



«PwC Legal в Україні об'єднало клієнтів навколо ідей та цінностей», — Андрій Пронченко



Читайте на стор. 13

## Лідери ринку. Рейтинг юридичних компаній – 2018

«Юридична Газета» вже втретє проводить рейтингове дослідження національного ринку юридичних послуг. Мета дослідження — виявлення найбільших здобутків юрринку, надання достовірної та об'єктивної інформації про компанії, аналіз змін, що відбувалися протягом досліджуваного періоду, оцінка потенціалу ринку, визначення тенденцій, позиціонування

найсильніших гравців-лідерів ринку серед юридичних компаній, які здійснюють значний вплив на формування вітчизняного ринку, а також забезпечують високі стандарти конкуренції та професійної етики. Окрім того, дослідження просуває на ринку ідею максимальної відкритості та прозорості, що обумовлюється не лише запитами сучасного бізнесу та інвестиційної перспек-

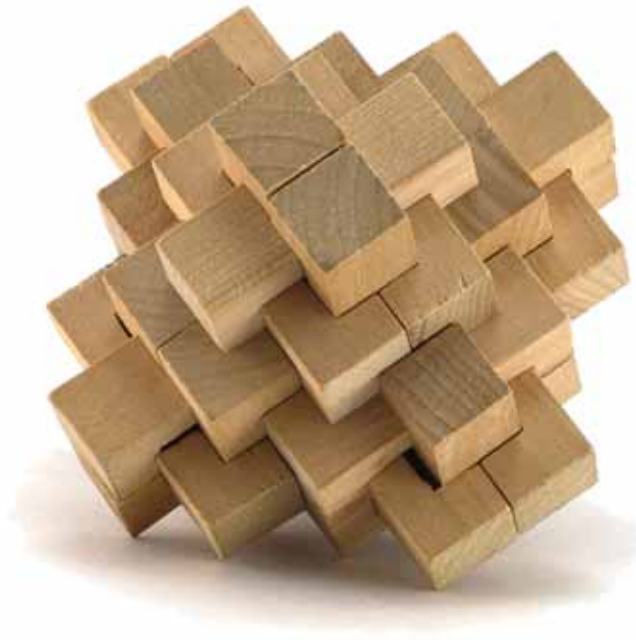
тиви, але й високим репутаційним результатом.

Період дослідження складав 12 календарних місяців (з 01.07.2017 р. до 30.06.2018 р.). Предметом дослідження є кількісні показники (фінансові й статистичні) та репутаційні характеристики за підсумками досліджуваного періоду.

Продовження на стор. 3



КИЇВ ХАРКІВ ДНІПРО СІМФЕРОПОЛЬ МОСКВА ТАЛЛІНН



**ВИНАЙДЕННЯ РІШЕНЬ**

[www.attorneys.ua](http://www.attorneys.ua)

®



**Individual approach**  
**Business ethics**  
**Confidentiality**

®

# Лідери ринку.

## Рейтинг юридичних компаній – 2018

Закінчення. Початок на стор. 1

Основні принципи рейтингового дослідження:

- Фінансові та статистичні відомості, надані компаніями в анкетах для дослідження, є достовірними. У випадках, коли учасники дослідження не надавали повну базову інформацію для аналізу, Оргкомітет дослідження самостійно здійснював експертну оцінку та визначав показник з відкритих баз даних та іншої інформації, отриманої з відкритих джерел, застосовуючи метод аналогії та порівняння даних. Якщо в результаті роботи над проектом Оргкомітет дослідження виявляв розбіжності, він звертався за додатковими роз'ясненнями даних, вказаних учасником в анкеті. Надані учасником відомості коригувалися на підставі отриманих додаткових даних.

- Всі відомості, отримані в анкеті, використовувалися на умовах конфіденційності. Вони не публікуються і не можуть бути передані третім особам.

- Добровільність участі юридичних компаній у дослідженні. Для участі у дослідженні потрібно було заповнити анкету та надіслати її на адресу представника редакції, що входить до складу Оргкомітету. Ми не рейтингували компанії, які не надали заповнену анкету, а також компанії, які розпочали діяльність у 2018 р. Це правило не стосувалося компаній, які провели ребрендинг та є правонаступниками компаній, що діяли у 2017 р. Редакція отримала 137 анкет для аналізу, з яких 2 анкети не були допущені до участі у ранжуванні, оскільки компанії розпочали свою діяльність у 2018 р. та не мали достатніх показників для релевантного аналізу.

- Дотримання балансу між іміджевими та фінансовими критеріями ранжування. Щодо окремих позицій експертами виступили юристи, тобто юридичним компаніям було запропоновано визначити та вказати колеґ з найвищою професійною репутацією у зазначених практиках.

За результатами дослідження було сформовано такі номінації:

- *«Лідери ринку. Рейтинг юридичних компаній України 2018»*, в якому визначено 50 найкращих компаній.

- *«Рейтинг юридичних компаній України 2018. Group 2»*, в якому визначено 50 компаній, які надали анкети, були допущені до ранжування та мали достатні показники для релевантного аналізу.

- *«Лідери практик 2018»* — дослідження за окремими напрямками юридичної практики, де в кожній із запропонованих в анкеті практик

визначалися найкращі представники юридичного бізнесу.

- *«Лідери практик 2018. Group 2»* — дослідження за окремими напрямками юридичної практики, що були представлені в рейтингу Group №2. Ці компанії були проранжовані відповідно до поданих кейсів (угод/судових спорів) та фінансових показників сукупного доходу за визначений досліджуваний період.

### Методологія

Основні критерії ранжування компаній:

- Показник доходу компанії за досліджуваний період, який є не лише показником успішності компаній, але й одним з найважливіших критеріїв успішності будь-якого суб'єкта господарювання.

- Показник ефективності компанії, який обчислюється за формулою співвідношення доходу до загальної кількості юристів компанії. Це один з найважливіших критеріїв успішності будь-якого суб'єкта господарювання, який свідчить про ефективність менеджменту, високий професійний рівень співробітників та роботу команди загалом.

- Враховувався результат, отриманий компанією в рейтингу «Лідери практик». Репутаційна складова у процесі дослідження забезпечувалася голосуванням колеґ з ринку. Юридичні компанії отримали можливість стати експертами та визначити в анкеті компанії з найвищою професійною репутацією у запропонованих практиках.

На думку редакції, дотримання балансу між репутаційними та фінансовими критеріями ранжування забезпечує об'єктивність підходу до оцінки, враховуючи запити реального сектору економіки. Додатковими критеріями, які впливали на підсумковий бал, були позиції компаній в інших авторитетних міжнародних рейтингах. Кожен із зазначених критеріїв має визначену шкалу балів. Кількісні показники переводилися в бали.

Для отримання додаткових даних та перевірки достовірності поданої інформації Оргкомітет дослідження користувався бізнес-пошуковою системою YouControl, що стало додатковою гарантією об'єктивності інформації.

Оргкомітет дослідження складається з представників редакції «Юридичної Газети», які мають відповідний багаторічний досвід роботи з дослідницькими програмами. Відсутність зовнішньої Експертної групи обумовлена гарантіями забезпечення конфіденційності отриманої інформації від учасників дослідження та мінімізації суб'єктивного впливу на результати дослідження. [Ю](#)

<b>Ахрамович Ян</b>	старший юрист ЮФ EVRIS
<b>Борківець Ірина</b>	молодший юрист кримінальної практики ЮФ Asters
<b>Бурдак Віталій</b>	партнер Pavlenko Legal Group
<b>Бучинський Йосип</b>	голова Адвокатського об'єднання «Яр. Вал»
<b>Власюк Катерина</b>	керуючий партнер AVG
<b>Вовк Олександр</b>	партнер правничої групи «Коларес», адвокат
<b>Гутник Ірина</b>	молодший юрист Arzinger
<b>Добровольський Олег</b>	адвокат, к.ю.н., партнер юридичного об'єднання ID Legal Group
<b>Дума Віктор</b>	адвокат, юрист кримінальної практики ЮФ Asters
<b>Кикіш Софія</b>	юрист ПГ «Побережнюк і партнери»
<b>Колупаєв Андрій</b>	партнер Lexwell & Partners
<b>Копій Денис</b>	керуючий партнер TCM Group Ukraine
<b>Котович Ігор</b>	юрист АО «ТОТУМ»
<b>Кучерук Ніна</b>	адвокат, керівник практики судових спорів та арбітражу ЮК Jurimex
<b>Лавренчук Сергій</b>	партнер АО «Ситнюк і партнери»
<b>Лященко Антон</b>	партнер правничої групи «Коларес», адвокат
<b>Матосян Гарик</b>	юрист ЮФ «Ілляшев та Партнери»
<b>Мороз Віктор</b>	керуючий партнер АО Suprema Lex
<b>Пронченко Андрій</b>	керуючий партнер PwC Legal в Україні та країнах Центральної і Східної Європи
<b>Прудкий Олексій</b>	старший юрист Arzinger
<b>Соловйова Ольга</b>	партнер АО «СК ГРУП»
<b>Тітаренко Тетяна</b>	керуючий партнер LeGrant
<b>Цірат Катерина</b>	к.ю.н., АО «Юрзовнішсервіс»

«Юридична Газета» №51-52 (653-654), 26 грудня 2018 р.  
Засновник та видавець: ТОВ «Юридична Газета»  
Індекс видання, розповсюдженого за передплатою: 6673, 6674, 60193  
Реєстраційне свідоцтво КВ №11259-139/ПР від 24.05.2006 р.  
Газета видається з 2003 року. Виходить щовіторка  
Свідоцтво про внесення до реєстру видавців, виготівників та книгорозповсюджувачів видавничої продукції ДК №4416 від 01.10.2012 р. Ціна договірна  
Місцезнаходження редакції: 01004, м. Київ, вул. Басейна, 17, оф. 32  
Тел./факс: (044) 364-83-85 – редакція. Тел.: (044) 364-83-84 – бухгалтерія  
Сторінка в Інтернеті: www.yur-gazeta.com  
Адреса для листування: 01030, м. Київ, а/с 51  
E-mail: info@yur-gazeta.com

**Генеральний директор:** Олена Осмоловська  
**Головний редактор:** Єгор Желтухін  
**Журналісти:** Анна Родюк, Оксана Горьова, Павло Чернишук, Дарина Сидоренко, Наталія Чоп  
**Фахівець з дизайну та верстки:** Андрій Семянович  
**Літературний редактор:** Ольга Позігун

**Редакційна політика**  
Матеріали не рецензуються та не повертаються, редакція залишає за собою право редагування будь-яких матеріалів, що надійшли на її адресу. Матеріали, що надаються для опублікування, мають бути ексклюзивними і не публікуватися в інших виданнях. Редакція не несе відповідальності за зміст опублікованих повідомлень інформаційних агентств та реклами і може публікувати статті, не поділяючи точку зору автора. Передрук матеріалів, опублікованих у даному номері без дозволу видавця, не допускається. За зміст викладених матеріалів несе відповідальність автор (рекламодавець). Рекламні матеріали надає рекламодавець, який несе відповідальність за достовірність наданої інформації. Видавець виходить з того, що рекламодавець має право і попередньо отримав усі необхідні дозволи для публікації. Матеріали, позначені символом «®» друкуються на правах реклами. Дизайнерські ідеї, оформлення, стиль, а також увесь зміст є об'єктом авторського права та охороняється законом.

© ТОВ «Юридична Газета»

Газета надрукована в ТОВ «ІМБІР», 04213, м. Київ, вул. Прирічна, буд. 27-Г, кв. 233, тел.: (044) 583-17-52.  
Наклад видання 5000 примірників. Підписано до друку 21.12.2018 р.



1	Asters	26	Juscutum
2	Sayenko Kharenko	27	ENGARDE
3	Ілляшев та Партнери	28	Lexwell&Partners
4	Baker McKenzie	29	Pavlenko Legal Group
5	Arzinger	30	Юрлайн
6	AVELLUM	31	Пахаренко і партнери
7	Василь Кісіль і Партнери	32	Kinstellar
8	DLA PIPER	33	Антика
9	EQUITY	34	Дубинський і Ошарова
10	LCF	35	Шкребець і Партнери
11	CMS Kyiv	36	КМ Партнери
12	Dentons	37	Салком
13	AVER Lex	38	АНК
14	Грамацький і Партнери	39	EVERLEGAL
15	KPMG Law Ukraine	40	ECOVIS Бондар та Бондар
16	PwC Legal	41	ALEXANDROV&PARTNERS
17	Jurimex	42	VB Partners
18	ETERNA LAW	43	Interlegal
19	Evris	44	Коннов і Созановський
20	Redcliffe Partners	45	Соколовський і Партнери
21	Алексєєв, Боярчуков та Партнери	46	Ario
22	Integrites	47	TCM Group Ukraine
23	Moris Group	48	Правовий Альянс
24	ADER HABER	49	С.Т. Партнерс*
25	L. I. Group	50	Spenser & Kauffmann*

*Відповідно до методології, рейтингування здійснювалось лише серед компаній, які подали анкету.*

# Лідери практик

## Аграрне та земельне право

1	ALEXANDROV&PARTNERS
2	ОМП
3	Baker McKenzie
4	Redcliffe Partners
5	DLA PIPER
6	Asters
7	TOTUM
8	Грамацький і Партнери
9	ADER HABER
10	AVELLUM

## Антимонopolьне право

1	Asters
2	Sayenko Kharenko
3	Arzinger
4	AVELLUM
5	CLACIS
6	Baker McKenzie
7	Василь Кісіль і Партнери
8	Ілляшев та Партнери
9	DLA Piper
10	Redcliffe Partners
11	Integrites
12	Сергій Козьяков та Партнери

## Арбітраж та медіація

1	KPMG Law Ukraine
2	Sayenko Kharenko
3	ENGARDE
4	Integrites
5	TiCiEm Груп Україна

## Банківське та фінансове право

1	AVELLUM
2	Sayenko Kharenko
3	Baker McKenzie
4	Asters
5	Arzinger
6	Dentons
7	DLA Piper
8	Redcliffe Partners
9	LCF
10	Evris
11	Ілляшев та Партнери
12	EQUITY
13	Василь Кісіль і Партнери
14	Integrites
15	CMS Kyiv
16	Moris Group
17	Gryphon Legal
18	EVERLEGAL
19	Kinstellar
20	KPD Consulting

## Банкрутство

1	EQUITY
2	Ілляшев та Партнери
3	Алексєєв, Боярчуков і Партнери
4	Asters
5	Arzinger
6	L.I.Group
7	LCF
8	Ario
9	Грамацький і Партнери
10	ADER HABER

### Будівництво та нерухомість

1	Baker McKenzie
2	CMS Kyiv
3	Василь Кісіль і Партнери
4	DLA PIPER
5	Arzinger
6	Dentons
7	ALEXANDROV&PARTNERS
8	KPD Consulting
9	TOTUM
10	Redcliffe Partners

### Державно-приватне партнерство

1	Pavlenko Legal Group
2	DLA Piper
3	Sayenko Kharenko
4	ADER HABER
5	Baker McKenzie
6	CMS Kyiv
7	АНК
8	Aleksey Pukha & Partners
9	LeGrant
10	ВОЛХВ

### Енергетика та природні ресурси

1	Redcliffe Partners
2	Baker McKenzie
3	Integrites
4	CMS Kyiv
5	Asters
6	Eterna Law
7	Dentons
8	DLA Piper
9	Василь Кісіль і Партнери
10	EVERLEGAL

### Інвестиції

1	CMS Kyiv
2	Eterna Law
3	Грамацький і Партнери
4	AVELLUM
5	Asters
6	Василь Кісіль і Партнери
7	Sayenko Kharenko
8	DLA PIPER
9	ALEXANDROV&PARTNERS
10	Axon Partners
11	EXPATPRO
12	АНК
13	Сисуєв, Бондар, Храпуцький
14	Aleksey Pukha and Partners
15	Dmitrieva&Partners

### Інтелектуальна власність

1	Дубинський і Ошарова
2	Пахаренко і партнери
3	Redcliffe Partners
4	Грамацький і Партнери
5	Asters
6	Arzinger
7	Baker McKenzie
8	Evrис
9	Jurimex
10	Правовий Альянс

**Корпоративне право / М&А**

1	Baker McKenzie KPMG Law Ukraine
2	PWC legal
3	Asters
4	AVELLUM
5	Arzinger
6	CMS Kyiv
7	Sayenko Kharenko
8	Dentons
9	ENGARDE
10	Evris
11	Eterna Law
12	Redcliffe Partners
13	Juscutum
14	Kinstellar
15	Gryphon Legal

**Корпоративне управління / Комплаєнс**

1	Sayenko Kharenko
2	Baker McKenzie
3	Грамацький і Партнери
4	Redcliffe Partners
5	KPMG Law Ukraine
6	CMS Kyiv
7	DLA Piper
8	Pavlenko Legal Group
9	Juscutum
10	Gryphon Legal

**Кримінальне право та процес**

1	AVER LEX
2	VB Partners
3	EQUITY
4	Arzinger
5	Ілляшев та Партнери
6	Василь Кісіль і Партнери
7	Asters
8	Ario
9	Barristers
10	Правовий Альянс
11	Юрлайн
12	Integrites
13	КМ Партнери
14	Juscutum

**Медичне право / Фармацевтика**

1	Правовий Альянс
2	Arzinger
3	ОМП
4	Danevych.Law
5	Aleksey Pukha & Partners
6	Grishakov Law Company

**Міжнародне право / ЗЕД**

1	Ілляшев та Партнери
2	Sayenko Kharenko
3	CMS Kyiv
4	Integrites
5	Asters
6	Baker McKenzie
7	Василь Кісіль і Партнери
8	Грамацький і Партнери
9	LEXWELL&PARTNERS
10	Сергій Козьяков та Партнери

### Міжнародний арбітраж

1	ENGARDE
2	Asters
3	Sayenko Kharenko
4	Ілляшев та Партнери
5	Василь Кісіль і Партнери
6	Arzinger
7	Integrites
8	LEXWELL&PARTNERS
9	Eterna Law
10	Redcliffe Partners
11	Грищенко та Партнери
12	LCF

### Податкове право

1	KM Partners PWC legal
2	DLA Piper
3	KPMG Law Ukraine
4	Грамацький і Партнери
5	Соколовський і Партнери
6	Jurimex
7	Redcliffe Partners
8	Evris
9	Moris Group
10	Шкребець і Партнери

### Реструктуризація

1	Arzinger
2	Evris
3	AVELLUM
4	Ілляшев та Партнери
5	Redcliffe Partners
6	Dentons
7	EQUITY
8	LCF
9	Spenser & Kauffmann*
10	TiCiEm Груп Україна

### Сімейне право

1	AVELLUM
2	Василь Кісіль і Партнери
3	Asters
4	С.Т. Партнерс*
5	ADER HABER
6	AVG

### Спортивне право

1	Asters
2	Eterna Law
3	Moris Group



**Судова практика**

1	Asters
2	Василь Кісіль і Партнери
3	Ілляшев та Партнери
4	LCF
5	EQUITY
6	Sayenko Kharenko
7	Aver Lex
8	Evris
9	Baker McKenzie
10	Eterna Law
11	Moris Group
12	Redcliffe Partners
13	Pavlenko Legal Group
14	VB PARTNERS
15	Kinstellar
16	С.Т. Партнерс*

**TMT (Телекомунікації / Медіа / Технології)**

1	Juscutum
2	Asters
3	Sayenko Kharenko
4	Axon Partners
5	CMS Kyiv
6	Jurimex
7	Грамацький і Партнери
8	Коннов і Созановський
9	ADER HABER

**Транспортне право (Авіація)**

1	Ілляшев та Партнери
2	ECOVIS Бондар та Бондар
3	Asters
4	Анте
5	Jurimex
6	Салком
7	RABOMIZO

**Транспортне право (Морське право)**

1	АНК
2	Interlegal
3	Юрлайн
4	LeGrant
5	Юридичне бюро Сергєєвих

**Трудове право**

1	AVELLUM
2	Василь Кісіль і Партнери
3	Asters
4	Baker McKenzie
5	Sayenko Kharenko
6	Arzinger
7	Dentons
8	ADER HABER
9	Gestors
10	EXPATPRO

\* з 01.01.2019 р. С.Т. Партнерс та Spenser & Kauffmann працюють під об'єднаним брендом SPENSERS ST

# Рейтинг юридичних компаній України – 2018

Group #2

51	ОМП	76	LS Group
52	Axon Partners	77	Михайлюк, Сороколат та Партнери
53	Barristers	78	CLACIS
54	Gryphon Legal	79	Лоу Бізнес Асошіейшн
55	TOTUM	80	Suprema Lex
56	Сергій Козьяков та Партнери	81	Юрзовнішсервіс
57	Абсолют	82	ВОЛХВ
58	SDM Partners	83	Pragnum
59	Ситнюк та партнери	84	LeGrant
60	KODEX	85	Андрій Кравець та Партнери
61	Grishakov Law Company	86	NOBILI
62	КПД Консалтинг	87	Анте
63	ASA GROUP	88	Gentls
64	ESQUIRES	89	Кролевецький і Партнери
65	Gestors	90	QUANTUM Attorneys
66	Peterka and Partners	91	IBC Legal Services
67	Побережнюк та партнери	92	ID Legal Group
68	Грищенко та Партнери	93	allTax
69	Dmitrieva & Partners	94	Шевердін і Партнери
70	Aleksey Pukha and Partners	95	AVG group
71	Вдовичен та Партнери	96	Юридичне бюро Сергєєвих
72	SK Group	97	ADVICE GROUP
73	EXPATPRO	98	Colares
74	IPStyle	99	Сисуєв, Бондар, Храпуцький
75	Ostin Law Firm	100	Яр.Вал

# Лідери практик

## Group #2

### Банківське та фінансове право

1	SK GROUP
2	Ситнюк та партнери
3	SMD Partners
4	Сисуєв, Бондар, Храпуцький
5	Suprema Lex
6	ESQUIRES
7	Ostin Law Firm

### Банкрутство

1	NOBILI
2	Абсолют
3	Право Гарант
4	Лоу Бізнес Асошіейшн

### Будівництво та нерухомість

1	МАКМЕЛ
2	SMD Partners
3	Кролевецький та Партнери

### Інтелектуальна власність

1	IPStyle
2	SDM Partners
3	Михайлюк, Сороколат та Партнери
4	KODEX
5	ePravo

### Корпоративне право / M&A

1	SDM Partners
2	ОМП
3	SK Group
4	Сисуєв, Бондар, Храпуцький
5	Ostin Law Firm

### Кримінальне право та процес

1	Яр.Вал
2	Вдовичен та Партнери
3	ESQUIRES
4	Suprema Lex
5	Шевердін та Партнери
6	Colares
7	Кролевецький та Партнери

### Міжнародне право / ЗЕД

1	SK Group
2	Gestors
3	Тарасов та партнери
4	KODEX

### Податкове право

1	Яр.Вал
2	Ситнюк та партнери
3	SDM Partners
4	NOBILI
5	ID Legal Group
6	allTax
7	Петерка і Партнери
8	Кролевецький та Партнери
9	IBC Legal Services

### Судова практика

1	Ситнюк та партнери
2	Pragnum
3	ВОЛХВ
4	Абсолют
5	Побережнюк та партнери
6	Gentls
7	Шевердін та партнери
8	Peterka and Partners
9	Colares
10	Гончарук та Партнери

### TMT (Телекомунікації / Медіа / Технології)

1	Quantum Attorneys
2	Ostin Law Firm
3	Kachura Lawyers



---

Про юридичний ринок,  
роль великої четвірки,  
технології та юристів,  
цінності в бізнесі  
та кризу довіри  
розповів керуючий  
партнер PwC Legal  
в Україні та країнах  
Центральної і Східної  
Європи **Андрій  
Пронченко**



— Андрію, напередодні Нового року заведено підсумовувати результати роботи. Чим Вам запам'ятався рік, що минає?

— Це наш 25-й рік роботи в Україні та 4-й рік роботи нашої юридичної практики у форматі адвокатського об'єднання. Всі ці роки ми активно інвестували час та зусилля, передаючи українському ринку прогресивний світовий досвід, задля світлого майбутнього нашої країни. Ми маємо намір продовжити цю ініціативу. Ми вирости (кількісно та у фінансових показниках), посилили низку наших ключових практик (зокрема, команди транзакцій і нерухомості), успішно закрили три найбільші локальні M&A угоди на ринку, інвестували ресурси нашої команди у відкриття ринку землі в Україні, приділяли багато часу роботі зі стартапами в IT-сфері тощо.

— Враховуючи Ваш практичний досвід, які існують найбільш проблемні аспекти для бізнесу як платника податків? Чи бачите Ви, що саме потрібно змінити?

— Одна з проблем полягає в тому, що бізнес не завжди до кінця усвідомлює суть деяких законодавчих змін та їхні наслідки. Наприклад, це стосується можливого запровадження податку на виведений капітал чи відкриття ринку землі. Нещодавно я мав робочу зустріч з представниками Мінекономіки, під час якої ми обговорювали моделювання та інвестиції. Наразі відкритим залишається питання про те, куди Україні варто інвестувати свої ресурси. Якщо у консервативні, традиційно пріоритетні сектори (агро-, машинобудування), то це дозволить збільшити ВВП на 1,5-2%. Якщо піти іншим шляхом та інвестувати в IT-сферу й інновації, то відповідний приріст одразу становитиме 5-8%. Неважливо, чи відбудуться зміни податкового законодавства, чи скасується мораторій на продаж с/г земель,

# PwC Legal в Україні об'єднало клієнтів навколо ідей та цінностей, а не основної юридичної діяльності

найголовніше, щоб і суспільство, і бізнес як його складова вірили в те, що робить влада.

Чи є щось, що я хотів би змінити? Так, але мова йде не про той чи інший закон. З роками я почав дивитися на речі глобальніше. Я хочу, щоб бізнес і люди почали більше довіряти одне одному. Я хочу, щоб бізнес змінювався проактивно, тобто не під тиском вимог законодавства, а через усвідомлення необхідності таких змін. Бізнес, суспільство та влада мають демонструвати взаємну повагу та грати за єдиними правилами.

Довіра та повага покладені в основу розвиненого суспільства, це базові речі, але чомусь ми рідко дискутуємо про це в публічній площині. Хіба що раз на 4 роки, напередодні перевиборчих кампаній, відповідні лозунги декларативно лунають із трибун. Як партнер PwC Україна, на щастя, я можу собі дозволити таку розкіш — прямо і відверто говорити про те, що є важливим, та бути почутим через свою незаангажованість.

**— Якщо говорити загалом, на які зміни слід очікувати наступного року? Як ці зміни вплинуть на бізнес?**

— Я знав, що ви обов'язково про це запитаете. Ви шостий, хто за останні два дні ставить мені таке запитання [ред. — посміхається]. Я не провидець і в жодному разі не готовий приміряти на себе цю роль, але відповідь маю. PwC як глобальна мережа щорічно інвестує коласальні фінансові та людські ресурси в аналітичну роботу, яка дозволяє прогнозувати тренди майбутнього і допомогти бізнесу (зокрема, клієнтам компанії) вчасно до них адаптуватися. Цього року ми перетнули межу у понад чверть мільйона співробітників. Близько 1% від загальної кількості усього персоналу складає команда аналітиків, а це майже 2500 професіоналів, які щодня досліджують ринки, вивчають десятки питань, моделюють рішення та готують комплексні звіти.

Глибоке розуміння трендів і ринків, а також їхнього впливу на бізнес клієнта (так званий *thought leadership*) — це те, за що нас, з-поміж іншого, цінують та обирають клієнти. Це корелює з нашою місією — побудовою довіри в суспільстві та вирішенням соціально-важливих питань.

Що стосується майбутнього, я анітрохи не сумніваюся, що майбутнє нашої країни та усього людства буде мирним, світлим та позитивним. Досягнутий на сьогодні прогрес у технічних і гуманітарних галузях створює для цього необхідні передумови. Водночас адаптація до нових умов суспільного і ділового середовища завжди пов'язана з труднощами, які необхідно подолати. Багато підходів потрібно переглянути, перш ніж буде досягнутий соціальний консенсус та економічна рівновага.

Світ перебуває на етапі трансформації, для якого характерна фінансова нестабільність, дефіцит ресурсів, поширення кіберзагроз та різного роду дезінформації. Наслідком загального зниження стійкості бізнесу та поширення фейків стає зростання запиту на довіру та підвищення цінності репутації.

Все це призведе до загального зниження стійкості бізнесу. Насамперед, це позначиться на малому та середньому бізнесі. Великі гравці ринку будуть змушені впроваджувати інструменти ретельного відбору партнерів і контрагентів.



**Юридичний бізнес — одна зі сфер, де довіра є основою співпраці**

Юридичний бізнес — одна зі сфер, в якій співпраця побудована на довірі. Готовність усвідомити зростання цінності репутації, а також прихильність до принципів прозорого та етичного ведення бізнесу створюють нові можливості. Перед компаніями, які поділяють такі цінності, відкривається доступ до ринків капіталу, співпраці з міжнародним корпораціями, інвестиційними фондами й іншими організаціями, які вивчають історію розвитку та оцінюють репутацію потенційних партнерів.

**— Враховуючи вищезазначене, як трансформувалася роль юридичного радника?**

— Наразі недостатньо бути першокласним юристом. Клієнти очікують, що юристи виступатимуть в ролі бізнес-радників, які здатні комплексно підійти до вирішення завдань і допомогти їхньому бізнесу зростати та капіталізуватися. Клієнти очікують від зовнішніх юридичних радників не лише юридичних, але й бізнесових, фінансових та економічних порад. Тобто певною мірою ми беремо на себе роботу інхаусів, які розуміють бізнес зсередини.

Це не применшує важливість роботи колег по ринку, які сфокусовані на вирішенні нагальних проблем клієнтів, пов'язаних із кримінальним провадженням або іншим представництвом у судах.

Однак роль PwC Legal є набагато ширшою, ніж надання суто юридичних консультацій. Зокрема, ми готові допомогти нашим клієнтам відкрити нові горизонти бізнесу. За умови, що мрії клієнта збігаються з нашими цінностями.

Бізнес-модель юридичної фірми майбутнього (а щодо PwC Legal — сьогодення) є більш диференційованою. Вона доповнена послугами у сфері консалтингу, форензику та мінімізації ризиків.

**— Тож чи зміняться відносини між представниками юридичного бізнесу та їхніми клієнтами?**

— Вважаю, що вони стануть більш прозорими, буде більше довіри, оскільки немає нічого більш цінного, ніж довіра та авторитет, які потрібно напрацьовувати роками, а втратити можна дуже швидко.

Сьогодні нас все частіше запрошують не лише як юристів, але як валідатора надійності бізнесу. Великий бізнес створює мережі постачальників, авторизованих представництв — тих, кому можна довіряти. Вже сьогодні на рівні великого транснаціонального бізнесу сформувалися інститути «довіренних

постачальників», «авторизованих дилерів» тощо. Для підтвердження своєї репутації компаніям недостатньо буде простої присутності в інформаційному полі, розкриття певного роду інформації та даних про себе. Необхідно буде підтверджувати достовірність фактів (складових позитивної репутації) з надійного джерела. Такими джерелами можуть виступати компанії, які за характером своєї діяльності заглиблюються у діяльність своїх клієнтів (насамперед, аудиторські та юридичні).

**— Які світові тренди, що вплинули на український ринок юридичних послуг, Ви могли б відзначити?**

— Перш ніж відповідати на це запитання, варто поглянути на того, хто може виступити суб'єктом надання юрпослуг. Традиційні юридичні компанії вже втратили на це монополію. Big 4 поступово розширює свою присутність на ринку та відіграє дедалі важливішу роль — це перший тренд.

Другим трендом є те, що юридичні департаменти стають більш гнучкими та конкурентоздатними. Відбувається боротьба за таланти, юристи йдуть або в іншу юркомпанію, або в компанію великої четвірки, або в інхауси. Ще як варіант, юристи розпочинають свій LegalTech-стартап (до речі, це також один із трендів).

Окрім того, вимоги до сучасного юриста набагато більші, ніж просто підготувати позовну заяву чи звіт. Сучасний юрист повинен бути готовий продемонструвати інші знання та навички, прямо не пов'язані з правом (наприклад, менеджмент проектів, базові знання у сфері IT, фінансів, економіки тощо).

**— Цей рік запам'ятався певною кількістю «розлучень» та об'єднань на юрринку України. Що стало передумовою цих процесів? Які Ваші прогнози на прийдешній рік.**

— Я впевнений, що у кожній фірмі, про які ви згадуєте, були свої мотиви (як економічні, так і стратегічні). На мою думку, така турбулентність на ринку не пов'язана з кризою, скоріше — з глобальними тенденціями. Глобальні тенденції диктують, що юридична фірма має бути або супер бутиковою, або вона має бути дуже великою,

що дозволить вивільнити ресурси для подальшого інвестування та зростання. Юрфірмам середнього розміру буде важко. Великі гравці ринку почнуть поглинати середніх, тому що останнім буде складно конкурувати.

З приводу «розлучень» також багато причин: фірма маленька, один партнер «годував» іншого або у партнерів різне ідеологічне бачення. З огляду на зазначене, постає питання про те, навіщо потрібен такий партнер?

Що стосується PwC Legal Україна, чи замислюємося ми над придбанням окремих команд або цілих фірм? Відповідь — так, ми приглядаємося до ринку, але поки що не знайшли «свою» команду, тому ми все ще перебуваємо у процесі пошуку.

**— Сьогодні тільки ледачий не говорить про LegalTech, RegTech і FinTech. Яка Ваша позиція з цього приводу: це данина моди чи життєва необхідність?**

— Технології на юридичному ринку розвиваються експоненціально. Юридичний ринок майбутнього характеризується гонитвою за інноваціями та найефективнішими з представлених на ринку технологіями, їх впровадженням у бізнес-процеси. Однак високоінтелектуальну роботу, як і раніше, виконуватимуть люди, які для полегшення вирішення рутинних завдань використовуватимуть технології.

Виникнення всіх трьох типів нових технологій, про які ви згадали, продиктовані змінами в регулюванні фінансового ринку, зокрема, вимогами щодо прозорості, надання звітності, обміну інформацією. Якщо FinTech може сприйматися як загроза з боку традиційних фінансових інституцій, то RegTech і LegalTech розцінюються як діджитал-помічники та партнери традиційної фінансової системи.

Загалом, великі юридичні компанії рухаються в напрямку інвестування у використання нових технологій, тоді як невеликі гравці ринку фокусуються на спеціалізації.

Важливо розуміти, що технології — це лише інструменти. Сьогодні технології значною мірою «фетишизували» їх розробники з метою створення попиту, що випереджає реальну потребу ринку. У 2018 р. витрати корпорацій на юридичні послуги наблизилися до 500 млрд доларів. При цьому інвестиції в LegalTech склали близько 5 млрд доларів, тобто приблизно 1%. Незважаючи на стрімкий розвиток технологій, сьогодні лише трохи більше ніж половина керівників юридичних департаментів включили це питання до свого порядку денного. Водночас за останні 5 років кількість патентів у сфері LegalTech збільшилася майже у 5 разів. Наразі у світі налічується понад 800 великих LegalTech компаній, 40% яких були засновані

протягом останніх 3-х років. Найбільш висококонкурентними є рішення у сфері автоматизації зберігання документів та управління проектами. Передові позиції займають такі країни як США, Китай та Південна Корея.

Технології дозволяють оптимізувати витрати, але не можуть замінити або компенсувати відсутність ключових компетенцій (як професійних, так і управлінських). Нові технології — це завжди нові ризики, тому PwC Legal впроваджує певну нову технологію лише після того, як вона пройде всі етапи апробації. Ми не ставимо експерименти на своїх клієнтах.

від цього втекти, а можна взяти собі на озброєння.

**— Більшість українських компаній (зокрема, PwC Legal), окрім надання юридичних послуг, здійснюють освітню функцію. Наразі масовим трендом стало проведення освітніх семінарів і тренінгів для клієнтів. Ви впевнені, що ринок готовий сприйняти Вас у такій ролі?**

— Річ у тім, що ми не намагаємося грати якусь роль і не збираємося виглядати тими, ким ми не є насправді. Насамперед, ми юристи. Водночас ми носії цінностей, які

все це сприймається як обов'язкова риторика в межах «правил хорошого тону». Однак насправді в розвинених країнах це реальні основи конкурентоспроможності. Без усього цього просто не можна. Якщо не будеш прозорим, то заплатиш більше, ніж «заощадиш». Якщо не будеш думати про співробітників, то не зможеш зберегти та розвивати компетенції у важливих напрямках. Якщо не будеш соціально-відповідальним, то люди не будуть тобі довіряти.

Якщо людина і бізнес роблять щось корисне понад те, за що отримують гроші, це свідчить про те, що з ними варто мати справу. Всі прагнуть мати стабільних і надійних партнерів. Той, у кого все добре сьогодні, завжди думає про майбутнє. Якщо людина або компанія не дбають про майбутнє планети, то як можна розраховувати на те, що вони піклуються про свою репутацію навіть у короткостроковій перспективі? З огляду на те, яких успіхів досягли країни, де зазначені цінності насправді сповідаються, напевно, в цьому є сенс.

Ми прийшли на ринок України у складний перехідний час — на початку 90-х. Про комплаєнс тоді мало хто чув, вже не кажучи про те, щоб розуміти, що саме криється за цим поняттям. Ринок не вірив, що можна не лише декларувати, але й насправді працювати законно та етично, залишаючись при цьому прибутковим бізнесом. Ми це довели своїм прикладом.

**— Одним з глобальних трендів сучасності є криза довіри. Саме про це Ви неодноразово згадували під час розмови....**

— Абсолютно правильно. В Україні криза довіри накладається на стереотипи нашої ментальності. Ніде правди діти, ми вклали чимало зусиль у становлення та розвиток ринку юридичних послуг. Мені приємно констатувати, що у нас в цьому питанні знайшлися однодумці. Зараз все більше локальних юридичних компаній розробляють та впроваджують кодекси етики, честі й моралі. Нам імпонує така позиція. Повертаючись до попереднього питання, значаю, що я не розглядаю просвіту та популяризацію цінностей PwC Legal як окрему від основної діяльності. Виконуючи свої основні завдання, ми демонструємо підходи, які враховують значущість репутації, зміни ділових пріоритетів компаній та життєвих цілей співробітників. Ми це робимо, тому що можемо і хочемо сприяти поліпшенню умов для бізнесу. Це наша соціальна відповідальність — можливість зробити щось більше, ніж просто надавати якісний юридичний сервіс. **KL**



**Андрій ПРОНЧЕНКО**, керуючий партнер PwC Legal в Україні та країнах Центральної і Східної Європи

**— Чи загрожують юристам новітні технології та автоматизація багатьох процесів?**

— Поясню за допомогою аналогії. Візьмемо танк. Чи може він теоретично мені загрозувати? Може, але так само його можна використати для оборони. Тож відповідь на питання про те, чи можна вважати новітні технології загрозою для традиційних юридичних фірм — так, звичайно. Проте реальний вплив технологій на компанії та бізнес буде залежати від того, як саме їх використовувати. Можна оборонятися і намагатися

дозволили бренду PwC протягом 170 років утримувати провідну позицію у своїй сфері. Я переконаний, що популяризація цих цінностей — корисна для ринку. На мою думку, він вже достатньо зрілий, щоб сприйняти їх правильно.

Для нашого ринку, коли мова йде про національний бізнес, характерне дещо скептичне ставлення до цінностей, які постійно проголошують західні компанії (прозорість, абсолютна законослухняність, соціальна відповідальність, турбота про екологію, повага до персоналу та врахування його потреб). Зазвичай

Розмовляв **Єгор ЖЕЛТУХІН**,  
головний редактор  
«Юридичної Газети»

# Відновлення законності у податковому спорі за допомогою кримінального процесу: як довести недопустимість протоколу допиту директора контрагента?



**Віктор ДУМА,**  
адвокат, юрист, практика  
кримінального права ЮФ Asters



**Ірина БОРКІВЕЦЬ,**  
молодший юрист, практика  
кримінального права ЮФ Asters

У процесі оскарження податково-повідомлення-рішення платникам податків доводиться зіштовхуватися з найрізноманітнішими маневрами податківців, за допомогою яких останні намагаються відстояти суму визначених ними донарахувань та штрафів. Одним з таких маневрів є використання протоколу допиту директора контрагента платника, отриманого в межах кримінального провадження, як доказу фіктивності контрагента, і, як наслідок, нереальності операцій. Проте використання такого «доказу» в цьому випадку суперечить нормам чинного законодавства. Доводити це можна і потрібно, використовуючи, зокрема, норми кримінального процесу.

Підставою такого використання є ст. 74 КАС України, яка не дозволяє адміністративному суду брати до уваги докази, одержані з порушенням порядку, встановленого законом. Таким законом є Кримінальний процесуальний кодекс України (далі — КПК), адже правоохоронні органи отримують протокол допиту саме під час досудового розслідування в межах кримінального провадження.

## Дозвіл на розголошення таємниці досудового розслідування

Саме з наявності досудового розслідування пов'язане одне з порушень порядку, встановленого КПК, яке є очевидним у разі використання протоколу допиту в адміністративній справі. У ст. 222 КПК чітко прописано, що відомості досудового розслідування (зокрема, інформацію у протоколі допиту директора) можна розголошувати лише з письмового дозволу слідчого або прокурора. До того ж незаконне розголошення таких відомостей може мати наслідком кримінальну відповідальність за ст. 387 КК України.

Оскільки на практиці такого дозволу часто може не бути, то побачивши в межах адміністративної справи протокол допиту, варто одразу перевіряти його наявність, а у разі його відсутності та при доцільності — ініціювати кримінальне провадження за фактом вчинення відповідного злочину. Вважаємо, що такий маневр у відповідь не дуже сподобається податківцям. Також це буде цілком легальним наслідком їхньої поведінки, незаконність якої встановлено кримінальним законодавством.

## Недопустимість протоколу допиту як доказу

Існує достатньо фактів, які можуть свідчити про недопустимість протоколу допиту як доказу за КПК, а отже, про неможливість його використання в межах адміністративної справи.

Основною тут є пряма заборона суду обґрунтовувати свої рішення показаннями, наданими слідчому чи прокурору, або на них посилаючись, а також визнавати доказами відомості, які не були предметом безпосереднього дослідження суду (ч. 4 ст. 95, ч. 2 ст. 23 КПК).

Варто врахувати, що суди під час розгляду кримінальних справ не досліджують протоколи допиту свідків через те, що можуть обґрунтовувати свої рішення лише показаннями, які безпосередньо надані свідками в судовому засіданні. Тому незрозумілим є підхід адміністративних судів щодо визнання допустимим протоколу допиту свідка як доказу, якщо в кримінальному провадженні він не вважається доказом.

Також варіанти визнання протоколу допиту недопустимим визначені ст. 87 КПК, яка вказує на недопустимість доказів, отриманих:

- внаслідок істотного порушення прав та свобод людини (що включає, зокрема, порушення права особи на

захист — недопущення або незабезпечення присутності адвоката під час допиту; отримання показань від свідка, який не був повідомлений про право їх не надавати);

- від свідка, який надалі був визнаний підозрюваним чи обвинуваченим у цьому кримінальному провадженні (це особливо актуально для кримінальних проваджень щодо фіктивного підприємництва, оскільки вони здійснюються саме щодо директорів компаній, які перед отриманням статусу підозрюваного надають показання як свідки).

Про недопустимість протоколу допиту як доказу можуть також свідчити порушення у процесі його складання, а саме: відсутність відомостей про місце і час складання протоколу; відсутність підписів усіх учасників допиту; складання протоколу неуповноваженою на це посадовою особою. Проте допущення таких помилок є достатньо розповсюдженою практикою через перевантаженість органів досудового розслідування.

## Наслідки недопустимості протоколу допиту як доказу

Оцінка всім зазначеним фактам, які можуть свідчити про недопустимість протоколу, може надаватися виключно в межах кримінального провадження, а саме під час ухвалення вироку у справі. На це прямо вказують норми КПК.

Водночас відсутність вироку в кримінальному провадженні, в межах якого було отримано протокол допиту, виключає можливість його використання як доказу в адміністративній справі. Наразі таку позицію підтримує Верховний Суд, а також починають імплементувати суди апеляційної інстанції. Цей аргумент може стати вагомим, оскільки часто в межах адміністративної справи з'являється саме протокол допиту свідка з відкритого кримінального провадження (в якому ще не був винесений вирок).

## Спростування відомостей у протоколі допиту

Для спростування відомостей про непричетність директора до діяльності компанії можна використовувати не лише норми кримінального процесу, але й наявність кримінальних проваджень. Зокрема, варто слідкувати за інформацією в судовому реєстрі щодо інших кримінальних проваджень, в яких фігурує відповідний контрагент. Часто таких проваджень є декілька, а в одному з них можуть бути свідчення того ж директора, але іншого змісту. Наприклад, різні версії директора щодо участі в діяльності компанії (з практичного досвіду): підтвердження

статусу директора в нотаріальній заяві; показання про втрату паспорта і непричетність до реєстрації як директора; показання про реєстрацію компанії на себе за грошову винагороду.

На такі розбіжності, у разі наявності дозволу на їх розголошення, варто вказувати в суді та ставити під сумнів достовірність відомостей у протоколі допиту. Адже показання різного змісту в різних провадженнях суперечить законодавству, тому обов'язково має враховуватися судом.

Для того, щоб отримати інформацію про такі показання в інших провадженнях, потрібно аналізувати судові рішення в межах іншого кримінального провадження (в текстах рішень часто є посилання на протокол допиту та викладені в ньому показання). Якщо в рішеннях є інформація лише про факт наявності протоколу допиту, можна також подати клопотання про ознайомлення з матеріалами судових справ, звернутися з адвокатськими запитаннями до органів досудового розслідування, а також опитати директора контрагента на підставі норм Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» (не варто виключати можливість отримання «нової версії» його причетності до діяльності контрагента).

## Актуальна практика

Варто зазначити, що в цій сфері є також позитивні тенденції. Наразі помітний перехід Верховного Суду до більш зваженої позиції щодо використання протоколів допиту свідка в межах адміністративної справи. В останніх рішеннях ВС неодноразово вказував на невідповідність іншими доказами обставин, викладених у протоколі допиту, а тому не брав їх до уваги.

Проте прецеденти позитивної для платників податків позиції Верховного Суду є лише початком шляху. На нашу думку, належний захист інтересів платника податків суди мають забезпечувати не тільки внаслідок тривалого процесу оскарження аж до касаційного суду, а ще на етапі судового розгляду спору в першій інстанції.

Таким чином, протокол допиту директора контрагента в руках податківців в адміністративній справі — не доказ їхньої переваги та жодним чином не перепона на шляху оскарження податкового повідомлення-рішення. Це лише можливість поглянути на ситуацію ширше та спростувати такий «доказ» через його незаконність, використовуючи, зокрема, норми кримінального законодавства для розвитку нової, позитивної та законної судової практики на користь платників податків. [К](#)



# ENGARDE

IN VIA JURIS • ATTORNEYS AT LAW

## ЮРИДИЧНІ ПОСЛУГИ З ЗАХИСТУ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ КЛІЄНТІВ

Вирішення судових спорів

Міжнародний арбітраж

Злиття та поглинання

Корпоративне право

Банкрутство

Реструктуризація

Інтелектуальна власність

Банківське та фінансове право

вул. Павлівська, 18, м.Київ, 01054, Україна

тел.: +038 044 498 7380 (81-83),

e-mail: [office@engarde-attorneys.com](mailto:office@engarde-attorneys.com),

[www.engarde-attorneys.com](http://www.engarde-attorneys.com)



# Сфери практики



## Юридичний бізнес

Бутикові юридичні компанії в Україні: захист, якого потребують клієнти

стор. 22



## Юридичний бізнес

Практика морського права у 2018 р. в Україні: successes and failures

стор. 28



## Оскарження публічних закупівель в АМКУ

### ПІДВОДНІ КАМЕНІ

Створення недискримінаційної, конкурентної та прозорої системи публічних закупівель є важливою передумовою для сталого розвитку економіки країни. Одним з важливих елементів системи публічних закупівель є наявність дієвого механізму оскаржень, що дозволяє захистити права та законні інтереси осіб, які беруть або бажають взяти участь у процедурах закупівель.

Україна виконала вимоги ст. 150 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі — *Угода*), якими передбачається обов'язок України забезпечити поступове приведення законодавства у сфері державних закупівель у від-

повідність до *acquis* ЄС у сфері державних закупівель, а також створила незалежний орган, завданням якого є розгляд скарг у сфері публічних закупівель.

Згідно зі ст. 8 Закону України «Про публічні закупівлі» (далі — *Закон*), Антимонопольний комітет України (далі — *АМКУ*) як орган оскарження у сфері публічних закупівель створив Постійно діючу адміністративну колегію з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель (далі — *Колегія*) з метою неупередженого та ефективного захисту прав і законних інтересів осіб, пов'язаних з участю в процедурах закупівлі.

#### Процедура оскарження

Ст. 18 Закону регламентує порядок оскарження процедур публічних закупівель. Скарги до Колегії подаються виключно у формі електронного документа через електронну систему закупівель (на платформі Prozorro). Після розміщення скарги в системі закупівель скарга автоматично вноситься до реєстру скарг та формується її реєстраційна картка. Prozorro призупиняє електронний аукціон, не оприлюднює договір і звіт про результати закупівлі під час процедури оскарження, а також надсилає скаргу замовнику та Колегії. Колегія розглядає скаргу протягом 15 робочих днів

(якщо закупівля для потреб оборони — протягом 10 робочих днів). За результатами розгляду Колегія може прийняти такі рішення:

- зобов'язати замовника внести зміни до тендерної документації;
- зобов'язати замовника скасувати рішення про допущення до аукціону чи рішення про відхилення пропозицій;
- зобов'язати замовника скасувати процедуру;
- зобов'язати замовника скасувати рішення про визначення переможця.

Продовження на стор. 24

# Електронний суд: міф чи реальність?



Ігор КОТОВИЧ,  
юрист АО «ТОТУМ»



## З чого все починалося

Зародженням електронного судочинства можна вважати 2011 р., коли в українських судах почав працювати електронний документообіг. Для різних юрисдикцій були створені різні програми. Наприклад, Д-3 для районних судів або ДСС для адміністративних та господарських судів, розроблені державним підприємством «Інформаційні судові системи». При цьому деякі суди розробили власне програмне забезпечення. Наприклад, в апеляційному суді м. Києва використовується Автоматизована система електронного документообігу «Апеляція». Для тих працівників суду, які першими почали працювати з цими системами, були нелегкі часи, оскільки вони фактично виступали в ролі бета-тестерів, постійно зіштовхуючись з проблемами недосконалого продукту, а відповіді на питання доводилося шукати на спеціальному форумі. Навчання і тренінги, як працювати з системою, майже не проводилися.

Важко було назвати ці програми повноцінним документообігом, оскільки з основного функціоналу, доступного для працівників суду, був лише автоматичний розподіл справ між судьями та завантаження до системи рішень в електронному вигляді. Перші версії цих програм були настільки «сирі», що авторозподіл однієї справи три-

вав до 20 хвилин. У разі великої кількості справ це просто призупиняло роботу суду. Проблему було вирішено шляхом оновлення програмного забезпечення. Можливостей для учасників процесу система взагалі не передбачала.

Наступний етап впровадження електронного суду, вже відчутний для громадян, відбувся у 2013 р., коли в деяких судах учасники процесу отримали можливість створити особистий кабінет, отримувати судові рішення на електронну пошту та інформацію про судові засідання за допомогою смс-повідомлень. Працювало це таким чином: судові рішення під час надсилання до Єдиного державного реєстру судових рішень через документообіг суду автоматично надсилалися до особистого кабінету. Також після внесення до системи документообігу відомостей про дату судових засідань учасник справи отримував смс-повідомлення на свій мобільний телефон.

## Новий час

З прийняттям нових процесуальних кодексів у 2017 р. законодавець передбачив створення абсолютної нової електронної системи, яка буде загальною для всіх судів України, Державної судової адміністрації України (далі — ДСА) та Вищої ради правосуддя (далі — ВРП), під назвою Єдина судово-

інформаційно-телекомунікаційна система (далі — ЄСІТС).

Ідея ЄСІТС полягає в тому, що вона поєднає в собі функції документообігу суду, електронного суду, технічного фіксування судових засідань, відеоконференцзв'язку та інші можливості. Сьогодні все це працює завдяки різному програмному забезпеченню, не пов'язаному між собою. Отже, плани просто грандіозні!

тин — модулів та підсистем. Деякі з них будуть доступні для громадян, а деякі — виключно для внутрішніх потреб судів.

Якщо система запрацює на 100% з усіма своїми модулями та підсистемами, то подати позов, взяти участь у судовому засіданні, отримати судові рішення і навіть стежити за станом його виконання можна буде не виходячи з офісу за

## Створення та запуск Електронного судочинства є грандіозним і складним проектом

Ще одним нововведенням буде централізація всіх потужностей в одному місці. Якщо раніше кожен суд мав свою систему, розміщену на власному сервері, який знаходився у приміщенні суду, то за новою концепцією вся інформація зберігатиметься в одному місці (на сервері) у «хмарному сховищі».

## Що дає ЄСІТС учасникам судового процесу

Концепція передбачає, що ЄСІТС буде складатися з окремих час-

допомогою свого комп'ютера або мобільного телефону. Єдине, що вам потрібно — мати електронний ключ та зареєструватися в системі. Закон зобов'язує адвокатів, нотаріусів, приватних виконавців, арбітражних керуючих, судових експертів, державні органи, органи місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання державного та комунального секторів економіки зареєструватися в ЄСІТС. Реєстрація всіх інших суб'єктів є добровільною.



З моменту реєстрації в системі всі судові рішення, повістки та інші документи учасник процесу отримуватиме на свою електронну пошту. При цьому аргумент «я не знав про судову справу», «рішення/повістку не отримував» вже не буде діяти.

Основний сервіс, яким користуватиметься учасник процесу — це Електронний кабінет, який надаватиме доступ до модулів: Електронний суд, сервіс пошуку Єдиного державного реєстру судових рішень (далі — ЄДРСР), моніторинг стадій розгляду судових справ, моніторинг судових засідань по справі (місце, дата і час), моніторинг нових рішень в ЄДРСР, сервіси Мін'юсту. Частина цих можливостей вже реалізована, але розрізнено: на сайті судової влади (моніторинг судових засідань), сайті ЄДРСР, сайті Мін'юсту.

На сьогодні серед новел для потенційних учасників судового процесу в тестовому режимі було запущено модуль «Електронний суд». Через нього до виключного переліку судів (загалом 18 судів) можна подати позовну заяву чи інший процесуальний документ в електронному вигляді. Однак, за словами працівників судів, таку можливість громадяни використовують неактивно. Навіть поодинокі випадки подання документів через систему створюють проблеми як для заявників, так і для суду.

Наприклад, до одного з районних судів м. Києва, який є пілотним, через Електронний суд надійшла заява про видачу судового наказу. Проте вона виявилася непідсудна цьому суду. У разі повноцінної роботи ЄСІТС перенаправлення такої заяви до належного суду мало б відбутися у кілька «кліків», проте сьогодні суд, який має розглянути цю заяву, не є пілотним, Електронний суд в ньому не впроваджено. В результаті постала проблема, що робити з цією заявою. Розглянути її суд не має права, видалити або перенаправити її неможливо, а підприємство, яке ризикнуло скористатися нововведенням, залишилося без результату розгляду своєї заяви.

Судова статистика щодо подання заяв через Електронний суд не вражає. Наприклад, до судів м. Києва за останній місяць (з 25.10.2018 р.) було подано лише 54 заяви. Такі низькі цифри можна пояснити недовірою та непоінформованістю учасників процесу про систему та можливості, які вона надає.

#### Ризики

Як і будь яка реформа, реалізація ідеї Електронного судочинства впирається у фінансування та належне матеріально-технічне забезпечення судів. В умовах тотального недофінансування су-



дової системи ризику відсутності коштів на розробку ЄСІТС цілком реальні. Через нестачу сканерів суди фізично не зможуть переводити всі паперові заяви в електронний вид, як це вимагається законом (принаймні, вчасно).

Якщо система буде централізованою, то вирішальним фактором для судів з роботою з ЄСІТС буде доступ до всесвітньої мережі. У разі відключення електроенергії, неналежної роботи інтернет-провайдера або просто через повільний зв'язок робота суду буде

є першочерговим завданням ДСА перед запуском ЄСІТС.

#### Перспективи

За оптимістичними заявами, ЄСІТС мала запрацювати з 01.01.2019 р. Однак враховуючи реалізацію етапів підготовки до запуску цієї системи та інформацію, що міститься в інтерв'ю посадових осіб ДСА, надії на це мало. Нагадаю, що за розробку та впровадження цього амбіційного проекту відповідальною є ДСА, яка планувала до кінця 2018 р. запустити ЄСІТС в тестовому режимі.

## Судова статистика щодо подання заяв через Електронний суд не вражає

зупинена. Реєструвати заяви та розглядати справи фізично буде неможливо. Зовсім катастрофічною видається ситуація, коли через технічні проблеми чи хакерські атаки повністю буде призупинена робота ЄСІТС, в результаті чого буде паралізовано всю судову систему країни.

Також потрібно розуміти, що ЄСІТС зберігатиме величезну кількість особистої конфіденційної інформації про учасників процесу. Важко уявити наслідки, якщо хтось отримає до цих даних несанкціонований доступ і зможе використовувати їх у недобросовісних цілях. Тому належне технічне забезпечення та кібербезпека

Проте із затвердженої ДСА концепції побудови ЄСІТС вбачається, що забезпечення комплексного функціонування ЄСІТС стоїть на останньому місці у планах на 2019 р. Отже, у кращому випадку, що ми зможемо побачити на початку 2019 р., то це лише фрагменти тих можливостей, які на нас чекають.

#### Відкладений старт

Враховуючи, що ЄСІТС створюється з нуля, важко говорити про реальні строки запуску цієї системи. Одним з ключових моментів запуску системи є Положення про ЄСІТС, що має бути затверджене ВРП за поданням ДСА та після консультацій з Радою суддів України

(далі — РСУ). Якщо тривалі строки розробки системи, враховуючи її складність, є виправданими, то зволікання ДСА з підготовкою положення є незрозумілим. На сьогодні ДСА досі не підготувала текст положення, а консультацій з РСУ ще не провела.

На цей факт 08.11.2018 р. у своїй доповіді звернула увагу член РСУ Валерія Чорна, яка повідомила, що враховуючи відсутність проекту положення про ЄСІТС, «дата початку функціонування ЄСІТС не відома і вже точно це не відбудеться 01.01.2019 р.».

Заступник голови ДСА Сергій Чорнуцький зазначив, що в ДСА досі уточнюють кількість необхідних комп'ютерів та сканерів. З його слів незрозуміло, на якій стадії знаходиться розробка системи, а також чи дотримуються строки, встановлені ДСА. Про навіть орієнтовні строки запуску ЄСІТС він не повідомив.

#### Без надії сподіваємося

Беззаперечно, створення та запуск Електронного судочинства є грандіозним і складним проектом. На шляху до його реалізації стоїть багато проблем та невирішених питань. Для учасників судового процесу система електронного судочинства може стати ефективним засобом для економії своїх сил, коштів та часу. Адаже можливість подати заяву до суду без черги, ознайомитися зі справою, прослухати звукозапис засідання або взяти участь у процесі шляхом відеоконференції з будь-якої частини світу, звучить як фантастика. Хочеться вірити, що ЄСІТС буде запущено вже в наступному році. Однак враховуючи реалії та попередній досвід, зовсім мало в це віриться. [✎](#)

# Адвокатський запит: ефективність інструменту



**Олексій ПРУДКИЙ,**  
старший юрист Arzinger



**Ірина ГУТНИК,**  
молодший юрист Arzinger

## Arzinger

Етап збирання доказів у процесі доказування набув нового значення в діяльності адвоката з настанням так званої «монополії адвокатури». Нові правила судового процесу встановлюють чіткі часові межі для збирання адвокатом необхідних доказів та подання їх до суду.

Серед всіх наявних способів отримання інформації адвокатський запит, напевно, є найоперативнішим. Однак чи дійсно він ефективний?

Ефективність адвокатського запиту як способу збирання доказів можна оцінити через можливість досягнення кінцевої мети — отримання запитуваної інформації та документів, швидкість (оперативність) отримання відповіді, а також забезпечення відповідальності осіб за відмову, ненадання, несвоєчасне чи неповне надання відповіді на запит або надання недостовірної інформації.

### Можливість досягнення кінцевої мети

В контексті можливості досягнення кінцевої мети необхідно пам'ятати про обмеження щодо отримання певної інформації на адвокатський запит. Найбільш розповсюджені випадки відмови у наданні інформації на адвокатський запит: запитування інформації, яка не пов'язана з наданням правничої допомоги клієнту; запитування інформації з обмеженим доступом; запитування документів, що містять інформацію з обмеженим доступом.

Розглянемо більш детально зазначені підстави для відмови у наданні інформації на адвокатський запит.

### Запит інформації, яка не пов'язана з наданням правничої допомоги

Судова практика свідчить, що відмова у наданні відповіді на адвокатський запит, у зв'язку із запитуванням адвокатом інформації та документів не для надання правової допомоги, є правомірною.

Наприклад, Печерський районний суд м. Києва у постанові від 01.12.2017 р. у справі №757/56130/17-п встановив, що вимоги адвокатського запиту стосувалися отримання інформації щодо правовідносин певних юридичних осіб, з якими у клієнта, в інтересах якого адвокат звертався з таким запитом, відсутні будь-які правовідносини.

Також Дніпровський районний суд м. Києва у постанові від 22.01.2018 р. у справі №755/15712/17-п визначив, що вимоги адвокатського запиту стосувалися отримання інформації щодо правовідносин певних юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, з якими у клієнта, в інтересах якого адвокат звертався з таким запитом, відсутні будь-які правовідносини.

В обох зазначених справах суди дійшли висновку про порушення адвокатами вимог ст. 24 та ч. 4 ст. 26 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність». Встановивши, що запитувана інформація за адвокатськими запитами не є інформацією, необхідною адвокатам для надання правничої допомоги клієнтам, суди визнали правомірною відмову у наданні такої інформації у відповідь на адвокатський запит.

При цьому суди наголосили, що адвокат має право направляти адвокатський запит не для задоволення власної допитливості або в особистих інтересах чи інтересах третіх осіб, а лише в межах виконання договору з клієнтом з метою надання останньому правової допомоги. Отже, щоб мінімізувати ризик відмови у наданні інформації та документів на запит, в ньому потрібно не просто вказувати реквізити договору про надання правової допомоги, але й наводити обґрунтування взаємозв'язку запитуваної інформації з предметом правової допомоги (відповідною справою).

### Запит інформації з обмеженим доступом

За загальним правилом, інформація з обмеженим доступом або документи, що її містять, не може бути надана на адвокатський запит, з огляду на заборону, встановлену ч. 2 ст. 24 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність». Однак така заборона не є абсолютною.

По-перше, адвокат може запитувати інформацію, що стосується клієнта та за згодою клієнта. Чи підтверджує ордер на надання правової допомоги згоду клієнта на отримання адвокатом конфіденційної інформації? В судовій практиці немає однозначної відповіді.

Наприклад, у постанові від 27.02.2014 р. у справі №208/10303/13-п Заводський районний суд м. Дніпродзержинська визнав неправомірними дії службової особи щодо ненадання адвокату у відповідь на запит інформації щодо на-

нецької області визнав правомірною відмову пенсійного фонду у наданні адвокату персональних даних клієнта. Суд зазначив, що зі змісту ордеру не вбачається обсяг повноважень, що надаються адвокату клієнтом. В ордері не вказано, що адвокат має право одержувати конфіденційну інформацію про свого клієнта та його персональні дані. Суд вказав, що наявність таких повноважень може бути підтверджена письмовою згодою на обробку та отримання персональних даних, договором про надання правової допомоги або довіреністю, за умови, що в них зазначено право адвоката представляти інтереси клієнта в органах Пенсійного фонду, а також отримувати щодо нього конфіденційну інформацію та його персональні дані.

Отже, у разі витребування конфіденційної інформації про клієнта до адвокатського запиту доцільно додавати копію договору про надання правової допомоги або письмову згоду клієнта на отримання відповідної інформації.

По-друге, необхідно враховувати, який саме режим доступу має конкретна інформація. Наприклад, інформація, що становить державну таємницю, не може бути надана на адвокатський запит, з огляду на ч. 1 ст. 27 Закону України «Про державну таємницю», в якій зазначено, що доступ до державної таємниці надається дієздатним громадянам України, яким надано допуск до державної таємниці. Що стосується службової інформації, потрібно враховувати, чи правомірно інформація була віднесена до категорії службової.

Щоб мінімізувати ризики відмови на запит, адвокатам потрібно більш ретельно його обґрунтовувати

буття громадянства його клієнтами. Суд вказав, що запитувана інформація стосувалася клієнта, тому відмова у наданні такої інформації, у зв'язку з ненаданням адвокатом до запиту договору про надання правової допомоги, є неправомірною.

Однак у постанові від 01.10.2018 р. у справі №220/1734/18 Великоновосілківський районний суд До-

розглядаючи справу №826/9367/14, суди встановили, що адвокат звернувся до ДПІ в інтересах юридичної особи з адвокатським запитом, в якому просив надати інформацію стосовно прізвища, ім'я, по батькові та посади посадової особи ДПІ, яка встановила відсутність цієї юридичної особи за її місцезнаходженням, а також

надати копію відповідного акту, яким встановлено цей юридичний факт. ДПІ повідомило адвоката про неможливість надання запитуваної інформації та документів, оскільки запитувана інформація і документ є внутрішньоорганізаційними згідно з роз'ясненнями, наданими ДПС України у листі від 08.10.2012 р. №1688/0/141-12/1/18-3114.

Суди дійшли висновку, що інформація про посадову особу, яка перевіряла місцезнаходження, та інформація, зазначена в акті, не є конфіденційною і службовою, а також зобов'язали ДПІ надати відповідь на адвокатський запит.

• По-третє, обмеженню в доступі підлягає інформація, а не документ. Якщо документ містить інформацію з обмеженим доступом, то для ознайомлення надається інформація, доступ до якої не є обмеженим, інформація з обмеженим доступом має бути заретушована або вилучена.

Верховний Суд у постанові від 25.04.2018 р. у справі №826/22531/15, підтримуючи позицію нижчестоящих судів, які задовольнили позов адвоката до Державної служби геології та надр України, зазначив, що відмова відповідача у наданні витребуваних адвокатом копій матеріалів службового розслідування у зв'язку з тим, що в матеріалах службового розслідування міститься інформація стосовно дій інших посадових осіб, є неправомірною, з огляду на положення ст. 6 Закону України «Про доступ до публічної інформації». Суд вказав, що відповідач на запит позивача міг надати інформацію, яка стосувалася лише його клієнта.

Отже, право адвоката на отримання інформації на адвокатський запит (зокрема, інформації з обмеженим доступом), залежить від правильного формулювання адвокатом вимог запиту та надання підтвердження згоди клієнта на збір такої інформації.

### Інші підстави для відмови у наданні інформації

#### • Відсутність інформації

Відсутність у суб'єкта, якому направлено адвокатський запит, відповідної інформації та документів також є правомірною підставою для ненадання інформації на адвокатський запит. Зазначене твердження кореспондує п. 1 ч. 1 ст. 22 Закону України «Про доступ до публічної інформації». Наприклад, Верховний Суд у постанові від 31.01.2018 р. у справі №826/17219/14, залишаючи без змін рішення судів про відмову у задоволенні позову адвоката про визнання протиправною бездіяльності та зобов'язання надати інформацію у відповідь на запит, вказав, що «очевидною передумовою надання інформації є її наявність у відповідного адресата або обов'язок володіти нею відповідно до компетенції».

#### • Неналежне оформлення документів

Також достатньо розповсюдженою є відмова у наданні інформації на адвокатський запит у зв'язку з неналежним оформленням документів, що додаються до адвокатського запиту. Згідно із законом, до адвокатського запиту додаються посвідчені адвокатом копії свідоцтва про право на заняття адвокатською діяльністю, ордеру або доручення органу (установи), уповноваженого законом, на надання безоплатної правової допомоги.

Як свідчить судова практика, адвокати найчастіше допускають формальні помилки, заповнюючи графу з назвою органу та зворотну сторону ордеру. Зокрема, замість вказівки на назву конкретного органу, адвокати зазначають загальне найменування виду органу. Наприклад, замість «в Окружному адміністративному суді м. Києва» вказують «в усіх органах державної влади», що не можна вважати належною вказівкою на найменування органу. В такому випадку суди визнають правомірною відмову у наданні інформації на адвокатський запит (наприклад, постанова Дніпровського районного суду м. Києва від 19.05.2016 р. у справі №755/6876/16-п, постанова Печерського районного суду м. Києва від 01.12.2017 р. у справі №757/56130/17-п).

Що стосується заповнення зворотної сторони ордеру, то з 27.07.2013 р. адвокатам варто було б на зворотній стороні ордеру зазначати про обмеження правомочності адвоката, а направляючи адвокатський запит, робити копію як титульної, так і зворотної сторони ордеру.

Рада адвокатів України 27.07.2013 р. прийняла рішення №187, яким внесла зміни в Положення про ордер на надання правової допомоги та порядок ведення реєстру ордерів (далі — *Положення*).

Зокрема, в Положенні з'явився п. 14 такого змісту: «Про обмеження правомочності адвоката, встановлені угодою про надання правової допомоги, останній або керівник адвокатського об'єднання (бюро) зобов'язані вказати на звороті ордеру». Рішенням від 04.08.2017 р. №162 Рада адвокатів України надала свої роз'яснення щодо цього пункту: «До адвокатського запиту додається копія ордеру на надання правової допомоги як цілісного документа, встановленої Радою адвокатів України форми, тобто в сукупності його титульної та зворотної сторін».

Суди дотримуються аналогічної позиції. Шевченківський районний суд м. Києва у постанові від 12.06.2018 р. у справі №761/14750/18 закрив провадження у справі про притягнення особи до адміністративної відповідальності за ч. 5 ст. 2123 КУпАП за відмову

в наданні інформації на адвокатський запит у зв'язку з відсутністю в діях особи складу адміністративного правопорушення, встановивши, що адвокат долучив до запиту лише титульну сторінку ордеру, яка завірена з порушеннями Положення.

Варто зазначити, що на необхідність заповнення зворотної сторони ордеру вказує Верховний Суд, повертаючи касаційні скарги адвокатів. Наприклад, в ухвалі Касаційного адміністративного суду від 22.10.2018 р. у справі №826/3582/17 як на одну з підстав для повернення касаційної скарги суд вказав на відсутність на звороті ордеру відомостей про наявність/відсутність обмежень правомочностей адвоката, встановлених угодою про надання правової допомоги.

### Швидкість (оперативність) отримання відповіді

Законом встановлено строк надання відповіді на запит — 5 робочих днів з дня отримання запиту. Однак найчастіше адресати адвокатського запиту не дотримуються такого строку. Ст. 24 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» встановлено опцію для адресатів адвокатських запитів —



продовжити строк розгляду запиту до 20 робочих днів у тому випадку, якщо адвокатський запит стосується надання значного обсягу інформації або потребує пошуку інформації серед значної кількості даних.

• *Забезпечення відповідальності осіб за відмову, ненадання, несвоєчасне чи неповне надання відповіді на запит або надання недостовірної інформації*


Ч. 3 ст. 24 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» передбачено, що відмова у наданні інформації на адвокатський запит, несвоєчасне чи неповне надання інформації, надання інформації, що не відповідає дійсності, тягнуть за собою відповідальність, встановлену законом.

Така відповідальність передбачена ч. 5 ст. 2123 Кодексу України про адміністративні правопорушення. Судова практика містить чимало прикладів притягнення осіб до відповідальності за цією статтею.

Однак цей механізм притягнення до адміністративної відповідальності є малоефективним. По-перше, ради адвокатів регіонів, які мають складати та направляти до суду протоколи про адміністративні правопорушення, реагують на відповідні порушення надто повільно та затягують складання протоколів, що часто призводить до закриття суддями проваджень у справах про адміністративні правопорушення у зв'язку із закінченням строків притягнення до відповідальності (3 місяці з дня вчинення правопорушення). По-друге, ради адвокатів регіонів часто складають протоколи про адміністративні правопорушення з порушеннями, що є формальною підставою для повернення цих протоколів на доопрацювання. У разі повторного направлення протоколу про адміністративне правопорушення до суду такі недоліки призводять до закриття провадження у справі.

### Висновки

Отже, можна зробити висновок, що адвокатський запит як основний інструмент збору адвокатом доказів наразі є недостатньо ефективним. Формалізованість вимог до його оформлення та відсутність дієвих механізмів адміністративної відповідальності призводить до безпідставних відмов у наданні відповіді на запит та порушення строків розгляду запиту.

Однак щоб мінімізувати ризики відмови у наданні відповіді на запит, адвокатам потрібно більш ретельно обґрунтовувати запит, ставити запитання, на які реально можна отримати очікувану відповідь, а також не хтувати вимогами щодо оформлення документів, які додаються до адвокатського запиту. 

# Бутикові юридичні компанії в Україні: захист, якого потребують клієнти



Катерина ВЛАСЮК,  
керуючий партнер AVG

# AVG

У світі все більшої популярності набувають бутикові юридичні компанії. В нашій країні вони ще не настільки поширені, але тенденція до збільшення таких юридичних компаній зберігається вже кілька років. В чому перевага бутикових компаній, а також чи здатні вони більш ефективно захищати інтереси клієнта — читайте в моєму спеціальному матеріалі.

## Бутикова компанія: світовий досвід

Кілька років тому я була на практиці в Німеччині. Для мене стало відкриттям, що кожен німецький адвокат має максимум три спеціалізації. За цими спеціалізаціями він зобов'язаний щороку проходити підвищення кваліфікації. Я поставила запитання: «Невже у вас немає універсальних юристів?». Представники німецької адвокатури відповіли, що німецькі клієнти не розуміють адвокатів, які спеціалізуються на всіх сферах правах. Тому в Німеччині діють адвокатські об'єднання або адвокати працюють самотуж-

ки та консультують за вузькими питаннями.

Що стосується американського досвіду, там так само практикують або великі юридичні компанії, які спеціалізуються на кількох сферах, або окремі адвокати, які мають власні компанії та профілюються на певній галузі. У другому випадку це компанії зі штатом працівників до 20 осіб. Зазвичай вузька спеціалізація — кримінальне або сімейне право, податки або міграційне законодавство. В Америці, навіть більше ніж у Європі, розвинені супер-вузькі спеціалізації. Наприклад, адвокат у сімейному праві може спеціалізуватися лише на аліментах, або в міграційному законодавстві — лише на еміграції.

## Українські реалії: переваги та труднощі

Як на мене, в Україні протягом останніх 2-х років почали активно розвиватися бутикові компанії — невеликі юридичні компанії з чіткою спеціалізацією та маленьким штатом працівників. Хоча паралельно з цим існують великі юридичні фірми, які налічують понад 50 працівників. Я переконана, що кожен юрист чи адвокат, який створює юридичну компанію сам або з партнерами, самотужки вирішує для себе питання про те, бути великою юридичною компанією чи обрати чітку нішу і стати бутиковою фірмою.

Мені дуже приємно, що моя юридична компанія AVG є саме бутиковою юрфірмою у сфері сімейного права. Сьогодні AVG входить до багатьох рейтингів та визнана однією з найкращих юридичних компаній України. Хоча 4 роки тому ми почали як багатопрофільна юридична компанія. Однак через 2 роки роботи ми проаналізували нашу діяльність та зрозуміли, що саме вузька спеціалізація надасть нам максимальну ефективність, успішність та впізнаність. Саме тоді AVG перетворилася на бутикову юридичну компанію та сконцентруватися на сімейному

праві. У 2016 р. ми провели ребрендинг та за 2 роки змогли побудувати репутацію бутикової компанії на ринку й досягти певних успіхів. Окрім роботи та захисту прав клієнтів, наша компанія активно долучається до розробки профільних законопроектів. Як професіонали у сфері сімейного права ми знаємо всі больові місця цієї сфери.

Однак поруч з перевагами, які дає бутикова юридична компанія, є певні недоліки. Особисто для мене це був непростий вибір, оскільки довелося свідомо відмовитися від певної частини клієнтів та втратити стабільний заробіток. Я поставилася до цього спокійно, адже це лише питання часу. Я чітко розуміла, що юридична компанія, яка має 5, 10 чи 20 юри-

же і судова практика, і законодавство змінюється. Потрібен час, щоб максимально все встигати опанувати. Наприклад, рік тому змінилися всі процесуальні кодекси. Ймовірність вивчити всі кодекси одночасно, засвоїти всі нові процесуальні правила — зовсім низька. Однак шанси юриста набагато вищі на отримання нових знань, якщо сфера права лише одна. Вивчити один документ у межах однієї справи набагато легше та швидше, ніж паралельно вести 4 справи та одночасно вчити об'ємні документи в усіх 4-х напрямках: кримінальному, господарському, сімейному чи корпоративному праві. Тут вже постає питання про те, хто зможе більш якісно захистити права клієнта: невелика бутикова

**Я переконана в тому, що лише адвокат, який спеціалізується в певній галузі, з часом може досягти справжнього успіху**

тв, може заробляти більше, ніж великі компанії, що мають у штаті сотню юристів. Тому команди об'єднуються в одне ціле і практикують в одній галузі права. Це шліфує досконалість та компетентність в обраній сфері права. Наприклад, зараз у більшості випадків клієнти, які розлучаються, звертаються за допомогою саме в бутикову компанію AVG. Вони довіряють нашій репутації та знають, що ми є експертами в цій сфері права.

## Великі чи бутикові компанії: що краще для клієнта?

Я переконана в тому, що лише адвокат, який спеціалізується в певній галузі, з часом може досягти справжнього успіху. Спеціалісти широкого профілю втрачають цей момент, ад-

компанія, яка постійно тримає руку на пульсі змін, чи велика юридична компанія з великою кількістю компетенцій права.

Розвиток юридичного бізнесу в Україні не стоїть на місці. За останні кілька років відбулося чимало гучних об'єднань. Деякі компанії взагалі зникли з юридичної арени. Постійно з'являються нові юрфірми. Наш шлях розвитку показує, що якщо ти бажаєш створити компанію до 20 юристів, то можеш собі дозволити спеціалізуватися на одній галузі та успішно захищати інтереси своїх клієнтів. Варто відзначити, що ми виграли 90% справ. Необов'язково мати величезну фірму із сотнею юристів, для того щоб про тебе та твою компанію всі дізналися. [M](#)



# Чи страшний тендерам ревізор: роль та можливості системи DoZorro



**Софія КИКИШ,**  
юрист ПГ «Побережнюк  
і партнери»

Кажуть, що на помилках вчать. Проте вже звичним став той факт, що обираючи товар чи послугу, ми звертаємо увагу на відгуки інших осіб. Таким способом користуються також суб'єкти бізнесу (наприклад, аналізуючи свого потенційного контрагента, проводячи юридичний due diligence).

Сфера публічних закупівель, яка сьогодні функціонує за допомогою системи ProZorro, не стала винятком. Саме для контролю за здійсненням процедур у межах ProZorro, обміну відгуками про замовників, учасників та переможців торгів, а також відстеження історії діяльності компаній в галузі публічних закупівель у листопаді 2016 р. був запущений портал DoZorro.

## Чим відрізняються ProZorro та DoZorro?

Електронна система ProZorro — це відкритий портал, за допомогою якого проводяться тендери. Система забезпечує замовників можливістю розміщувати інформацію про закупівлю і тендерну документацію, а учасників — звертатися за роз'ясненнями, подавати тендерні пропозиції та оскаржувати результати проведення закупівлі.

DoZorro — це онлайн-платформа, в межах якої кожна особа може висловити свою думку з приводу оголошеного чи проведеного тендеру, будь-то замовник, потенційний учасник, переможець торгів чи інша особа, якій відома інформація про процедуру чи суб'єктів бізнесу, які є «гравцями» такої процедури.

Таким чином, DoZorro є так званим контролером для системи ProZorro, а також індикатором надійності замовника чи учасника тендеру як потенційного партнера, що сприяє захисту прав та інтересів

компаній від можливих порушень у договірних відносинах.

## Які практичні задатки DoZorro?

З метою контролю публічних закупівель система DoZorro здійснює таку діяльність:

- передбачає інформацію про всі тендери, що з'являються на ProZorro, яку можна класифікувати за замовником, учасником, предметом закупівлі тощо (тобто можна дослідити, які конкретно закупівлі проводив замовник та в яких ще тендерах брав участь конкретний учасник);
- будь-яка особа може написати власний відгук та поставити оцінку процедури закупівлі, взяти участь в опитуванні з приводу проведення того чи іншого тендеру;
- на основі відгуків та оцінок формується рейтинг компаній-замовників та учасників.

Саме такими були першочергові завдання системи DoZorro, які можна вважати виконаними, враховуючи, що всі зазначені дані містяться у відкритому доступі.

## Нові можливості системи DoZorro

Поряд з першочерговою метою контролю та обміном інформацією про тендери, система DoZorro містить зручний набір додаткових інструментів.

*По-перше*, в цій онлайн-платформі реалізовано можливість системного пошуку практики Антимонопольного комітету України (далі — АМКУ). Представники юридичного бізнесу вже звикли перед консультуванням клієнта та формуванням правової позиції досліджувати судову практику, яка склалася в аналогічних або схожих ситуаціях. Також не зайвим буде аналіз рішень АМКУ, які приймаються за результатами розгляду скарг учасників тендерів.

Практика АМКУ систематизована DoZorro за категоріями, наприклад, рішення щодо встановлення дискримінаційних умов у тендерній документації чи щодо конкретних критеріїв документації (таких як виконання аналогічних договорів та наявність матеріально-технічної бази).

Отже, незважаючи на те, що кожна ситуація у сфері закупівель є індивідуальною, за допомогою системи DoZorro можна дослідити загальну тенденцію та висновки АМКУ у схожих випадках, що є надзвичайно корисним для вибору правильних аргументів та оцінки своїх шансів ще до подання скарги, плата за яку не повертається, навіть якщо ваша скарга задоволена.

*По-друге*, онлайн-портал DoZorro містить посилання на інші майданчики, в яких розміщується інформація про потенційного партнера:

- Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань;
- YouControl (аналітична система, яка формує досьє на кожен компанію, використовуючи при цьому понад 40 відкритих джерел інформації);
- Opendatabot (сервіс моніторингу, який збирає реєстраційні дані підприємств, а також автоматично знаходить судові справи, в яких брала участь така компанія, та рішення щодо них, інформуючи за допомогою таких мобільних додатків як Viber, Telegram, Messenger тощо).

ють дані з порталу DoZorro як докази в суді.

## Право на похибку

Однак чи все так об'єктивно в системі DoZorro? Беззаперечно, не в усіх випадках поганий відгук про компанію означає, що ваші ділові стосунки не налагодяться, оскільки це суб'єктивний чинник. До того ж відгук може написати будь-яка особа, авторизувавшись за допомогою Facebook чи Google. Такий легкий доступ може сприяти тому, що негативні відгуки надаватимуть недобросовісні конкуренти, а позитивні будуть штучно накручуватися.

Тому потрібно розуміти, що навіть дослідження та обрання замовника з найвищим рейтингом не

**DoZorro є базою,  
в якій можна отримати  
допомогу в проведенні аналізу  
ділової репутації партнера**

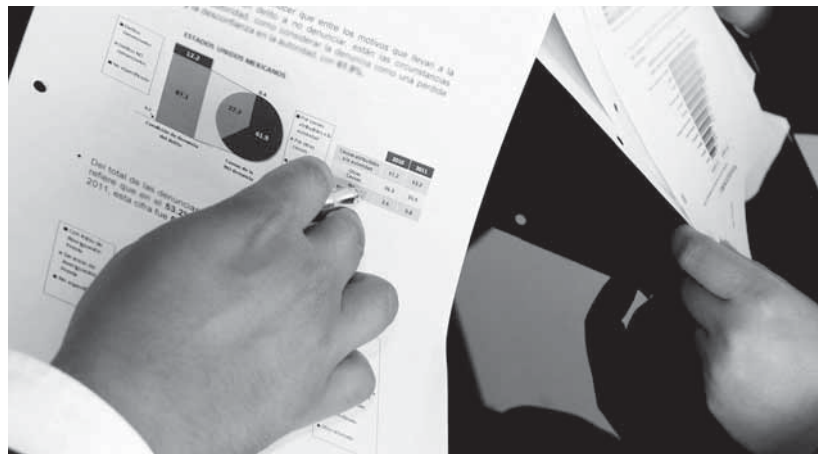
Зібрання таких посилань значно спрощує пошук інформації про контрагента та допомагає швидше зробити висновок про ділову репутацію майбутнього партнера.

*По-третє*, портал DoZorro щоденно публікує актуальні новини у сфері тендерів, що допомагає «тримати руку на пульсі» останніх публічних закупівель, оперативно виявляти та усувати порушення, а також контролювати раціональність витрат, які здійснюються за кошти державного чи місцевого бюджетів.

Окрім того, в судовій практиці з'явилися випадки, коли замовники та учасники тендерів використовув-

є гарантією того, що така сторона належним чином виконає всі зобов'язання. До того ж хороші відгуки не зможуть забезпечити вас від ненадійного партнера.

Отже, система DoZorro є базою, в якій можна не лише віднайти інформацію та відгуки про «гравців» тендерних процедур, але й додатково отримати комплексну допомогу в проведенні аналізу ділової репутації партнера. Водночас, з метою зменшення суб'єктивності та кількості зацікавлених відгуків, необхідно проводити більш детальну реєстрацію осіб, які залишають відгуки на онлайн-порталі DoZorro. [M](#)



# Оскарження публічних закупівель в АМКУ

## ПІДВОДНІ КАМЕНІ



**Гарик МАТОСЯН,**  
юрист ЮФ «Ілляшев та Партнери»

Закінчення. Початок на стор. 17

Після прийняття рішення Колегією система Prozorro оприлюднює рішення, надсилає повідомлення замовнику та скаржнику, а також може бути призначена нова дата і час проведення електронного аукціону.

### Характерні порушення законодавства про публічні закупівлі з боку замовників

Процедура публічних закупівель, яка сьогодні регламентується вищезгаданим Законом України «Про публічні закупівлі», є більш зрозумілою та ефективною, ніж той порядок, що передбачався Законом України «Про здійснення державних закупівель», який вже втратив чинність. Однак, незважаючи на це, кількість скарг, які подаються до Колегії, щороку зростає.

Наприклад, у 2017 р. АМКУ розглянув 5706 скарг, а за 3 місяці цього року вже було розглянуто 1182 скарг. Тобто існує тенденція до значного збільшення кількості скарг у кожному наступному році. Зазвичай причиною цього є порушення з боку замовників.

Типовими порушеннями, на які скаржаться учасники, є включення дискримінаційних умов до тендерної документації з боку замовників закупівель (щодо кваліфікаційних критеріїв стосовно учасників). Характерно, що в більшості випадків замовники навіть не можуть обґрунтувати необхідність встановлення таких критеріїв, але їх наявність призводить до того, що коло потенційних учасників, які могли б взяти участь у закупівлі, суттєво звужується, що зовсім не є запорукою економії коштів держави або громад.

Яскравим прикладом дискримінації з боку замовника є закупівля одним з державних концернів послуг стратегічного, операційного, технологічного, юридичного огля-

ду і діагностики («дью ділідженс») та незалежного аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту. Згідно з кваліфікаційними критеріями щодо матеріально-технічної бази, взяти участь у закупівлі можуть лише ті учасники, які представлені на міжнародному ринку юридичних послуг під одним найменуванням та мають офіси не менше ніж у 10 країнах (включно з офісом у м. Києві). Окрім того, в компанії учасника повинен працювати щонайменше один працівник, який має ступінь LLM, отриманий в університеті, який входить у Топ-100 університетів згідно з міжнародними рейтингами вищих навчальних закладів.

З огляду на такі кваліфікаційні критерії, взяти участь у цій закупівлі не зможе більшість провідних юридичних фірм України, навіть лідери різних рейтингів, хоча їхній досвід та вміння дозволяють провести необхідний «дью ділідженс» на рівні відомих міжнародних юридичних фірм. Зрозуміло, що в Україні існує достатньо велика кількість висококваліфікованих фахівців без ступеня LLM, отриманого в університеті з Топ-100, які здатні надавати такі послуги (наприклад, фахівці зі ступенем кандидата або доктора юридичних наук). Таким чином, без обґрунтованих підстав державний концерн фактично залишив поза конкурсом низку провідних українських юридичних та аудиторських фірм, які б могли брати участь у тендері, віддавши ще на етапі надання тендерної документації перевагу цій закупівлі міжнародним юридичним

фірмам, яких в Україні можна перелічити на пальцях рук. Такі дії замовника, на нашу думку, порушують принцип недискримінації учасників публічних закупівель, встановлений ст. 3, 5 Закону.

Наразі відсутні скарги з боку учасників таких закупівель, проте у разі ініціювання оскарження з підстав відхилення тендерної пропозиції замовнику, вірогідно, буде достатньо проблематично обґрунтувати існування зазначених вимог у тендерній документації.

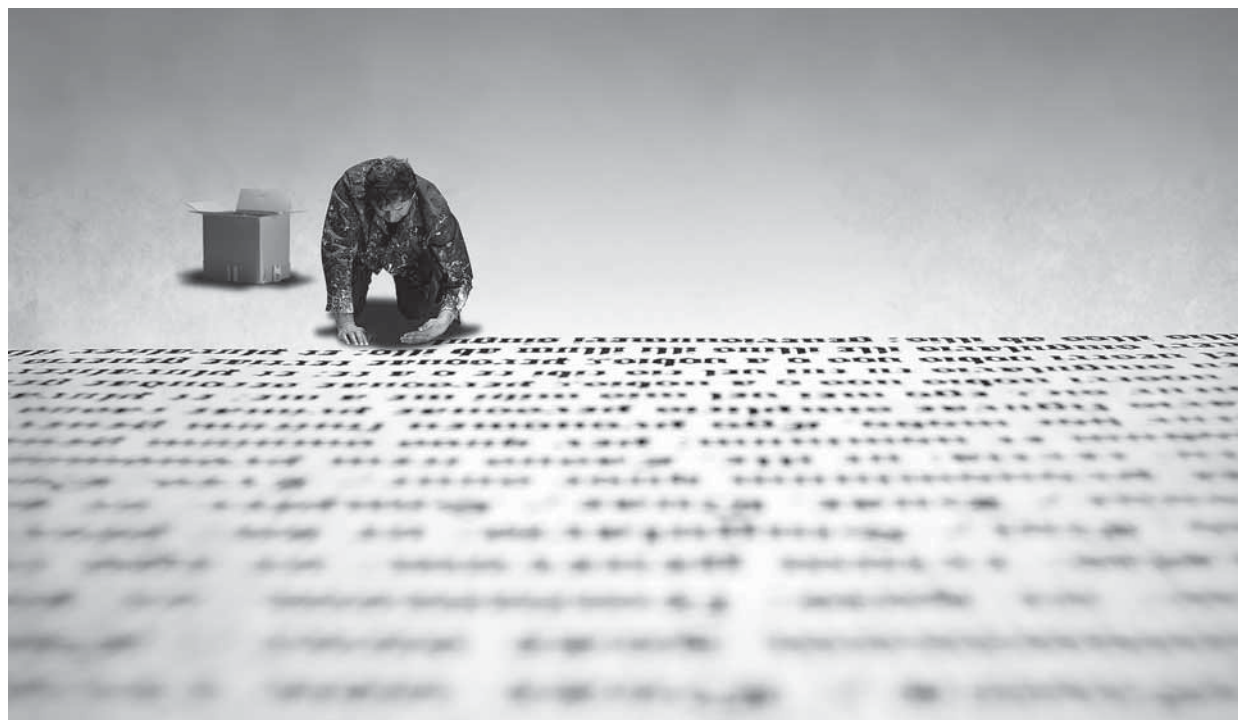
Показовим прикладом тендеру щодо встановлення дискримінаційних кваліфікаційних вимог є закупівля одним з державних підприємств серверного обладнання. Замовник цього тендеру встановив такі кваліфікаційні вимоги щодо серверного обладнання, які завідомо не дозволяли взяти участь у тендері багатьом компаніям. Фактично, замовник «прописав» у тендерній документації кваліфікаційні критерії під одного виробника — відомої компанії, що виробляє (поряд з іншими подібними компаніями) обладнання, яке було предметом закупівлі. Як виявилось, замовник встановив багато формальних вимог, непотрібних задля встановлення серверного обладнання, лише з тією метою, щоб унеможливити участь у закупівлі інших учасників, які поставляють обладнання інших виробників. До того ж зазначені технічні вимоги були суперечливими, неефективними та штучно збільшували вартість закупівлі.

Таким чином, замовник фактично обмежив конкуренцію та не

дозволив деяким постачальникам взяти участь у тендері, «прописавши» формальні технічні вимоги під одного учасника. В цьому випадку замовник порушив кілька принципів, закріплених у ст. 3 Закону: принципи недискримінації учасників, забезпечення максимальної економії та ефективності у процесі здійснення публічних закупівель. Дії замовника були оскаржені до Колегії. В результаті, замовник швидко скасував закупівлю.

Дискримінація учасників з боку замовника існуватиме тоді, коли кваліфікаційні критерії не обмежують коло потенційних учасників, проте замовник вибірково приймає чи відхиляє тендерні пропозиції учасників, які не відповідають вимогам, встановленим у тендерній документації. Такі порушення з боку замовника були виявлені під час тендеру в галузі будівництва транспортних шляхів у м. Київ, який надалі також був скасований замовником.

Пропозиція одного з учасників цього тендеру була відхилена замовником. Мотивом відхилення слугувала начебто невідповідність пропозиції тендерній документації. Зокрема, копії документів були завірені іншим чином, ніж було зазначено в тендерній документації, не було вказано стаж роботи щойно прийнятого нефахового робітника. Також замовник звернув увагу на формальну описку в зазначених учасником переліках номеру наказу, який додавався до пропозиції. Учасник рішення замовника оскаржив





та мав обґрунтовані юридичні підстави стверджувати, що його пропозиція буда відхилена безпідставно. Адже підставами, якими замовник обґрунтовував своє рішення, були незначні помилки, що могли бути швидко виправлені та взагалі не впливали на суть пропозиції. До того ж відхилення тендерної пропозиції одного учасника з формальних підстав не завадило цьому замовнику допустити пропозицію іншого учасника до подальшої оцінки, яка не лише містила деякі аналогічні помилки, але й дійсність одного з критично необхідних документів не була належним чином підтверджена.

У цій справі можна спостерігати вибіркоче «відсіювання» замовником учасників тендеру навіть до стадії розгляду тендерних пропозицій, нехтування принципами недискримінації учасників, об'єктивної та неупередженої оцінки тендерних пропозицій, що є неприпустимим, з огляду на положення Закону. Рішення замовника було оскаржене «відсіюним» учасником, що змусило замовника скасувати тендер.

Схожі обставини були під час публічної закупівлі Державним підприємством «НЕК «Укренерго» будівництва підстанції «Аквілон» у Херсонській області. Один з учасників цієї закупівлі (ТОВ «ЕГЕМ С.Р.О.») подав скаргу на рішення замовника ДП «НЕК «Укренерго» щодо відхилення своєї пропозиції та просив скасувати це рішення.

Колегія встановила, що замовник правомірно відхилив тендерну пропозицію ТОВ «ЕГЕМ С.Р.О.», з огляду на невідповідність тендерній документації. Зокрема, учасник не надав довідок, що підтверджували наявність матеріально-технічної бази та працівників для виконання зазначених робіт, копії наказу про призначення уповноваженого з антикорупційної програми та копії аналогічних договорів.

При цьому інший учасник (ТОВ «Київська енергетична будівельна компанія») також не відповідав кваліфікаційним критеріям, встановленим у тендерній документації, та документально не підтверджував наявність працівників для виконання таких робіт. Незважаючи на це, замовник допустив ТОВ «Київська енергетична будівельна компанія» до участі в аукціоні.

Колегія, проаналізувавши пропозиції обох учасників, дійшла висновку, що замовник застосував вибіркочий та дискримінаційний підхід під час розгляду пропозицій учасників, внаслідок чого відхилив пропозиції ТОВ «ЕГЕМ С.Р.О.» та допустив до аукціону пропозиції ТОВ «Київська енергетична будівельна компанія», яка не відповідала кваліфікаційним критеріям та мала б бути відхилена.

#### **Встановлення додаткових критеріїв оцінки пропозиції**

Останнім часом також почастишали випадки, коли замовник вста-



новлює додаткові критерії оцінки пропозиції у тендерній документації без виправданих на це причин. Водночас ст. 28 Закону передбачає такі критерії оцінки пропозицій:

- у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок, критерієм є ціна;

- у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультативних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт) — ціна разом з іншими критеріями (зокрема, умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка

«Чорнобильський спецкомбінат» послуг з організації та надання триразового лікувально-профілактичного харчування персоналу. Окрім ціни, замовник встановив такі критерії: працевлаштування працівників відділення громадського харчування ДСП «Чорнобильський спецкомбінат» на підприємстві учасника-переможця закупівлі для виконання цих послуг та реєстрація учасника-переможця як платника єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Замовник обґрунтував ці критерії тим, що Чорнобильська об'єднана профспілка рекомендувала додати до закупівлі умови, які забезпечать соціальні гарантії для працівників відділення громадського харчування. Також замовник зазначив, що додаткові критерії не дискримінують учасників закупівлі, оскільки пропо-

явність складного характеру предмета закупівлі). З огляду на зазначене, такий підхід до оцінки пропозицій, встановлений у тендерній документації, обмежує конкуренцію та призводить до дискримінації учасників, а також порушує принципи здійснення закупівель, визначені ст. 3 Закону.

#### **Проблеми ще існують**

Враховуючи вищевикладене, замовники закупівель все ж таки продовжують вчиняти порушення у процесі організації закупівель, що призводить до збільшення кількості скарг з боку учасників. Таки чином, щороку кількість скарг лише збільшується, а отже, збільшується навантаження на членів Колегії та на відповідний департамент АМКУ.

Тому нагальним питанням є саме підвищення обізнаності та свідомості учасників і замовників у процесі проведення публічних закупівель, що дозволить економити кошти держави, громад, учасників закупівель, а також зменшить навантаження на колегію. АМКУ проводить спеціальні заходи із замовниками та учасниками публічних закупівель, де дозволяють типові порушення, які зазвичай відбуваються під час здійснення закупівлі. Вищезазначені заходи є ефективним інструментом для запобігання порушенням, що дозволить Колегії розглядати лише найбільш складні та проблемні справи.

У 2017 р. АМКУ започаткував проведення щомісячних зустрічей за участю ЗМІ та представників громадськості, на яких обговорюються типові помилки у процедурі закупівлі та шляхи їх подолання. На веб-сайті АМКУ розміщуються узагальнення практики Колегії щодо публічних закупівель, що дозволяє учасникам процедур закупівлі ознайомитися з порушеннями, щоб уникнути їх у майбутньому. [К](#)

## **Учасники скаржаться на включення дискримінаційних умов до тендерної документації з боку замовників**

управлінських, наукових і виробничих кадрів).

З огляду на зазначене, для встановлення специфічних та нетипових критеріїв закупівлі замовники повинні обґрунтувати «складний характер» закупівлі, відсутність постійно діючого ринку для такого товару/роботи/послуги та наявність окремо розробленої специфікації (технічного проекту).

В цьому контексті показовим прикладом є закупівля Державним спеціалізованим підприємством

зіці не будуть відхилятися з підстав невиконання цих критеріїв. Водночас тендерні пропозиції, які відповідатимуть зазначеним критеріям, матимуть перевагу над іншими.

Колегія проаналізувала ці критерії оцінки та зазначила, що замовник не довів та документально не підтвердив наявність підстав для застосування вищезазначених критеріїв (зокрема, наявність окремого проекту, відсутність постійно діючого ринку послуг лікувально-профілактичного харчування та на-

# Участь адвоката в судовому процесі: допустити не можна відмовити



**Ніна КУЧЕРУК**, адвокат, керівник практики судових спорів та арбітражу ЮК Jurimex



Однією з основних новацій конституційної судової реформи стало поступове введення адвокатської монополії. Як стверджують автори, вона повинна значно підвищити якість представництва особи в суді. Проте, як показує практика, подекуди суди не поділяють такі благі наміри законодавця та винаходять штучні (часто не передбачені законом) підстави для «недопуску» адвоката до участі у справі.

## Представництво за довіреністю

Здавалося б, процесуальний закон (ч. 4 ст. 60 ГПК, 4 ст. 62 ЦПК, ч. 4 ст. 59 КАС) чітко встановлює, що повноваження адвоката як представника підтверджуються довіреністю або ордером. Однак на практиці деякі судді стверджують про недостатність цих документів для представництва в суді або вказують на необхідність зазначення в них «обов'язкових» реквізитів, які жодним законом не передбачені.

Зокрема, у справі №910/2396/18 Верховний Суд повернув касаційну скаргу заявнику, посилаючись на те, що надана ним довіреність не містить інформації щодо надання повноважень на представництво в суді саме адвокату, а не громадянину, та з вказаною довіреністю не вбачається укладення договору про надання правової допомоги між скаргником та адвокатом.

З аналогічних підстав Верховний Суд повернув касаційну скаргу ухвалою від 16.10.2018 р. у справі №916/1046/18, зазначивши, що

у довіреності вказано податковий номер, серію та номер виданого особи паспорта, місце проживання, проте не зазначено, що товариство уповноважує цю особу як адвоката представляти інтереси заявника на підставі договору про надання правової допомоги.

Натомість у постанові від 12.10.2018 р. у справі №908/1101/17 Верховний Суд дійшов протилежного висновку, наголосивши, що ні Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», ні ГПК, ні ЦК України не встановлюють, що в довіреності, виданій на ім'я фізичної особи-адвоката, обов'язково зазначається про те, що такий представник є саме адвокатом. При цьому Суд звернув увагу, що у зазначеному аспекті важливим є те, щоб особа, яка здійснює представництво за довіреністю, мала статус адвоката та отримала свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю. Довіреність визначає лише повноваження адвоката, межі наданих представникові прав та перелік дій, які він може вчиняти для виконання доручення.

Очевидно, що вимоги щодо обов'язкового зазначення у довіреності відомостей про те, що представник є адвокатом, а також щодо укладення між ним та довірительом договору про надання правової допомоги, не узгоджується з чинним законодавством. По-перше, жоден законодавчий чи інший нормативно-правовий акт не встановлює вимоги щодо зазначення у довіреності, виданій адвокату, що такий представник є адвокатом. До того ж закон не містить вимоги щодо зазначення в довіреності договору, на підставі якого її видано. По-друге, процесуальний закон (ч. 2 ст. 16 ГПК, ч. 2 ст. 16 КАС, ч. 2 ст. 15 ЦПК) встановлює вимоги щодо наявності у представника статусу адвоката, а не його зазначення в довіреності.

Отже, вирішальним для суду має бути факт наявності у представника, що здійснює представництво в суді, статусу адвоката. При цьому не зазначення такої інформації в довіреності не позбавляє уповноваженого представника цього статусу. Тому з огляду на вимоги ч. 2 ст. 19 Конституції України (щодо можливості суду діяти на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені законом) та ст. 204 ЦК України (щодо презумпції правомірності правочину), суд не має підстав для невручування вказаних довіреностей.

## (Не) обов'язкові реквізити

Не менш поширеними підставами для повернення заяв та скарг,

підписаних адвокатом, є відсутність у наданому ним ордері «обов'язкових» реквізитів. Дійсно, відповідно до п. 4 Положення про ордер на надання правової допомоги та порядок ведення реєстру ордерів, затвердженого рішенням Ради адвокатів України від 17.12.2012 р. №36, ордер повинен містити обов'язкові реквізити, передбачені цим Положенням.

Однак, як свідчить практика, непоодинокими є випадки повернення заяв та скарг через відсутність реквізитів, обов'язкова наявність яких в ордері не передбачена ні вказаним Положенням, ні жодним нормативно-правовим актом. Зокрема, у справі №826/14291/18 Верховний Суд дійшов висновку, що адвокат не мав права підписувати касаційну скаргу та повернув її на підставі п. 1 ч. 5 ст. 332 КАС, оскільки на звороті копії ордеру не було вказано про наявність/відсутність обмежень правомочностей адвоката. У справах №815/1479/18, №819/1847/17 Верховний Суд повернув касаційну скаргу через відсутність у наданому ордері інформації про номер посвідчення адвоката, ким і коли воно було видане.

Водночас жоден нормативно-правовий акт не покладає на адвоката обов'язок вказувати на звороті ордеру (його копії) інформацію про відсутність обмежень правомочностей адвоката. Відповідно до ст. 60 КАС, ст. 61 ГПК, ст. 64 ЦПК, обмеження повноважень представника на вчинення певної процесуальної дії мають бути застережені у виданій йому довіреності або ордері. Згідно з п. 14 Положення №36 про обмеження правомочностей адвоката, встановлені угодою про надання правової допомоги, адвокат або керівник адвокатського об'єднання (бюро) зобов'язані бути вказані на звороті ордеру.

Зі змісту наведених правових норм чітко вбачається, що законодавець зобов'язує зазначати про наявність обмежень повноважень, а не про їх відсутність. Отже, адвокат не зобов'язаний вказувати на звороті ордеру про відсутність обмежень його правомочностей як представника.

Також не можна визнати обгрунтованою відмову у прийнятті скарги з підстав відсутності в ордері інформації про номер посвідчення адвоката та дату його видачі, оскільки більшість посвідчень адвокатів, виданих до 23.04.2016 р., не містять такої інформації. Відповідно до п. 8.1. рішення Ради адвокатів України від 23.04.2016 р. №119, такі посвідчення вважаються чинними та не підлягають обміну або заміні.

## Презумпція правомірності чи позиція суду?

Цікавою в аспекті «допуску» адвоката до участі у справі є позиція Верховного Суду щодо «неналежності» договору про надання правової допомоги, укладеного до набрання чинності Законом України від 03.10.2017 р. №2147-VIII та більше ніж за рік до дати подачі касаційної скарги.

Наприклад, у справі №755/11427/17 Касаційний адміністративний суд у складі Верховного Суду відмовив у прийнятті касаційної скарги, попри надання адвокатом ордеру на надання правової допомоги клієнту. Відмовляючи у прийнятті скарги, касаційний суд виходив з того, що представник не подав документи, які підтверджують статус представника скаргника як адвоката (свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю або посвідчення адвоката України), а також що договір про надання юридичних (адвокатських) послуг датований до набрання чинності Законом України від 03.10.2017 р. №2147-VIII та більше ніж за рік до дати подачі касаційної скарги. Суд дійшов висновку, що все це робить неможливим встановлення дійсних намірів скаргника щодо уповноваження представника на представництво його інтересів у судах, у тому числі у Верховному Суді.

Очевидно, що такий правовий підхід не відповідає чинному законодавству. По-перше, законодавець чітко визначає види документів, які можуть підтверджувати повноваження адвоката на представництво в суді — ордер або довіреність. Тому визнання цих документів недостатніми для підтвердження повноважень в суді є безпідставним.

По-друге, наявність у представника статусу адвоката можна перевірити в загальнодоступному Єдиному реєстрі адвокатів України, адже саме до нього вноситься актуальна інформація про дату видачі свідоцтва про право на заняття адвокатською діяльністю, зупинення або припинення права на заняття адвокатською діяльністю (ст. 17 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність»).

По-третє, жоден нормативно-правовий акт не припиняє представництва за ордером та не позбавляє чинності договору про надання правничої допомоги лише на тій підставі, що вказаний договір був укладений до набрання чинності Законом України від 03.10.2017 р. №2147-VIII та більше ніж за рік до подання касаційної скарги.

Верховний Суд своєю ухвалою від 05.11.2018 р. у справі №755/11427/17 не лише порушує норми процесуального права, але й ставить під сумнів презумпцію правомірності договору про надання правової допомоги (ст. 204 ЦК України). Окрім того, суд вищої інстанції ігнорує положення ст. 631 ЦК України, згідно з якими протягом строку дії договору, який набирає чинності з моменту його укладення, сторони можуть здійснити свої права та виконати свої обов'язки відповідно до умов вказаного правочину.

### Окрема думка

Особливий подив викликає позиція Верховного Суду, викладена в ухвалі від 26.11.2018 р. у справі №820/1400/18. У цій справі Суд зазначив ще одну підставу для неприйняття касаційної скарги — зазначення в ордері органом, в якому надається правова допомога «Касаційного адміністративного суду у складі Верховного Суду», тоді як Договір не містить вказаного формулювання, а надає право

нювання наводять такі мотиви своїх рішень. Однак очевидно, що відмова у прийнятті скарги з таких підстав не сприятиме підвищенню рівня довіри населення до судової влади.

### Оригінал чи копія?

Неоднозначно у судовій практиці вирішується питання щодо того, чи зобов'язаний адвокат надавати оригінал ордеру одночасно з поданням до суду процесуальних документів (заяв, скарг тощо). Наприклад, у постанові від 21.11.2018 р. у справі №317/343/17 Верховний Суд вказав, що процесуальний закон не вимагає надання оригіналу ордеру до матеріалів справи.

Натомість в ухвалі від 27.11.2018 р. у справі №826/5357/17 Верховний Суд дійшов протилежного висновку, зазначивши, що адвокат як представник для підтвердження своїх повноважень учасника справи повинен надати ордер, тобто оригінальний документ встановленої законодавством форми та змісту. Інші форми цього документа (копії ордеру, зокрема, завірені адвокатом) не

Також у судовій практиці відсутня єдина правова позиція щодо того, чи мають право адвокати засвідчувати копії ордеру або довіреності, що підтверджують їхні повноваження представництва. Зокрема, у справах №813/72/18, №803/886/18 Верховний Суд дійшов висновку, що копія довіреності, засвідчена відповідно до п. 9 ч. 1 ст. 20 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», є належним документом, що підтверджує право особи, яка підписала апеляційну скаргу, на вчинення такої процесуальної дії.

Натомість у справі №826/5357/17 Верховний Суд зазначив, що норми цього Закону не регламентують вид, форму, зміст та порядок подання документів, що підтверджують повноваження представника. В цьому контексті цікавою є позиція Верховного Суду про те, що копія виданого адвокатським об'єднанням ордеру має бути завірена виключно керівником цього об'єднання та не може бути засвідчена адвокатом (ухвала від 26.11.2018 р. у справі №810/2835/18).

чення копій документів не залежить від того, ким видані їх оригінали.

### Формальність і недоступність

Не можна залишити поза увагою практику Європейського суду з прав людини щодо доступу до суду, яка повинна застосовуватися судами як джерело права, відповідно до вимог ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини», ст. 11 ГПК, ст. 10 ЦПК.

Наприклад, у рішеннях у справах «Мушта проти України», «Перетяка та Шереметьєв проти України», «Ашінгдан проти Сполученого Королівства» тощо ЄСПЛ неодноразово наголошував, що право на суд, одним з аспектів якого є право доступу до суду, не вважається абсолютним і може підлягати дозволенним за змістом обмеженням (зокрема, щодо умов прийнятності скарг). Такі обмеження не можуть зашкоджувати суті права доступу до суду, повинні мати легітимну мету, а також має бути обґрунтована пропорційність між застосованими засобами та поставленою метою.

Натомість з вищенаведених ухвал Верховного Суду про повернення скарг (залишення їх без руху) незрозуміло, чи мають легітимну мету встановлені судом обмеження щодо подання адвокатом копій його посвідчення або свідоцтва про право на заняття адвокатською діяльністю, оскільки подання цих документів для підтвердження повноважень не передбачається процесуальним законом, а актуальна інформація щодо адвоката міститься в загальнодоступному Єдиному реєстрі адвокатів України.

Також не видається обґрунтованою відмова суду вищої інстанції у доступі до правосуддя з тих підстав, що договір був укладений за рік до подання скарги, а в довіреності відсутня вказівка на наявність у представника статусу адвоката. Безперечно, адвокат не втрачає такого статусу через відсутність вказівки про цей статус у довіреності, оформленій згідно зі встановленими законом вимогами щодо її форми та змісту. Отже, очевидно, що висновки про повернення скарг з вищенаведених підстав є надуманими й такими, що суперечать принципу практичного та ефективного застосування Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод.

Таким чином, незважаючи на завдання Верховного Суду забезпечувати сталість та єдність судової практики, наразі суд вищої інстанції формує суперечливі правові позиції щодо визначення переліку документів для підтвердження повноважень адвоката як представника та вимог до цих документів. Наявність зазначених правових підходів може призвести не лише до труднощів у застосуванні відповідних правових норм судами нижчих інстанцій, але й до порушення права доступу до суду. [Ю](#)



представляти інтереси позивача «в усіх без винятку судах України». Тобто Верховний Суд фактично ставить під сумнів приналежність Касаційного адміністративного суду у складі Верховного Суду до системи судів України, що суперечить ст. 125 Конституції України, ст. 3, 17, 37 Закону України «Про судоустрій і статус суддів».

Невідомо, якими нормами керувався «новий» Верховний Суд, обґрунтовуючи свою ухвалу, а також незрозуміло, чому судді найвищої судової інстанції після успішного проходження кваліфікаційного оці-

замінюють обов'язку надавати ордер як основний вид документа, перший та єдиний його примірник.

Вважаємо, що останній правовий підхід не повинен застосовуватися у практичній діяльності, оскільки суперечить нормам ч. 7 ст. 60 ГПК, ч. 6 ст. 59 КАС, ч. 6 ст. 62 ЦПК, відповідно до яких до суду можуть подаватися як оригінали ордеру або довіреності, так і їх копії, засвідчені у визначеному законом порядку. При цьому у разі наявності сумнівів щодо відповідності такої копії оригіналу останній може бути витребуваний у встановленому законом порядку.

Проте такі висновки не можна назвати достатньо вмотивованими, оскільки вони не спростовують можливість застосування положень п. 9 ч. 1 ст. 20 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» щодо права адвоката посвідчувати копії документів у справах, які він веде. До того ж зі змісту ч. 4, 6 ст. 59 КАС вбачається, що копії ордеру та довіреності можуть бути засвідчені суддею або в іншому визначеному законом порядку. Одним з них є порядок, встановлений п. 9 ч. 1 ст. 20 вищенаведеного Закону. При цьому реалізація наданого адвокату права на посвід-

# Практика морського права у 2018 р. в Україні: successes and failures



Тетяна ТИТАРЕНКО,  
керуючий партнер Legrant

**LEGRANT**  
LAW COMPANY

2018 р. сповнений різноплановими проектами, законодавчими ініціативами у портовій індустрії, надмірною діяльністю, а також повною бездіяльністю контролюючих органів у портах України. На противагу кожному успіху 2018 р., на жаль, можна навести низку невдач, з якими доведеться боротися у 2019 р. Про це мова піде далі.

## Невже знижено ставки портових зборів?

Цей рік розпочався з довгоочікуваного розпорядження Кабміну та наказу Мінінфраструктури №474 «Про зниження ставок портових зборів» щодо зниження ставок корабельного, каналного, маякового, санітарного, якірного, причального, адміністративного портових зборів і затвердження до них коефіцієнта 0,8. Тобто на законодавчому рівні закріплено зниження ставок на 20%, що є безперечним успіхом. При цьому як бути з проектом наказу Мінінфраструктури «Про затвердження методики розрахунку розмірів ставок портових зборів», який другий рік поспіль ніяк не вдається прийняти, вже не кажучи про низку послуг, які нав'язуються АМПУ суб'єктам господарювання в портах України. Ми розцінюємо цю ситуацію більше як поразку, ніж перемогу.

## «Єдине вікно»: що зміниться на митниці?

06.09.2018 р. Верховна Рада України прийняла закон №7010 про внесення змін до Митного кодексу України (далі — МКУ) та деяких інших законодавчих актів щодо впровадження механізму «єдиного вікна» та оптимізації

контрольних процедур на митниці. Цим актом були внесені зміни, зокрема, до Закону України «Про охорону навколишнього середовища», якими виключено повноваження Державної екологічної інспекції (Держекоінспекція) щодо функцій здійснення радіологічного контролю товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон країни.

Зазначені права та обов'язки переходять до Державної прикордонної служби. Однак процедура проведення такого контролю залишається під питанням, оскільки законодавець не встановлює точні права та обов'язки прикордонників, ґрунтуючись лише на загальних положеннях, які по-різному трактуються суб'єктами правовідносин. Така неузгодженість може призвести до зловживання правами як з боку державних службовців, так і з боку осіб, які перетинають митний кордон. На нашу думку, змінивши суб'єкт контролю, законодавець не усуває проблему відсутності чіткого порядку його проведення, що є малоефективним.

Також зазначеним актом були внесені зміни до ст. 15 Закону України «Про морські порти». Зокрема, п. 9 передбачається, що АМПУ забезпечує дотримання законодавства про охорону навколишнього природного середовища, в тому числі шляхом участі в межах визначеної законодавством компетенції у виявленні випадків скидання суднами (плавзасобами) забруднювальних речовин в акваторії порту. Однак, аналогічно до вищезазначених змін, чіткий порядок такої участі поки що законодавчо не прийнятий Кабміном.

Маємо надію, що передача повноважень зумовить припинення контролюючими органами таких дій як безпідставне витребування робочої технологічної карти (далі — РТК) для проведення радіологічного контролю вантажу чи незаконне взяття проб води ізольованого баласту.

## Морська адміністрація — нове чи «завульоване» старе?

З 01.08.2018 р. свою роботу розпочав новий орган виконавчої влади — Державна служба морського та річкового транспорту України (далі — Морська адміністрація), відповідно до постанови Кабміну від 06.09.2017 р. №1095, яка перейняла низку функцій (зокрема, від Укртрансбезпеки та АМПУ).

Наразі недоцільно говорити про практичний результат такої іні-

ціативи. Однак сподіваємося, що Морська адміністрація зможе підвищити привабливість морських портів України шляхом спрощення надання адміністративних послуг, суттєвого скорочення контролюючих процедур у портах, зняття надмірного навантаження на суб'єктів моргосподарського комплексу.

Єдиним питанням, яке залишається незрозумілим, є реєстрація ліній закордонного плавання як одне з повноважень Морської адміністрації. Цілком очевидно, що повноваження щодо реєстрації ліній закордонного плавання жодним чином не стосуються питань безпеки на морському та річковому транспорті, з метою чого створювався цей орган. Як показує практика європейських країн (Латвії, Литви, Румунії), функція реєстрації ліній закордонного плавання є лише технічною та належить до відання портів, а процедура є максимальною простою та зручною для бізнесу. Таким чином, очікуємо, що серед успіхів 2019 р. опиниться закріплення за АМПУ повноважень стосовно реєстрації ліній закордонного плавання, що значно спростить процедуру та стане інструментом залучення додаткових вантажопотоків у морські порти.

суперечили одна одній. Наприклад, отримання дозволу на виконання будівельних робіт за процедурою, затвердженою постановою Кабміну від 13.04.2011 р. №466 «Деякі питання виконання підготовчих і будівельних робіт», вимагало підтверджувати наявність прав на земельну ділянку. Однак сформувавши земельну ділянку під портовою акваторією фактично неможливо.

Отже, виведення робіт з будівництва ГТС у портових акваторіях дозволить зменшити час на реалізацію інфраструктурних проектів, які виконуються в акваторіях морських портів, а також усунути зазначені колізії.

## Процесуальні зміни щодо арешту судна — очевидний успіх

Наприкінці 2017 р. в Україні змінилися правила арешту морських суден. Зміни обумовлені набуттям чинності новою редакцією Господарського процесуального кодексу України (далі — Кодексу), яка суттєво змінила правила розгляду справ.

Ст. 16 Кодексу в минулій редакції передбачала, що справи про арешт судна, який здійснюється для забезпечення морської вимоги, розглядаються судом за міс-

## Маючи статус природної монополії, АМПУ ігнорує норми законодавства

### Спрощення документальної процедури будівництва ГТС

Важливим кроком у портовій галузі стало прийняття змін до постанови Кабміну від 07.06.2017 р. №406 «Про затвердження переліку будівельних робіт, які не потребують документів, що дають право на їх виконання, та після закінчення яких об'єкт не підлягає прийняттю в експлуатацію», якими до переліку таких робіт буде включено будівництво гідротехнічних споруд.

До прийняття вказаних змін проведення робіт на землях під портовими акваторіями (зокрема, днопоглиблення) вимагало проходити паралельно дві дозвільні процедури. При цьому такі процедури частково дублювалися, а частково

визначенням морського порту України, в якому перебуває судно, або порту реєстрації судна. Отже, обов'язковою умовою арешту було перебування судна в порту. Нова редакція Кодексу у ст. 30 додатково передбачає накладення арешту судом за місцезнаходженням порту, до якого прямує судно. Відповідне доповнення є надзвичайно важливим, оскільки дозволяє задалегідь підготувати документи щодо подання заяви. Варто зазначити, що така новела відображає сучасну світову практику з арешту суден.

Також однією з проблем, яка існувала раніше, був арешт судна за невеликими вимогами, що не досягали 30 тис. доларів США.

Інколи суди відмовляли в арешті, обґрунтовуючи це тим, що розмір вимоги є неспівмірним зі способом забезпечення. У ст. 137 нової редакції Кодексу міститься спеціальне положення: «Заходи забезпечення позову, крім арешту морського судна, що здійснюється для забезпечення морської вимоги, мають бути співмірними із заявленими позивачем вимогами». Отже, невеликий розмір морської вимоги (приміром, пов'язаної з невивплатою заробітної плати капітану або екіпажу судна) не може бути підставою для відмови в арешті.

Окрім того, згідно зі старою редакцією Кодексу, максимальний строк арешту судна фактично становив 5 днів, а зараз він становить 30 днів, що забезпечить реальну виплату будь-якої вимоги заявника.

### Огляд контейнерів Нацполіцією — благами намірами...

Нагадаємо, що Кабмін з 21.06.2018 р. до 31.12.2018 р. проводить експериментальний проєкт щодо створення умов для запобігання ухиленню від сплати митних платежів та попередження можливих випадків переміщення товарів з порушеннями норм законодавства відповідно до постанови Кабінету міністрів України №479.

Однак документ включає низку проблемних аспектів. По-перше, зазначена постанова не містить деталей участі поліцейських в митному оформленні товарів, а лише надає їм право цілодобово перебувати в зонах митного контролю та пунктах пропуску, а також можливість доступу до автоматизованої системи митного оформлення. По-друге, документ суперечить положенням Митного кодексу щодо суб'єктного складу контролюючих осіб. По-третє, залучення до здійснення митного контролю ще однієї правоохоронної структури сприяє затримці товарів на митних кордонах та необґрунтованим збиткам для бізнесу.

Сьогодні посадові особи Нацполіції можуть перебувати в зонах митного контролю, однак вони не мають повноважень брати участь у здійсненні митних формальностей, проводити огляд та переогляд товарів і транспортних засобів, адже такі дії можуть бути оскаржені в судовому порядку як незаконні.

При цьому наші клієнти зіштовхуються з такою ситуацією, коли митне оформлення вантажу закінчилося, дозвіл на навантаження був отриманий, але в цей час несподівано активізуються посадові особи Нацполіції, що зумовлює необґрунтовані затримки та збитки для суб'єктів господарювання в порту з можливим оскарженням в суді.

### Межі порту — not achieved

Радісною звісткою на початку 2017 р. стало оголошення Мінінфраструктури про початок збору інформації для затвердження меж територій портів. Невиправдано безглуздо було очікувати, що визначення меж українських портів відбудеться за 2 роки. Продовжуємо чекати...

### Спецслужба — нові несподіванки від АМПУ

Значним досягненням у 2017 р. стала перемога портових операторів у спорі з АМПУ, який остаточно вирішив Вищий господарський суд України (далі — ВГСУ). ВГСУ підтвердив право портового оператора на застосування 30% знижки при розрахунку вартості спецслужби під час доступу до причалів. Однак без «сюрпризів» не обійшлося. Протягом 2018 р., ігноруючи рішення суду та прямі приписи законодавства, АМПУ продовжує не нараховувати портовим операторам гарантовану законодавством знижку та вже наприкінці року подає позов проти одного з найбільших портових операторів про стягнення заборгованості в сумі ненаданої знижки.

### «В'язка різок» під Новий рік морським агентам від АМПУ

Морські агенти в листопаді 2018 р. отримали попередження від АМПУ про припинення чинних договорів між АМПУ та морськими агентами починаючи з 01.01.2019 р., у зв'язку з намірами АМПУ укласти нову редакцію такого договору з усіма агентами у формі єдиного документа шляхом приєднання до нього кожного морського агента.

При цьому АМПУ не приймає жодних коментарів та зауважень до проформи нового договору від агентів, а текст уніфікованого договору офіційно досі не оприлюднено на сайті АМПУ. За умовами такого договору, серед інших дискримінаційних умов, передбачена можливість будь-яких його змін в односторонньому порядку АМПУ.

Маючи статус природної монополії, АМПУ ігнорує норми цивільного, господарського, антимонопольного законодавства та фактично примушує морських агентів, які позбавлені будь-яких альтернатив, укладати договір на невідгідних умовах. Такими діями АМПУ підводить ризик невдач у 2018 р., що не може не засмучувати.

Незважаючи на зазначене, ми з надіями та чіткими планами прямуємо у 2019 р. Сподіваємося на швидку реалізацію переможних для галузі проєктів, а також на усунення всіх прогалин та недопрацювань. [✉](#)



## KPD Consulting — юридичний радник Solum



KPD Consulting здійснило консультування ТОВ «Солум» (компанії, що спеціалізується на управлінні нерухомістю). Юридична підтримка охоплювала питання визначення оптимальної процедури поділу нежитлових приміщень клієнта та особливостей статусу місць загального користування у нежитлових приміщеннях.

До команди KPD Consulting, що працювала над проєктом під керівництвом партнера Владислава Кисіля, увійшли юристи практики нерухомості й будівництва Михайло Семка та Анастасія Поліщук.

Владислав Кисіль, партнер, керівник практики нерухомості та будівництва KPD Consulting, зазначив: «Трансформація нерухомого майна — не тільки цікава юридична проблема, але й нагальне завдання для власника, який прагне оптимального використання своєї нерухомості».

Альона Померко, голова юридичного відділу ТОВ «Солум», проко-

ментувала: «Поради KPD Consulting, як завжди, були корисними та практичними. Ми раді продовжити багаторічну співпрацю».

Компанія ТОВ «Солум» існує на ринку з лютого 2010 р., займається операціями з продажу та оренди нерухомості. Більше інформації за посиланням: <http://solum.kiev.ua/>.

Юридична компанія KPD Consulting — українська незалежна юридична компанія, створена у 2007 р. з метою надання повного спектра високоякісних та ефективних послуг. Ми орієнтовані на бізнес-потреби корпоративних клієнтів — провідних українських та міжнародних компаній. Ми фокусуємося переважно на наданні послуг клієнтам з питань корпоративного права, злиття та поглинання, банківського й фінансового права, податкового законодавства, нерухомості та будівництва, інтелектуальної власності, кримінального права (зокрема, посадових злочинів), а також на вирішенні спорів.

Більш докладну інформацію Ви можете знайти за посиланням: [www.kpdconsulting.com.ua](http://www.kpdconsulting.com.ua). [✉](#)

# Довіряй, але перевірй. БАДи — не виняток



Катерина ЦІРАТ,  
к.ю.н., АО «Юрзовнішсервіс»



Нещодавно чималу кількість споживачів і прибічників профілактичного лікування за допомогою біологічно активних добавок (далі — БАДи) сколихнула новина про британця, який міг померти через вживання БАДи. Бажаючи схуднути, Джим Маккентс (Jim McCants) вживав екстракт зеленого чаю в капсулах відомого американського виробника БАДів Vitacost, але замість втрати ваги за кілька місяців британець отримав печінкову недостатність. При

лишався з Джимом назавжди. Хоча описаний випадок стався 4 роки тому, розголосу він набув лише зараз, оскільки Джим звернувся з позовом до виробника БАДи Vitacost, який не попередив у жодній формі (ні в інструкції, ні на своєму веб-сайті, ні будь-яким іншим чином) про можливі катастрофічні наслідки комплексу для схуднення.

Як могло статися, що натуральний БАД спричинив такі тяжкі для здоров'я наслідки, до того ж у людини, яка протягом усього життя майже не вживала алкоголю? Чи є БАД лікувальним засобом? Чи існує певне специфічне правове регулювання БАДів, яке гарантуватиме хоча б якийсь захист споживачів? На всі зазначені питання спробуємо надати відповіді у цій статті.

## Що таке БАДи згідно із законодавством України?

Сьогодні в законодавстві України немає поняття «біологічно активна добавка». Однак протягом 24.10.2002 р. — 13.10.2005 р. в Законі України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» (нині він має назву Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів») містилося поняття «біологічно активна харчова добавка» — спеціальний харчовий продукт, призначений для вживан-

ного харчового раціону, який є концентрованим джерелом поживних речовин, у тому числі білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, мінеральних речовин (цей перелік не є виключним), та виготовлений у вигляді таблеток, капсул, драже, порошоків, рідин або в інших формах (п. 20 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів») (далі — Закон про харчові продукти).

Харчовий продукт — це речовина або продукт (неперероблений, частково перероблений або перероблений), призначений для споживання людиною. До харчових продуктів належать напої (в тому числі вода питна), жувальна гумка та будь-яка інша речовина, що спеціально включена до харчового продукту під час виробництва, підготовки або обробки. Цей термін не включає, зокрема, лікарські засоби (п. 92 ч. 1 ст. 1 Закону про харчові продукти).

Лікарський засіб — це будь-яка речовина або комбінація речовин (одного або кількох активних фармацевтичних інгредієнтів та допоміжних речовин), що має властивості та призначена для лікування або профілактики захворювань у людей, або будь-яка речовина чи комбінація речовин (одного або кількох активних фармацевтичних інгредієнтів та допоміжних речовин), яка може бути призначена для запобігання вагітності, відновлення, корекції чи зміни фізіологічних функцій у людини шляхом здійснення фармакологічної, імунологічної чи метаболічної дії або для встановлення медичного діагнозу (ч. 1 ст. 2 Закону України «Про лікарські засоби»).

Отже, БАДи та лікарські засоби термінологічно чітко розмежовані. Основна відмінність між ними полягає у специфічних властивостях останніх, зумовлених наявністю спеціальної речовини —



## БАДи та лікарські засоби термінологічно чітко розмежовані

цьому Джим майже ніколи не вживав алкоголь, тому пов'язані з цим ризики виключалися. Життя Джима врятувала лише успішна трансплантація печінки. Чому успішна? Тому що напролюд швидко вдалося знайти донора.

Однак життя після трансплантації не завжди залишається таким, як до неї... Життя з пересаженою печінкою в більшості випадків означає медикаментозну підтримку протягом решти життя. У випадку Джима так і сталося. Побічні симптоми (хронічна втома, болі в животі та обмежений раціон), мабуть, за-

ня або введення в межах фізіологічних норм до раціону харчування чи харчових продуктів з метою надання їм дієтичних, оздоровчих, профілактичних властивостей для забезпечення нормальних та відновлення порушених функцій організму людини (абз. 3 ст. 1).

Наразі в законодавстві України фігурує поняття «дієтична добавка», яке втратило «фармацевтичне» забарвлення, на відміну від свого «попередника». Дієтична добавка — це харчовий продукт, що споживається у невеликих визначених кількостях додатково до звичай-

активного фармацевтичного інгредієнта.

### Які існують види БАДів?

БАДи можна поділити на такі види:

- Нутрицевтики — поживні речовини, в тому числі вітаміни, мікроелементи та макроелементи, амінокислоти.

- Парафармацевтики — виходячи з грецької природи префікса «пара», що означає «поруч» або «за межами», є альтернативними натуральними засобами лікування, до яких належать, зокрема, біофлавоноїди, антиоксиданти, фітоестрогени.

- Еубіотики або пробіотики — харчові добавки, які містять у своєму складі мікроорганізми (біфідобактерії або лактобактерії) або їх метаболіти — сполуки, що утворюються в організмі у процесі метаболізму (обміну речовин), які беруть участь у гуморальній (за допомогою гормонів) регуляції в організмі, виконують роль будівельних блоків (наприклад, для клітинної мембрани), беруть участь у синтезі кофакторів, що відіграють роль активного центра молекули ферменту. До них належать вже згадані амінокислоти, вітаміни, органічні кислоти, пуринові й піримідинові нуклеотиди, антибіотики та алкалоїди (деякі з яких можуть викликати залежність і навіть бути отруйними).

### Яке правове регулювання обігу БАДів в Україні?

В Законі про харчові продукти також фігурує поняття «новітній харчовий продукт» — харчовий продукт чи інгредієнт, який суттєво відрізняється від звичайних харчових продуктів або інгредієнтів, що присутні на ринку, який повинен бути оцінений з позиції його впливу на здоров'я споживача (п. 49 ч. 1 ст. 1 Закону про харчові продукти). Деякими положеннями Закону про харчові продукти передбачається державна реєстрація новітнього харчового продукту чи інгредієнта (ч. 2 ст. 29; ч. 2 ст. 38). Критерії, що відрізняють новітній харчовий продукт чи інгредієнт від звичайних:

- харчовий продукт чи інгредієнт не має історії безпечного споживання в Україні та має значну зміну та/або вплив внаслідок застосування процесу вирощування тварин та/або рослин, що раніше не застосовувався для цих цілей, а також вироблення шляхом застосування виробничого процесу, який раніше не використовувався для цього виду продукту чи інгредієнта;

- харчовий продукт чи інгредієнт не має історії безпечного споживання в Україні, але має історію безпечного споживання в іншій країні/країнах та значну зміну та/або вплив (п. 2 ч. 3 ст. 38 Закону про харчові продукти).

Отже, якщо БАД підпадає під таку категорію, то цілком можливо,



що необхідно здійснити державну реєстрацію такого БАДу. Наприклад, кілька років тому в Україні не було БАДів, які містили у своєму складі екстракт маки перуанської (рослини, яка росте у високогір'ях Болівії, Перу й Аргентини та має яскраво виражені властивості афродизіаку). Такі БАДи підпадали під визначення п. 2 ч. 3 ст. 38 Закону про харчові продукти, а тому підлягали державній реєстрації. Однак практика у вигляді полиць магазинів і сторінок інтернет-магазинів засвідчує, що відомості про державну реєстрацію мають далеко не всі такі «новітні» БАДи.

правовим актам, прийнятим 3 роки тому, які спрямовані на дерегуляцію господарської діяльності в Україні. У 2015 р. Європейська Бізнес Асоціація (European Business Association) домоглася скасування державної реєстрації БАДів (тобто дієтичних добавок), яка передбачалася Порядком віднесення харчових продуктів до категорії харчових продуктів для спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів і дієтичних добавок та їх державної реєстрації, затвердженням Постановою Кабінету Міністрів України від 07.08.2013 р. №767.

ції печінки людини внаслідок вживання EGCG. Цей катехін (взагалі катехіни, сильні антиоксиданти, належать до групи біофлавоноїдів — речовин, які підтримують еластичність капілярів), якщо він вживається у формі заварного чаю, абсолютно безпечний для людини, але у формі екстрактів доза EGCG значно зростає і теоретично може становити загрозу (особливо, якщо людина паралельно у надмірних кількостях вживає алкоголь). Окрім того, негативний вплив на організм здійснює вживання EGCG натщесерце (рівень його всмоктваності зростає), а також вживана за один раз доза, адже часто з метою прискорення ефекту БАДу люди вживають подвійну або потрійну дозу. У випадку EGCG небезпечна доза становить понад 800 мг на добу.

БАД, який приймав Джим — Vitacost Green Tea Extract — продається також в Україні, тому українцям варто знати цю історію. Ми не говоримо про те, що потрібно заважувати виробника та його продукт і вимагати заборонити такі БАДи. Для заборони взагалі немає об'єктивних підстав. Мова йде лише про розповсюдження таких БАДів з детальною інструкцією, де міститиметься інформація про протипоказання та побічні ефекти. Потрібно навчитися вже сьогодні споживати БАДи розумно, керуючись інструкцією та спостерігаючи за своїм здоров'ям. Як тільки Ви помітили якісь незвичні симптоми (наприклад, на проблеми з функціями печінки може вказувати жовтий колір очей, шкіри, сухість у роті, нудота тощо), одразу звертайтеся до лікаря. БАДи, за умови їх розумного використання, все-таки можуть бути благом для здоров'я. [↗](#)

## БАДи, за умови їх розумного використання, все-таки можуть бути благом для здоров'я

Примітно, що Законом про харчові продукти не передбачено отримання експлуатаційних дозволів та висновків державної санітарно-епідеміологічної експертизи харчових продуктів, тому ці правила поширюються на БАДи. Оскільки БАДи не є лікарськими засобами, для можливості їх обігу не вимагається доклінічне вивчення, а також клінічні випробування.

Сказати, що відсутність в Україні спеціальних вимог до БАДів — це «зло», означає злукати, адже сьогодні таких вимог немає завдяки численним нормативно-

### Що не так з БАДом, який вживав Джим Маккентс?

Загалом, Джиму Маккентсу просто дуже не пощастило, адже він виявився одним з кількох десятків людей, які щороку стають жертвами ураження печінки внаслідок вживання БАДів на основі концентрованого зеленого чаю. Винуватцем може бути галлат епігаллокатехіна (далі — EGCG), потенційну небезпеку якого в ЄС і деяких країнах Заходу (Канада та Австралія) почали розслідувати з 2016 р. після виходу низки наукових публікацій, де йшлося про випадки інтоксика-

# «Немає нічого неможливого, не існує нездоланих труднощів»

«РУХАТИСЯ ПОВІЛЬНО, АЛЕ ВПЕВНЕНО ТА ЦІЛЕСПРЯМОВАНО», — ЦЕ ТЕ, ЩО ДОЗВОЛИЛО ДОСЯГТИ УСПІХУ, ВВАЖАЄ КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР TCM GROUP UKRAINE **ДЕНИС КОПІЙ**. ВІН РОЗПОВІВ «ЮГ» ПРО РИЗИКИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА КОРПОРАТИВНІ ЦІННОСТІ, У РОЦІ ПРИЙДЕШНЬОМУ



— Денисе, підприємці не бояться ризикувати. А чим ризикували Ви, засновуючи український офіс TCM Group International? Як мотивували себе?

— Основною мотивацією було стати частиною чогось глобального та міжнародного — і нам це вдалося.

Років, напевно, у 14, а може, раніше, натрапив на бізнесову книгу. В одному розділі обговорювалося створення корпорації, як папки з файлами, що оптимізує оподаткування. І я подумав: «Вау, це круто!» У прикладах наводилися історії таких великих корпорацій, як Макдональдс. Мене це дійсно надихнуло... Саме тоді сформувалося переконання, що я точно матиму свій бізнес.

Пам'ятаю день, коли я і Дмитро Голопапа прогулювалися виноградниками недалеко від міста Сантьяго в Чилі. Разом із CEO та директорами інших офісів TiCiEm Груп Інтернешнл ми обговорювали відкриття офісу в Україні. Усе почалося з питання «Як вам ідея відкриття українського представництва?». Ми не просто цікавилися, а були готові до цих переговорів. Тоді ми вже тривалий час співпрацювали з офісами TiCiEm Груп Інтернешнл в офісах TiCiEm Груп Інтернешнл в рамках нашої індивідуальної експертизи з міжнародних стягнень у країнах СНД для американських, європейських і китайських компаній.

Варіант «а спробуймо! якщо вийде, то продовжимо і будемо цим займатися» був для нас неприйнятним. Ми керувалися однією стратегією: якщо відкривати — то викладатися на сто відсотків і однозначно робити свою справу краще за всіх. Зосредилися на так званій «концепції іжака»: робити лише одну справу,

рухатися повільно, але впевнено та цілеспрямовано. Упродовж наступних років ми розвивали лише одну практику, пов'язану з позасудовими міжнародними стягненнями. І тільки в 2018 спрямували свій фокус на інші спеціалізації.

Ми ризикували не лише репутацією, а й відносинами з офісами TiCiEm Груп Інтернешнл і клієнтами, які довірили нам перші проекти. Завдяки чіткому уявленню про те, куди і для чого рухаємося, як розвиваємося і що для цього робимо, нам вдалося створити успішну компанію. Цього року ми бачимо результати тяжкої праці нашої команди в рейтингах, визнанні локальними та іноземними клієнтами.

— Хто кого обирає — роботодавець співробітників чи навпаки? Розкажіть про кадрову політику компанії.

— Якщо говорити про TiCiEm, то, перш ніж хто-небудь отримає посаду молодшого юриста, відбувається обробка сотень резюме, з яких відсіюється 90% претендентів. Далі, після трьох етапів співбесіди, випадає ще 99%.

Цього року залучення співробітників, випускників юридичних університетів здійснювалося за допомогою Facebook та Instagram.

Співбесіди проходять у три етапи. Перший проводять співробітники, з якими будуть працювати кандидати. Після затвердження на першому рівні спілкуватися з ними продовжують старші юристи й радники. На завершальному етапі претендентів співбесідуєть партнери. У такий спосіб нам вдається зрозуміти, чи зможуть на всіх рівнях люди працювати

разом. І на найвищому рівні ми перевіряємо відповідність їхніх особистісних ідеалів цінностям компанії.

— Як юридичні тенденції простежуються за кордоном і як вони вплинуть на Україну? Як компанії пристосуватися до змін і залишитися затребуваною за десять, двадцять і навіть п'ятдесят років?

— Із цього річного досвіду скажу, що іноземні клієнти готові оплачувати роботу з міжнародними проектами українських юристів за більш високими ставками, ніж раніше, причому з коефіцієнтом 1/5 або навіть 2. Тепер українські компанії можуть підвищити ставки іноземним клієнтам у 2019 році.

Якщо говорити про будь-який сервісний бізнес з огляду на припущення футурологів, то залишаться професіонали, які обслуговуватимуть клієнтів індивідуально і яких не замінять роботи. Я впевнений, що рутинні процеси в юридичній сфері автоматизуються згодом. У юристів з'явиться набагато більше часу для креативу і щоб відповісти на запитання, як їм залишитися на юридичному ринку за 20, 30 і навіть 50 років?

— Розкажіть про важливість корпоративних цінностей та про цінності в TiCiEm зокрема.

— Цінності розділяють на дві категорії — зовнішні та внутрішні. Розкажу про внутрішні. Це саме ті цінності, які формуються засновниками, потім передаються співробітникам, а далі на їх основі будуються зовнішні, що транслюються клієнтам.

Так, TiCiEm Груп Україна культивує три внутрішні цінності:

✓ *Безперервне навчання.*

Це означає, що ми маємо постійно розвиватися: не просто стрімко навчатися, а й швидко забувати застарілі знання та ще швидше перенавчатися новому.

TiCiEm інвестує в удосконалення різних навичок своїх працівників. Ми проводимо тренінги із ораторського мистецтва, письмової комунікації, самоорганізації, тайм-менеджменту, крос-культурного етикету. Ми вивчаємо медитації, пропонуємо англійську з носіями мови в офісі, відвідуємо лекції зовнішніх фахівців, користуємося офісною бібліотекою і приділяємо багато часу саме непрофільному навчанню. Аби розвиватися як особистості й не залишитися юристами назавжди.

Знання та навички, як і відносини, не є константою, над ними необхідно постійно працювати. Постійне навчання — це про те, як встигати за швидкістю змін світу та бути попереду всіх у майбутньому!

✓ *Маленьке підприємництво.*

Це означає, що рішучість, наполегливість і формат підприємницького мислення може піднести кожного з нас на новий рівень. Це означає, що ми самостійно маємо визначитися із зонами відповідальності — значно ширшими за посадові інструкції.

Результатом маленького підприємництва всередині будь-якої компанії може стати підхід до організації взаємодії, коли кожен самостійно приймає значущі та виважені рішення, цінує і самостійно розпоряджається часом, чітко визначає пріоритетні завдання й виконує їх краще за всіх у світі.

Маленьке підприємництво всередині компанії — це набагато більше, ніж можна собі уявити!

✓ *Відкрите партнерство.*

Це означає, що кожен молодший юрист, який починає кар'єру в TiCiEm Груп Україна, отримує необмежені можливості, аби пройти свій власний шлях, щоб стати співзасновником компанії.

Для цього потрібно не просто якісно і своєчасно виконувати клієнтську роботу, а щодня виходити за межі звичного дунгу, досягати великих цілей і примножувати цінність компанії.

Відкрите партнерство — це не лише про можливість стати повноправною частиною чогось більшого, про мотивацію та цілі, а й насамперед про особистісне зростання на шляху досягнення високих результатів.

Ми переконані, що відкрите партнерство ефективніше та цінніше за будь-яку іншу бізнес-модель. **Ю**





## Бутикові компанії vs. full service law firm



**Віктор МОРОЗ,**  
керуючий партнер АО Suprema Lex

Безперечно, адвокат є вільним каменярем, але на певному етапі свого професійного становлення більшість адвокатів роблять висновки про доцільність об'єднання з іншими колегами з метою збільшення клієнтського портфеля, розподілу видатків, забезпечення більш комплексної експертизи та досягнення інших цілей. Адже, як кажуть, гуртом і батька легше бити. Внаслідок такого об'єднання адвокатів постає питання щодо стратегії розвитку відповідної юридичної фірми або адвокатського об'єднання. З одного боку, в наш час цінується глибока експертиза з вузькоспеціалізованих питань, що повністю можна забезпечити в межах так званої бутикової компанії. З іншого боку, співпрацюючи з тим чи іншим адвокатом, клієнт бажає отримувати якісну правову допомогу з усіх питань, що у нього виникають, в одній юридичній компанії. У цій статті ми проаналізуємо переваги та недоліки обох стратегічних напрямків побудови юридичної фірми — бутиковості та комплексності.

Варто зауважити, що більшість середніх та великих юридичних фірм (як на українському ринку, так і на ринках європейських країн і США) пропонують достатньо широкий перелік послуг. Натомість адвокати-одинаки здебільшого фокусуються на конкретних

напрямах (наприклад, кримінальне чи сімейне право).

На мою думку, це обумовлено поглибленням суспільних відносин та значним обсягом нормативного матеріалу (законів та підзаконних актів), а також різноманітністю та іноді протилежністю судової практики з конкретних питань, що потребує від фахівця достатньо вузької спеціалізації.

У XIX столітті адвокату було набагато простіше стежити за змінами законодавства та новелами судової практики через їх невеликий обсяг, тому він мав можливість ефективно практикувати одночасно в різних галузях права. Проте на початку XXI століття інформаційне різноманіття робить експертність адвоката в різних галузях права достатньо складною.

Таким чином, якщо адвокат веде свою практику соло, йому ефективніше буде практикувати в конкретній специфічній галузі. Якщо в такій галузі він досягне значного успіху, то цілком можливо розвивати свій бренд у межах бутикової фірми. Однак, насправді, навіть ті компанії, які заявляють про свою бутиковість, не відмовляють клієнту, який прийшов до них з питанням, що не належить до їхньої специфічної ніші. Вони дуже рідко передають такого клієнта колегам з ринку. Зазвичай фірма, яка займається, наприклад, виключно кримінальним правом, не відмовить своєму клієнту в супроводженні спадкового спору.

Тобто де-факто майже будь-яка фірма є full service law firm, що надає своїм клієнтам весь спектр юридичних послуг, якого вони потребують. Водночас якщо фірма складається з кількох юристів і спеціалізується з усіх питань (від космічного до пенсійного права), таке різноманіття може викликати подив не лише у ринку, але й у клієнта.

Отже, для того щоб фірма могла бути ефективною full service law firm, до її складу мають входити юристи та адвокати, які можуть повноцінно презентувати експертизу фірми з усього спектра заявлених послуг.

Останнім часом на світовій арені та у вітчизняних тенетах питання створення повноцінної full service law firm вирішується шляхом об'єднання під одним брендом різних команд, кожна з яких має сильну експертизу в тій чи іншій галузі, а також створення великих юридичних фірм, які можуть презентувати клієнту експертні команди в різних практиках та індустріях.

Однак варто зауважити, що бутиковість юридичної фірми — це не про розмір, а про спеціалізацію. Наприклад, на українському юридичному ринку присутні юридичні фірми, які є бутиками з питань інтелектуальної власності, кримінального права або податкових спорів, при цьому налічуючи кілька десятків юристів та адвокатів у своєму складі, що цілком достатньо для створення full service law firm. Адвокати в бутикових фірмах є експертами у своїх практиках. Проте якщо проблема клієнта виходить за межі ніші, в якій спеціалізується відповідний бутик, такі адвокати зазвичай не зможуть надати клієнту якісну правничу допомогу, тому клієнт змушений звертатися до іншої фірми.

Однією з переваг бутикових фірм, достатньо важливих для клієнта, є те, що маючи більш глибоку

експертизу, вони готові запропонувати меншу вартість своїх послуг через менші витрати на адміністративні питання. Бутикові фірми більш гнучкі в ціноутворенні та можуть пристосуватися до потреб клієнта.

До того ж бутикові фірми є більш клієнтоорієнтованими, адже для партнерів full service law firm достатньо складно витратити час на підтримку та розвиток відносин з кожним клієнтом через значну завантаженість. У кращому випадку це перекладається на адміністративний персонал, а в гіршому — цьому взагалі не приділяється увага.

Водночас велика юридична фірма (full service law firm) має перевагу у вигляді ресурсу — матеріально-технічної бази та інформаційно-технологічного оснащення роботи фірми, що дозволяє їй набагато швидше вирішувати завдання клієнта.

Безперечно, вирішуючи питання про те, в якому напрямку розвивати юридичну фірму, необхідно враховувати потреби клієнта та можливість якісного задоволення таких потреб. Якщо клієнт задоволений якістю послуг, які надає юридична фірма, це означає, що вектор розвитку був обраний правильно. [📄](#)



# «Завжди є запасний ліфт на шляху до Адвокатського Олімпу» — Антон Лященко та Олександр Вовк



Ідея консолідації юридичних компаній — це закономірність розвитку ринку. Тож не дивно, що одна з помітних на ринку правничих груп у 2018 р. зробила цей крок — був збільшений партнерський склад, до роботи долучилися більше ніж 10 нових адвокатів. Про джерела цього стратегічного рішення, деталі його прийняття та поточну роботу з організації діяльності правничої групи «Коларес» розповіли її партнери, адвокати **Антон Лященко** та **Олександр Вовк**

— Нещодавно, переглядаючи анонс одного із заходів, ми побачили, що відбудеться батл між «богами юридичного ринку» та «молодими й зухвалими». Очевидно, що адвокати «Коларес» — молоді та зухвалі, але чи готові вони вже увірватися до Олімпу адвокатських послуг?

— **Антон Лященко:** Дійсно, незважаючи на те, що правничій групі «Коларес» вже більше ніж 10 років, за духом своєї роботи ми ще «молоді й зухвалі». Проте вже настав час, коли якісний стрибок у розвитку компанії відбувається не через чийсь суб'єктивні бажання, а внаслідок об'єктивних чинників. У 2018 р. до нашої правничої групи приєдналися кілька досвідчених адвокатів, до складу партнерів був введений новий партнер, розширені основні практики — кримінальне право та процес, а також судова практика. Ці доленосні зміни 2018 р. наповнили нас впевненістю в тому, що ми йдемо правильним шляхом, ми чуємо ринок і відчуваємо найменші зміни у потребах наших клієнтів.

Одразу анонсуємо, що наступного року в «Коларес» з'являться дві нові практики (достатньо незвичні, навіть унікальні для юридичного ринку України). Звичайно, про їх старт буде оголошено додатково, але можемо запевнити, що набір штату нових працівників до цих практик вже майже завершився. Загалом, наша команда завжди готова до інновацій, а отже, до того, щоб знайти для клієнта таке рішення його проблеми, яке інші поки що не бачать або не знають про його існування. Іншими словами, у нас є свій запасний ліфт, коли інші штовхаються ліктями на вузьких сходах. Результат цього року був вражаючим — понад 90% виграних справ у суді. Вважаємо, що такий показник ККД — рівень більш ніж високий, але зупинятися на цьому ми не збираємося.

— Чи плануються з цього приводу якісь стратегічні зміни в діяльності компанії?

— **А. Л.:** Як відомо, немає меж досконалості. Наприклад, цього року у нас з'явилася ідея глобальної зміни тарифної політики. Здавалося б, що тут можна ще придумати? Традиційно у всьому світі застосовується тарифна політика, яка виходить з погодинної ставки, залежно від кваліфікації працівника. Однак у нас з'явилася думка про те, що ця тактика може бути не зовсім справедливою, адже в судовій практиці нерідко трапляються випадки, коли «дорогий» фахівець змушений робити «дешеву» технічну роботу, яка оплачується, виходячи з високої ставки «дорогого» фахівця. Тому у нас виникла ідея проводити тарифікацію, відштовхуючись від виду роботи, а не від категорії фахівця. Поки ми над цим думаємо. Крім того, необхідно провести переговори з нашими клієнтами про те, як вони оцінюють подібне нововведення.

— **Олександр Вовк:** Дійсно, існує така ситуація. Нещодавно наша фірма також зіштовхнулася з чимось подібним. Це була допорогова закупівля юридичних послуг на представництво інтересів однієї державної компанії в судах у 2019 р. Як не дивно, але тендер виграло навіть не адвокатське об'єднання, а ТОВ, хоча загалом відомо, що вже з січня повноцінно діятиме так звана адвокатська монополія. Мабуть, цей переможець якимось реорганізується або відбудеться новий тендер. Загалом, це вже не дуже цікаво, хоча й свідчить про певний рівень ризиків.

Цікавим є інше питання — демпінг цін на такі послуги. Ми сили й чітко прорахували кількість годин роботи адвокатів у судах, виходячи з нашої практики та розуміння всіх нюансів судової реформи. Таким чином ми виставили свою ціну. Її об'єктивність фактично була підтверджена іншими адвокатськими об'єд-

клієнтів вам чомусь потрібна саме державна компанія, або це такий різновид pro bono, або у фірмі впевнені, що краще понести витрати на цьому конкретному клієнті, а не прибутку, оскільки це все одно краще, ніж витратитися на рекламу, яка не принесе користі.

Наш підхід до роботи з клієнтами все ж таки більш класичний та зрозумілий для клієнта: ми формуємо справедливу ціну послуг, але якщо беремося за справу, то виконуємо її на совість, з повною віддачею, з таким зав'язанням, наче нам сплачено в сотні разів більше.

— **Відомо, що ви одні з небагатьох фірм, які активно беруть участь у судовому захисті порушених прав українських туристів. Чи так це насправді?**

— **О. В.:** Що стосується захисту прав туристів, то не секрет, що «бульбашка» безвідповідальності туристичного ринку вже давно мала б луснути, адже в українців вже давно немає сили терпіти хронічні перенесення, зміни та скасування рейсів, а також відсутність номерів у готелях. Наразі адвокатське об'єднання «Коларес» подало судовий позов в інтересах більше ніж 60 позивачів, які сплатили повну вартість свого відпочинку ще у січні-березні 2018 р. (30-50 тис. грн), але їй досі нічого не отримали.

Проте захист прав у нашій країні не така легка справа, як це здається на перший погляд. Наприклад, нас дуже дивує, що державні органи легко видають нові ліцензії про здійснення туристичної діяльності щойно створеним компаніям з назвами, майже аналогічним до тих, у яких є проблеми в судах. Інший момент — справа може бути скільки завгодно резонансною, проте в суді можуть не поспішати навіть просто призначити її до розгляду.



**Ми чуємо ринок і відчуваємо найменші зміни у потребах наших клієнтів**

— Як у «Коларес» ставляться до того, що ринок юрпослуг не просто диктує правила гри, але й інколи вловити тенденції змін дуже важко? Зокрема, через різні «непрозорі» ситуації. Наприклад, коли тендери на постачання юридичних послуг вигравать фірми, до яких у колег є чимало запитань.

наваннями, які брали участь у тендері, оскільки різниця в ціні становила 10-15%. Однак остаточні пропозиції в деяких фірмах були знижені одразу на 50%, а переможцем стала фірма, яка знизила ціну в 3 рази! Нам дуже важко уявити якість послуг за таку вартість. На таке можна погоджуватися лише у виняткових випадках. Наприклад, якщо до портфоліо

— Ви говорите, що Ваші основні практики пов'язані зі значним обсягом роботи адвоката в судах. Як Ви ставитеся до ідеї запровадження в КПК такого поняття як «зловживання процесуальними правами адвоката»? Як Ви вважаєте, чи це потрібно?

— **А. Л.:** Нам не дуже зрозуміла доцільність таких змін до кримінального процесу, до того ж шляхом внесення змін через Прикінцеві та Перехідні положення до законопроекту №9055, який регулює адвокатську діяльність. По-перше, у такий спосіб можна законодавчо звужити можливість правового інструментарію адвоката, адже тоді адвокат працюватиме не максимально ефективно заради клієнта, а максимально обережно, щоб не потрапити під дисциплінарне стягнення чи взагалі не «вилетіти» з процесу.

По-друге, ми навіть не бачимо для цього фактичних підстав, оскільки зазвичай адвокат — це найбільш коректний учасник судових засідань. Загалом, таке формування питання могло спасти на думку лише людині, яка ніколи не практикувала як адвокат. Адже адвокат нічого не робить у власних інтересах. Він працює в інтересах клієнта, тому він апіорі не може зловживати правами клієнта, адже це його заробіток. Інша справа, якщо адвокат у процесі поводить неетично чи якось порушує закон. У такому випадку, без жодних питань, до адвоката має застосовуватися спеціальний вид відповідальності. Однак закріплювати в Законі, що адвокат, роблячи свою роботу, подаючи клопотання та заяви, у такий спосіб зловживає наданими законом правами — це абсурд.

— **Дотичне питання: чи потрібно сьогодні перевіряти адвокатів на добросовісність, як стверджують деякі активісти?**

— **О. В.:** Ми не кажемо, що адвокати — святі. Мабуть, якщо перевірити всіх захисників на поліграфі, то якісь нюанси роботи, які не є і не можуть бути взірцем, виявляться у кожного. Проте формулювання такої проблематики — мертвонароджене, оскільки адвокат — це не державний службовець, він не несе жодних корупційних ризиків для держави. Він просто повинен добре виконувати свою роботу та не порушувати закон. Це всі складові добросовісності адвоката. Для клієнта адвокат повинен бути не максимально чесною, а максимально кваліфікованим та ефективним. До того ж рішення у справі виносить не адвокат, а суддя. Тому якщо за допомогою поліграфа в одному з офісів американського Ernst & Young перевірять на добросовісність всіх наших суддів, тоді можна буде повернутися до питання добросовісності адвокатів.

— **З позиції кваліфікації та враховуючи шалений прогрес у розвитку ІТ-технологій, чи не лякає**

**адвокатів «Коларес» поява так званих роботів-юристів, які за лічені секунди знайдуть потрібний шаблон позову або за годину проаналізують кілька тисяч аналогічних справ?**

— **О. В.:** Розвиток технологій може значно полегшити роботу адвоката, але поява роботів не призведе до того, що зникне професія адвоката. На мою думку, кожна справа — унікальна, для її вирішення потрібен правовий креатив, а інколи одразу на межі кількох галузевих знань. Шаблонні рішення дуже рідко працюють. Однак якщо ми говоримо про якусь рутину, звичайно, в такому випадку новачки можна сприймати позитивно. Я вважаю, що набагато швидше можуть відійти в минуле такі професії як дизайнер чи перекладач. Тому юристам поки що рано хвилюватися.

— **Тобто від рутини Ви готові відмовитися в будь-який момент. Від яких цінностей у правовій групі «Коларес» не відмовляться ніколи?**

— **А. Л.:** В цьому випадку, мабуть, доречно нагадати девіз нашої компанії: «Коларес — найкраще рішення для клієнта!». Це означає, що ми намагаємося вирішити проблему клієнта у максимально ефективний спосіб. Сьогодні до команди правничої групи «Коларес» входять не лише адвокати, але й компетентні юристи, фінансисти, податкові консультанти, аналітики та аудиторі. Рівень послуг нашої компанії завжди відповідав вітчизняним і міжнародним стандартам якості, а команда фахівців невпинно демонструє глибокі знання в особливостях сучасного правового середовища, гнучкий та універсальний підхід до кожної справи, а також повну обізнаність у потребах і проблемах клієнта.

Вміння фахівців нашої компанії виходити за межі ситуації, що виникла, і дивитися ширше в пошуках шляхів її вирішення, а також бажання захистити інтереси клієнта з максимальною для нього вигодою — це основні принципи нашої роботи, від яких ми не відмовимося ніколи. Це перший і головний аспект. Однак такий результат можливий лише в команді однодумців, яким приємно працювати разом. **К**

**Олександр Вовк та Антон Лященко,**  
партнери правничої групи «Коларес», адвокати

# Податок на цифрові послуги: міжнародний аспект



Ольга СОЛОВІЙОВА,  
партнер АО «СК ГРУП»



Оподаткування підприємств, які використовують цифрові технології, залишається гарячою темою в політичному порядку денному міжнародних форумів та повинно розглядатися в більш широкому контексті. У березні 2018 р. Європейська Комісія запропонувала дві пропозиції директив у сфері digital economy: SDP-Directive (Significant Digital Presence) та DST-Directive (Digital Services Tax), яка встановлює податок на цифрові послуги (DST) на доходи, отримані від певної цифрової ділової діяльності. Новий податок включає збір у розмірі 3% на інтернет-рекламу, на оплату продавця/покупця, що здійснюється через посередників і торгових марок, а також на продаж даних користувача. Розглянемо суть обох пропозицій.

## Про спільну систему оподаткування доходів від окремих видів електронних послуг

*Об'єкт оподаткування*

Ст. 1 зазначеної Директиви (DST — Digital Services Tax — Пропозиція щодо Директиви про податок на цифрові послуги) встановлює єдину систему податку (DST) на доходи, отримані в результаті надання певних цифрових послуг. Також ст. 3 Директиви визначає поняття оподаткованого доходу (за винятком ПДВ та інших непрямих податків). До оподатковуваних доходів за Пропозицією DST належить:

- розміщення на цифрових інтерфейсах реклами, орієнтованої на користувачів таких інтерфейсів;

- надання користувачам багатостороннього цифрового інтерфейсу, який дозволяє їм знаходити інших користувачів і взаємодіяти з ними, а також може полегшувати забезпечення поставок товарів або послуг безпосередньо між користувачами;

- передача зібраних даних про користувачів та отриманих даних від діяльності користувачів цифрових інтерфейсів.

*Суб'єкт оподаткування*

Ст. 4 Пропозиції DST визначає оподатковувану особу як особу, що відповідає обом критеріям:

- загальна сума світових доходів, отриманих такою особою у відповідному звітному періоді, перевищує 750 млн євро;

- загальна сума оподатковуваних доходів, отриманих особою в межах Європейського Союзу за відповідний звітний період, перевищує 50 млн євро.

*Місце оподаткування*

Згідно зі ст. 5 Пропозиції DST, оподатковувани доходи, отримані підприємством у податковому періоді, повинні розглядатися для цілей цієї Директиви як отримані в державі-члені в цьому податковому періоді, якщо користувачі щодо оподаткованої послуги перебувають в цій державі-члені в цьому податковому періоді. Зазначена норма

застосовується незалежно від того, чи вкладали такі користувачі кошти для генерування таких доходів.

*Сплата податку*

Відповідно до ст. 6 Пропозиції DST, податок стягується пропорційно до частки оподаткованого доходу, одержуваного в Державі ЄС, згідно зі ст. 5 Пропозиції DST. Податок сплачується у відповідній Державі ЄС на наступний день після завершення податкового періоду.

*Ставка податку*

Ставка податку, відповідно до Пропозиції DST, становить 3% (ст. 8 Пропозиції). Податок стягується та сплачується особою, яка надає оподатковувани послуги (ч. 1 ст. 9 Пропозиції). Консолідована група в цілях фінансової звітності може призначити одну юридичну особу в межах групи з метою сплати DST та виконання обов'язків, передбачених Пропозицією, від імені кожної оподаткованої особи групи, що несе обов'язок зі сплати DST.

*Ідентифікація особи*

Відповідно до ч. 1 ст. 10 Пропозиції DST, особа в державі ЄС, в якій вона ідентифікована, повинна повідомити таку державу про те, що вона несе обов'язки щодо сплати DST в одній чи більше державах ЄС. Водночас, згідно зі ст. 11, Держава ЄС, що ідентифікує платника, повинна

визначити для нього індивідуальний ідентифікаційний номер для цілей DST, а також повідомити оподатковувану особу про цей номер засобами електронного зв'язку протягом 10 робочих днів.

*Декларація з DST*

Відповідно до ст. 14 Пропозиції DST, оподатковувана особа повинна подати Державі ЄС для ідентифікації декларацію з DST за кожен податковий період. Декларація має бути подана в електронній формі протягом 30 робочих днів після закінчення податкового періоду. Декларація з DST повинна містити таку інформацію:

- індивідуальний ідентифікаційний номер, вказаний у ст. 11 Пропозиції;

- для кожної держави-члена, де належить сплачувати DST за відповідний податковий період, загальна сума оподатковуваних доходів, які розглядаються як отримані платником податку в цій державі-члені в цьому податковому періоді, разом із сумою DST, що необхідно сплатити;

- загальний DST у зв'язку з оподаткуванням особи в усіх державах-членах за відповідний податковий період.

*Сплата податку*

Відповідно до ст. 16 Пропозиції DST, загальна сума DST, що підлягає сплаті платником податків у всіх



державо-членах за податковий період, повинна бути оплачена платником податків у державі-члені ідентифікації. Загальна сума DST повинна бути виплачена в Державі ідентифікації не пізніше ніж через 30 робочих днів після закінчення відповідного податкового періоду. Під час здійснення платежу оподатковувана особа повинна зробити посилання на відповідний номер податкової декларації з DST.

### Пропозиція Директиви Ради щодо встановлення правил корпоративного оподаткування SDP

*Сфера дії*

Згідно зі ст. 1 Пропозиції SDP (significant digital presence), остання встановлює правила, що розширюють концепцію постійного представництва, оскільки вона застосовується для цілей корпоративного податку в кожній державі-члені, щоб включити істотну цифрову присутність, через яку повністю або частково здійснюється бізнес. Ця Пропозиція також встановлює певні принципи для розподілу прибутку. Відповідно до ст. 2 Пропозиції SDP, вона застосовується до юри-

приємством, що здійснює цю діяльність, разом із наданням будь-яких таких послуг через цифровий інтерфейс кожним з асоційованих підприємств цього підприємства:

- частка загальних доходів, отриманих за цей податковий період та в результаті надання таких цифрових послуг користувачам, що знаходяться в цій державі-члені в цей податковий період, перевищує 7 млн євро;

- кількість користувачів одного або кількох з цих цифрових послуг, які розташовані в цій державі-члені в цей податковий період, перевищує 100 тис.;

- кількість комерційних контрактів на поставку будь-якої такої цифрової послуги, які укладені в цей податковий період з користувачами, розташованими в цій державі-члені, перевищує 3 тис.

*Місце розташування користувача*

Що стосується одержання цифрових послуг, то вважається, що користувач знаходиться в державі-члені в податковому періоді, якщо користувач використовує пристрій в цій державі-члені в цьому податковому періоді для доступу до цифрового інтерфейсу, через

## Ставка податку відповідно до Пропозиції DST становить 3%

дичних осіб незалежно від того, де вони знаходяться, в цілях оподаткування (в державі-члені або в третій країні). Однак в контексті юридичних осіб, які є резидентами для цілей корпоративного податку в третій країні, з якою в конкретній державі-члена є угода про уникнення подвійного оподаткування, ця Пропозиція SDP застосовується лише в тому випадку, якщо ця угода містить положення, аналогічні до ст. 4, 5 цієї Пропозиції.

*Істотна цифрова присутність*

Відповідно до ст. 4 Пропозиції SDP, в контексті корпоративного податку створюється постійне представництво, якщо існує істотна цифрова присутність, через яку повністю або частково здійснюється бізнес. Таким чином, «істотна цифрова присутність» існує тоді, коли в державі-члені в податковому періоді, де бізнес здійснюється через цю присутність, повністю або частково передбачається поставка цифрових послуг через цифровий інтерфейс та виконується одна або кілька з наступних умов щодо надання цих послуг під-

який надаються цифрові послуги. Держава-член, в якій використовується пристрій, визначається на основі IP-адреси пристрою або будь-якого іншого методу визначення місця розташування.

### Прибуток, що належить (атрибується) до або щодо значної цифрової присутності

Згідно зі ст. 5 Пропозиції щодо SDP, прибуток, що належить до істотної цифрової присутності в державі-члені або стосовно неї, оподатковується лише в межах корпоративного оподаткування цієї держави-члена. Прибуток, що належить до істотної цифрової присутності або стосовно неї, повинен бути таким, який цифрова присутність могла б отримати, якби вона була окремим і незалежним підприємством, що здійснює аналогічну діяльність на тих самих або аналогічних умовах (зокрема, у своїх відносинах з іншими частинами підприємства), враховуючи виконувані функції, використовувані активи та прийняті ризики через цифровий інтерфейс.

## ТОП-10 ефективних держслужбовців / посадових осіб від юридичного бізнесу

1	Сергій Козьяков	Голова Вищої кваліфікаційної комісії суддів України
2	Олексій Філатов	Заступник Глави адміністрації Президента України
3	Сергій Верланов	Заступник Міністра фінансів України
4	Наталія Микольська	раніше — Заступник Міністра економічного розвитку і торгівлі України — Торговий представник України
5	Сергій Шкляр	раніше — Заступник Міністра юстиції України з питань виконавчої служби
6	Вікторія Пташник	Народний депутат України
7	Іван Ліщина	Заступник Міністра юстиції України – Уповноважений у справах Європейського суду з прав людини
8	Юрій Терентьєв	Голова Антимонопольного комітету України
9	Оляна Гордієнко	Директор з управління Європейського банку реконструкції та розвитку
10	Світлана Панаїотіді	Державний Уповноважений Антимонопольного комітету України

# «Існує безліч прикладів нашої успішної роботи, які підтверджують якісну та фахову правову допомогу клієнтам»



**Йосип БУЧИНСЬКИЙ**  
ЗАЛИШАЄТЬСЯ НЕЗМІННИМ КЕРІВНИКОМ (ГОЛОВОЮ) АДВОКАТСЬКОГО ОБ'ЄДНАННЯ «ЯР. ВАЛ», ТОМУ ЩО ВІН ЗАХОПЛЕНИЙ СВОЄЮ РОБОТОЮ І ВПЕВНЕНИЙ, ЩО КОНКУРЕНЦІЯ НА ЮРИДИЧНОМУ РИНКУ — ЦЕ НЕ ГОЛОВНЕ. ПЕРЕДУСІМ, ЙОГО ТУРБУЮТЬ СКЛАДНІ РЕАЛІЇ ТА УМОВИ ІСНУВАННЯ МАЛОГО Й СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ. ВІН ВВАЖАЄ, ЩО ДЕРЖАВА ПОВИННА ЗНАЧНО ЗМЕНШИТИ ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ, НА БІЗНЕС, ТОДІ НІХТО НЕ БУДЕ ХОВАТИСЯ «В ТІНЬ»



— Йосипе Валентиновичу, адвокатське об'єднання «Яр. ВАЛ» працює на ринку з 2008 р. Протягом тривалого часу Ви працювали у слідчих підрозділах органів внутрішніх справ та податкової міліції. Яку роль відіграє попередній досвід для Вашої адвокатської практики?

— Наш офіс розпочав свою діяльність на юридичному ринку у 2008 р. Оскільки значна частина адвокатів та партнерів нашого об'єднання в минулому працювали слідчими в податковій (зараз фіскальній) службі, напевно, природним є те, що основною спеціалізацією на юридичному ринку ми обрали саме економічну проблематику (насамперед, податкову). Нам було комфортно, адже на той час ми вже мали значний досвід у цій сфері. Слідчу практику та знання норм кримінального процесуального законодавства ми застосовували у процесі надання правової допомоги нашим клієнтам.

Варто зауважити, що за моїми спостереженнями, далеко не всі мої колишні колеги, які колись працювали на боці звинувачення (слідчими, прокурорами тощо), з легкістю мо-

жуть взяти на себе роль та відповідальність сторони захисту — адвоката. На мою думку, партнери нашого адвокатського об'єднання є прикладом саме тих юристів, які не відчували жодних проблем з таким переходом. Навпаки, ми почуваємося у статусі адвокатів більш комфортно.

Пояснення цьому просте: якщо юрист є справжнім фахівцем та порядною людиною, якщо у нього не

конкретній ситуації та прагне цього, а тому не відчуває жодного дискомфорту від зміни свого статусу на адвокатський. Саме це наш випадок. Окрім того, статус адвоката вимагає від юриста значно ширшого спектра юридичних знань та навичок в усіх галузях юриспруденції, що набагато цікавіше, ніж вузька кримінально-процесуальна спеціалізація будь-яких слідчих чи прокурорів.



**Ми почуваємося у статусі адвокатів більш комфортно**

з'явилася «корона на голові» як професійний відбиток минулого життя, то навіть працюючи слідчим, прокурором чи суддею, такий професіонал головним своїм завданням вважає встановлення істини в кожній

— Як за цей час трансформувалася Ваша компанія та ринок загалом?

— Наші адвокати вже давно «виросли зі штанців» якоїсь однієї спеціалізації, хоча економічній та подат-

ковій проблематиці ми продовжуємо надавати певну перевагу, оскільки це найбільш складна і цікава для нас спеціалізація.

Ми вже давно опанували такі напрямки юридичних послуг: представництво підприємств під час оскарження податкових повідомлень-рішень в адміністративному та судовому порядку; організація та супровід проведення економічної експертизи або економічного дослідження; представництво інтересів у справах щодо спростування претензій правоохоронних органів до службових осіб за наслідками е-декларування; правова допомога у сфері антикорупційного законодавства; Forensic — незалежне фінансове розслідування; кримінальна практика; земельна проблематика; антимонопольне право; екологічна проблематика; корпоративне право; міжнародне право та арбітраж тощо.

Наш колектив періодично поповнюється молодими колегами, перші з яких вже працюють як самостійні юристи, адвокати.

На ринку юридичних послуг завжди було нелегко виживати у зв'язку

з великою конкуренцією. Останнім часом вона значно посилилася. Однак це не головне. Передусім, мене турбують складні реалії існування малого й середнього бізнесу в нашій державі (саме умови, в яких існує та намагається вижити малий і середній бізнес).

Неможливо спокійно спостерігати, коли на твоїх очах банкрутує або закривається підприємство, люди залишаються без робочих місць. Особливо, якщо це відбувається в результаті необґрунтованих або незаконних дій контролюючих і правоохоронних органів. Мене дуже тішить те, що з бізнесом, адвокатський захист якого здійснює адвокатська компанія «Яр. ВАЛ», це відбувається рідко.

**— Вже кілька років тривають розмови про реформу фіскальної служби. На Вашу думку, які зміни необхідно впроваджувати першочергово?**

— Потрібно не на словах, а на ділі якнайшвидше трансформувати ДФС в реальну службу сервісного обслуговування платників податків, звести до мінімуму податкові перевірки (зокрема, позапланові).

Дуже важливо, на мою думку, відновити персональну відповідальність перевіряючих, податкових аудиторів, а саме відповідальність за безпідставне складання актів з донарахуваннями податкових зобов'язань. Повинна бути відповідальність авторів таких актів, якщо в суді доведено їх необґрунтованість. Все це очевидно, але реалії протилегні.

Однак найголовніше — держава повинна значно зменшити податкове навантаження на реальний сектор економіки, на бізнес. Тоді ніхто не буде ховатися «в тінь», податки будуть сплачуватися добровільно та із задоволенням. Тоді перевіряючі просто не матимуть роботи, їх можна буде значно скорочувати. Бізнес зацікавлений у добровільній сплаті податків, коли вони адекватні, щоб можна було спокійно зустрічати будь-які перевірки (хоча без них краще).

**— Що чекає на податкову міліцію? Яким органом її замінять та чи замінять взагалі?**

— Думаю, податкову міліцію, однозначно, чекає реорганізація, якщо це можна так назвати. На зміну прийде бюро фінансових розслідувань або щось подібне.

**— Ваша компанія надає повний спектр послуг у сфері захисту бізнесу. З якими проблемами до Вас найчастіше звертаються клієнти?**

— Звичайно, це неправомірні дії контролюючих та правоохоронних органів: необґрунтоване донарахування податкових зобов'язань, відверто незаконне відкриття кримінальних проваджень щодо платників податків та пов'язані з цим заходи кримінального забезпечення (зокрема, незаконні обшуки), арешт майна підприємств (у тому числі їх розрахункових рахунків), що значно ускладнює діяльність суб'єктів господарювання.

**— На друге читання очікує законопроект №8336, який має посилити гарантії незалежності судових експертів. Як вплинуть запропоновані зміни на кримінальний процес?**

— Що стосується законопроекту №8336, я вважаю, що у разі його прийняття, всупереч задекларованій меті, а саме посилення незалежності судових експертів, він похоронить, знищить залишки незалежності

— Форензік — дуже важливий інструмент захисту бізнесу, особливо сьогодні, коли в умовах реформування правоохоронної системи в багатьох випадках погіршився професійний рівень працівників правоохоронних органів. Цей інструмент надає можливість комплектувати команду з різнопланових, високопрофесійних, незалежних фахівців у всіх сферах для з'ясування причин негативних тенденцій в конкретному бізнесі, захисту в необхідних випадках інтересів його власників. Ми добре опанували цей напрямок роботи, цю складну спеціалізацію і вже маємо конкретні позитивні результати на цій ниві.

**— Для яких сфер бізнесу такі послуги найбільш затребувані?**

— Такі послуги найбільш затребувані середнім і великим бізнесом. Форензік — це вид послуг, що включає розслідування розкрадань і шахрайства, виявлення причин збитків та їх наслідків, встановлення осіб, причет-

дом, роботи з клієнтами та іншими напрямками. Розкажіть більш детально про «партнерську мережу» АО Яр. ВАЛ.

— Дійсно, це так. Для роботи нашого об'єднання та представництва інтересів у регіонах нашої країни ми обрали форму партнерства з юридичними, адвокатськими компаніями чи адвокатами, що працюють та надають юридичні послуги в усіх областях України. Наша партнерська програма надає нам можливість «перекрити» кожен регіон країни. Ми дуже прискіпливо обираємо таких партнерів у регіонах, оскільки саме їх ми рекомендуємо нашим клієнтам у разі виникнення будь-яких проблем поза межами Києва.

Певною мірою ми відповідальні за якість роботи наших партнерів. Саме така відповідальність зобов'язує нас проводити діяльність, спрямовану на підвищення кваліфікації як безпосередньо учасників АО «Яр. ВАЛ», так і кваліфікації наших партнерів у регіонах. Наше об'єднання регулярно проводить семінари для наших регіональних партнерів та адвокатів. На таких семінарах ми обмінюємося досвідом роботи, ділимося нашими напрацюваннями, вивчаємо новели законодавства та актуальну проблематику правової роботи. Такі заходи сертифіковані Національною асоціацією адвокатів України в межах підвищення кваліфікації адвокатів. П'ятеро партнерів-учасників нашого об'єднання офіційно допущені НААУ як експерти-лектори для адвокатської аудиторії (зокрема, з питань економічної та податкової проблематики). До речі, аналогічні семінари ми регулярно проводимо для наших клієнтів (посадових осіб підприємств та компаній), на яких також висвітлюємо актуальні проблеми й питання, пов'язані з господарською діяльністю суб'єктів господарювання та захистом їхніх інтересів.

**— Які цілі Ви ставите перед собою та перед компанією на 2019 р.?**

— Насамперед, це подальший розвиток нашого адвокатського об'єднання. Ми завжди намагаємося «тримати руку на пульсі» сьогодення, бути актуальними у тих сферах, в яких ми є знаними фахівцями, розвивати нові та цікаві юридичні практики. Головна ціль — завжди відповідати сподіванням та очікуванням наших клієнтів щодо отримання всебічного, фахового та надійного правового захисту їхніх інтересів.

## Наша партнерська програма надає нам можливість «перекрити» кожен регіон країни

судово-експертної роботи на стадії досудового слідства. В запропонованому варіанті законопроект фактично вводить монополію державних спеціалізованих експертних установ на проведення експертиз у межах кримінального процесуального законодавства. Адаже про незалежність експертів, які працюють в державних експертних установах, говорити не доводиться з багатьох причин. При цьому робота будь-якого експерта (в тому числі недержавного) сертифікується державою в особі одного й того ж Міністерства юстиції. Законопроект №8336 знищує конкуренцію на ринку експертної роботи на стадії досудового слідства та фактично позбавляє громадян можливість звертатися в пошуках істини до незалежного експерта, а отже, позбавляє конституційного права на справедливий суд.

**— Зараз в юридичному бізнесі все більшої популярності набуває практика форензік. Ваша компанія також спеціалізується в цій сфері. Які особливості роботи в цьому напрямку?**

них до таких негативних процесів, оцінку шкоди, пошук та повернення активів тощо. Це набагато ширший інструмент, ніж просто аудит підприємства. Результат цієї процедури запобігає, виявляє та документує шахрайські дії, корупцію та інші порушення на підприємствах (установах).

**— Ви керуєте компанією з моменту її заснування. Які досягнення за цей час Ви вважаєте найважливішими?**

— Основним досягненням я вважаю створення насправді дієвої та фахової команди партнерів нашого об'єднання, яка дозволяє нам успішно функціонувати на ринку юридичних послуг протягом тривалого часу. Існує безліч прикладів конкретної успішної роботи АО «Яр. ВАЛ» за час нашого існування, які підтверджують основний принцип нашої діяльності — якісна та фахова правова допомога нашим клієнтам.

**— Нам відомо, що Ваша компанія має низку компаній-партнерів по всій країні, з якими Ви постійно комунікуєте щодо обміну досві-**

Підготувала Оксана ГОРЬОВА, журналіст «Юридичної Газети»

®



МИ Є ТАМ, ДЕ ІСНУЄ ПРАВО [info@yur-gazeta.com](mailto:info@yur-gazeta.com)

Реклама на сторінках «Юридичної Газети» ☎ (044) 364-83-85



# Від студента до адвоката: формула успіху



Ян АХРАМОВИЧ,  
старший юрист ЮФ EVRIS

E V R  
I S •  
• • •

Престижність, високий рівень доходу та багато вдячних знайомих — це ключові характеристики, які закладають у серце студента юридичного факультету жагу стати адвокатом. Дійсно, професія адвоката викликає повагу, символізує вищий пілотаж у застосуванні закону та асоціюється з високими гонорарами. Вік цієї професії налічує тисячі років. Починаючи з Древньої Греції та Древнього Риму адвокатські послуги завжди мали попит та жодним чином не страждали від прогресу. Навіть сучасний розвиток штучного інтелекту та роботів-юристів не ставить під загрозу існування адвокатури, оскільки адвокатура — це не лише знання законів та вміння їх вдало підбирати до тієї чи іншої ситуації, це ще й мистецтво, творчість, здатність імпровізувати, гарно виступати в суді та вміти переконувати. Отже, адвокатура — це стабільність та гарантована наявність попиту.

Однак відомо, що адвокатом стати не так вже й просто, а свідомі юристи ще з перших курсів навчання розуміють, що знання лише законів — це ще не запорука отримання статусу адвоката, а отримання статусу адвоката — це ще не опанування професії, яке можна назвати успіхом.

Тож які перепони можуть стати на шляху наполегливого студента до омріяної професії адвоката? На-

самперед, це чіткі формальні вимоги закону. Закон про адвокатуру містить конкретні алгоритми дій, які необхідно здійснити, щоб стати адвокатом, а також визначає вимоги до кандидатів. Проаналізуйте вимоги Закону, чи ви їм відповідаєте. З'ясуйте, чого саме вам не вистачає та як це усунути.

Наразі закон України «Про адвокатуру» визначає, що адвокатом може бути особа, яка здобула вищу юридичну освіту за рівнем спеціаліст чи магістр, а також має 2 роки юридичного стажу (з яких 1 рік помічником адвоката) або 2 роки юридичного стажу (не помічником адвоката й готова пройти стажування після складання іспиту адвоката). Тобто існує два чітких алгоритми, з яких можна обрати найзручніший: отримати освіту — пройти стажування помічником адвоката — скласти іспит; або отримати освіту — отримати досвід роботи за фахом — скласти іспит — пройти стажування.

В деталях наведені вище алгоритми можуть бути реалізовані де-що різними шляхами. Наприклад, підійти до отримання освіти можна по-різному. Зазвичай в наші голови закладено стереотип про те, що для того щоб здобути хорошу освіту, спочатку потрібно отримати повну середню освіту, а потім вже здобувати вищу освіту. Однак зі свого досвіду хочу відзначити тих, хто ще в 9 класі школи зрозумів, що хоче

кату. Куди піти вчитися на адвоката? Мінус цієї професії полягає в тому, що стати адвокатом одразу після закінчення ВНЗ неможливо, а працювати доведеться. Якщо ви хочете стати захисником, будьте готові до того, що одразу після отримання освіти потрібно буде не менше ніж 2 роки відпрацювати у правоохоронній системі, виконуючи доручення на посаді помічника або асистента.

На жаль, подібні посади не лише низькооплачувані, але й часто взагалі безкоштовні. Саме від престижності навчального закладу, в якому була отримана вища освіта, залежить те, на яку першу посаду можна буде розраховувати, чи буде вона оплачувана. До того ж слід пам'ятати, що перші професійні зв'язки здобуваються саме під час навчання у ВНЗ, а отже, обрати його необхідно ретельно, а обравши — не нехтувати спілкуванням та дружніми стосунками зі студентами, які навчаються разом з вами.

Ще однією перепоною є недостатність лише профільної освіти. Більшість навчальних закладів готують юристів «широкого профілю». Це добре, адже адвокат повинен володіти широкими знаннями в галузі юриспруденції. Однак, як виявляється на практиці, такі навчальні заклади не можуть дати достатнього підґрунтя для кожної окремої професії. Загальна освіта

спілкування з адвокатами. При цьому не лише адвокати можуть з вами поділитися їхнім досвідом. Чимало користь принесе досвід ваших знайомих, які користувалися послугами адвоката. Яким саме повинен бути хороший адвокат? Які труднощі трапляються в їхній роботі? Чим відрізняється цікава справа адвоката від пересічної? Хто з адвокатів у вашій країні найвідоміший і чому? Відповіді на всі ці питання можна і потрібно шукати не у викладачів, не в підручниках. Отже, будьте жадібними до інформації, вивчайте світ адвокатури самостійно, не покладайтеся лише на вищу освіту.

Свого часу мені не пощастило пройти той ідеальний шлях, який я змальовую у для вас у цій статті, я не мав корисних порад про те, як здобути професію адвоката. Обрання професії адвоката для мене було скоріше долею, ніж заздалегідь спланованим вчинком. За моїми плечима немає престижного ВНЗ, а гімназія, в якій я навчався, взагалі мала інший профіль. Проте саме цікавість до професії та необхідність професійного саморозвитку в умовах освітнього вакууму призвели до того, що я кілька років був у статусі наймолодшого адвоката регіону, а перші перемоги в судових справах отримав як представник у цивільних процесах ще задовго до закінчення ВНЗ. Моя особиста формула успіху була винайдена не стільки емпірично, скільки експериментально. Лише з часом, вже здобувши статус адвоката, обираючи собі працівників для допомоги, я помітив, стоячи осторонь, ті особистісні здібності, які допомагають студенту пройти шлях від заліковки до адвокатського свідоцтва.

Наполегливість, комунікабельність, ініціативність, любов до своєї професії, чесність, відповідальність та ерудиція — це ті здібності, без яких не можна уявити адвоката. Тож на шляху до омріяного статусу не забувайте розвиватися в цих напрямках. Зараз існує чимало літератури, з якої можна отримати поради, як стати кращим, витривалішим у роботі та навчанні, як розвивати свою комунікабельність тощо. Не потрібно нехтувати тренінгами особистісного росту. Незалежно від того, чому вони присвячені, відвідування подібних заходів — це вже хороша мотивація та привід для розвитку комунікабельності. [Ю](#)

**Жадібність до фахової інформації — це завжди вирішальний показник того, як швидко студент перетвориться на адвоката**

бути юристом. Такі юристи набагато раніше отримали уявлення про майбутню професію та здобули більше практичного досвіду. Ще до того як почати роботу помічником адвоката, вони вже добре орієнтувалися у практичних аспектах професії, що характеризувало їх як молодих спеціалістів з хорошого боку та надавало перевагу під час пошуку першого робочого місця.

Також багато залежить від обрання ВНЗ для здобуття необхідної освіти, щоб отримати статус адво-

передбачає формування у студентів лише поверхневого уявлення про всі можливі юридичні професії та не заглиблюється у вивчення окремих. Тому шлях від студента до адвоката — це завжди саморозвиток (самоосвіта).

Жадібність до фахової інформації — це завжди вирішальний показник того, як швидко студент перетвориться на адвоката. Будь-яка інформація стане в нагоді. Розпитуйте друзів і рідних про їхній досвід роботи адвокатом або про



# «2018 рік запам'ятався позитивними змінами вітчизняного бізнес-середовища»



**СЕРГІЙ ЛАВРЕНЧУК**, ПАРТНЕР АО «СИТНЮК І ПАРТНЕРИ», ПІДБИВ ПІДСУМКИ РОКУ, ЯКИЙ МИНАЄ, ТА ПРОАНАЛІЗУВАВ ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА (ЗОКРЕМА, ІМПЛЕМЕНТАЦІЮ ПЛАНУ BEPS, ДЕОФШОРИЗАЦІЮ ТА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЮ ВАЛЮТНОГО РИНКУ)



— 2018 р. був дуже насиченим для юридичного бізнесу. Якими найцікавішими проектами він Вам запам'ятається?

— Насамперед, 2018 р. став роком суттєвого розширення юридичних практик Адвокатського об'єднання «Ситнюк та Партнери». В результаті ми успішно реалізували низку значних юридичних проєктів у таких напрямках як високотехнологічний сектор, сфера відновлювальної енергетики, ринок капіталу та державно-приватного партнерства. Окрім того, 2018 р. запам'ятався позитивними, на мою думку, змінами вітчизняного бізнес-середовища в галузі корпоративного управління та банківської сфери.

— Пріоритетною темою для обговорень цього року була імплементація плану BEPS в Україні. Які це вплине на податкову систему вже у 2019 р.?

— Основна ідея плану BEPS полягає в тому, що використання штучних «податкових схем», які не мають інших ділових цілей, окрім мінімізації податкового навантаження, є неприпустимим.

Водночас, як показала практика, не всі напрямки Плану отримали однаково підтримку країн-учасниць Плану, а найбільшого консенсусу вдалося досягти у таких сферах як запобігання зловживанням договорами про усунення подвійного оподаткування, боротьба з несприятливими податковими практиками та вдосконалення практики вирішення спорів. При цьому, як відомо, не всі учасники BEPS затвердили стандарти про податкові договори або трансфертне ціноутворення.

Незважаючи на те, що Міністерство фінансів України має на меті реалізувати лише пакет з 4-х напрямків плану BEPS, вважаю, що основним результатом імплементації буде кардинальна зміна «традиційного» підходу до міжнародного оподаткування. Більшість традиційних схем, які раніше використовувалися для зменшення податкового тягаря в міжнародній комерції, фактично опиняються поза законом. Окрім того, з під-

вищенням ступеня глобальної фінансової «прозорості» можливості податкових органів щодо розкриття схем податкового планування значно збільшуються.

Імплементація плану BEPS в Україні не означає, що іноземні компанії взагалі не будуть використовуватися в міжнародній комерції. Однак використання офшорних компаній для цілей податкової оптимізації поступово втрачатиме сенс, а приєднання України до міжнародної системи автоматичного обміну податковою інформацією може призведе-

— Як показує світовий досвід, домогтися повної деофшоризації національної економіки неможливо, оскільки у світі відбувається гостра конкуренція за фінансові ресурси, а офшорні юрисдикції завжди приваблюють своїми правовими гарантіями, низькими адміністративними витратами та високою якістю банківського обслуговування. Вірогідно, що важливим мотиватором для використання іноземних юрисдикцій є захист прав власності на активи та їх безпека (а іноді й фізична безпека бенефіціарів).

Глобальна деофшоризація — це світовий тренд, який обумовлений, на мою думку, необхідністю дотримання загальносвітових тенденцій податкової транспарентності, в тому числі з прийняттям внутрішньодержавних заходів щодо боротьби з легалізацією та відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом.

Можливо, наразі ми переживаємо еволюційний момент, коли світовий тренд поступово стає «нормальною» бізнес-практикою у процесі побудови та управління транснаціональним бізнес-холдингом.

— Як зміниться валютне регулювання з набранням чинності ЗУ «Про валюту та валютні операції»?

— З огляду на ті кроки, які здійснює Національний банк, вірогідно, що процес лібералізації валютного ринку поступово набиратиме оберти. Особливо, враховуючи, що забезпечення режиму вільного руху капіталу є частиною Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Водночас, оскільки реальна імплементація принципу «дозволено все, що прямо не заборонено законом», на думку регулятора, напряму залежить від макрофінансової стабільності в державі, вважаю, що перехідний період насправді буде довшим, ніж очікувало вітчизняне бізнес-середовище.

Загалом, хоча новий Закон спрямований на лібералізацію деяких обмежень для бізнесу та забезпечення вільного руху капіталу, глобальної валютної свободи ще не передбачається, адже поза фокусом Закону залишилося багато важливих моментів.

— Юридична професія невпинно трансформується, що вимагає постійних змін. Яким повинен бути сучасний юрист, щоб залишатися затребуваним на ринку?

— На мою думку, органічне поєднання таких рис як професійність та порядність є запорукою успіху будь-якого юриста. [KPI](#)



## Деофшоризація вже зараз впливає на вітчизняний бізнес-клімат

сти до необхідності ревізувати структуру закордонних активів вітчизняного бізнесу.

Нові правила гри встановлять більш жорсткі вимоги, які потрібно буде виконати бенефіціарним власникам, щоб схема взаємодії компаній в нових реаліях була життєздатною.

— Глобальна деофшоризація набирає обертів. Як вона впливає на український бізнес та чи впливає взагалі?

Вважаю, що деофшоризація вже зараз впливає на вітчизняний бізнес-клімат. Наразі використання іноземних структур, особливо як елементів структури власності або контрагентів вітчизняних компаній, фактично ускладнює будь-яку угоду. З позиції податкових органів, платіж на адресу іноземної компанії (зокрема, офшорної) в більшості випадків розглядається як етап податкової оптимізації навіть тоді, коли угоди укладаються з незалежними особами та компаніями.

Підготувала **Наталія ЧОП**, журналіст «Юридичної Газети»

# Юридичний бізнес: тенденції та перспективи розвитку



**Андрій КОЛУПАЄВ,**  
партнер Lexwell & Partners

Тенденції та перспективи юридичного, як і будь-якого іншого консалтингового бізнесу, визначаються основними векторами розвитку країни загалом та залежать від низки чинників економічного й політичного характеру. В сьогоднішніх умовах перманентно складної політико-економічної

ситуації найбільш затребувані послуги юридичних компаній залишаються в тих галузях, де професійна юридична підтримка є найбільш актуальною, «ціна» помилки юриста — найвищою, а завдання, що стоять перед бізнесом, вимагають високого професіоналізму та спеціалізації, а також є достатньо складними для вирішення за допомогою виключно власних юридичних служб.

Якщо говорити про нашу компанію, то протягом останніх років пріоритетними для нас напрямками є судова практика (як на рівні національних судів, так і міжнародних інвестиційних та комерційних арбітражів), M&A, забезпечення комплаєнсу з вимогами екологічного законодавства та нормативного регулювання у сфері надрокористування.

У сфері судової практики одними з найбільш актуальних є податкові спори, серед яких можна виділити такі, що вже стали традиційними для українського

бізнесу (наприклад, стосовно визнання податковими органами операцій фіктивними/нереальними), а також спори, які почали з'являтися порівняно нещодавно, кількість яких, як показує практика, має тенденцію до зростання (наприклад, спори, пов'язані з трансфертним ціноутворенням).

Окрім того, останні роки для нашої компанії відзначилися успішною практикою юридичного супроводу таких «нетрадиційних» спорів як спори щодо оскарження незаконних рішень органів місцевого самоврядування про встановлення місцевих податків та органів у сфері надрокористування. Також традиційною для нас залишається практика супроводження інвестиційних та комерційних спорів, що розглядаються в міжнародних арбітражах.

Особливу актуальність для наших клієнтів-компаній реальному сектору економіки останнім часом має забезпечення дотримання вимог екологічного законо-

давства та нормативного регулювання у сфері надрокористування. Вагоме значення для оптимізації процесів видобутку та виробництва у компаніях важкої промисловості має забезпечення відповідності їх дозвільної документації та внутрішніх процедур вимогам величезної кількості регуляторних норм і специфічних правил діяльності компаній.

Для того щоб забезпечити відповідність компанії вимогам галузевого законодавства, юридичним радникам недостатньо просто володіти знаннями нормативно-правових актів у відповідних сферах законодавства (зокрема, знанням порядку отримання того чи іншого дозвільного документа). Для якісного вирішення завдань клієнта, враховуючи довгострокову перспективу його бізнес-процесів, від юридичних консультантів вимагається наявність високої компетенції в суміжних та навіть «неюридичних» питаннях (технічних, геологічних тощо).

**Ukrainian Law Firms. 2018**  
A Handbook for Foreign Clients

**LEXWELL & PARTNERS**

**IFLR**  
1000



**THE LEGAL**  
**500**  
EMEA



**We are pleased to announce vacancies for the following positions:**

#### **PARALEGAL**

- ▶ 4-th, 5-th, 6-th year students of leading Ukrainian law schools;
- ▶ Excellent English language skills;
- ▶ Substantial theoretical background.

#### **ASSOCIATE, SENIOR ASSOCIATE**

- ▶ At least 2 years of professional experience (Corporate and M&A; Litigation & Arbitration; Tax; Real Estate);
- ▶ Excellent English language skills (including legal drafting);
- ▶ Degree in law from a major University;
- ▶ Strong analytical and organizational skills;
- ▶ Willing to coach and develop subordinates, effective delegation;
- ▶ Strong research and legal writing skills;
- ▶ Ability to manage and supervise multiple projects at one time;
- ▶ Strong interpersonal and communication skills;
- ▶ Goal-oriented, ambitious and ready to work hard.

**Please, send your resume/CV to e-mail: [lexwell@lexwell.com.ua](mailto:lexwell@lexwell.com.ua)**



Sophia Business Center, 6 Rylsky Lane, Kiev 01001 Ukraine

+38 (044) 228-60-80

[www.lexwell.com.ua](http://www.lexwell.com.ua)



Як свідчить наш досвід, серед особливостей M&A-транзакцій, які спостерігаються протягом останніх років, варто відзначити їх «стресові» умови, пов'язані з тим, що окремі гравці на ринку (з огляду на політичні та економічні ризики в країні) приймають рішення вивести раніше зроблені інвестиції та реалізувати свої активи. Водночас інші компанії, навпаки, планують використати не найкращу економічну ситуацію для подальшого власного розвитку та зміцнити свої позиції шляхом вигідних придбань. За та-

них юридичних консультантів. Сьогодні максимальне коло поточних питань, які вимагають юридичної підтримки, бізнес намагається вирішувати самостійно силами штатних юристів. Однак очевидним залишається те, що через достатньо складне нормативне регулювання, вагоме значення наявності відповідного досвіду та високопрофесійного підходу до вирішення ключових завдань, які постають перед бізнесом, без фахової юридичної підтримки зовнішніх консультантів неможливо обійтися.

### *Вимагається комплексний підхід до вирішення проблем клієнта, спеціалізація та глибоке розуміння його потреб*

ких умов юридичним радникам важливо проявляти гнучкість, розуміти та враховувати потреби клієнта, а також всі можливі ризики, зважаючи на загальні фактори (нестабільність законодавства тощо) та виходячи з предмета кожної конкретної запланованої угоди.

Загальною практикою, яка очікувано збережеться в наступному році, незалежно від сфери юридичної практики, можна назвати скорочення витрат бізнесу на послуги зовніш-

Водночас зростають вимоги до юридичних радників. Зокрема, вимагається комплексний підхід до вирішення проблем клієнта, спеціалізація та глибоке розуміння його потреб, а також можливих наслідків, які може спричинити обраний клієнтом шлях вирішення того чи іншого питання. Отже, потребу бізнесу в так званій «універсальності» юридичного радника вже можна назвати загальною тенденцією, яка спостерігатиметься в майбутньому.

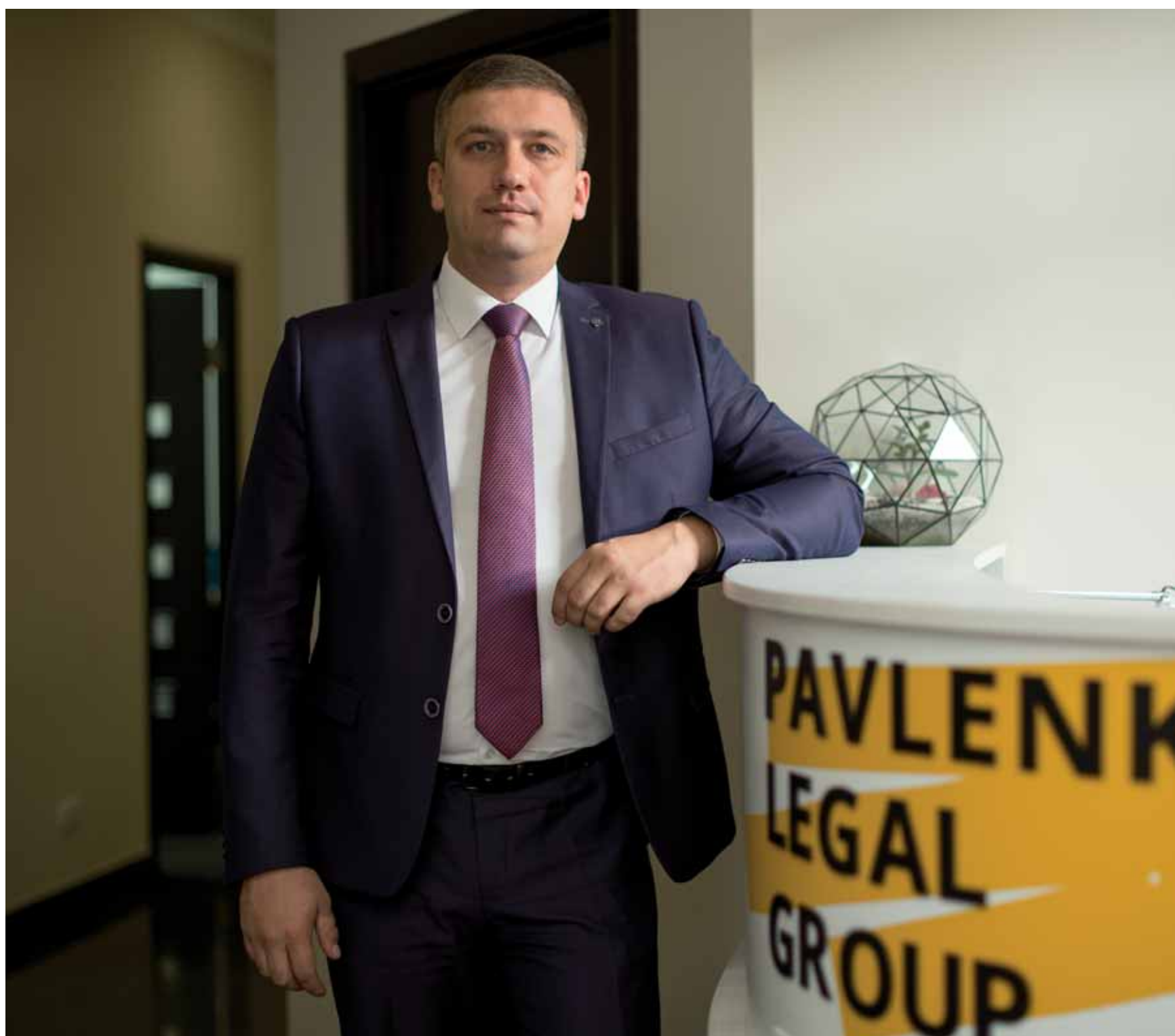
## Рейтинг визнання юридичних компаній (за результатами голосування колег)

1	Asters
2	Sayenko Kharenko
3	Василь Кісіль і Партнери
4	AVELLUM
5	Baker McKenzie
6	AEQUO
7	Arzinger
8	Ілляшев та Партнери
9	EQUITY
10	AVER LEX
11	LCF
12	CMS Kyiv
13	ADER HABER
14	Eterna Law
15	Juscutum
16	Дубинський і Ошарова
17	DLA Piper
18	ENGARDE
19	Jurimex
20	Evris

# «Постійне зростання — це не ілюзорна мета, а наша чітка, викладена на папері стратегія розвитку на наступний рік»



Чи відчуваються істотні зміни у процесі проведення судової реформи? Чого адвокати очікують від закону про адвокатуру? Чи став бізнес більш захищеним у 2018 році? Про це та багато іншого розповів у своєму інтерв'ю для «Юридичної Газети» **Віталій Бурдак**, партнер PAVLENKO LEGAL GROUP



— Віталію, цього року Pavlenko Legal Group відсвяткувала 10 років. На Вашу думку, в контексті розвитку юридичного бізнесу, це перемога, черговий рубіж, привід пишатися чи стимул для подальшого розвитку?

— З моменту заснування у 2008 р. компанія Pavlenko Legal Group займає провідні позиції на юридичному ринку, що регулярно підтверджується національними та міжнародними рейтингами. За 10 років незмінним залишився наш підхід до обслуговування бізнесу. Клієнтоорієнтованість, якість, гнучкість, інноваційність — всі ці риси впродовж багатьох років допомагали нам вибудувати ре-

путацію надійного юридичного партнера.

Сьогодні у наш 10-річний ювілей найбільшою перемогою та гордістю є лояльність і довіра наших клієнтів. Варто зауважити, що з багатьма нас поєднують ділові відносини, що переросли у дружбу. Наше свято можна назвати як завгодно: і перемогою, і рубежем, і стимулом. Головне, що разом з клієнтами ми впевнено крокуємо в майбутнє і самотужки його створюємо. Я впевнений, що попереду в нас ще не один 10-річний ювілей.

— В Україні досить давно триває судова реформа і вже мають бути перші результати. На Вашу думку, чи істотні ці зміни?

— Я вважаю, що відчуті результати судової реформи одразу повною мірою неможливо. Зміни покликані зробити суди відкритими й доступними, спростити та пришвидшити судочинство. Тобто ми говоримо про тривалий та нелегкий шлях до покращення судової системи нашої держави. Адже будь-які зміни не можуть призвести до миттєвих результатів. Загалом, судова реформа, що має багаторівневу структуру і продовжується сьогодні, викликала багато позитивних зрушень. На першому етапі було прийнято нові процесуальні кодекси, які суттєво змінили судові процеси.

В арсеналі правників з'явилися нові інструменти та можливості захисту прав і законних інтересів клієнтів, а оптимізація системи судочинства забезпечила прискорений розгляд справ. Відбулося реформування судоустрою: вагомим результатом стало створення Верховного Суду, наразі триває реорганізація судів першої та апеляційної інстанції. Перезавантаження судової системи передбачає також оновлення суддівського складу — це є одним з найбільш важливих етапів реформи. Наразі основна проблема полягає в тому, що багато судів досі залишаються некомплектованими судьями або мають суддів, повноваження яких не подовжено. Особливо гостро ця проблема стоїть в судах першої інстанції. Звісно, ми очікуємо, що після завершення судової реформи всі ці недоліки будуть усунені.

— З приводу яких проблем Ви найчастіше супроводжуєте клієнтів у суді?

— Судова практика є однією з ключових практик нашої компанії, що високо цінується клієнтами. Завдяки бездоганному знанню норм матеріального та процесуального права команда наших адвокатів забезпечує високу якість супроводження су-

дових проектів. Починаючи від побудови стратегії захисту та закінчуючи відстоюванням інтересів клієнтів у суді, Pavlenko Legal Group виступає надійним юридичним партнером для ключових гравців ринку телекомунікацій та медіа, ритейлу, нерухомості, газового, нафтового, аграрного ринків та ін.

Значна кількість спорів, що супроводжуються нашими адвокатами, пов'язана із захистом бізнесу від злочинних посягань. Представники банківського сектору звертаються до нас за судовим супроводженням процесів, пов'язаних з поверненням про-

го складу реєстраторів, які мають повноваження здійснювати реєстраційні дії. Цим сьогодні користуються злочинці. Законодавством передбачена пряма кримінальна відповідальність за посягання на бізнес. У правоохоронців є весь необхідний інструментарій для притягнення винних до відповідальності, проте фактично цього не відбувається. Річ у тім, що будь-яке незаконне посягання можна окремо розкласти на самостійні складі злочину, передбачені Кримінальним кодексом. Однак правоохоронці неохоче ведуть розслідування таких злочинів.



## Я впевнений, що попереду в нас ще не один десятирічний ювілей

блемної заборгованості, поручительством, іпотекою, банківськими кредитами тощо. Також ми беремо участь у спорах щодо оскарження рішень державних органів, які порушують права та законні інтереси наших клієнтів.

— Як Ви можете оцінити нинішню ситуацію із захистом бізнесу? Чи покращилася вона, якщо порівнювати з минулими роками, чи навпаки? На що найбільше скаржаться клієнти?


— Скажу відверто: посягання на бізнес були, є і будуть існувати в тому чи іншому вигляді, оскільки це інструмент перерозподілу власності. Якщо говорити про сучасні тенденції, то практика захисту бізнесу є достатньо популярною на українському ринку. Останнім часом посягання на бізнес та власність здебільшого пов'язані з діями реєстраторів, тому що закон не наділяє їх повноваженнями аналізувати пакет документів на предмет легітимності. Під час проведення реєстраційної дії реєстратор перевіряє наявність всіх необхідних документів. Саме цим користуються недобросовісні особи, які мають злочинні наміри.

Водночас підґрунтям посягань на бізнес є симбіоз різних чинників. По-перше, це бездіяльність правоохоронних органів. По-друге, певна лібералізація законодавства, що призвела до відкриття реєстрів нерухомості, полегшення реєстраційних процедур та збільшення суб'єктно-

— Яких змін у законодавстві Ви найбільше очікуєте найближчим часом? До чого потрібно готуватися?

— У світлі адвокатської монополії, що є наслідком судової реформи, всі чекають на появу нового Закону про адвокатуру. Тут варто зауважити, що значна частина адвокатської спільноти має критичне ставлення до редакції законопроекту, внесеного Президентом до Верховної Ради України. Ми дуже сподіваємося, що нові правила, які регулюватимуть інститут адвокатури в Україні, будуть чесними, прогресивними, не порушуватимуть принципи незалежності й самостійності роботи адвокатів та гарантуватимуть їхні права. Інститут адвокатури в Україні має бути незалежним самостійним інститутом, покликаним захищати законні права та інтереси громадян.

— Які цілі Ви перед собою ставите на 2019 рік?

— Постійне зростання — це не ілюзорна мета, а наша чітка, викладена на папері стратегія розвитку на наступний рік. У 2019 р. ми будемо зміцнювати позиції на ринку, створювати нові продукти для наших клієнтів та стрімко підніматися сходами юридичних рейтингів. Стати більшими, кращими, сильнішими — ця мета є амбіційною, але абсолютно реальною для нашої компанії. 

Розмову вела  
**Дарина СИДОРЕНКО,**  
журналіст «Юридичної Газети»



## Сучасний захист у податковому праві — це комплексна командна робота аудиторів, юристів та адвокатів

**Олег ДОБРОВОЛЬСЬКИЙ**,  
адвокат, к.ю.н., партнер  
юридичного об'єднання  
ID Legal Group

**D Legal Group**  
юридичне об'єднання

**Н**еоднозначність практики застосування податкового законодавства (насамперед, фіскальними органами) призводить до того, що навіть сумлінний підприємець може потрапити під значні штрафні санкції. Хоча кожне підприємство має власного бухгалтера, який повинен запобігати таким випадкам, у більшості випадків вихід залишається один — звернутися до адвоката, який спеціалізується у сфері податкового права. Проте чи може він впоратися самостійно? Спробуємо з'ясувати.

### Чому?

Дійсно, бухгалтер прорахує всі податкові зобов'язання та перерахує необхідні платежі. Однак у податківців під час перевірки може виникнути інша думка стосовно суми, яку необхідно сплатити підприємству. До того ж державні органи інколи застосовують принцип «позиції служби щодо певних питань», який надалі не знаходить підтримки в судових інстанціях. Окрім того, ми ще й досі зіштовхуємося у своїй практиці з випадками безпідставного нарахування податкових зобов'язань нашим клієнтам, з питаннями блокування податкових накладних та іншими проблемними моментами, коли фіскалі діють без достатніх підстав, що передбачені Податковим кодексом.

Зазвичай проблеми у підприємства починаються після податкової перевірки (виїзної або камеральної). Стандартна вимога — донарахування податків, доволі часто з ПДВ. Співробітники підприємства, отримавши рішення фіскалів, не розуміють, де вони помилилися та за що вони мають сплатити. Водночас нехтування рішеннями фіскалів може призвести до трагічних наслідків: нарахування пені, штрафів, накладання арешту на активи підприємства, порушення кримінальної справи тощо. Саме тут потрібна допомога юриста з податкового права.

### Як діяти?

Податкове законодавство є одним з найскладніших та постійно перебуває у процесі змін. Тут потрібні не лише юридичні знання, необхідно розбиратися в економіці, фінансах, бухгалтерському обліку.

Для схвалення єдиного правильного рішення під час формування стратегії захисту потрібно чітко розуміти всі «за» і «проти» в законодавчому полі. Адвокат, який працює самостійно чи у вузькопрофільній організації, може бути чудовим фахівцем, наприклад, у кримінальному праві, але не зможе знати тонкощі спеціального законодавства (в нашому випадку — податкового права). Тому він залучатиме до справи партнерів або інших фахівців (бухгалтерів, аудиторів, податкових консультантів, юристів), щоб скласти їхні знання в єдину картину,

а потім визначитися з єдиною правильною стратегією захисту бізнесу.

Отже, ідеальний варіант, коли у вузькопрофільній фірмі всі ці фахівці вже об'єднані під одним дахом, що дозволяє їм оперативно маневрувати, надавати оцінки з вузьких питань, знайти вузький правовий хід для повноцінного захисту, а також максимально зберегти конфіденційність.

Досвід ID Legal Group призвів до того, що в нашому об'єднанні ми зібрали саме таких людей. Наприклад, партнери об'єднання — юрист та економіст. Серед керівників департаментів у нас працює адвокат, аудитор і фахівець в галузі податків. Також ми маємо власних бухгалтерів, податкових консультантів та адвокатів. Таким чином ми поєднуємо досвід роботи в судах всіх рівнів, знання податкового та бухгалтерського обліку, значний досвід роботи в податковій сфері. Все це дозволяє нам вибудувати правильну стратегію захисту та отримати необхідний результат.

### Початок вирішення проблеми

Для початку потрібно ретельно проаналізувати акт перевірки, з'ясувати, чи всі обставини, які в ньому викладені, відповідають дійсності, чи всі документи, які були надані під час перевірки, в ньому відображені.

на стадію апеляційного, а згодом і судового вирішення. Ми можемо дійти навіть до Верховного суду, оскільки потрібно використовувати всі можливості для оскарження. В цьому випадку на перше місце виходить робота саме фахівців юридичного напрямку.

### Необхідність судового вирішення справи

Мета захисту підприємства — довести правову позицію в досудовому порядку. Якщо ми доводимо, що платник податків має сильну позицію, або що рішення податкової є неправомірним, або частина процедур виконана з порушеннями, то ДФС змінює своє рішення. Для нас важливо сформулювати стратегію та отримати позитивний результат до суду, тоді наш клієнт не витрачає свій час та кошти на судові процеси. Якщо не вдається врегулювати питання в досудовому порядку, то залишається одне — прямувати до суду.

Для якнайкращого захисту підприємства потрібно вести робочий діалог з ДФС, а також з правоохоронними органами, які теж беруть участь у перевірках. До речі, це ще один привід звернутися до адвокатів у податковій сфері. Керівники, бухгалтери підприємств достатньо часто губляться, коли до них приходять саме правоохоронці, вони не знають, як поводитися.

## Податкова сфера не проста, а податкові злочини є одними з найскладніших в юридичній та економічній сферах

Тобто необхідно звірити фактичні обставини справи з виявленими порушеннями. Далі потрібно провести власну перевірку підприємства, долаючи до цього фахівців економічного спрямування, та сформулювати позицію щодо шляхів розв'язання ситуації.

Після цього складається заперечення на акт перевірки. Разом з платником податків необхідно взяти участь у засіданні робочої групи при фіскальній службі. На таких засіданнях обидві сторони наводять факти, за якими виносяться рішення. Наголошую, що участь у таких робочих групах чи комісії з представниками фіскального органу — дуже важлива процедура, якою не варто нехтувати. Достатньо часто саме під час цієї процедури можна позитивно вирішити суперечливі питання.

Якщо у процесі засідань не вдалося отримати позитивного результату, то переходимо

### Висновок

На мою думку, майбутнє в податковому праві — це юридичне об'єднання з повним комплексом послуг (від бухгалтера до адвоката), яке завоювало довіру в цій сфері. Загалом, багато компаній декларують подібний спектр послуг, але лише одиниці надають їх повною мірою — це те, що відрізняє професійні об'єднання від інших.

Податкова сфера не проста, а податкові злочини є одними з найскладніших в юридичній та економічній сферах. Тому вирішення всіх цих питань потребує злагодженої командної роботи юристів, бухгалтерів, аудиторів та податкових консультантів.

Досвід нашої команди в цій сфері свідчить про те, що не існує безвихідних ситуацій або програтних справ. За умови правильно побудованої стратегії захисту можна знайти позитивний вихід з будь-якої ситуації. **М**

## ТОП-15 ефективних менеджерів – керівників юридичних компаній (за версією колег)

1	Олексій Дідковський	Asters
2	Андрій Стельмащук	Василь Кісіль і Партнери
3	Микола Стеценко	AVELLUM
4	Армен Хачатурян	Asters
5	Михайло Харенко	Sayenko Kharenko
6	Сергій Свириба	Asters
7	Тімур Бондарев	Arzinger
8	Ольга Просянюк	Aver Lex
9	Володимир Саєнко	Sayenko Kharenko
10	Анна Огречук	LCF
11	Денис Лисенко	AEQUO
12	Сергій Піонтковський	Baker McKenzie
13	Сергій Боярчуков	Алексєєв, Боярчуков і Партнери
14	Діма Гадомський	Axon Partners
15	Денис Бугай	VB Partners

## ТОП-20 успішних корпоративних юристів (за версією юридичного бізнесу)

1	Ольга Лук'янова	Хенкель Україна
2	Світлана Романова	Метінвест
3	Інна Крушинська	Fozzy Group
4	Ірина Мосійчук	McDonald's в Україні
5	Дмитро Таранчук	Фармак
6	Ярослав Теклюк	Нафтогаз України
7	Ольга Прокопович	VEON
8	Юрій Мартинюк	АрселорМіттал Кривий Ріг
9	Сергій Панов	UKRSIBBANK
10	Анна Рижова	Ciklum Group
11	Олеся Столярська	Байєр Україна
12	Андрій Васильєв	НІБУЛОН
13	Андрій Гаврилюк	Fozzy Group
14	Олександр Петриченко	New Products Group
15	Анна Жарова	Філіпс Україна
16	Наталія Лиса	General Secretary Данон – Східна Європа
17	Олена Глоба	Лакталіс Україна
18	Сергій Ігнатовський	Агрохолдинг «Мрія»
19	Олег Литвинов	Vodafone Україна
20	Леонід Чернявський	Санofi-Авентіс Україна

**АЛЕКСЕЄВ  
'БОЯРЧУКОВ**  
ТА ПАРТНЕРИ

# СТЯГНУТИ НЕ МОЖНА ПРОСТИТИ

вул. Шота Руставелі, 11  
office@abr.kiev.ua  
044 235 88 77