЙМАНОВА АМІНАТ

**AGA Partners**
**office@agalawyers.org**
**+38 044 237-79-33**

## ХАРТ ДЖЕЙМС

**Hillmont Partners**

**Любомир Кузюткін,**
керуючий партнер Expatpro

# ПРИВАТНІ КЛІЄНТИ ГНУЧКІШІ ТА АКТИВНІШІ, А РОБОТА З НИМИ ДИНАМІЧНІША

**— Любомире, ваша компанія позиціонує себе як юридичний бутік. Які переваги, на Вашу думку, мають бутікові фірми?**

— На мою думку, бутікові фірми відрізняються від інших, перш за все, високим рівнем сервісу. Пріоритет Expatpro — це клієнтоорієнтованість, що виявляється в обслуговуванні та безпосередньо наших продуктах, тобто послугах. З самого початку роботи фірми ми не продавали окремі сервіси, а підходили до викликів більш комплексно. Якщо надавати клієнту (в нашому випадку іноземцю) лише окрему послугу, це може і не вирішити його питання. Розуміння контексту і комбінації рішень дозволяють нам бути ефективними, і наші клієнти завжди задоволені таким підходом.

**— Чи відразу визначилися з тим, у яких практиках працюватимете?**

— Насправді не відразу. Спочатку ми позиціонували Expatpro як бутік у сфері міграції, але водночас вивчали своїх клієнтів за допомогою маркетологів, дослідили «болі», страхи та перепони, з якими стикаються наші замовники. Тоді визначилися, що легалізувати іноземця в Україні можна за 4 напрямами: волонтерство, бізнес, інвестиції та сімейні аспекти. Це стало підґрунтям для наших практик міграційного, корпоративного, інвестиційного та сімейного права. Ми поставили перед собою завдання створити home office для іноземців тут, в Україні. Замість того, щоб звертатися до різних компаній з дрібними питаннями, іноземець тепер може звернутися за комплексним рішенням до нас. Якщо ж нам не вистачає певної експертизи, ми знайдемо відповідного підрядника і забезпечимо гідний рівень сервісу для клієнта.

**— Чим викликаний Ваш професійний інтерес до практики Private Clients?**

— Основною привабливою рисою практики Private Clients для мене є безпосередньо спілкування з іноземцями, представниками інших культур. Часто це дуже успішні особистості, тож у цьому спілкуванні я знаходжу нові ідеї та погляди на підприємництво і життя загалом. Практика Private Clients передбачає співпрацю безпосередньо з тим, хто ухвалює рішення. На відміну від роботи з клієнтами-бізнесами, де багато часу з'їдає процес обговорень, робота з приватними клієнтами динамічніша, бо вони гнучкіші та активніші в діях. Крім того, з приватним клієнтом можна побудувати довгострокову дружбу та партнерство. Такі клієнти можуть стати клієнтами на все життя, і це мене надихає.

**— Наскільки великий попит на практики, в яких Ви працюєте, в Україні?**

**Чи існують проблемні моменти у їх розвитку? У чому вони полягають?**

— На наші практики завжди є попит, однак деякі з них більш вразливі до «чорних лебедів», тобто більше залежать від зовнішніх умов. Наприклад, під час локдауну міграційна практика майже зупинила роботу: ми перейшли в режим консультування або вирішували нагальні проблеми тих, хто, наприклад, застряг в аеропорту. А от сімейне право безсмертне, адже люди регулярно одружуються, розлучаються, народжують дітей. Напрямок інвестицій також залишається актуальним, адже в Україні можна вести бізнес з нормальною прибутковістю, незважаючи на високі ризики. У нас багато незайнятих ніш і талановитих спеціалістів.

> НАШ ІДЕАЛЬНИХ КЛІЄНТ — ЦЕ ІНОЗЕМЕЦЬ, ПРИВАТНИЙ ІНВЕСТОР, ЯКИЙ БАЧИТЬ МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ТА ОТРИМАННЯ ДОХОДУ В УКРАЇНІ

**— Яке співвідношення приватних та корпоративних клієнтів?**

— На даний момент в Expatpro близько 70% приватних клієнтів та 30% — корпоративних. Ми націлені на збільшення долі корпоративних клієнтів: очікуємо, що компанії зацікавляться нашими послугами абонентського обслуговування, які можуть забезпечити нам стабільний фінансовий результат. Практику корпоративних клієнтів очолює наша юристка та радниця Тетяна Ященко, і наразі вона також активно займається проєктами релокації IT-бізнесів з Білорусі в Україну.

**— Як Ви розпізнаєте ідеального цільового клієнта для вашого юридичного бутіка?**

— Наш ідеальний клієнт — це іноземець, приватний інвестор, який бачить можливості реалізації проєктів та отримання доходу в Україні. Такий інвестор готовий започаткувати тут свої бізнеси або інвестувати в інші. Саме таких клієнтів у нас стає все більше, і нам цікаво розробляти індивідуальний комплекс послуг для кожного.

**— З якими запитами клієнти звертаються найчастіше? Є попит на переїзд в Україну серед громадян менш розвинених країн?**

— Загалом це питання легалізації особи або бізнесу в Україні. Попит на міграційні послуги серед громадян менш розвинених країн є, однак наш маркетинг орієнтований на представників розвинених країн. Актуальним запитом сьогодні є, зокрема, релокація білоруського бізнесу в Україну: стандартна легалізація, реєстрація компанії та отримання дозволу на працевлаштування та проживання. Також зростає попит у практиці сімейного права на юридичний супровід сурогатного материнства.

**— Як змінилися доходи компанії в період карантину?**

— В період карантину наші доходи впали на 60%, а міграційної практики, зокрема, — на 90%. Однак ми витримали ситуацію за рахунок інших практик. Також ми змогли зменшити фінансове навантаження через пільгові умови від орендодавця.

**— На Вашу думку, в сучасному світі професійні успіхи все ще залежать від статі?**

— Ні, не залежать. В юридичному бізнесі, зокрема, успіх залежить лише від професійних та особистих якостей: юридична освіта і самоосвіта, цілеспрямованість, вміння делегувати, знання іноземних мов. Впевнений, що для більшості клієнтів стать також не має значення. Ми маємо наочне підтвердження цієї думки в Expatpro: наша команда складається з 3 юристів та 7 юристок.

Підготувала **Оксана Журба,**
журналіст «Юридичної Газети»

**Наталія Дригваль,**
старший партнер адвокатського об'єднання CREDENCE

# ДОВІРА — ФУНДАМЕНТАЛЬНА ЯКІСТЬ СТОСУНКІВ З КЛІЄНТОМ

**— На сьогодні практика Private Clients в юридичному бізнесі дуже популярна не лише в Україні, але й у багатьох інших країнах світу. Як Ви вважаєте, з чим це пов'язано?**

— Фактори, що сформували ринок Private Clients у нас і за кордоном, загалом схожі. Просто у нас, на відміну від Заходу, ця практика ще формується. Це трансформація економічних відносин, накопичення капіталів і реакція з боку держави, яка підсилює процеси фінансового моніторингу. У нас можна додати ще й актуалізацію інвестиційних схем. Загалом «повільно, але вірно» західноєвропейський досвід інтегрується в нашу систему права. Відповідно, практика Private Clients стає все більш затребуваною.

На жаль, у нашій державі дестабілізуючу для бізнесу роль грає політична ситуація. Підприємцям складно робити прогнози, тому вітчизняний бізнес шукає шляхи виживання в складних умовах: розширює контакти з зарубіжними партнерами, диверсифікує ризики, переносить head company в податкові гавані. В Україні питання Private Clients часто поєднанні з представництвом інтересів клієнта у кримінальних провадженнях (White Collar Crimes) на стадії або оцінки можливих ризиків від певного роду діяльності, або активного кримінального переслідування особи.

**— Чи має ця практика національні особливості?**

— За кордоном власники давно прийняли за аксіому, що максимальна прозорість їхнього бізнесу — капітал в очах медіа, громадськості та ділових партнерів. Для них цілком логічно зібрати активи, скажемо так, під одним дахом для більш ефективного залучення інвестицій. У нас же поки що панує протилежний підхід. Тому, звичайно, є причини, про які я вже говорила: випадки необґрунтованого переслідування з політичних мотивів, правова невизначеність, ще не усталені «правила гри», економічна та політична нестабільність. Відтак, у нас затребувані консультації та супровід процесів, пов'язаних з дробленням активів, розміщенням їх у різних зарубіжних юрисдикціях, відкриттям рахунків у зарубіжних банках, податкове планування — тобто індивідуальний юридичний продукт. Я б назвала це мінімізацією ризиків по-українськи.

**— Які найбільш популярні (затребувані) послуги в рамках практики Private Clients в юрисдикціях, з якими ви працюєте?**

— Це стратегічні, багатоюрисдикційні консультації з питань захисту активів та інвестицій тощо. Багато наших клієнтів мають транскордонні ділові інтереси, що вимагають складного податкового планування. У наших реаліях проблеми можуть стосуватися не лише самого бізнесмена чи високопосадовця, а й членів їх сімей, яким потрібно захистити сімейні активи, пов'язані з нерухомістю, володінням частиною бізнесу тощо. В останні 5 років актуальності набули юридичні послуги у сфері так званого санкціонного законодавства, застосування якого призвело до такого виду негативних наслідків, як замороження іноземних фінансових та майнових активів.

Подібні види юридичних послуг найчастіше пов'язані з активною взаємодією адвоката з правоохоронними органами та судами в іноземних юрисдикціях. У нашій країні традиційно зміна політичних еліт супроводжується кримінальним переслідуванням «попередників» зі спробами підключити до процесу зарубіжні та міжнародні правові інституції, тому слід бути готовим представляти свого клієнта в судах Євросоюзу, Інтерполі, Європолі.

**— Як Ви розвиваєте цю практику? Де шукаєте клієнтів?**

— Не буду оригінальною, якщо скажу, що попит диктує пропозицію. Як правило, клієнти нас знаходять самі. Для цієї категорії дуже важливі рекомендації, вони не шукають компанію у рейтингах, не реагують на рекламу, але швидко дізнаються про успішні кейси, схожі з їхньою ситуацією.

**— Що надихає Вас у роботі? Опишіть портрет ідеального клієнта для юриста.**

— Насправді мене надихає виклик. Виклик самому собі, своїм можливостям, стереотипам, усталеним уявленням. Коли виникає можливість перевірити свої здібності, розширити власні горизонти. Ідеальний клієнт для юриста — це людина, яка вміє логічно, послідовно викладати свої проблеми, наводячи доводи з посиланням на відповідні документи, спокійно, неемоційно вислуховувати аргументацію судових рішень, об'єктивно оцінювати результати. Зрозуміло, що більшість завжди хочуть швидких виграшних результатів, але лише меншість розуміють, що краще попередити проблему, ніж потім розбиратися з наслідками.

**— Чи відчуваєте конкуренцію з боку інших юридичних фірм?**

— Невпевнена людина порівнює себе з оточуючими, впевнена — з минулим собою. Безумовно, є певна конкуренція, і це добре, адже це здоровий стимул для професійного розвитку. Багато хто знаходить свою нішу, та часто результати по складних кейсах досягаються спільними зусиллями — справжні професіонали не будуть робити вигляд, що розуміються на всьому, вони об'єднуються з тими, хто має найвищі компетенції з певних питань, і тоді справа рухається швидше. Таких прикладів успішної співпраці у нас багато, ми часто допомагаємо колегам.

**— Які термінові кроки держава має зробити назустріч бізнесу?**

— Не заважати йому. Прибрати від бізнесу політику та силовиків, які бажають заробити, створюючи штучні проблеми. Бізнес не почувається захищеним, особливо без забезпечення надійних механізмів захисту права власності. Прозорість державної політики та встановлення єдиних та зрозумілих для всіх правил — це передумова надходження інвестицій та сталого розвитку.

**— Якими рисами, на Вашу думку, має бути наділений старший партнер юридичної компанії у 2021 р.?**

— Для мене визначальне слово у цьому запитанні — «партнер». В англійській мові це слово походить від part — частина. Тобто партнер — це частина тебе самого. Тому у будь-яких іпостасях головною рисою партнера для мене має бути надійність, можливість йому довіряти. Довіра — це фундаментальна якість взаємостосунків та підстава, на якій можливе існування як міжособистісних, так і професійних відносин. Саме тому назва нашого адвокатського об'єднання Credence — «Довіра».

Підготувала **Оксана Журба,**
журналіст «Юридичної Газети»

# GOVERNMENT RELATIONS

КАРПЕНКО МАРГАРИТА

**DLA Piper**

КИФАК ОЛЕКСАНДР

**АНК**
**office@ank.odessa.ua**
**+38 0482 348 716**

НАВАЛЬНЄВ ОЛЕКСАНДР

**ВОЛХВ**

ПАВЛЕНКО ОЛЕКСАНДРА

**Pavlenko Legal Group**
**pavlenko@plglaw.ua**
**+380 (44) 281 0600**

ПЕТРЕНКО ЮРІЙ

**ADER HABER**



АСОЦІАЦІЯ АДВОКАТІВ УКРАЇНИ

LAW & BUSINESS STUDIO

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ПАРТНЕР

EQUITY attorneys at law

ЕКСПЕРТНИЙ ПАРТНЕР

PAVLENKO LEGAL GROUP Law & Government Relations

# IV СУДОВИЙ ФОРУМ ААУ

Online&Offline

**24, 25, 26 БЕРЕЗНЯ 2021**

www.uaa.org.ua

# ЯК ТІЛЬКИ ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЗАВЕРШИТЬСЯ, ПРАКТИКА GR ОТРИМАЄ СЕРЙОЗНИЙ ПОШТОВХ

MORIS

Все про GR в одному інтерв'ю. Керуючий партнер MORIS Андрій Романчук розповів, що таке Government Relations, чим він відрізняється від лобізму, кому та навіщо потрібен, яка роль у цьому юристів та чому Україна має шанси стати взірцем цієї практики для багатьох країн, але лише за однієї умови...

Андрій Романчук, керуючий партнер MORIS

**— Андрію, розкажіть, що сьогодні являє собою практика GR в Україні? Що сприяло її стрімкому стрибку за останні кілька років?**

— На жаль, ми не спостерігали стрімкого розвитку Government Relations в Україні за останні кілька років. Такий стрибок зазвичай відбувається в країнах, де має місце зміна політичних та владних еліт або політичної системи. Як правило, такі процеси спонукають до більш стрімкого розвитку GR і законного, правильного лобізму. За останні кілька років еліти в Україні змінювалися, проте якісного стрибка у розвитку GR, на жаль, не відбулось. Ці явища потребують законодавчого оформлення, більш якісного, кращого розуміння з боку бізнесу, суспільства та влади. На мою думку, GR та лобізм будуть розвиватись повноцінно в т.ч. тоді, коли середній (наголошу, саме середній!) бізнес буде розвиватись та лобіювати свої інтереси, об'єднуючись з іншими. Тому, на мою думку, ця практика ще себе покаже, але пізніше.

**— Наскільки GR сьогодні врегульований з точки зору законодавчого забезпечення?**

— На жаль, врегульований досить погано. В Україні з кінця 90-х у кожному скликанні Верховної Ради ініціювалось обговорення теми лобізму та вносились відповідні законопроекти. На жаль, жоден з них навіть не дійшов до першого читання. І це серйозна проблема для впорядкування та транспарентності взаємовідносин бізнес–суспільство–влада. Законодавче регулювання лобістської діяльності створює можливості не лише професійно та правильно відстоювати інтереси бізнес-спільнот, а й мінімізувати корупційні ризики, які можуть виникати при комунікаціях влади та бізнесу.

**— Де межа між GR та незаконним лобіюванням?**

— Перш за все, мусимо розуміти, що GR — загальне поняття, яке, поміж іншого, включає в себе й лобізм. Якщо буде коректно використати таке порівняння, то лобізм умовно можна назвати проєктною діяльністю по просуванню того чи іншого інтересу, тоді як GR — це системний процес вибудовування відносин різного роду суб'єктів та державних органів. Відсутність нормативного регулювання такої діяльності спонукає до проведення тіньових лобістських кампаній.

У першу чергу, керуючись принципом «дозволено те, що не заборонено законом», в Україні вже можна визначити ряд професійних лобістів чи організацій, які здійснюють таку діяльність. Досить переглянути перелік помічників народних депутатів, різного роду радників міністрів та інших осіб, які «допомагають» владі на громадських засадах, і буде зрозумілий приблизний перелік українських лобістів різного масштабу. Адже в основному «допомога на громадських засадах» (до речі, такі прецеденти мають місце і в британському парламенті) передбачає лише можливість потрапляти за відповідною перепусткою в кулуари чи інші коридори влади. Відсутність прозорості процесу та відкритості перед суспільством, власне, і створює умови для незаконного лобіювання. А основна суть як GR, так і лобізму полягає в максимальній транспарентності перед громадськістю. Суспільство має право розуміти процеси, які відбуваються, та мати можливість висловлювати свою позицію стосовно того чи іншого питання.

Тут слід звернути увагу, що в лобізмі як професії ключовими факторами є репутація особи лобіста та прозорість і законність його дій. Незважаючи на те, що в основному лобізм полягає у правильних комунікаціях та переговорах, довіра до таких процесів проходить через призму самого лобіста. Хотілося б згадати приклад, який, мабуть, найбільше асоціюється з негативом у лобізмі останніх років 10. Це приклад Пола Манафорта. І найбільш цікавим у цій справі є те, що саме порушення принципів та стандартів професії, зокрема прозорості та доброчесності, привели до таких наслідків для нього. Саме те, що Пол Манафорт порушив правила реєстрації лобіста іноземного агента, поряд з іншими порушеннями та махінаціями, забезпечило для нього тюремне ув'язнення.

Загалом варто розуміти, що тіньові процеси в економіці часто потребують і тіньового лобізму. Таким чином, український бізнес значно менше захищений перед двома викликами: перший — це внутрішній тіньовий лобізм і другий — професійний міжнародний лобізм, який має серйозні впливи в Україні.

**— Кому потрібен GR?**

— Загалом GR потрібен усім. Найважливіше — цей процес має бути зрозумілий і для держави, і для суспільства, і для бізнесу. Він має бути в законодавчому полі. Комунікації мають бути не надто зарегульованими, зрозумілими та відкритими. Суспільство має розуміти, що та чи інша група підтримує прозорі контакти з владою та просуває свої інтереси у законний спосіб. Чим більше громадський сектор, інші лобістські організації, інший бізнес будуть спостерігати за таким процесом, тим легше їм самим буде включатися і брати участь у ньому. А це мінімізує ризики появи тіньового лобізму. Чим швидше явища GR та лобізму стануть законодавчо врегульованими, чим більш прозорими та публічними вони будуть, тим менше відбуватиметься тіньових процесів в економіці.

**— Яка країна є взірцем розвитку GR?**

— За рівнем урегульованості, мабуть, усе-таки Сполучені Штати. Ми можемо брати за приклад їх окремі норми і види діяльності та переносити в Україну. Але в США більш усталене законодавство та усталена практика. В Європейському Союзі ці процеси зараз динамічно розвиваються, але в різних країнах ставлення суспільства до них різне. Дуже часто плутають певні корупційні діяння та неправомірні кроки лобістів зі здоровим, нормальним і правильним лобізмом. Якраз у США з цим менше проблем.

У будь-якому випадку це явище існує, воно точно може мати позитивні наслідки, якщо буде законодавчо врегульованим та прозорим. Україна зараз знаходиться на початку шляху і може обрати власну модель розвитку, що також може стати взірцем для інших країн.

**— Які тенденції розвитку юридичних послуг у практиці GR відзначите? Останнім часом про цю практику юристи говорять частіше і більше.**

— Так, дійсно говорять частіше і більше. Бізнес починає розуміти, що для захисту та просування своїх інтересів йому потрібно залучати професійних фахівців у сфері GR, вибудовувати сталі та прозорі відносини з державними інституціями, бути відкритими перед суспільством — саме таким чином вони зможуть найбільш ефективно захищати та просувати свою справу.

**— Які найчастіші запити має бізнес у межах GR?**

— Найбільше запитів стосується захисту українських виробників. Як правило, це якісь комплексні обговорення діяльності або програми, що приймаються.

Протягом останнього року перед бізнесом виникли абсолютно нові непрості виклики в умовах глобальної кризи, пов'язаної з пандемією. Часто потрібні рішення не лежать на поверхні, їх слід шукати шляхом дискусій та детальних обговорень з урахуванням усіх обставин, викристалізовувати такі шляхи, які будуть прийнятні як для бізнесу, так і для держави і суспільства. Тривають діалоги, сам бізнес шукає правильні, актуальні, швидкі форми порятунку.

**— Зважаючи на високий рівень корупції в нашій країні, як бізнесу краще вибудовувати свої GR-стратегії?**

— Виключно прозоро та публічно. Навіть якщо закон цього не вимагає, вважаю, що чим більше буде прозорості, залучення громадськості, активістів, тим більше шансів уникнути корупційних ризиків. До того ж, треба розуміти, що дуже багато компаній у договорах прописують антикорупційні правила, правила транспарентності, тому цих ризиків варто уникати. Слід дуже обережно до цього ставитися і навіть при спілкуванні з владою розуміти, як той чи інший крок буде трактований.

**— Як Ви вважаєте, для юридичних компаній краще системно розвивати практику GR як окремий напрям роботи з відповідним позиціонуванням, чи щоб кожна фірма могла своїм клієнтам запропонувати таку допомогу у випадку необхідності?**

> В ЛОБІЗМІ ЯК ПРОФЕСІЇ КЛЮЧОВИМИ ФАКТОРАМИ Є РЕПУТАЦІЯ ОСОБИ ЛОБІСТА ТА ПРОЗОРІСТЬ І ЗАКОННІСТЬ ЙОГО ДІЙ

— На сьогоднішній день існує не досить великий запит для того, щоб утримувати окрему практику GR в юридичній компанії. Але так чи інакше партнери компанії мають тримати руку на пульсі та мати можливість за потреби включитися в такий процес. GR потребує широкого розуміння політичних, суспільних, владних процесів, які відбуваються, тут важливо тримати все в полі зору.

**— Які маєте прогнози щодо розвитку практики на наступний рік?**

— Хотілося б, щоб усе розвивалося значно динамічніше. Мабуть, наступного року все буде прямо пропорційно залежати від того, як розвиватиметься економіка і чи зайдемо ми в політичну кризу. Я не брався б прогнозувати на наступний рік, але точно скажу, що як тільки економічна криза завершиться, практика GR отримає серйозний поштовх, який, можливо, закладе основи для подальшого її розвитку. Навіть при сьогоднішній непростій ситуації парламент вкотре розглядає закон про лобізм. Там є різні думки, різні редакції, але не виключено, що щось буде прийнято, і це дасть ще більший трамплін для практики і однозначно принесе тільки користь.

Розмову вела
**Анна Трішичева**,
журналіст, спеціально
для «Юридичної Газети»



АСОЦІАЦІЯ ПРАВНИКІВ УКРАЇНИ
2002
UKRAINIAN BAR ASSOCIATION

РАЗОМ
НАШ ГОЛОС
ГУЧНІШИЙ!

UBA.UA

# ПРАКТИКА GR У СФЕРІ КЛІНІЧНИХ ВИПРОБУВАНЬ

Олександр Навальнєв,

**керуючий партнер юридичної компанії «ВОЛХВ»**

ВОЛХВ
ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ

## БОЛЬОВІ ТОЧКИ СФЕРИ КЛІНІЧНИХ ВИПРОБУВАНЬ

Застосування у медичній практиці лікарських засобів можливе лише з дозволу МОЗ України, що видається за результатами доклінічного вивчення та клінічного випробування лікарських засобів з метою встановлення або підтвердження їхньої ефективності та нешкідливості.

Слід констатувати, що у сфері клінічних випробувань є низка проблем щодо організації і здійснення клінічних випробувань лікарських засобів, гарантування і захисту інтересів їхніх замовників, закладів охорони здоров'я, лікарів-дослідників і суб'єктів дослідження.

Частково це пов'язано зі станом нормативно-правового забезпечення клінічних випробувань. Організація і проведення таких випробувань в Україні регулюються, зокрема, Законами України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» і «Про лікарські засоби», а також Порядком проведення клінічних випробувань лікарських засобів та експертизи матеріалів клінічних випробувань, затвердженим наказом МОЗ України від 23 вересня 2009 р. №690 (далі — *Порядок №690*). На момент ухвалення цих актів сфера клінічних випробувань була новою для України і вимагала швидких нормативних рішень, проте правозастосовна практика свідчить про необхідність системного удосконалення її нормативно-правового забезпечення.

До нагальних проблем цієї сфери належать: забезпечення правової визначеності строків і процедур експертизи матеріалів клінічних випробувань; впорядкування договірних відносин їхніх учасників; нормативне забезпечення ведення первинної медичної документації у таких випробуваннях; забезпечення правової визначеності у питаннях оподаткування доходів їхніх учасників і відповідальності за порушення під час їх проведення.

## ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ

На сучасному етапі ефективне вирішення наявних проблем цієї сфери можливе за умови плідної співпраці суб'єктів здійснення клінічних випробувань і уповноважених органів державної влади з метою удосконалення й осучаснення правового регулювання проведення клінічних випробувань з урахуванням норм міжнародного права.

Налагодження співробітництва між цими суб'єктами досягається у межах такого напряму, як government relations (GR).

Вважається, що успішно проводити GR-практику та реалізувати вищеперераховані завдання мають змогу керівники галузевих об'єднань і громадських організацій, керівники суб'єктів господарювання, юристи, PR-професіонали тощо. Частина з них знаються на конкретних проблемах, мають точне розуміння інтересів суб'єктів відповідного бізнесу і є лідерами думок у своїй сфері, інші розуміються на правовідносинах між суб'єктами господарювання й державою, правозастосуванні, особливостях механізмів нормотворення, гарантування й захисту інтересів тощо.

Однією з галузевих громадських організацій у царині клінічних випробувань, яка активно відстоює інтереси суб'єктів господарювання, є Українська асоціація клінічних випробувань, створена з метою сприяння розвитку сфери клінічних досліджень в Україні та захисту пов'язаних з ними суспільних інтересів.

Юридична компанія «ВОЛХВ» разом з Українською асоціацією клінічних випробувань і її постійним партнером юридичною фірмою «О2» брала участь у реалізації низки GR-проєктів у сфері клінічних випробувань, що передбачали взаємодію з органами державної влади, лобіювання інтересів учасників клінічних випробувань, формування позитивного іміджу цієї галузі, її цінності для суспільства. Ця співпраця відбувалась переважно за такими напрямами: 1) участь у заходах, організованих уповноваженими державними органами та установами; 2) аналіз, оцінка та розробка рекомендацій до нормативно-правових актів та проєктів нормативно-правових актів, які регулюють клінічні випробування; 3) участь у науково-практичних заходах із висвітлення проблем сфери клінічних випробувань і вироблення напрямів їхнього вирішення; 4) публікації у відповідних виданнях науково-дослідних і практико-орієнтованих аналітичних матеріалів.

Проведена робота дозволила налагодити плідну співпрацю з ДП «Державний експертний центр МОЗ України» (далі — *ДЕЦ*), що здійснює експертизу матеріалів клінічних випробувань і клінічний аудит цих випробувань.

Зокрема, Українська асоціація клінічних випробувань в особі голови Асоціації Івана Вишнивецького і члена правління Асоціації Олени Антонюк брала участь у робочій групі з підготовки змін до Порядку №690, за результатами якої напрацьовано істотне покращення цього документа.

Також у результаті взаємодії з Торгово-промисловою палатою України (далі — *ТПП*), членом якої є Асоціація, на розгляд ДЕЦ внесені додаткові пропозиції щодо зміни Порядку №690, частина з яких включена в остаточний проєкт новел у ньому.

Питання удосконалення порядку проведення клінічних випробувань також спільно обговорювалися представниками Асоціації та Європейської бізнес-асоціації (далі — *ЄБА*) з міністром охорони здоров'я України Максимом Степановим і генеральним директором фармацевтичного директорату МОЗ України Олександром Комарідою.

Крім того, Асоціацією разом з юридичною фірмою «О2» і юридичною компанією «ВОЛХВ» підготовлений і поданий до фармацевтичного директорату проєкт змін до наказу МОЗ України щодо форм первинної облікової документації, які сьогодні не враховують специфіку ведення такої документації саме у межах клінічних випробувань, ускладнюючи фіксування лікарями-дослідниками даних випробувань і створюючи незручності для суб'єктів дослідження.

Також Асоціацією, юридичною фірмою «О2» і юридичною компанією «ВОЛХВ» підготовлені зауваження та пропозиції до урядового проєкту Положення про організацію освітнього процесу у закладах охорони здоров'я, який охоплює і сферу клінічних випробувань.

Ще одним із напрямів співпраці стало спільне з ТПП засідання з питання оподаткування доходів, отриманих за проведення клінічних випробувань. До обговорення проблемних питань були залучені провідні фахівці й керівники великих дослідницьких центрів; представники підкомітету з клінічних випробувань ЄБА; заступник керівника секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань фінансів, податкової та митної політики Віта Форсюк; радник заступника міністра фінансів України Ольга Богданова; голова комітету з питань оподаткування ТПП України Дмитро Михайленко, голова комітету з охорони здоров'я і фармації ТПП України Владислав Страшний, представники бізнесу та некомерційних організацій.

На засіданні були обговорені питання експортного ПДВ на послуги виконавців клінічних випробувань у договорах з нерезидентами, імпортного ПДВ на допоміжні матеріали для таких випробувань, оподаткування компенсацій пацієнтам за участь у них. Учасники дискусії дійшли висновку, що переважну кількість проблемних питань можна вирішити в межах чинного законодавства шляхом отримання узагальненої податкової консультації від Мінфіну та уніфікації процесу укладення договорів при проведенні клінічних випробувань. Були підтримані пропозиції ЄБА про внесення змін до Податкового кодексу і підготовлене відповідне звернення до Верховної Ради України.

Триває спільна з ТПП робота з підготовки методичних рекомендацій щодо укладення договорів, пов'язаних із проведенням клінічних випробувань.

Ще одним напрямом спільної роботи Асоціації, юридичної фірми «О2» та юридичної компанії «ВОЛХВ» є організація двох з'їздів українських і іноземних представників сфери клінічних випробувань для обговорення питань розвитку цієї галузі, удосконалення нормативного забезпечення проведення таких випробувань, а також запровадження позитивних практик у цій сфері. У роботі з'їздів взяли участь представники МОЗ України, ДЕЦ, спонсорів, CRO, дослідницьких центрів, логістичних компаній, етичних комісій, дослідники і юристи.

Представники Асоціації взяли участь в обговоренні нагальних питань організації проведення клінічних випробувань та забезпечення безпеки і прав їх учасників під час VI науково-практичної конференції «Клінічні випробування лікарських засобів в Україні: нові виклики та відповіді на них», організованої МОЗ України, Національною академією медичних наук України та ДЕЦ. У її роботі взяли участь 582 представники Німеччини, Чехії, Італії, Швейцарії, України — провідні вчені науково-дослідних інститутів і закладів вищої освіти медичного профілю, управлінці сфери охорони здоров'я, лікарі, члени етичних комісій, представники вітчизняної і закордонної фарміндустрії.

Вже традиційною є участь представників Асоціації і юридичної фірми «О2» у Медико-правовому форумі на базі науково-дослідного інституту вивчення проблем злочинності імені академіка В. В. Сташиса НАПрН України з метою презентації науково-практичних напрацювань у сфері клінічних випробувань і їх обговорення з представниками наукової спільноти, залученими до оновлення нормативно-правового забезпечення господарської діяльності, та представниками судової влади.

Не менш важливою для висвітлення практичних і нормативних проблем сфери клінічних випробувань є публікація матеріалів аналітичного спрямування у професійних виданнях, зокрема газетах «Ваше здоров'я» і «Здоров'я України» з приводу ще одного з гострих для сфери клінічних випробувань питань — нормативного забезпечення відновлення участі працівників клінічних кафедр у клінічних випробуваннях, яка з квітня 2020 р. є неможливою внаслідок початку другого етапу медичної реформи в Україні.

Таким чином, спільна GR-практика Асоціації, юридичної фірми «О2» і юридичної компанії «ВОЛХВ» у сфері клінічних випробувань з використанням прозорих комунікацій із суб'єктами здійснення клінічних випробувань та органами державної влади була спрямована на реалізацію правотворчих і правозастосовних напрацювань з метою вирішення проблемних питань галузі клінічних випробувань, забезпечення прав та інтересів дослідницьких центрів і лікарів-дослідників. Крім того, вирішувалося завдання з подолання негативного сприйняття клінічних випробувань у суспільстві, ставлення до них винятково як до джерела збагачення іноземних фармацевтичних компаній і лікарів-дослідників, формування позитивного іміджу суб'єктів здійснення клінічних випробувань.

**Стаття підготована у співавторстві з Юлією Павлюченко, керуючим партнером ЮФ «О2», та Оленою Антонюк, членом правління Української асоціації клінічних випробувань**

# СПОРТИВНЕ ПРАВО

## КЛЮЧКОВСЬКИЙ МАРКІЯН

**Asters**
**markiyan.kliuchkovskyi@asterslaw.com**
**+380 44 230 6000**

ASTERS

## КОВАЛЬ ДМИТРО

**AGA Partners**
**office@agalawyers.org**
**+38 044 237-79-33**

G
A A

## КУЗЬМЕНКО АРТЕМ

**Eterna Law**

## ПРОНІН ЄВГЕН

**Pronin&Partners**





# ЯК СПРАВИ У СПОРТИВНОГО ПРАВА

Дмитро Коваль,
**старший юрист AGA Partners**

Павло Лебедєв,
**юрист AGA Partners**

Справи у спортивного права поступово приходять до тями після приголомшливих подій 2020 р. Пандемія коронавірусу призвела до швидких істотних змін у цій галузі, яка традиційно вважається досить консервативною. Оскільки спорт став однією з перших «жертв» пандемії, для відновлення змагань було внесено чимало оновлень у правила їх організації і проведення. Як результат, 2020 р. відкрив новий, якісно інший етап розвитку спортивного права.

## ПРАВИЛА ПРОВЕДЕННЯ СПОРТИВНИХ ЗАХОДІВ

Без перебільшень, спорт — пристрасть мільйонів. Якщо раніше це створювало видовищну атмосферу як на спортивних полях, так і поза ними, то в нинішніх умовах необхідність дотримання соціальної дистанції призвела до суттєвих обмежень спортивних заходів.

Після повного припинення спортивних заходів навесні цього року спортивні асоціації почали розглядати можливість оновлення правил змагань, які дозволили б, з одного боку, відновити спортивні події, а з іншого — зробити їх безпечними. Безпечними як для спортсменів, так і для фанатів спорту. Наслідком цього стало прийняття спортивними організаціями документів, якими вони встановили принципово нове регулювання проведення спортивних заходів.

Фанати футболу, певно, чули про протокол УЄФА «Повернення до гри», що визначив цілий перелік медичних, санітарних та гігієнічних процедур при проведенні футбольних заходів. У цьому протоколі була введена вимога обов'язкового тестування членів команди, суддівського корпусу, представників УЄФА та інших учасників змагань. Крім того, він містить детальні рекомендації щодо того, яким чином варто організовувати перельоти та проживання учасників спортивних подій, їх перебування на стадіонах та в допоміжних приміщеннях.

## СКАСУВАННЯ СПОРТИВНИХ ПОДІЙ

Вперше з часів Другої світової війни було скасовано таку значну кількість спортивних подій. В активну фазу карантинних обмежень любителі спорту не мали іншого виходу, як спостерігати вдома за драматичним розвитком спортивних подій у Білорусі, Таджикистані, Гонконгу чи Нікарагуа, оскільки професійний спорт у інших країнах було поставлено на паузу на тривалий час.

Проте загальне скасування спортивних подій не викликало якісно нових питань для фахівців зі спортивного права. Активно вони почали виникати лише з відновленням змагань. Найцікавішими з юридичної точки зору стали спори про відмову спортсменів брати участь у спортивних заходах у зв'язку з захворюванням на коронавірус. Вперше такі справи набули розголосу після того, як косоварській команді «Дріта» було присуджено технічну поразку у матчі зі швейцарським «Лінфілдом» через їх відмову вийти на поле після контакту з хворими футболістами.

Нещодавно подібна доля спіткала і нашу футбольну збірну, яка була покарана зі сторони УЄФА технічною поразкою 3:0 у виїзному матчі проти Швейцарії. Цікаво те, що причиною скасування гри стали господарі матчу — головний лікар кантону Люцерн помістив українську команду на карантин. Наразі українська сторона оскаржує рішення УЄФА у Спортивному арбітражному суді в Лозанні.

## ЗМІНИ У ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИНАХ

Домовленості сторін також не залишились осторонь пандемії. Згадані обмеження часто призводять до неможливості виконання сторонами контракту своїх обов'язків. Наприклад, до початку сезону сторони укладають контракт на конкретний період, але згодом у зв'язку з пандемією змагання відкладаються, і на момент їх проведення контракт зі спортсменом вже не діє. Раціональним рішенням для уникнення подібних ситуацій може бути укладення сторонами контракту не на конкретний проміжок часу, а на участь у конкретному сезоні чи турнірі.

Як і в інших сферах, при виникненні подібних спорів положення про форс-мажор є невід'ємною складовою захисту сторони, якій не вдалося виконати покладені на неї домовленості. Тим не менш, багато існуючих контрактів все ще не містять подібних умов. Яскравим прикладом може бути Модельний контракт Української асоціації футболу, який не передбачає положення про форс-мажор. Оскільки воно дійсно може стати рятівним колом у такому нестабільному спортивному світі, який він наразі є, виникла нагальна необхідність оновити домовленості сторін згідно реалій 2020 р.

Усі вказані ситуації породжують суперечливі юридичні питання, вирішення яких донедавна в принципі не потребувалося, а сьогодні вже стало новою нормою для юристів у галузі спортивного права. Тому справи у спортивного права розвиваються динамічно, як ніколи!

# СУДОВА ПРАКТИКА

## БЕКЕТОВ ОЛЕГ

**Eterna Law**

## БЄЛКІН МАРК

**MORIS**
**m.belkin@moris.com.ua**
**+380 44 359 0305**

MORIS

## БУРДАК ВІТАЛІЙ

**Pavlenko Legal Group**
**burdak@plglaw.ua**
**+380 (44) 281 0600**

PAVLENKO LEGAL GROUP
Law & Government Relations

## ГОРЕЦЬКИЙ ОЛЕГ

**Горецький та Партнери**
**office@goretskyy.com.ua**
**(044) 222 7905**

LAW FIRM GORETSKYY & PARTNERS

## ГРОМОВИЙ ОЛЕГ

**GENTLS**
**go@gentls.com**
**+380 44 33 999 10**

GENTLS
LAW FIRM

## ІВАНОВ ВАДИМ

**SLA Attorneys**
**v.ivanov@attorneys.in.ua**
**+380 44 300 10 80**

SLA ATTORNEYS

## ІЛЛЯШЕВ МИХАЙЛО

**Ілляшев та Партнери**

## ІЛЮК АНДРІЙ

**TEFFI**
**info@teffilaw.com.ua**
**+38 044 465 73 35**

TEFFi | LAW FIRM

## КАЧМАР ОЛЕГ

**Василь Кісіль і Партнери**

## МАЛІНЕВСЬКИЙ ОЛЕГ

**EQUITY**
**info@equity.law**
**+38 044 277 22 22**

EQUITY
attorneys at law

## МАРЧЕНКО РОМАН

**Ілляшев та Партнери**

## МІСЕЧКО ВОЛОДИМИР

**Місечко та Партнери**
**vm@misechko.com.ua**
**+380 (44) 289-48-74**

Law firm Misechko & partners

## НИЖНИЙ СЕРГІЙ

**Hillmont Partners**

## ОГРЕНЧУК АННА

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## ПЕТРЕНКО ЮРІЙ

**ADER HABER**

## ПОРАЙКО АНДРІЙ

**EVERLEGAL**

## РУЖИЦЬКИЙ ОЛЕКСАНДР

**EVERLEGAL**

## САВЧУК АНДРІЙ

**MORIS**
**info@moris.com.ua**
**+380 44 359 0305**

## СВІТЛИЧНИЙ ОЛЕКСАНДР

**Цезар**
**info@caesar.com.ua**
**+380977890111**

## СКЛЯРЕНКО ОЛЕКСАНДР

**Скляренко, Сидоренко та Партнери**
**info@s-partners.org**
**+380 44 235 8575**

## СТЕЛЬМАЩУК АНДРІЙ

**Василь Кісіль і Партнери**

## СТОЯНОВ АРТЕМ

**LCF**
**info@lcf.ua**
**+380 44 455 88 87**

## СУКМАНОВА ОЛЕНА

**Sayenko Kharenko**

## ТРЕМБІЧ АНДРІЙ

**Грамацький і Партнери**
**taj@gramatskiy.com**
**+380 (44) 581-15-51**

## ШАПОВАЛ ДМИТРО

**GLAGOS**
**office@glagos.ua**
**+38 (044) 227-59-04**

## ЯРОШ ЗОЯ

**Marshaller Group**

# СПРАВИ ПРО ЗАХИСТ РЕПУТАЦІЇ НЕ ПРОБАЧАЮТЬ ПОМИЛОК

**Олег Громовий,**
керуючий партнер GENTLS

GENTLS
LAW FIRM

**– Розкажіть, будь ласка, про GENTLS.**

— GENTLS — це невелика бутікова фірма, яка здійснює судове представництво у справах високої складності. Це корпоративні спори, справи щодо нерухомості, справи у сфері права інтелектуальної власності та справи з іноземним елементом. Ми також спеціалізуємось на захисті ділової репутації в суді та інтернеті.

**– Чому судова спеціалізація?**

— Ми займаємось тим, у чому розбираємося найкраще. Особисто я в судовій практиці з 2005 р., коли почав працювати помічником у господарському суді. Далі був досвід інхауса в ритейлі, де виникали судові справи. З 2009 р. я визначився зі спеціалізацією остаточно, працюючи старшим юристом, а потім радником у судовій практиці в одній з топових юридичних компаній України. У 2014 р. отримав диплом магістра з права інтелектуальної власності. Маю спеціальні знання та досвід для роботи у судових справах про торгові марки та інші об'єкти інтелектуальної власності.

**– Ви особисто відомі як адвокат, котрий спеціалізується на справах про захист честі, гідності та ділової репутації. Ви захищали двох прем'єр-міністрів України, Ощадбанк у спорі з Януковичем, народних депутатів та топ-бізнесменів зі списку Forbes. У чому особливість цих справ?**

— Перша особливість — це особливий статус клієнтів. Як правило, це публічні люди, а самі справи зазвичай широко висвітлюються ЗМІ. Справи про захист репутації не пробачають помилок. Програш може завдати надсерйозних репутаційних ризиків для клієнта, а отже, і для нас як адвокатів. Тому ми особливо ретельно аналізуємо перспективи справи перед тим, як підтверджуємо роботу. Друга особливість — ці справи більше, ніж просто юриспруденція. Працюючи над складними проєктами про захист репутації, ми діємо в команді з фахівцями у сфері медіа та інформаційної безпеки, SERM, експертами-лінгвістами.

**– Як Ви визначаєте, які репутаційні справи перспективні, а від яких слід відмовитись?**

— Базуючись на нашому досвіді та постійному моніторингу судової практики, ми можемо з високою вірогідністю зробити прогноз, яким буде судове рішення. Дивимось на характер інформації, яку клієнт вважає негативною — чи це оціночні судження, чи фактичні твердження. Чи містить інформація образи та приниження, чи це просто неприємний для клієнта контент. Оціночні судження не підлягають спростуванню, але якщо вони є образливими та принижують гідність та ділову репутацію особи, можна стягнути моральну шкоду. Також при оцінці перспектив ми аналізуємо рівень публічності особи-позивача, суспільну важливість інформації, яка розповсюджена, наявність доказів, які спростовують недостовірність інформації, та можливість точно встановити особу відповідача. Умовно, найскладнішою в суді може видатись справа, якщо клієнт — політик, інформація викладена у формі суб'єктивних думок журналіста, не містить образ та фактів, опублікована на веб-сайті під псевдонімом, власник сайту невідомий.

> НАША ПРАКТИКА ЗАХИСТУ РЕПУТАЦІЇ ВИХОДИТЬ ЗА МЕЖІ СУТО ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

**– У чому цінність для клієнта судового рішення про спростування негативної інформації?**

— Рішення суду може знадобитись клієнту при проходженні перевірки під час призначення на посаду для підтвердження доброчесності, для спростування чуток перед потенційними бізнес-партнерами чи інвесторами в бізнес клієнта, при отриманні кредиту в банку. Також рішення суду значно посилює переговорну позицію з журналістами чи адміністрацією сайтів при знятті контенту, якщо вони випадково його передрукували.

**– У чому Ваші конкурентні переваги при захисті репутації?**

— Наші конкурентні переваги в досвіді, ефективності та комплексному підході. Наша практика захисту репутації виходить за межі суто юридичних послуг. Ми допомагаємо знімати негативний контент позасудовим шляхом з новинних веб-сайтів та YouTube, а також з пошукової видачі Google. Ми також надаємо послуги з конкурентної розвідки та збору інформації про замовників негативу. Над цим працюють наші фахівці з інформаційної безпеки. В команді є також копірайтери та журналісти, які можуть підготувати контржурналістські розслідування про замовників чорного піару на наших клієнтів.

**– Як Ви знімаєте інформацію з YouTube?**

— Легально. Політики YouTube містять підстави для видалення контенту, який порушує правила YouTube. Наприклад, це порушення авторських прав, розголошення персональних даних, розповсюдження інформації, яка розпалює ворожнечу. Ми пройшли довгий шлях для того, щоб зрозуміти, які саме аргументи сприймає YouTube, а які відхиляються. Наприклад, нещодавно ми зняли замовний ролик про народного депутата, в якому автори засвітили номер телефона його дружини, що є порушенням правил про захист персональних даних. А ось зняти відео з YouTube лише з підстав порушення ділової репутації — марна справа без рішення суду. Ефективності в роботі додають наші ексклюзивні можливості комунікації з YouTube через наших партнерів.

**– Чи працюєте Ви проти так званих сайтів-смітників, які не бояться судових рішень про видалення інформації?**

— Так, ми захищаємо клієнтів і від такого роду псевдожурналістики. Такі сайти, як правило, створюються лише з метою проведення інформаційних війн та шантажу. Як правило, існують не один, а групи сайтів, інколи їх може бути більше сотні, які належать певним особам, котрі нам або вже відомі через кейси з минулого, або ми їх можемо встановити через наші ексклюзивні джерела. Як правило, з власниками цих сайтів ми домовляємося про добровільне зняття замовного контенту. Якщо це не вдається, ми ініціюємо кримінальне переслідування за вимагання.

**– Що робите для видалення негативної інформації з пошукової видачі Google?**

— Аналізуємо контент і визначаємо, чи містить він ознаки порушення правил Google, наприклад, авторських прав чи персональних даних. Якщо так, готуємо запит на видалення. Якщо очевидні ознаки порушення відсутні, але є перспектива судового оскарження, ідемо в суд і прибираємо на підставі судового рішення. Паралельно залучаємо фахівців із SERM для підготовки позитивного контенту про клієнта, його правильної індексації Google та поступового заміщення негативу та позитив у пошуковій видачі Google.

Інтерв'ю підготувала
**Анна Трішичева,**
журналіст, спеціально
для «Юридичної Газети»

# ВАДИМ ІВАНОВ

Керуючий партнер
АО SLA Attorneys,
адвокат

- СУДОВА ПРАКТИКА
- WHITE COLLAR CRIME
- БУДІВНИЦТВО ТА НЕРУХОМІСТЬ

## ОСВІТА

У 2012 р. закінчив Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка та здобув кваліфікацію юриста-міжнародника, перекладача з англійської мови, молодшого наукового співробітника з міжнародного права

## ВИЗНАННЯ

- Відзначений міжнародними рейтингами The Legal 500 EMEA та IFLR 1000 у числі кращих юристів у судовій практиці у сферах господарських спорів та фінансового права
- Рекомендований дослідженням «Юридичної Газети» «Вибір клієнта: ТОП-100 найкращих юристів України-2019» як один з найкращих фахівців у судовій практиці
- Рекомендований дослідженням «Юридичної Газети» «Вибір клієнта: ТОП-100 найкращих юристів України-2020» як один з найкращих фахівців у судовій практиці

## ДОСВІД

- Займається юридичною практикою з 2009 р.
- З 2009 по 2011 р. працював на посаді юриста юридичної фірми «Вронський, Вронська та Партнери»
- З 2011 по 2014 р. обіймав посаду старшого юриста судового департаменту міжнародної юридичної фірми Integrites
- У 2014 р. отримав свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю
- З 2014 р. по теперішній час займає посаду керуючого партнера, керівника судової практики офісів у Києві та Львові адвокатського об'єднання SLA Attorneys, яке входить до міжнародної юридичної мережі CEE Attorneys
- З 2019 р. — член комітету з міжнародних зв'язків Національної асоціації адвокатів України
- Автор фахових публікацій та наукових коментарів
- Супроводжував численні проєкти із захисту інтересів таких компаній, як Air France, AMAKO, Astellas Pharma Europe, Landmashinen, Olam, Zeppelin International AG, OTP Bank, Pravex Bank, Piraeus Bank, Raiffeisen Leasing Group, Unicredit Leasing, KWS-Ukraine, MEHIB, Porsche Mobility, Toshiba, Vamed Ukraine, «Філіп Моріс Україна», «ГалЖитлоБуд», Strube Ukraine GMBH, FM Logistic.

## ЗНАННЯ МОВ

Вільно володіє англійською та німецькою мовами

SALA ATTORNEYS


**м. Київ, вул. Жилянська, 68, 19-й поверх**

**+ 380 44 300 10 80**

**info@attorneys.in.ua**



LCF

+380 44 455 88 87
info@lcf.ua
Володимирська, 47, оф. 3
Київ, Україна, 01001


# ТОП-5 правових подій 2020 року


Ірина Кобець,

**адвокат, радник, керівник судової практики LCF Law Group**

Just another day in 2020 стало гаслом цього року для України. Настав час підбиття підсумків. Пропоную огляд ТОП-5 правових подій, які зробили 2020 р. дійсно унікальним.

## 1. РЕЗОНАНСНІ РІШЕННЯ КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ

Конституційний Суд України цього року прикув до себе увагу значної частини пересічних громадян. Найбільш обговорюваними були такі його рішення:

- Про визнання неконституційною ст. 375 Кримінального кодексу України, яка передбачає відповідальність судді за завідомо неправосудне рішення.
- Про визнання неконституційними низки антикорупційних норм, зокрема ст. 366-1 Кримінального кодексу України, яка передбачає відповідальність за неправдиве декларування.
- Про визнання частково неконституційною судової реформи 2019 р. щодо зменшення кількості суддів Верховного Суду з 200 до 100; створення Комісії з питань доброчесності та етики для оцінки членів ВРП та ВККС; розпуску та зміни порядку призначення ВККС.
- Про визнання частково неконституційною судової реформи 2017 р. щодо диференціації суддів Верховного Суду України та Верховного Суду.

Закінчення 2020 р. ознаменувалось конституційною кризою в державі та не менш резонансними законодавчими ініціативами щодо розпуску Конституційного Суду.

## 2. НОВІ КОНЦЕПЦІЇ КАРДИНАЛЬНОГО РЕФОРМУВАННЯ СУДОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Влітку 2020 р. голова виконавчого комітету Нацради реформ Міхеїл Саакашвілі презентував нову концепцію «революційної» судової реформи в Україні. Концепція передбачає ліквідацію Вищої ради правосуддя, Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Державної судової адміністрації України та створення єдиного органу судового контролю. Крім того, ліквідуються господарські та адміністративні суди, створюються єдині окружні суди. Верховний Суд діє виключно для формування судової практики. На референдум виноситься питання ліквідації Конституційного Суду та створення конституційної палати Верховного Суду. Судовий процес діджиталізується шляхом створення «суду у смартфоні».

Презентація викликала шквал критики та обговорень серед правничої спільноти. Розвитку до кінця року запропонована концепція так і не отримала. Єдине, що продовжилось активне обговорення необхідності виокремити з господарської юрисдикції міжнародний комерційний суд.

## 3. COVIDНЕ ЗАКОНОДАВСТВО

Пандемія коронавірусу в 2020 р. вплинула на всі сфери життя, тому законодавче поле також зазнало певних змін. Найбільш значущими були такі COVIDні зміни у законодавстві:

- віднесення карантину до форс-мажорних обставин;
- зупинення перебігу строків звернення до суду;
- звільнення від штрафних санкцій за прострочку повернення кредитів;
- звільнення від сплати деяких податків;
- введення мораторію на проведення планових перевірок;
- удосконалення трудового законодавства щодо дистанційної роботи.

До кінця 2020 р. стало зрозуміло, що всі «тимчасові» заходи до завершення карантину, скоріш за все, надовго, тому поступово обмеження почали скасовувати. Скасовано мораторій на перевірки та зупинення частини процесуальних строків тощо.

## 4. ВІДКРИТТЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

31 березня 2020 р. був прийнятий Закон про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення, що фактично означає скасування мораторію. До 1 січня 2024 р. купувати землю зможуть тільки фізичні особи-громадяни України (не більше 100 га), а після вказаної дати — українські юридичні особи також. Юридичні особи, бенефіціарними власниками яких є іноземці, зможуть набувати право власності на землю лише після прийняття відповідного рішення на загальнонаціональному референдумі. Сільськогосподарська земля державної та комунальної власності продаватися не буде взагалі.

Зазначені умови є компромісними на даному етапі та з великою ймовірністю будуть змінюватися з розвитком ринку землі в Україні.

## 5. ЗАВЕРШЕННЯ ПРОЦЕДУРИ МЕДІАЦІЇ МІЖ УРЯДОМ УКРАЇНИ ТА ВИРОБНИКАМИ "ЗЕЛЕНОЇ" ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

Криза, викликана неможливістю держави забезпечувати викуп всієї виробленої «зеленої» електроенергії за встановленими «зеленими» тарифами, у 2020 р. досягла свого апогею. Для виходу з цієї кризи у червні 2020 р. між урядом та асоціаціями виробників «зеленої» електроенергії був підписаний меморандум про взаєморозуміння щодо врегулювання проблемних питань у сфері відновлюваної енергетики для України. Він передбачає, що виробники «зеленої» електроенергії приймають умови добровільної реструктуризації «зелених» тарифів, тобто фактичне їх зменшення (15% для сонячної електроенергії та 7,5% — для електроенергії з енергії вітру). Держава, у свою чергу, зобов'язується забезпечувати через ДП «Гарантований покупець» своєчасну поточну оплату, а також погашення заборгованості виробникам, які прийняли умови реструктуризації.

Факт підписання між державою та представниками бізнесу меморандуму як способу виходу з кризової ситуації є знаковою подією.

Підсумовуючи, слід зазначити, що незважаючи на неоднозначність та дискусійність багатьох правових подій, 2020 р. залишить відбиток в історії України. А від наступного року ми очікуємо виважених заяв та рішень, консолідації дій усіх гілок влади, взаємодії у ключових питаннях функціонування держави.

# ОЛЕГ ГОРЕЦЬКИЙ

Засновник і керуючий партнер юридичної фірми «Горецький і Партнери», к.ю.н., адвокат, медіатор

Закінчив Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка, де отримав дипломи магістра міжнародного приватного права, референта-перекладача з англійської мови, бакалавра міжнародних відносин (з відзнакою). У період навчання проходив стажування у всеукраїнській громадській організації «Асоціація правників України», департаменті міжнародного співробітництва Міністерства юстиції України, відділі консульського забезпечення юридичних і фізичних осіб департаменту консульської служби МЗС України. Тривалий час займав посаду начальника у претензійно-позовному відділі приватної юридичної фірми.

У 2002–2006 рр. навчався в Київському національному університеті культури і мистецтв, де здобув вищу освіту за напрямом «Мистецтво» і отримав кваліфікацію бакалавра музичного мистецтва.

У 2004–2006 рр. навчався у військовому інституті КНУ ім. Т. Шевченка, після закінчення якого отримав звання «молодший лейтенант».

З січня 2013 р. — засновник і керуючий партнер юридичної фірми «Горецький і Партнери», яка спеціалізується на судових питаннях у сфері господарського, цивільного, адміністративного, банківського, сімейного, міжнародного, митного та авторського права.

Член Європейської Бізнес-Асоціації, член Ради адвокатів Київської області та Асоціації юристів України, член Асоціації адвокатів України та Спілки українських підприємців.

У 2015 р. вступив до аспірантури Інституту держави і права ім. Корецького НАН України. У червні 2019 р. захистив дисертацію на тему «Процедури примирення в цивільному процесі» за спеціальністю «Цивільне право і цивільний процес, сімейне право, міжнародне приватне право» та здобув науковий ступінь кандидата юридичних наук (доктор філософії в галузі права).

Протягом 2017 р. юридична фірма «Горецький і Партнери» спільно з Міжнародною культурно-освітньої асоціацією (ICEA) і Українсько-американською асоціацією працівників вищої школи (UAACE) проводила чергову міжнародну освітню програму у сфері права для українських правників та суддів. Крім того, Олег Горецький як керуючий партнер взяв участь у програмі Міжнародної культурно-освітньої асоціації (ICEA), що проходила за підтримки генерального консульства України в Чикаго та Генерального посольства України в м. Токіо.

## ВИЗНАННЯ

- Фіналіст щорічного всеукраїнського незалежного публічного конкурсу «Адвокат року» в номінації «Практика сімейного права» (2017–2018 рр.).
- Переможець у номінації «Банкрутство» в щорічному конкурсі «Адвокат року-2019»;
- Фіналіст у номінації «Медіація» і «Судова практика» в щорічному конкурсі «Адвокат року-2020».
- Кращий юрист з питань сімейного права в рейтингу «Вибір клієнта. 100 найкращих юристів України-2019».
- Кращий юрист у судовій практиці в рейтингу «Вибір клієнта. 100 найкращих юристів України-2020».
- Legal awards 2020 р. — найкраща юридична фірма і юрист в сімейній практиці.

## ГРОМАДСЬКА ТА БЛАГОДІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

- У 2019 г. — засновник ГО «Прес асоціація України».
- У грудні того ж року призначений головою комітету з питань медіації Асоціації адвокатів України.
- У 2020 р. заснував благодійний фонд Олега Горецького та ГО «Український щит».
- Володіє українською, російською, польською, німецькою, датською та англійською мовами.

LAW FIRM GORETSKYY & PARTNERS


**01135, м. Київ, вул. Полтавська, 10, оф. 239**

**+380 44 222 79 05**

**office@goretskyy.com.ua**

# ДМИТРО ШАПОВАЛ

Керуючий партнер Glagos, адвокат

- ВИРІШЕННЯ СПОРІВ У ГОСПОДАРСЬКИХ ТА АДМІНІСТРАТИВНИХ СПРАВАХ
- ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
- ЗАХИСТ ЧЕСТІ, ГІДНОСТІ ТА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ

## ОСВІТА

- Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого, 2011 р.;
- CAPS Business School, 2015 р.;
- КНЕУ ім. Вадима Гетьмана (бізнес-адміністрування), 2019 р.

## ВІДЗНАКИ

За результати дослідження «Юридичної Газети» «Вибір клієнта. ТОП-100 юристів України-2020» відзначений серед лідерів судової практики.

**«ЯКЩО ТИ ЗДОРОВИЙ І НЕЩАСЛИВИЙ — ТИ ДУРЕНЬ»**

## ЧЛЕНСТВО ТА АКТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ

- Асоціація правників України — голова виборчої комісії, координатор бігового клубу;
- голова правління ГО «Правова варта»;
- учасник Pro Bono Club Ukraine;
- фінішував у 5 марафонах та більше 20 напівмарафонах.

## ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД

- Захист тютюнової компанії від контрафактної продукції
- Представництво музею «Київська фортеця» у спорі з НСК «Олімпійський» щодо охорони пам'ятки архітектури національного значення
- Банкрутство ПрАТ «Телесистеми України» (PEOPLENET)
- Захист нерухомості в історичній частині Києва від рейдерського захоплення
- Представництво ритейлера в судових справах щодо ТМ Blackberry та ТМ DTEK
- Спір з «АрселорМіттал Кривий Ріг» щодо будівництва хвостосховища
- Представництво колишнього міністра оборони у справі про захист ділової репутації

Glagos адвокатське об'єднання


**04052, м. Київ, вул. Глибочицька, 40 (корп. Р), оф. 10А**

**+38 (067) 882 08 22**

**d.shapoval@glagos.ua**

**www.glagos.ua | www.fb.com/glagos.lawfirm**

# ТРУДОВЕ ТА МІГРАЦІЙНЕ ПРАВО

ВОЛИНЕЦЬ ВЛАДИСЛАВ

**INPRAXI**

ГУДІЙ ВАЛЕРІЯ

**Ілляшев та Партнери**

ЗАГРІЯ НАДІЯ

**Право Гарант**
**office@pravogarant.com.ua**
**+38 (044) 390-41-91**

PRAVO GARANT
LAW COMPANY

КАЗАК КИРИЛО

**KPD Consulting**

МАРЧУК МАР'ЯНА

**Baker McKenzie**

МОНАСТИРСЬКИЙ ВОЛОДИМИР

**Dentons**
**volodymyr.monastyrskyy@dentons.com**
**+380 44 494 4774**

大成 DENTONS

СІЛЬЧЕНКО СЕРГІЙ

**ILF**

ЦВЄТКОВ АНДРІЙ

**Gestors**

ЧЕРЕДНІЧЕНКО ВАСИЛЬ

**Expatpro**
**vc@expatpro.co**
**+38 067 377 34 55**

EXPATPRO

大成 DENTONS

вул. Набережно-Хрещатицька, 41
9-й поверх
Київ, 04070
Тел: +380 44 494 4774

# ТРУДО-ТРЕНДИ 2020 РОКУ

Володимир Монастирський,

**партнер Dentons**

Тренди в практиці трудового права у 2020 р. зумовлювалися в основному введеними державою обмеженнями у зв'язку з пандемією та намаганням бізнесу втиснути такі обмеження в існуюче застаріле законодавче поле і належним чином врегулювати відносини з працівниками. Внесення змін до законодавства про працю можна охарактеризувати як реакцію на подразники, а не органічний розвиток.

Роботодавці в основному вдавалися до таких заходів:

- переведення працівників на дистанційну (надомну) роботу, якщо це не суперечить суті трудових обов'язків працівника. Хоча таке переведення не вимагає згоди працівника на час пандемії, воно створює ризики для роботодавця, з якого ніхто не знімав обов'язок визначити працівнику робоче місце, поінформувати його про умови праці із зазначенням небезпечних і шкідливих умов, тоді як роботодавець не має законних прав для входу в житло працівника. Також роботодавець повинен забезпечити працівника необхідними для роботи засобами, а це тягне за собою додаткові витрати для придбання комп'ютерної техніки, а в деяких випадках і створення захищеної мережі. Оскільки при дистанційній (надомній) роботі немає змоги проконтролювати наявність працівника на робочому місці протягом робочого часу, а також неможливо звільнити працівника за прогул, недивно, що працівники досить часто вважають таку роботу додатковою оплачуваною відпусткою;
- переведення працівника на іншу роботу за його згодою строком до місяця. Таке переведення досить часто практикувалося в галузях, де працівники певної кваліфікації можуть виконувати різну роботу з мінімальним інструктажем або без такого, наприклад, у рітейлі;
- добровільна згода працівника на зменшення заробітної плати та/або відмова від отримання заохочувальних виплат протягом певного строку або постійно. До такого заходу здебільшого вдавалися роботодавці, які наймають висококваліфікованих працівників та працюють у галузях, які не постраждали від пандемії катастрофічно;
- надання оплачуваної відпустки працівникам, які мали невикористані дні відпусток, за відповідною заявою. За нашими спостереженнями, оплачувані відпустки масово надавалися у першій половині року;
- оформлення простою з виплатою 2/3 ставки на будь-який період у межах строку карантину. Хоча оформлення простою не вимагає згоди працівника, його можуть дозволити собі лише роботодавці, які мають як кошти, так і бажання дбати про своїх працівників. Тому недивно, що такий захід не знайшов масового застосування;
- надання відпустки без збереження заробітної плати до закінчення періоду пандемії. Оскільки надання такої відпустки вимагає згоди працівника, вона здебільшого використовується як альтернатива звільненню;
- звільнення працівників через скорочення чисельності чи штату. Це в основному застосовувалося в галузях, які найбільше постраждали від пандемії (наприклад, авіаперевезення, готельно-ресторанний бізнес тощо), а також дозволило звільнити непрофільних працівників.

Юридичний бізнес слідував основним трендам, однак у силу специфіки роботи деякі напрямки так і не перейшли на дистанційну роботу — наприклад, судово-претензійна робота, проєкти купівлі-продажу бізнесу, due diligence, трудова практика в частині проведення звільнення працівників або зміни істотних умов праці тощо.

Важко сказати, чи дистанційна (надомна) робота надала поштовх до впровадження системи нових можливостей для розвитку передових виробництв та прискорення цифрової трансформації економіки, але багато HR-працівників уже зазначають, що продуктивність праці починає падати, а емоційно-психологічний стан працівників погіршується.

> СИСТЕМНОЮ ПРОБЛЕМОЮ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЗАЛИШАЄТЬСЯ НЕВІДПОВІДНІСТЬ НАВИЧОК ПРЕТЕНДЕНТІВ ВИМОГАМ, ЯКІ ВСТАНОВЛЮЮТЬСЯ РОБОТОДАВЦЯМИ

Крім того, 2020 р. стане роком втрачених можливостей розвитку ринку праці. Системною проблемою української економіки роками залишається невідповідність навичок претендентів вимогам, які встановлюються роботодавцями, а також відсутність мобільності робочої сили. Нічого не було зроблено для деолігархізації економіки, яка породжує низьку продуктивність та недостатню оплату праці, внаслідок чого за останні роки Україна стала одним з найбільших нетто-експортерів робочої сили в Європі.

Отже, на законодавчому рівні недостатньо було лише реагувати на подразники, а варто було скористатися можливістю і системно підійти до вирішення проблем. Наприклад, нарешті прийняти нове законодавство про працю, яке відображало б сучасні реалії.



EXPATPRO
law firm

Вул. Воздвиженська, 48, офіс 7
Київ, 04071, Україна
Тел. +38 (044) 339 9881
www.expatpro.co

# Релокація IT-спеціалістів в Україну. ЧИ ЧЕКАЄ НА НИХ НАША ДЕРЖАВА?

Василь Чередніченко,

**партнер EXPATPRO**

У зв'язку з масовими протестами у Білорусі чимало тамтешніх технологічних компаній зайнялися релокацією своїх працівників до сусідніх країн, зокрема й до України. Про релокацію частини працівників саме в Україну вже оголосили Wargaming, EPAM та інші відомі білоруські IT-компанії.

Наша держава має бути зацікавлена у залученні якомога більшої кількості спеціалістів, адже за розрахунками економістів, на одного IT-фахівця у рік припадає $25–30 тис. вартості експортованих послуг. Тож наша держава має дбати про збільшення цього показника.

Нещодавно КМУ спростив процес оформлення посвідки на тимчасове проживання, в т.ч. для громадян Білорусі. Так, було скасоване правило «перезаїзду» в Україну, відповідно до якого іноземець (з ряду країн СНД, включаючи Білорусь), який законно перебував в Україні та набув підстав для оформлення посвідки на тимчасове проживання, був зобов'язаний виїхати з України та повернутися уже з певною метою, що мала відповідати підставі, яка надавала право на отримання посвідки. Тож раніше білоруський IT-фахівець, котрий прибув в Україну з приватним візитом і отримав дозвіл на роботу під час перебування в Україні (як це зазвичай і відбувається на практиці), мав формально перетнути кордон і знов повернутись в Україну. Наразі для оформлення посвідки ця вимога скасована — відповідні зміни запроваджені постановою КМУ №933 від 09.10.2020 р.

Варто згадати також, що Президентом України було прийнято Указ №420/2020 від 02.10.2020 р. щодо заходів залучення підприємців, висококваліфікованих спеціалістів, які є громадянами Республіки Білорусь, який, на жаль, поки що є декларативним, хоча уряду надано завдання з врегулювання питань щодо:

- продовження дозволеного строку перебування IT-фахівців та членів їх сімей до 180 днів протягом 365 днів;
- скорочення строків оформлення посвідок на тимчасове проживання з 15 до 3 днів без необхідності додаткового виїзду за межі території України;
- скорочення з 7 до 5 днів строку видачі дозволу на застосування праці, надання можливості отримання дозволу на застосування праці за принципом «мовчазної згоди».

Однак на практиці закордонним компаніям та їх фахівцям поки що доводиться зіштовхуватися з реаліями української бюрократії. Якщо оформлення дозволу на застосування праці для IT-фахівця є доволі прозорим та нескладним, то візит до Державної міграційної служби (далі — *ДМС*) може відштовхнути від бажання працювати та інвестувати в Україну. Це пов'язано з неефективною роботою офісів ДМС та непрозорістю документообігу. Про негативний досвід експатів усе частіше можна прочитати у соціальних мережах та на профільних IT-ресурсах. Ось декілька яскравих прикладів.

Перший стосується процедури продовження строку перебування білоруських фахівців в Україні понад 90-денний строк. Подати документи з метою отримання посвідки на тимчасове проживання в Україні іноземець може у разі, якщо з дозволеного строку перебування в Україні (90 днів протягом останніх 180 днів) у нього залишилось щонайменше 15 робочих днів. Багато білоруських IT-фахівців, що переїхали в Україну в період масових протестів та політичних переслідувань, не встигли оформити документи на проживання у встановлений строк і змушені (принаймні, до впровадження в дію норм, вказаних в Указі Президента) вдаватись до процедури продовження строку перебування в Україні.

В умовах карантину це фактично означає, що іноземний IT-професіонал для того, щоб просто подати документи, зобов'язаний разом з уповноваженим працівником компанії, у якій він працевлаштований, та власником квартири, яку винаймає, прибути до органу ДМС не пізніше 6 години ранку та вистояти кількагодинну чергу (!) на вулиці під будівлею ДМС. Про запис на прийом онлайн чи завчасний запис мова не йде.

Нерідко іноземним IT-спеціалістам відмовляють в оформленні посвідок на тимчасове проживання у зв'язку з тим, що іноземця не виявлено за вказаною під час подачі документів адресою проживання, що є особливо абсурдним, адже перевірки за загальним правилом проходять у робочий час. Таке рішення органу ДМС зазвичай ґрунтується на доповідній записці працівників підрозділу протидії нелегальній міграції, які нібито виїжджали за вказаною іноземцем адресою і не встановили там його місцезнаходження. Зазвичай це відбувається з посиланням на те, що сусіди такого іноземця не знають.

Підсумовуючи, маю висловити велику надію, що ставлення міграційних органів України до іноземців, що приїжджають працювати в Україну, зміниться на краще. Адже нещодавно ухвалені рішення уряду та Президента вказують на підтримку IT-спеціалістів з Білорусі та сприяння їхній релокації в Україну. Для реалізації всіх нововведень потрібні лише ефективна та злагоджена діяльність органів у сфері міграції, зменшення кількості формальних перевірок та відмов із штучних підстав.

Tabletochki

далі буде
багато
перемог

Якщо ти допоможеш!

tabletochki.org

Таблеточки — благодійний фонд, який допомагає онкохворим дітям та їхнім сім'ям в Україні. За 9 років існування понад 4500 дітей отримали допомогу.

ESQUIRES

Еволюція
вибору

esquires.ua

GRAMATSKIY & PARTNERS
ATTORNEYS AT LAW
EST. 1998
JUST DO BUSINESS.
THE REST IS UPON US.