

Femida.ua

№1/2021

Як почати спільний бізнес
і домовитись про правила гри

Домогтись справедливого
рішення у суді – реально



Hunting season

ASA

Адвокатська практика
Супровід бізнесу



Semenova &
partners

law firm

Kharkiv
Riga

semenova-partners.com.ua

+380 50 9035294



СЛОВО РЕДАКТОРА

Поговоримо про успіх? Адже саме цим критерієм часто вимірюють результативність бізнесу. Водночас, немає жодних об'єктивних показників успішності власної справи, тому що кожен має свої потреби та амбіції у розрізі фінансів, визнання, влади, самовдосконалення тощо.

Мабуть, єдиний показник успішності – відчуття щастя, задоволення від справи, якою займаєшся, від щоденної рутини, власне від самого життя. А для цього варто любити зміни, невтомно шукати нові ідеї, налагоджувати ефективну комунікацію, фокусуватися не на минулих здобутках чи помилках, а на сьогоденні та майбутньому, не здаватися, приймати виважені рішення та бути за них відповідальними.

На адресу минулого 2020 року було спрямовано безліч критики, його звинувачували у всіх поразках та невдачах, з нетерпінням очікуючи рятівного 2021-го.

Разом з тим, маємо успішні кейси у різних сферах бізнесу, що підтверджує відому тезу: криза – лише додатковий шанс для розвитку. Ми не можемо знати, що нас очікує в цьому новому році, чи виправдає він очікування. Але ми можемо обирати, буде наша склянка наполовину порожньою чи наполовину повною, і головне, щоб нам подобався її вміст.

Колектив проекту FEMIDA.UA щасливий працювати для підприємців та юристів, знаходити цікавих особистостей, які можуть поділитися досвідом ведення бізнесу, проаналізувати законодавство та практику, надати корисні поради й прогнози.

Залишаємося разом з вами у 2021 році, який обов'язково стане успішним, якщо натхненно працювати над реалізацією усіх планів та мрій.

*т.в.о. Головного редактора
Н.О. Вороницька-Гайдак*



ЗМІСТ

ЗАКОНОДАВСТВО

Г'Іll be back... або Як повернути частку у статутному капіталі товариства 6

ПАРТНЕРСТВО

Як почати спільний бізнес і домовитись про правила гри 10

ВИКОНАВЧЕ ПРОВАДЖЕННЯ

Звернення стягнення на частку боржника в господарському товаристві – реальність чи декларативність? 14

ІНТЕРВ'Ю

«Домогтись справедливого рішення у суді – реально» Про особливості українського правосуддя та можливості адвокатури 18

ЮРБІЗ

Нові перемоги АО «Лещенко, Дорошенко і партнери» – у новому офісі! 22

КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО

«Наша мета – ефективна діяльність кожного державного підприємства» 24

ФОРМУЛА УСПІХУ

Відверта розмова «без купюр» 30

МЕДІАЦІЯ

«У бізнес-медіації потрібна сміливість брати на себе відповідальність» 37

ПОДАТКОВЕ ПРАВО

В очікуванні КІК: як правильно підготуватися 40

ВИДАТНИЙ АДВОКАТ

Адвокат Тарас Ламах отримав орден Володимира Великого 42

Засновник та видавець:
ТОВ БСВ Профменеджмент

Автор ідеї:

Надія Вороницька-Гайдак

Головний редактор:

Надія Вороницька-Гайдак

Літературний редактор:

Юлія Шешуряк

Дизайн та верстка:

Сергій Задворний

Наклад: 1000 примірників.

Періодичність виходу
6 разів на рік.

Сфера розповсюдження:
загальнодержавна, зарубіжна.

Адреса редакції:

02072, м. Київ,
вул. Бориса Гмирі ½, оф. 141

**З питань співпраці,
розміщення реклами
та розповсюдження
звертайтеся:**

тел. (044) 568-00-77

e-mail: office@femida.ua

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
КВ № 18044-6894 Р*

Видається з 2010 року.

Передрук матеріалів можливий лише за наявності письмової згоди редакції.

Думка редакції може не збігатись з думками авторів.

Відповідальність за зміст реклами несуть рекламодавці.

ТОВ "АРТ СТУДІЯ ДРУКУ"
м. Київ, вул. Бориспільська, 15
Тел.: +38 (067) 460-07-25
www.artprintstudio.com.ua

I'LL BE BACK...

Після проведення чергової реформи у сфері державної реєстрації юридичних осіб законодавець вирішив проблему «незаконного» переоформлення частки у статутному капіталі товариства шляхом внесення змін до документів, які подаються для проведення вказаної реєстраційної дії.

Зокрема, для проведення державної реєстрації змін складу учасників товариства потрібно надати акт приймання-передачі частки у статутному капіталі ТОВ (далі мова також піде здебільшого про товариства з обмеженою відповідальністю, хоча частково вказаний алгоритм може бути застосований і до інших форм підприємств та господарських товариств), підписи на якому мають бути посвідчені нотаріально, або інший документ, що підтверджує перехід права власності на частку у статутному капіталі товариства (наприклад свідоцтво про спадщину, судові рішення тощо).

Із Закону «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» майже зникли норми, які дозволяють виключити учасника зі складу учасників товариства. Так, до 07.06.2018 норми Цивільного кодексу, Господарського кодексу та Закону «Про господарські товариства» надавали загальним зборам право виключати «недобросовісних» учасників з товариства. Під недобросовісними слід вважати учасників, які не дотримуються вимог установчих документів товариства, не виконують рішення загальних зборів товариства, перешкоджають діяльності товариства, наприклад шляхом неприйняття участі у загальних зборах (дуже поширена

АБО ЯК ПОВЕРНУТИ ЧАСТКУ У СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ ТОВАРИСТВА



Олександр ГАЙДАК
Адвокат, старший партнер
Femida Legal Association

практика, коли співвідношення часток 50/50) тощо. Саме з цих найбільш поширених підстав і виключали учасників із товариства, що призводило до великої кількості судових спорів.

Слід зазначити, що вказані рішення загальних зборів товариства можна оскаржити до суду. Строк позовної давності щодо оскарження рішення загальних зборів встановлений Законом «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». З урахуванням внесених до ч. 2 ст. 258 Цивільного кодексу змін такий строк позовної давності складає 1 рік.

Вказана обставина змушує учасника ТОВ бути уважним та слідкувати за рішеннями, які приймають учасники товариства. Варто зауважити, що чергові загальні збори учасників товариства скликаються не рідше одного разу на рік.

ТЕОРІЯ НА ПРАКТИЦІ

Як приклад розглянемо наступну ситуацію. Найвне ТОВ з трьома учасниками, усі фізичні особи, громадяни України. Розмір часток у них 33%, 33% та 34%. За вказаних обставин двоє з трьох учасників цілком мали можливість (відповідно до Закону «Про господарські товариства») виключити третього учасника зі складу учасників товариства. Наразі, після прийняття Закону «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», така можливість нівельована законом.

Здавалося б, проблему вирішено, проте не завжди про такі рішення загальних зборів учасники дізнаються вчасно, тому дуже часто трапляються ситуації, коли про своє виключення учасник дізнається зі значним запізненням, часом у кілька років.

До прикладу, якщо учасника товариства виключили зі складу учасників до 2018 року, а повідомити про вказане рішення «забули», то про вказане рішення учасників товариства виключений компаньйон дізнається лише з відкритих джерел (<https://usr.minjust.gov.ua>) або у державного реєстратора за місцем зберігання реєстраційної справи товариства.

Відповідно до ст. 64 Закону «Про господарські товариства» в редакції, що діяла до 2018 року, учасника товариства з обмеженою відповідальністю, який систематично не виконує або неналежним чином виконує обов'язки, або перешкоджає своїми діями досягненню цілей товариства, може бути виключено з товариства на основі рішення, за яке проголосували учасники, що володіють у сукупності більш як 50% загальної кількості голосів учасників товариства. ▶

АЛГОРИТМ ДЛЯ ВЛАСНИКІВ

1. Цікавтеся роботою та життям вашого товариства, незалежно від того, чи у вас у ньому 90%, чи 5%. Вказане дозволить вам більш оперативно реагувати на будь-які зміни у житті компанії, тенденції, дасть змогу «тримати руку на пульсі».
2. Регулярно перевіряйте інформацію про товариство на сайті Міністерства юстиції України (<https://usr.minjust.gov.ua>) – вказана процедура є безкоштовною, дані відкритими, ви одразу побачите зміни.
3. Якщо вас виключили зі складу учасників товариства, а ви про це дізналися із запізненням, необхідно одразу звернутися до товариства із запитом про надання копії відповідного рішення про ваше виключення. Якщо відповіді не буде, можна звернутися до державного реєстратора за місцезнаходженням реєстраційної справи (дізнатися

можна на тому ж сайті Міністерства юстиції) і за невелику плату (офіційний збір) отримати копію вказаного рішення. Тут, щоправда, є нюанс – у запиті потрібно чітко вказати, яке саме рішення ви бажаєте отримати. Лайфхак: щоб дізнатися орієнтовну дату відповідного рішення, можна скористатися сервісом на зразок OpenData і за історією змін вирахувати дату рішення.

4. Направте відповідну претензію про виплату коштів до товариства із зазначенням суми претензії та реквізитів вашого банківського рахунку.
5. Якщо після цього з вами не розраховалися, готуйте позов до суду (одразу зазначимо, що це буде господарський суд).

На останніх двох етапах не зайвим буде звернутися до юриста, щоб він допоміг вам правильно скласти відповідні документи.

Пам'ятайте, що Закон «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», який набув чинності 07.06.2018, змінив норми Закону «Про господарські товариства» щодо регулювання товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю, а з Цивільного кодексу взагалі вилучив підрозділ 4 § 1 глави 8 «Товариство з обмеженою відповідальністю» (статті 140–151).

Наразі виключити учасника із товариства можна лише у двох випадках: – невнесення вкладу до статутного капіталу в установленний строк (п. 1 ч. 2 ст. 15 Закону); – смерть (припинення) учасника, якщо спадкоємці (правонаступники) своєчасно не звернулися із заявою про вступ до товариства (ч. 2 ст. 23 Закону).

Сподіваємося, надалі законодавство та практика його реалізації не завдаватимуть клопотів власникам часток у товариствах. Але, як би там не трапилося, юристи завжди готові надати професійну допомогу.

► При цьому цей учасник (його представник) у голосуванні участі не бере. Виключення учасника з товариства призводить до наслідків, передбачених статтями 54 і 55 цього Закону.

Відповідно до ст. 54 Закону «Про господарські товариства» в редакції, що діяла до 2018 року, при виході учасника з товариства з обмеженою відповідальністю йому виплачується вартість частини майна товариства, пропорційна його частці у статутному капіталі. Виплата провадиться після затвердження звіту за рік, в якому він вийшов з товариства, і в строк до 12 місяців з дня виходу. На вимогу учасника та за згодою товариства вклад може бути повернуто повністю або частково в натуральній формі. Учаснику, який вибув, виплачується належна йому частка прибутку, одержаного товариством в даному році до моменту його виходу. Майно, передане учасником товариству тільки в користування, повертається в натуральній формі без винагороди.

Тобто, виключити учасника можна, але при цьому необхідно протягом 12 місяців виплатити йому вартість частини майна товариства,

пропорційну його частці у статутному капіталі.

Якщо ж виплатити виключеному учаснику вартість частини майна товариства, пропорційну його частці у статутному капіталі, товариство «забуло», то слід направити йому офіційну претензію/вимогу про сплату заборгованості (це досудовий порядок врегулювання спору). У випадку, якщо претензія не задоволена, залишається єдиний варіант – йти до суду.

Тут слід зазначити, що на вказані вимоги (про стягнення заборгованості з виплати вартості частки у статутному капіталі) поширюється загальний строк позовної давності у 3 роки (стаття 257 Цивільного кодексу). На вимоги ж про оскарження рішення загальних зборів, як зазначалося раніше, поширюється позовна давність в 1 рік.

Якщо учасника, наприклад, виключили у 2013 році, то порахувавши строки, отримаємо: дата виключення учасника – 2013 рік; кінцевий строк розрахунку (протягом 12 місяців) – у 2014 році; строк позовної давності (2014 рік + 3 роки) – 2017 рік.

На перший погляд, строк позовної давності у 2020 році вже давно

минув. Але, відповідно до положень статті 261 Цивільного кодексу, перебіг позовної давності починається від дня, коли особа довідалася або могла довідатися про порушення свого права або про особу, яка його порушила.

Тобто, якщо особа про порушення свого права дізналася лише у 2020 році (хоча реєстр є публічним і з цього приводу можна сперечатись), то ми вважаємо, що строк позовної давності почав перебіг лише у 2020 році.

Однак вказану обставину потрібно буде довести у суді. Такими доказами можуть бути: довідка про відсутність в Україні (наприклад, інформація від Державної прикордонної служби України про перетин кордону), довідка з поштового відділення (Укрпошти або Нової Пошти) про відсутність листів від товариства на адресу учасника протягом періоду з моменту виключення до моменту звернення до суду тощо.

Тож, використовуючи досвід, адвокати Femida Legal Association рекомендують алгоритм дій власникам компаній задля того, щоб максимально убезпечити себе від подібних сюрпризів. **■**



Адвокатське об'єднання "Лещенко, Дорошенко і партнери"



White-Collar Crime



Захист у кримінальних провадженнях



Представництво інтересів у цивільних, господарських, адміністративних справах



Представництво інтересів у Європейському Суді з прав людини



Податкові спори



Захист бізнесу



Do everything for victory!

📍 01042, м. Київ,
вул. Джона Маккейна, 1

☎ (067) 262-12-34,
(050) 381-11-63,
(050) 671-71-92

🌐 ldp.com.ua

ЯК ПОЧАТИ СПІЛЬНИЙ БІЗНЕС І ДОМОВИТИСЬ ПРО ПРАВИЛА ГРИ

«Гуртом і чорта поборо-мо» – ця приказка не рідко надихає людей при створенні спільного бізнесу. Втім, після відкриття власної справи декількома партнерами така позиція не завжди залишається їх гаслом.

Стадія запуску бізнесу декількома засновниками дуже важлива для комерційного успіху всього проекту. А, як відомо, успіх справи можливий лише тоді, коли всі учасники знають та виконують чітко окреслений обсяг своїх прав і обов'язків, мають можливість ефективно захистити свої права та фінансові інтереси у разі виникнення суперечок.

З власної практики можу стверджувати, що підприємці в Україні у більшості випадків нехтують належною юридичною підготовкою на етапі започаткування спільного бізнес-проекту. Як правило, за належною правовою допомогою щодо відстоювання своїх прав засновник звертається до адвоката лише тоді, коли в управлінні підприємством вже наявні тривалі суперечки, а його фінансові інтереси суттєво порушено.

Така ситуація, на мою думку, обумовлена як суто психологічними чинниками, так і банальним небажанням витратити кошти на кваліфіковане юридичне супроводження заснування та ведення бізнесу. Найчастіше під час створення спільної справи засновники, які перебувають у товариських, дружніх та навіть родинних стосунках, вважають, що такі відносини завжди будуть ґрунтуватися на взаємоповазі. Таким чином вони свідомо нехтують віковою істи-

ною: «Коли золото наверх спливає, тоді правда на дно поринає». На жаль, як доводить практика, стосунки та бізнес завжди потрібно розділяти.

Небажання дослухатись до порад фахівця під час запуску бізнесу нерідко призводить до конфліктних ситуацій між засновниками вже тоді, коли справа є працездатною та прибутковою.

Й саме на цьому етапі починають виникати питання, хто зробив більше для розвитку бізнесу, чії ідеї та стратегії кращі й мають бути реалізованими, як розділити прибуток та дивіденди тощо. Можливість

дає реальну змогу швидко створити товариство на підставі так званого модельного статуту, зокрема в редакції «за замовчуванням».

Такий варіант має свої переваги – модельний статут неможливо підробити, не потрібно подавати державному реєстратору, немає необхідності друкувати при укладенні угод, у випадку необхідності внесення змін до відомостей про юридичну особу не потрібно затверджувати нову редакцію статуту. Проте, варто зазначити, що модельний статут містить тільки загальні положення, які стосуються діяльності товариства. У модельно-

Як правило, за належною правовою допомогою щодо відстоювання своїх прав засновник звертається до адвоката лише тоді, коли в управлінні підприємством вже наявні тривалі суперечки, а його фінансові інтереси суттєво порушено

дієво врегулювати подібні питання повинна бути детально юридично прорахована з урахуванням прагнень та поглядів клієнта ще на початковій стадії створення товариства, що дасть змогу їх не допустити, а у разі виникнення – вирішити їх без неприємних «сюрпризів».

СТАТУТ: МОДЕЛЬНИЙ ЧИ ІНДИВІДУАЛЬНИЙ?

Як відомо, установчим документом товариства є статут – юридичний акт, яким оформляється утворення товариства, визначаються його структура, функції, взаємовідносини з іншими юридичними й фізичними особами і правове становище у визначеній господарській діяльності. Чинне законодавство

му статуті неможливо прописати необхідні для учасників товариства положення, наприклад стосовно обмеження повноважень директора, порядку прийняття рішень органами управління товариства, визначення кворуму загальних зборів та інше. Згадана модель найбільше підійде для товариства, у якому є засновниками дві особи з рівним розподілом часток у статутному капіталі. Хоча, не завжди.

На моє особисте переконання, статут повинен бути детально опрацьованим з урахуванням спільного бачення засновників щодо подальшого управління бізнесом, розподілу прибутків від нього та процесу можливого виходу чи зміни учасників. ►

Ігор НЕГІЄВИЧ
Адвокат

► Так, наприклад, відповідно до приписів Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», учасник товариства має переважне право на придбання частки (частини частки) іншого учасника товариства, що продається третій особі. Законом врегульовано порядок реалізації такого права, встановлено деякі процедури його захисту. Поряд з цим визначено, що статутом товариства може встановлюватися інший порядок реалізації переважного права учасників товариства, розподілу відчужуваної частки (частини частки) між іншими учасниками товариства, відмови від реалізації переважного права учасників товариства у наступних формах.

Статутом може встановлюватися, що учасники товариства взагалі не мають переважного права придбання. Може бути передбачений обов'язок учасника товариства, який має намір продати частку (частину частки) третій особі, провести спершу переговори щодо її продажу з іншими учасниками то-

вариства. Відповідні положення можуть бути внесені до статуту, змінені або виключені з нього одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники товариства. На мій погляд, такі важливі питання для спільної справи, слід вирішувати одразу, як кажуть – «на березі».

ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ

Важливість складання «захищеного» статуту можна розглянути й на іншому прикладі. Згідним Законом визначено, що учасник товариства має право відчужити свою частку (частину частки) у статутному капіталі товариства оплатно або безоплатно іншим учасникам товариства або третім особам.

Статутом товариства може бути встановлено, що відчуження частки (частини частки) допускається лише за згодою інших учасників.

Тобто, фактично, учасник має право безоплатно відчужувати власну частку будь-якій особі без згоди інших учасників, якщо статутом не передбачено надання ними згоди.

Наприклад, на певному етапі діяльності один з «недобросовісних» засновників, в силу бажання отримувати більший прибуток, зажадає паралельно розвивати аналогічний бізнес, створивши іншу компанію, однак не хоче втратити прибуток від вже діючої. При цьому успішно розвивати нову справу йому дозволить використання напрацювань, постачальницька та клієнтська база первинного товариства. За таких обставин він може безоплатно передати свою частку, наприклад, своїй дружині, чим фактично залишить реальний контроль за управлінням товариства та, ймовірно, уникне відповідальності за використання комерційної таємниці й недобросовісну конкуренцію.

Такий вірогідний сценарій повинен бути прорахований одразу й з метою його унеможливлення. Краще одразу внести відповідний запобіжник до статуту у вигляді надання згоди інших засновників на безоплатне відчуження часток родичам.



Чинним законодавством передбачено й інші дієві способи охорони прав засновників, які слід розглядати за необхідності. Так, корпоративний договір може врегулювати багато нагальних питань взаємовідносин між учасниками, які неможливо або недоречно врегульовувати безпосередньо у статуті товариства. Корпоративний договір може мати чітко визначені умови, з настанням або дотриманням яких учасник має право або буде зобов'язаний придбати (продати) частку у статутному капіталі. Законодавством передбачено, що інші угоди, укладені стороною корпоративного договору на порушення такого корпоративного договору, є нікчемними. Наявність подібного юридичного запобіжника надає особливого статусу такому договору і забезпечує потенційно високий рівень судового захисту в разі виникнення спору між учасниками товариства.

МИСТЕЦТВО УПРАВЛІННЯ

Під час створення бізнесу слід надати особливу увагу також питанням управління товариством. Ретельному опрацюванню та обговоренню підлягають питання визначення компетенції загальних зборів учасників, порядку та умов їх скликання, процедури ухвалення ними рішень, визначення форми виконавчого органу.

На практиці клієнти, які звертаються для проведення правового аналізу запропонованої іншими потенційними учасниками бізнесу редакції установчих документів, не завжди хочуть приділяти належної уваги таким питанням.

Наприклад, коли увагу замовників було звернуто на наявність у статуті потенційного ризику в разі незастосування обмежувальних заходів щодо голосування з окремих питань на загальних зборах учасників (чоловіка і дружини з рівними



долями по відношенню до двох інших учасників, які не перебували у шлюбі), це призвело до негативних наслідків для товариства в цілому. Невдовзі шлюб між цими учасниками було розірвано, внаслідок чого відносини між ними погіршились, і в результаті відбулось абсолютно необгрунтоване блокування прийняття низки важливих рішень для бізнесу.

Важливим питанням є також питання призначення та контролю виконавчого органу. Звісно, законодавчо визначено, що директором може бути призначений як один з учасників, так і вільнонайманий працівник. Але нерідко у разі призначення директором учасника, ще й з більшою долею по відношенню до інших, на певному етапі призводить до певних проблем. Зокрема, при виникненні суперечок з деякими з інших учасників ця особа, не маючи можливості вирішити проблемне питання як учасник товариства, використовувала як засіб тиску свої адміністративні повноваження. Це виявлялось в ігноруванні запитів учасників на інформацію про господарську діяльність підприємства, відключення

їх від фінансових та клієнтських баз даних тощо. Така поведінка дійсно змушувала до вжиття іншими учасниками малоприємних дій щодо захисту своїх звичайних прав через адміністративну «блокаду». Цей приклад дає привід зайвий раз подумати, чи варто доручати безпосереднє керівництво підприємством учаснику або іншій, зовсім незацікавленій особі. Хоча все, звісно, вирішується індивідуально.

ДОМОВАЄМОСЯ «НА БЕРЕЗІ»

Отже, створенню ефективного підприємства повинен передувати детальний та системний переговорний процес, під час якого всім учасникам необхідно:

- чітко окреслити і погодити ключові питання з організації, управління майбутнім підприємством;
- визначити прозорі правила реалізації та захисту фінансових, корпоративних, інтелектуальних прав кожного, порядок розгляду можливих суперечок;
- детально прописати усі питання в установчих документах за допомогою кваліфікованих юристів. ■

ЗВЕРНЕННЯ СТЯГНЕННЯ

НА ЧАСТКУ БОРЖНИКА В ГОСПОДАРЬКОМУ ТОВАРИСТВІ – РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ ДЕКЛАРАТИВНІСТЬ?

Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» № 2275-VIII визначив можливість звернення стягнення на частку учасника товариства на виконання виконавчого документа про

стягнення з учасника грошових коштів або на підставі виконавчого документа про звернення стягнення на частку майнового поручителя, яка передана у заставу в забезпечення зобов'язання іншої особи.

Спробуємо дослідити, наскільки можливо реалізувати цю норму на практиці. Одразу зазначимо, що в рамках однієї публікації важко охопити всі проблемні аспекти такого звернення стягнення, тому зупинимося лише на деяких з них.

Процедура звернення стягнення на частину майна товариства за боргами учасника за минулим законодавством

До ухвалення чинного Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» законодавством регламентувалося звернення стягнення на частину майна товариства з обмеженою відповідальністю, пропорційну частці учасника товариства у статутному капіталі, за його власними боргами.

Таке звернення регулювалось статтею 149 Цивільного кодексу України та статтею 57 Закону України «Про господарські товариства», відповідно до норм яких звернення стягнення на частину майна товариства з обмеженою відповідальністю за особистими боргами учасника допускалося лише у разі недостатності у нього іншого майна для задоволення вимог кредиторів. Кредитори такого учасника мали право вимагати від товариства виплати вартості частини майна товариства, пропорційної частці боржника у статутному капіталі товариства, або виділу відповідної частини майна для звернення на нього стягнення.

Як правило, реалізовувалося це право шляхом подання кредитором позову до товариства. Таку проце-

дуру навряд чи можна було вважати швидкою та результативною, позаяк поки тривав судовий розгляд, товариство мало всі можливості позбавитися від активів, та залишити ні з чим кредитора свого учасника. Крім того, поданню позову мала передувати констатація факту відсутності у боржника іншого майна.

Відзначимо, що об'єктом стягнення була не безпосередньо частка боржника в статутному капіталі, а частка в майні товариства, пропорційна розміру частки в статутному капіталі.

Звернення стягнення на частку учасника товариства – процедура для законослухняних?

Відповідно до частини другої та третьої статті 22 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», виконавець повідомляє товариство про намір звернути стягнення на частку учасника товариства (боржника) та надсилає постанову про накладення арешту на частку. Товариство повинне протягом 30 днів з дня одержання такого повідомлення надати відомості, необхідні для розрахунку вартості частки боржника відповідно до частини четвертої цієї статті.

З дня одержання повідомлення, передбаченого частиною другою цієї статті, товариство зобов'язане надавати виконавцю та боржнику доступ до документів фінансової звітності, інших документів, необхідних для визначення вартості частки боржника. Перші проблеми починається вже на цій стадії.

Добре, якщо товариство виявиться законослухняним, та надасть виконавцю всі необхідні документи. Якщо ж цього не станеться, керівнику товариства може загрозувати адміністративна відповідальність за статтею 188-13 КУпАП (Невиконання законних вимог державного виконавця, приватного виконавця). Зазначеною статтею передбачено накладення штрафу від п'ятдесяти

до ста неоподаткованих мінімумів доходів громадян (850 – 1700 грн), що навряд чи можна назвати дієвим інструментарієм, якщо мова йде про суми заборгованості учасника з багатьма нулями.

Отже, усі документи необхідні для розрахунку вартості частки боржника, виконавцю у 99 випадках зі 100 доводиться здобувати самостійно.

До речі, щодо арешту частки. Нормами Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» не передбачено внесення суб'єктами реєстрації відомостей в Реєстр юри-

дичних осіб інформації на підставі постанови виконавця про арешт частки боржника в статутному капіталі. Більш того, у вказаному законі згадується тільки суд і «виконавча служба», згадки ж про приватного виконавця в ньому немає взагалі.

Тому вважаємо за необхідне доповнити частину першу статті 25 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» пунктом 4 наступного змісту: «постанов державного та приватного виконавця щодо накладення/зняття арешту частки в статутному капіталі, корпоративних прав». ►



Андрій АВТОРГОВ
Приватний виконавець
виконавчого округу м. Києва, к.ю.н.



Дмитро КУЛІЧЕНКО
Приватний виконавець виконавчого округу Миколаївської області

► Перед виконавцем стоїть наступне завдання: на виконання вимог частини четвертої статті 22 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» здійснити розрахунок вартості частки боржника станом на день, що передував накладенню арешту на частку.

Зазначимо, що в реаліях чинного законодавства про виконавче провадження, інших нормативно-правових актів, якими керуються інші органи та установи, які реєструють, фіксують та формують інформацію про майно, майновий і фінансовий стан юридичних осіб, зібрати повну та достатню інформацію для ви-

ланс і основні засоби, дебіторську заборгованість тощо. Крім того, з метою оцінки майна та активів товариства виникає потреба їх огляду та ідентифікації, що майже неможливо через опір товариства, яке не є боржником у виконавчому провадженні.

Для визначення вартості частки суб'єкту оціночної діяльності необхідно надати значну кількість документів та інформації про товариство, його фінансовий та майновий стан, сукупний дохід, оцінку конкурентоспроможності продукції товариства, наявність кредиторської заборгованості та інше. За відсутності такої інформації визна-

капіталі боржника), адже Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» не містить чіткої підстави для здійснення такої реєстрації, в переліку документів відсутній документ «акт про проведені електронні торги» (ч. 5 ст. 17).

Закон України «Про виконавче провадження» надає можливість виконавцю лише накласти арешт на частку боржника, проте в жодному випадку не на майно товариства, в якому боржник має частку. З огляду на це, товариство жодним чином не обмежено в праві здійснювати відчуження майна, можливості отримання кредитів, виведення коштів з товариства, укладення невігідних правочинів які можуть мати наслідки нарахування кредиторської заборгованості та зниження вартості майна товариства. Зрозуміло, що такі недобросовісні дії призведуть до реального заниження вартості як самого товариства так і частки учасника, яка відчужується.

ЗАМІСТЬ ВИСНОВКІВ

Задля забезпечення реального ефективного механізму звернення стягнення на частку учасника товариства з обмеженою відповідальністю необхідно внести зміни в ряд законодавчих актів з метою вдосконалення такої процедури. В першу чергу, слід приділити увагу наданню виконавцю реальної практичної можливості отримання повної інформації про майно товариства, вдосконалити механізм встановлення вартості частки та встановити законодавчі обмеження для боржника та товариства щодо неможливості знецінення і зміни частки в статутному капіталі з початку процедури виконавчого провадження та до завершення процедури реалізації частки в статутному капіталі товариства на електронних торгах. **■**

Органи статистики не надають

інформацію виконавцям про фінансові результати товариства, посилаючись на конфіденційність таких даних

значення ринкової вартості частки боржника в статутному капіталі виконавець майже не має можливості.

Зокрема, органи Державної служби статистики України відмовляють виконавцям в наданні інформації на підставі ст. 21 Закону України «Про державну статистику». Деякі приватні виконавці навіть подавали позови до адміністративного суду щодо зобов'язання органів статистики надати відповіді на запити, проте суди прийшли до висновку, що спори між суб'єктами владних повноважень не можуть бути розглянуті адміністративними судами. Таким чином, коло замкнулось.

До сьогодні відсутній механізм отримання виконавцем інформації та копій документів з реєстраційної справи юридичної особи в органах державної реєстрації. І навіть повні витяги з Реєстру юридичних осіб є платними для приватного виконавця.

Найпроблемнішим є збирання інформації про фінансово-господарську діяльність товариства, ба-

чити реальну вартість частки майже неможливо.

Як ми вже зазначали, органи статистики не надають інформацію виконавцям про фінансові результати товариства, посилаючись на конфіденційність таких даних. Щодо органів фіскальної служби, то ними така інформація надається, проте вона є неповною та не надає повного уявлення про фінансовий стан товариства.

Таким чином, вбачається необхідність надання реального, а не декларативного доступу виконавця до отримання необхідної інформації від органів та установ.

Також потрібно звернути увагу і на неможливість збереження майнового стану товариства до дня реалізації в тому вигляді, в якому він був на день накладення арешту на частку боржника в статутному капіталі.

Складним питанням є й оформлення покупцем своїх прав як учасника товариства (на підставі придбання частки в статутному

ТОВ «ЮРИДИЧНА ФІРМА «ГОРЕЦЬКИЙ І ПАРТНЕРИ»

РІК ЗАСНУВАННЯ: 2013

ЮФ «ГОРЕЦЬКИЙ І ПАРТНЕРИ» – команда експертів, яка працює на юридичному ринку України з 2013 року та завоювала репутацію надійного юридичного партнера для провідних міжнародних та національних компаній. Завдяки стрімкому розвитку та сильній команді ми стали надійним юридичним радником для наших клієнтів. Протягом 8 років ми консулюємо клієнтів в усіх галузях юридичної практики, допомагаючи їм розвивати свій бізнес та реалізовувати найамбітніші проекти.

НАША ФІРМА СПЕЦІАЛІЗУЄТЬСЯ У СФЕРАХ:

- корпоративного права;
- судового вирішення спорів;
- адміністративної практики;
- господарської практики;
- кримінально-правової практики;
- цивільної практики;
- медіації;
- реєстрації підприємств;
- Третейський суд, МКАС та ін.

Наша система послуг орієнтована на вирішення бізнес-задач сучасних компаній та їх власників.

НАШІ ПЕРЕВАГИ:

- 8 років досвіду на українському юридичному ринку;
- Глибоке розуміння специфіки та розробка адаптивних рішень для кожного промислового сектору;

- Повний спектр юридичних послуг;
- Можливість вирішення комплексних питань, що потребують як юридичної, так і технічної експертизи;
- Високий рівень залученості партнерів та радників до проектної роботи, комунікація з клієнтом 24/7;
- Експертиза компанії та ключових фахівців визнана на національному рівні.

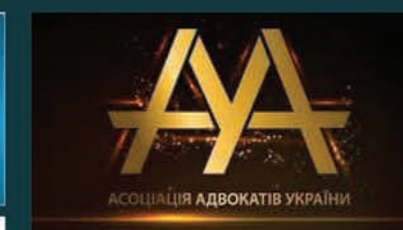
НАШІ КЛІЄНТИ – це провідні національні та міжнародні компанії.

НАМ ДОВІРЯЮТЬ: АТ «Одеський припортовий завод», ПАТ «Київський ювелірний завод», АТ «Хандлопекс», ТОВ «Укрметалхолдинг ЛТД», АТ «Універсал Банк», АТ «Таскомбанк», ТОВ «Компарекс Україна», АТ «Банк «Таврика», ТОВ «Атем», ТОВ «ТК «Мегаполіс», ТОВ «Торгово-виробниче підприємство «Промтехсервіс», ТОВ «Машрембуд», ТОВ «Конко», ТОВ «Майнінг Сервіс», ТОВ «Торгова група «Промтехсервіс», ПрАТ «Страхова група «ТАС», ТОВ «БАСФ Т.О.В.», ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ», ТОВ «Торгова група «Промтехсервіс», ТОВ «Конко», ТОВ «Машрембуд», ТОВ «НДЦ «Нафтохім», ТОВ «Тайгер», ТОВ «Термосантехсервіс», ТОВ «ТД «Індустрія Груп», ТОВ «Промтяжінвест», ТОВ «Індустрія Техногруп», ТОВ «Компанія Севеко», Компанія «Блоссом Інвестментс ОУ» та інші.

НАШІ КОНТАКТИ:
+ 38 044 222 79 05
office@goretskyi.ua

01135, Україна, Київ,
Полтавська, 10, оф.239

Goretskyi.ua



Best Lawyers

ДОМОГТИСЬ СПРАВЕДЛИВОГО РІШЕННЯ У СУДІ – РЕАЛЬНО

ПРО ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ПРАВОСУДДЯ ТА МОЖЛИВОСТІ АДВОКАТУРИ

– **Тетяно, Ви керуєте юридичною компанією під назвою «Сучасна Феміда». На Вашу думку, яка вона – сучасна Феміда в Україні?**

– В умовах сьогодення Феміда в Україні переживає нелегкі часи. Хоч і були деякі позитивні кроки зі сторони держави щодо забезпечення прозорості правосуддя шляхом запровадження авторозподілу справ, дотримання територіальної підсудності, зменшення можливості контактування персоналу суду зі сторонами у справі задля забезпечення неупередженості, але це не дало належного результату в цілому, оскільки нестабільна політична ситуація в країні, постійне намагання реформування судових органів звели нанівець започатковані позитивні зміни.

Наразі судова система у кризі внаслідок недостатнього матеріального забезпечення, невдалого реформування, «кадрового голоду». За цих обставин пересічні українці обмежені у доступі до правосуддя, люди змушені роками чекати рішення судів. Так, якщо раніше за елементарними категоріями справ (наприклад, розірвання шлюбу) до постановлення судом рішення минало два-три місяці, то останнім часом люди можуть отримати виклик у судове засідання і через рік після подання позову, не кажучи вже про строки, коли буде постановлено судове рішення,

адже не завжди суддя має можливість розглянути справу у першому засіданні, оскільки повинен притримуватись норм процесуального права та у випадках, передбачених законом, зобов'язаний відкладати розгляд справи на іншу дату, яка є вільною. Зрозуміло, що графік судді надзвичайно щільний, враховуючи надмірне навантаження та велику кількість справ, а отже на розгляд справи з дотриманням процесуальних строків, визначених законом, на жаль, розраховувати не доводиться. Це примітивний приклад, але він яскраво відображає реалії сьогодення сучасної Феміди.

– **Судова влада має дуже низький рівень суспільної довіри, але в той же час, люди продовжують покладатися на суд як останню інстанцію. Чому такий парадокс?**

– Низький рівень суспільної довіри до судової гілки влади підтримується на державному рівні. Більшість людей не стикались з судами, але громадська думка створює певні настрої у суспільстві. Проте, оскільки відсутній інший спосіб захистити свої права, люди, хоча здебільшого з недовірою, але йдуть до суду, і як правило, добиваються справедливості.

– **Адвокати вірять в справедливість?**

– Звичайно, вірять. Це наше покликання – добиватись справедливих та законних рішень для

наших клієнтів. Без впевненості у правильності правової позиції та віри у позитивне рішення не слід і починати роботу. Насправді, величезна кількість справ вирішується судами на користь наших співвітчизників. Оскільки я особисто маю нагоду допомагати людям, надаючи правничу допомогу як адвокат, то не маючи сумніву зазначу, що домогтись справедливого рішення у суді – реально.

– **Як саме вирішити проблему тривалого розгляду справ у судах?**

– Щоб забезпечити вчасний розгляд справ у передбачені процесуальні строки, необхідно повністю укомплектувати суддівський корпус, надати повноцінне матеріальне забезпечення всім без виключення працівникам суду, а також забезпечити суди належною матеріально-технічною базою для можливості безперервно та ефективно здійснювати правосуддя. З цього необхідно почати та спрямовувати реформи у цьому руслі, а потім вимагати дотримання процесуальних строків, контролювати та дисциплінувати. Отримавши гідну заробітну плату та належні, не понаднормові умови праці, судді та інші працівники, я впевнена, зможуть ефективно та на належному рівні забезпечити конституційне право наших громадян на справедливий суд та розумні строки розгляду справ. ►

Тетяна ДАНИЛЕНКО
Адвокат, керівник
ЮК «Сучасна Феміда»

► – **А який спосіб досудового врегулювання спору Ви вважаєте найефективнішим?**

– На даний час одним із ефективних та розповсюджених способів є медіація як альтернативний метод вирішення спорів. Це вирішення спору із залученням третьої сторони – посередника (медіатора).

Для більшості конфлікт сприймається як безвихідь, але насправді досудове вирішення спору можливе. Тут у нагоді може стати медіатор, який допоможе врегулювати спірні питання між сторонами та досягти порозуміння, допомогти домови-

– **Чи хотіли би Ви стати суддею?**

– Ні, ніколи цього не хотіла. Хоча, мабуть, змогла б, якби поставила таку ціль перед собою. Але мене як жінку влаштовує відносно вільний графік роботи та можливість приділити більше часу собі та сім'ї, а також реалізувати себе саме у тих напрямках та галузях права, які мені цікаві.

Робота адвоката мені приносить задоволення, оскільки це постійна комунікація з людьми з метою надання допомоги, та навіть певною мірою творчий процес. Робота ж судді психологічно складніша, це величезна відповідальність за при-

– **Ви частіше працюєте з фізичними чи юридичними особами? Які правові проблеми виникають найчастіше у тих та інших?**

– За кількістю звернень переважає обслуговування фізичних осіб, хоча надаємо правничу допомогу і юридичним особам, зокрема на постійній основі.

Більшість справ це вирішення проблемних питань, з якими люди стикаються у повсякденному житті, від банальних сімейних та житлових спорів – до захисту прав у кримінальних провадженнях та Європейському суді з прав людини. Якщо взяти для прикладу сімейні спори, то переважають справи щодо захисту прав дітей та спори, пов'язані з поділом майна подружжя. За кожною категорією справ є найбільш розповсюджені, але коротко про це не розповісти.

Проблеми різноманітні, складно узагальнити та виокремити ті, з якими найчастіше звертаються. Але кожне конкретне питання піддається ретельному правовому аналізу, вивчається судова практика, зміни до законодавства, формується правова позиція, незалежно від того юридична чи фізична особа звернулася за допомогою.

Кожен клієнт важливий, для всіх без виключення працюємо на позитивний результат.

– **Якої тактики спілкування дотримуетесь із так званими «токсичними» клієнтами?**

– Перше, що слід обумовити при роботі з клієнтом: укладаючи договір про надання правничої допомоги, адвокат не стає «власністю» чи «другом» для психологічної розрядки клієнта, навіть якщо гонорар досить високий. Одразу необхідно встановити час, зручний для спілкування по роботі, та наголосити на необхідності притримуватись порядку дій та правової позиції, узгодженої з адвокатом. Якщо з цих питань не вдається знайти порозу-

міння, договір краще не укладати, адже без злагоджених дій з клієнтом дієвого результату не буде. Звичайно, людський фактор включається в процесі роботи, особливо з фізичними особами, у клієнтів виникають дрібні питання не по суті тощо. Психологічний напружений стан, у якому перебуває більшість під час затяжних судових процесів, частково проектується на особу, яка надає правничу допомогу, адже людині необхідно виговоритись, психологічно себе розвантажити, заспокоїти. Тому мимоволі частину емоційного фону клієнта береш на себе. Але, обумовивши умови співпраці перед укладанням договору з адвокатом, можна звести до мінімуму можливе токсичне спілкування в подальшому.

– **Чи знайоме Вам відчуття професійного вигорання?**

– Маю надію, що таке відчуття мені буде не знайоме. На даний час робота приносить мені задоволення, є прагнення до саморозвитку та підвищення професійного рівня в подальшому.



– **Чи можете поділитись якимось цікавим кейсом, який успішно реалізували у 2020 році?**

– Якщо брати із останніх справ, то мабуть виокремлю свою найбільш успішну правову позицію,

«Робота адвоката мені приносить задоволення, оскільки це постійна комунікація з людьми з метою надання допомоги, та навіть певною мірою творчий процес»

яку змогла відстояти у суді, оскільки вона є значимою для широкого кола наших співвітчизників. Це справа про відшкодування моральної шкоди покупцю житла, завданої порушеннями умов договору купівлі-продажу майнових прав в частині строків здачі об'єкту в експлуатацію зі сторони забудовника. В Україні це перша позитивна судова практика на користь покупця житла в цих правовідносинах. Відтепер можна звернутись з позовом до суду і відшкодувати моральну шкоду, навіть якщо вона прямо не передбачена умовами договору. З відповідними рішеннями судів можна ознайомитись в ЄРСР (справа №755/3509/18), правова по-

зиція мала під собою підґрунтя та узгодилась з правовою позицією, викладеною згодом у постанові Великої Палати Верховного Суду від 1 вересня 2020 року у справі №216/3521/16-ц.

Безперечно, вона буде корисна чималій кількості українців та впевнена, що широкого буде застосовуватись моїми колегами в інтересах клієнтів, адже стосується недобросовісних забудовників житла, яких, на жаль, чисельна кількість по всій території нашої держави. Вже на даний час у мене особисто декілька клієнтів з аналогічною ситуацією, готуємо позови до суду та будемо відстоювати порушені права громадян і в подальшому.

Маю сподівання, що дана судова практика захистить права споживача, покращить ситуацію на ринку нерухомості та спонукатиме певним чином забудовників до виконання договірних зобов'язань вчасно. Дана справа – яскравий приклад, що добитись справедливості в українських судах можливо. А тому є мотивація працювати далі. Бути корисною людям – це найбільше професійне задоволення для мене.

– **Які очікування від 2021 року?**

– Планів на наступний рік багато. В перспективі чисельна кількість напрацювань. Обсяг робіт зростає, а тому задумуюсь щодо розширення штату працівників. Оскільки, я не звикла «плисти за течією», то будемо реалізовувати нові задуми, вибудовувати, у тому числі і надалі, нестандартні правові позиції та рухатись вперед в плані розвитку, гідно конкуруючи на сучасному ринку юридичних послуг у тій ніші, яку займаємо. Тож дивимось у майбутнє лише позитивно і налаштовані на подальше зростання. **F**

«Психологічний напружений стан, у якому перебуває більшість під час затяжних судових процесів, частково проектується на особу, яка надає правничу допомогу, адже людині необхідно виговоритись, психологічно себе розвантажити, заспокоїти»

тись. Головне під час конфлікту – це перестати себе переконувати, що бездіяльність або опір ефективні. Замість цього варто зосередитися на збереженні здатності об'єктивно оцінювати ситуацію і знайти можливі шляхи й способи вирішення конфліктного питання.

– **Втім, переважна частина Вашої практики стосується саме судових справ?**

– Так, ведення судових справ – головний напрям, яким ми займаємось. Наша компанія здебільшого здійснює представництво у справах, що розглядаються судами загальної юрисдикції. Це, як правило, кримінальні, цивільні, адміністративні справи, інколи здійснюємо представництво і у інших галузях права за необхідності. Але притримуюмось певних обраних напрямків, адже охопити все одночасно неможливо, а неякісно надавати послуги – поза принципами та правилами нашої компанії.

йняте рішення, за його правильність. Потрібно вміти максимально абстрагуватись від негативних емоцій та настроїв учасників судового процесу, прийняти рішення зважено та емоційно відсторонено, вислухати невдоволення цим рішенням стороною, не на користь якої воно постановлено. Все це елементи повсякденного робочого дня судді. Звісно, робота адвоката теж нелегка, адже правову позицію формулює та надає до суду саме адвокат, але водночас є більш спокійною та менш емоційно напруженою.

– **Чи змінився спектр галузей права, у яких Ви практикуєте, за останній рік? Зокрема, у зв'язку із пандемією.**

– Ні, нічого не змінювали. Локдаун навесні минулого року змусив деякий час працювати дистанційно, але це була вимушена міра задля збереження здоров'я працівників компанії та клієнтів, тому пристосувались до роботи і в таких умовах.

НОВІ ПЕРЕМОГИ

АО «ЛЕЩЕНКО, ДОРОШЕНКО І ПАРТНЕРИ» – У НОВОМУ ОФІСІ!

На початку кожного нового року ми обіцяємо собі стати кращою версією себе самих: вивчити ще одну іноземну мову, почати постійно ходити до спортзали, правильно харчуватися та ставимо перед собою багато інших корисних цілей. На жаль, це рідко справджується... Але команда Адвокатського Об'єднання «Лещенко, Дорошенко і партнери» вирішила злати цю тенденцію пустих обіцянок і розпочинає новий робочий та продуктивний рік у новому офісі!

Із 2021 року новий офіс, який розташований за адресою Київ, вул. Джона Маккейна 1, оф. 112–113, стане для кожного працівника АО новим етапом в кар'єрі, який буде сповнений злетів та блискучих перемог. А для клієнтів – затишним місцем, де вони зможуть поділитися своїми проблемами та отримати кваліфіковану правничу допомогу і захист від адвокатів.

Важливо те, що зі зміною приміщення не

змінюється висока професійність та ідеали! АО «Лещенко, Дорошенко і партнери» й надалі буде на найвищому рівні представляти інтереси і захищати своїх клієнтів в судових інстанціях та правоохоронних органах усіх рівнів, надаватиме якісну та професійну правничу допомогу в усіх галузях права, здійснюватиме захист у кримінальних провадженнях, представлятиме інтереси у цивільних, адміністративних та господарських справах, захищатиме біз-

нес, вирішуватиме податкові суперечки, відкриватиме нові практики, збільшуватиме команду.

Минулий 2020 рік став випробуванням для всієї планети, а тому приємно, коли що команда АО не здалася й навіть продовжила рости – з'явилися нові адвокати та помічники адвокатів, нові постійно діючі практики. Команда професіоналів рухається у вірному напрямі і готова зробити усе необхідне для успішного захисту інтересів клієнтів.

У 2021 рік – з новим офісом, але вже зі звичною ідеологією професійності, виваженості та експертності. До нових перемог! 🏆



Олександр ТЕЛЕШЕЦЬКИЙ



Олександр ЛЕЩЕНКО



Костянтин ДОРОШЕНКО

Олександр Лещенко, керуючий партнер АО «Лещенко, Дорошенко і партнери»:

«Подальший розвиток нашого об'єднання – якісна робота над складними юридичними питаннями. Представництво інтересів та захист у складних справах – це те, що вимагають сьогодні клієнти від юридичного ринку, і саме цю допомогу отримують наші клієнти, звертаючись до нас. Складні правові конструкції та спори,

кропітка робота над стратегією, тактикою, над документами, винахідливість та нестандартний підхід до вирішення проблем – наш орієнтир у 2021 році.

Звичайно, світова пандемія не залишить осторонь ні економіку, ні юридичний ринок, тому у 2021 році необхідно вже підлаштовуватись до змін у плануванні роботи адвокатам. Цей рік з урахуванням пандемії та задекларованої владою судової реформи буде ознаменований роком судових зволікань.

Тож найближче майбутнє для адвокатів – безліч судових про-

цесів, варто бути готовим до цього та проявляти неабияку активність для пришвидшення надання клієнтам правової допомоги. 2021 рік буде змінювати і правила роботи, і звичні життєві підвалини кожної людини, і це той виклик, з яким стикнеться кожен.

Проте, незважаючи на складну ситуацію, наша команда тримає ніс за вітром. У цьому році ми плануємо підвищувати якість нашої роботи, збільшувати кількісний об'єм без втрати якості. А тому 2021 – Carpe Diem!»

Олександр Телешецький, іменний партнер АО «Лещенко, Дорошенко і партнери»:

«Беззаперечно, 2020 рік став періодом складних випробувань і викликів для усього прогресивного людства. Не стала винятком і адвокатська діяльність, зокрема в Україні. Впродовж майже року наші держава і суспільство протистоять небезпечній хворобі, вживаючи заходів, спрямованих на її запобігання та мінімізацію руйнівних наслідків. Важко переоцінити складність і непередбачуваність цих процесів. Разом із тим, життя триває і вимагає від нас ще більшої згуртованості, організованості і самовдосконалення.

На тлі усіх цих подій і процесів команда засновників АО «Лещенко, Дорошенко і партнери»

доклала значних зусиль не лише для збереження професійного, працездатного колективу, але й забезпечила його динамічний розвиток та ефективність. Об'єднання поповнилося новими кваліфікованими і відповідальними спеціалістами, які демонструють здатність на високому професійному рівні представляти і захищати інтереси наших клієнтів. Ми розмістилися у новому висококласному робочому просторі, який надає більші, кращі можливості кожному із нас.

Водночас, зростає питома вага успішних кейсів і виграних справ. Високий ступінь самоорганізації, значний досвід роботи і прагнення отримати для клієнта максимально позитивний результат – очевидно здатні матеріалізуватися. Вдячні клієнти – це наш найбільший здобуток.

Новий 2021 рік не обіцяє бути легким і напрочуд безтурботним. Але згуртований, високопрофесійний і компетентний колектив нашого Адвокатського об'єднання готовий до виконання надскладних завдань та ситуацій. Інтереси клієнтів – понад усе! Разом до нових перемог!».

НАША МЕТА – ЕФЕКТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОЖНОГО ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ганна Матис, директор Департаменту управління об'єктами державної власності та фінансово-господарської діяльності Міністерства інфраструктури України, розповідає про нюанси приватизації, управління державними підприємствами, перспективи інвестицій, сучасне та майбутнє державної власності.

– Останнім часом в Україні спостерігається тенденція до приватизації якомога більшої кількості державних підприємств. Ганно, на Вашу особисту думку, які підприємства слід обов'язково залишити у державній власності?

– Таке сприйняття є суб'єктивним, що обумовлено зміною законодавчих підходів, адже всім відомий з 1999 року Закон України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» втратив чинність. Концептуальна позиція даного Закону, який передбачав переліки конкретних підприємств з ідентифікаційними кодами, що не підлягали приватизації, була замінена більш гнучким та сучасним підходом, закріпленим у статті 4 Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна».

Зміст цього підходу полягає в тому, що у державній власності мають залишатися підприємства, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки країни, а також підприємства, які забезпечують виконання окремих функцій держави. Вважаю, що такі законодавчі зміни більш точно визначають предмет державного інтересу, який забезпечується силою Закону.

– Назвіть кілька кейсів успішної приватизації, які імпонують Вам.

– Найкращим індикатором успішності приватизації є чіткість договірних зобов'язань та їх належне виконання сторонами протягом всього строку дії договору.

його активів та пасивів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Важливим критерієм є цінність конкретного підприємства для забезпечення реалізації функцій та задач держави. Крім того, враховуються особливості сектору належності підприємства та його ефективність в ланці підприємств галузі. Якщо підприємство з точки зору зазначених критеріїв є потрібним та є можливість забезпечити його стабілізацію, то маємо реструктуризацію.

«Законодавство створило рівні умови участі для національного та іноземного інвестора, без пріоритетності. Головним, з точки зору законодавчих вимог, є відкритість інформації щодо бенефіціарних власників та реальна фінансова правоздатність інвестора»

Тому, як на мій погляд, одним із найуспішніших кейсів приватизації є приватизація ВАТ «Криворіжсталь», яку провів Фонд державного майна України в 2005 році. Договірні зобов'язання сторін в даному кейсі мають довгостроковий характер (договір укладено на 25 років) з переліком щорічних зобов'язань, які виконуються інвестором. Фактично з 2014 року таких успішних прикладів об'єктів великої приватизації більше не має.

– Реструктуризація чи ліквідація – що краще?

– Тут може бути тільки індивідуальне рішення щодо конкретного підприємства. При прийнятті такого рішення враховуються не тільки стан

Проте ліквідація теж може мати місце, якщо управлінська та фінансова складова його «рятування» не буде співмірною з задачами та функціями, які покладатимуться на державне підприємство.

– Стратегія держави передбачає надання переваги іноземним інвесторам, чи у вітчизняного бізнесу також є потенціал реалізувати масштабні проекти?

– Законодавство створило рівні умови участі для національного та іноземного інвестора, без пріоритетності. Головним, з точки зору законодавчих вимог, є відкритість інформації щодо бенефіціарних власників та реальна фінансова правоздатність інвестора. ►

Ганна МАТИС

Директор Департаменту управління об'єктами державної власності та фінансово-господарської діяльності Міністерства інфраструктури України

► На рівні грошових зобов'язань інвестора головним в питанні інвестування є спроможність інвестора виконати соціальні зобов'язання, до яких відноситься збереження та збільшення кількості робочих місць, дотримання соціальних гарантій, що має поєднуватись з високими технологічними стандартами розвитку підприємства на користь галузі вцілому. Тому якщо інвестор гото-

бачає прийняття локальних актів державного підприємства – кодексу корпоративного управління та політики власності, які визначають участь держави в державному підприємстві як суб'єкті господарювання, розмежовують функції органу управління та наглядових рад, визначають порядок відбору кандидатів у наглядові ради, порядок проведення аудиту державних підприємств.

«Покращення операційних та фінансових показників державних підприємств відбувається за рахунок комплексного підходу, передбаченого законодавством саме для функціонування державних підприємств»

вий до виконання цих задач та має прозору структуру бенефіціарних власників, то маємо інвестиційний проект.

– **На яких засадах здійснюється управління державними підприємствами України? Чи змінювались підходи протягом останнього часу?**

– Управління державними підприємства в Україні сьогодні будується на впровадженні кращої практики корпоративного управління державного сектору, що містяться в рекомендаціях ОЕСР. Зазначена політика спрямована на збільшення дистанції між державою як власником і самим підприємством, передбачає впровадження стандартів корпоративного управління, які регулюють відносини між органом управління та вищим менеджментом підприємств.

Зокрема, на сьогодні формується практика утворення незалежних наглядових рад не тільки на державних акціонерних товариствах, а й на державних підприємствах.

Впровадження стандартів корпоративного управління перед-

– **Чи справді покращуються операційні та фінансові результати ДП через організацію корпоративного управління?**

– Покращення операційних та фінансових показників державних підприємств відбувається за рахунок комплексного підходу, передбаченого законодавством саме для функціонування державних підприємств. Зокрема, кожне державне підприємство розробляє та має затвердити в органі управління стратегічний план, інвестиційний план та фінансовий план. При чому фінансовий план затверджується щороку та має відповідати складовим стратегічного та інвестиційного плану, які затверджуються на три роки.

Зазначені документи дозволяють планувати та вибудовувати щоденну роботу державного підприємства, а чітка та прозора система корпоративного управління має забезпечити неупереджену та ефективну її реалізацію через відповідний склад менеджменту. Формування органів управління державних підприємств відбувається на основі децентралізова-

ного впливу держави, оскільки вищі керівні посади підприємства формуються наглядовими радами, більшість членів з яких є незалежними.

– **Запровадження наглядових рад в ДП підвищує привабливість України для інвесторів?**

– Так, наявність наглядових рад в державних підприємствах, безумовно, впливає на збільшення довіри інвесторів до державних підприємств. Можна сказати, що сьогоднішня корпоративна політика в державних підприємствах свідчить про максимальну дистанційність держави. Зокрема, призначення вищого керівного складу менеджменту державного підприємства відбувається за участі комітету з питань призначень, а діяльність підприємства перевірятиметься аудитором відібраним за участі комітету з питань аудиту. При чому обидва комітети формуються наглядовою радою підприємства.

Таким чином державне підприємство буде діяти тільки на базі держаної власності, забезпечуючи повну відповідальність за свої досягнення власним кадровим складом, призначеним через наглядову раду. Тобто, держава як відповідальний власник створює всі умови для максимальної економічної ефективності підприємства, а як головний інвестор – правомірно очікуватиме на дивіденди як форму повернення внесених інвестицій.

– **На ДП застосовується індикативне планування? Чи ефективно воно?**

– Поки що відбувається поступове впровадження індикативного планування, а саме державні підприємства самостійно планують свою господарську діяльність, розробляють стратегію розвитку підприємства, залучають інвесторів, визначають свої економічні

показники виходячи із завдань, які стоять перед державними підприємствами відповідного сектору. При цьому державне підприємство має діяти відповідно до стратегічного, інвестиційного та фінансового планів, що затверджені органом управління. В цьому аспекті триває робота по опрацюванню цих механізмів управлінської діяльності, не все вдається зразу та не завжди ці документи збалансовані. Проте, як на мене, це питання мінімального часу практики застосування.

– **Чи варто надавати ДП суттєві податкові пільги?**

– Відповідно до чинного в Україні законодавства господарський

правопорядок в Україні будується на принципах рівності усіх суб'єктів права власності перед законом та забезпечення державою захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, недопущення зловживання монопольним становищем на ринку. З огляду на це держава має створити для всіх суб'єктів господарювання рівні умови для реалізації господарської правосуб'єктності, якою також наділені державі підприємства. Даний принцип має бути реалізований, зокрема, при формуванні податкової політики загалом.

Отже, будь-які відхилення від загального правила можливо розглядати індивідуально, виходячи

із ролі та значення державного підприємства, місця в секторі економіки, річних фінансових показників та інших особливостей. Такі податкові пільги мають бути визначені виключно законом для конкретних підприємств державного сектору.

– **Громадяни та бізнес зараз мають доступ до достовірної інформації про кожне ДП?**

– Так, такий доступ реалізується через надання публічної інформації, а також через офіційне розміщення на сайтах державних підприємств стратегії розвитку, фінансової звітності та іншої інформації, що регулюється Законом України «Про доступ до публічної інформації».

– **Торкнемося теми оренди. Держава активно піарить ProZoggo. Продажі – чи справді все так ідеально в цій системі?**

– Використання електронної системи ProZoggo «Продажі» при оренді державного та комунального майна відбувається не так давно, що обумовлено прийняттям Закону України «Про оренду державного та комунального майна», який був прийнятий 03 жовтня 2019 року та вступив в дію з 01 лютого 2020 року. Можна сказати, що свою головну задачу, як то забезпечення прозорості процедури попиту-пропозиції в орендних правовідносинах електронна система ProZoggo виконує.

Проте були виявлені інші недоліки реалізації публічної пропозиції оренди. Зокрема, сама пропозиція відповідно до Закону не має містити обмежень щодо цільового використання орендних площ. Перемагає той, хто запропонував більшу цінову пропозицію, власне переможець і визначає цільове призначення орендованого приміщення відповідно до своєї господарсько-правової компетенції. ►



► По факту реалізації орендних лотів в аеропорту «Бориспіль» отримали ситуацію, коли каси ряду міжнародних авіакомпаній доводиться виселяти, оскільки, переможець орендного лоту мав бажання розмістити на орендованій площі об'єкт громадського харчування.

З огляду на це вже на сьогодні постає питання опрацювання змін до Закону України «Про оренду державного та комунального майна», в частині обов'язкового визначення цільового та функціонального призначень об'єктів державного та комунального майна, щодо яких формується орендна пропозиція. Сподіваємось, що відповідний проект закону найближчим часом

буде подано на розгляд до Верховної Ради.

Інакше можемо мати несподіване перетворення об'єктів загальнодержавного значення в торгові центри та заклади громадського харчування.

– **Якщо говорити про списання державного майна – коли доречно застосовувати цей інструмент та які проблемні моменти тут виникають?**

– Правові підстави та процедура списання державного майна регламентуються Постановою КМУ № 1314, якою затверджений Порядок списання об'єктів державної власності. Зокрема, списанню підлягає майно, що не може бути

в установленому порядку відчужене, безоплатно передане державним підприємствам, установам чи організаціям та щодо якого не можуть бути застосовані інші способи управління або їх застосування може бути економічно недоцільне, у разі, коли таке майно: 1) морально застаріле чи фізично зношене, непридатне для подальшого використання суб'єктом господарювання та відновлення якого є економічно недоцільним, у тому числі у зв'язку з будівництвом, реконструкцією та технічним переоснащенням; 2) пошкоджене внаслідок аварії чи стихійного лиха за умови, що відновлення його є економічно недоцільним; 3) виявлене в результаті інвентаризації як нестача.

Інструмент списання державного майна на практиці застосовується не часто і тільки за наявності документально підтверджених вище встановлених обставин. При цьому до застосування операції списання мають бути опрацьовані альтернативні варіанти управління державним майном, в тому числі опрацьованим має бути варіант безоплатної передачі майна іншому суб'єкту господарювання державного сектору економіки та прийнято рішення органом управління про надання згоди на списання.

– **Яких змін потребує нормативно-правове забезпечення діяльності державних підприємств? Чи відповідає наше законодавство міжнародним стандартам?**

– Вважаю, що на сьогодні чинне законодавство України в цілому відповідає міжнародним стандартам управління державних підприємств. Головним зараз є питання не законодавчих змін, а ефективність практичної реалізації діючих законодавчих вимог на рівні кожного державного підприємства. Важливо, щоб правозастосування було дійсно реальним, а не паперовим, а це перш за все залежить від керівників

підприємств, рівня їх професійної підготовки та реального прагнення.

– **Чи успішно розвивається концесія в Україні? Нещодавнє рішення ВР щодо відстрочки запуску ЕТС – це «дзвіночок» про проблеми чи нормальна ситуація?**

– Враховуючи те, що в Україні наразі реалізовано два пілотних концесійних проекта, а в грудні 2020 року КМУ були затверджені нові пріоритетні інвестиційні проекти, це є показником успішного розвитку державно-приватного партнерства саме через концесійні проекти. З правової точки зору, враховуючи те, що Закон України «Про концесію» було прийнято наприкінці 2019 року, а нормативно-правові акти на його виконання розроблялись та приймались протягом 2020 року, можна стверджувати, що відстрочення запуску електронної торгової системи є нормальною ситуацією, оскільки є технічні аспекти, які потребують правильного юридичного оформлення.

В цілому законодавство про концесію ще проходить свою апробацію, і комплексну оцінку його ефективності можна буде дати по факту прийняття та застосування всієї системи нормативно-правових актів, які визначені Законом про концесію. Але такий правовий шлях є однозначно вагомим кроком держави в напрямі пошуку ефективного управління державною власністю.

– **Загалом державно-приватне партнерство має шанс на успіх в Україні, відповідає «менталітету» українського підприємця?**

– Можу сказати, що менталітет українського підприємця, як і менталітет державного службовця, суттєво змінились за останні роки, зокрема у зв'язку із виникненням правовідносин

державно-приватного партнерства. Вже реалізовані пілотні проекти в рамках державно-приватного партнерства засвідчують можливість сторін паритетно впливати на зміст зобов'язань, що дозволяє кожній стороні правомірно розраховувати на їх виконання іншою стороною. За такими відносинами між державою та бізнесом однозначно є майбутнє.

– **Власність зобов'язує. Держава сумлінно виконує ці обов'язки?**

– Сумлінне виконання обов'язків власника є одним із пріоритетних завдань держави. Враховуючи, що Україна з початку своєї незалежності розбудовує ринкові відносини, які мають свої закони та принципи, сектор управління державної власності зазнав за роки незалежності країни докорінних змін. Ключове завданням на цьому шляху полягало у відмежуванні державних підприємств від безпосереднього впливу державного апарату, створити законодавчі механізми для ефективного управління та незалежного від держави управління.

Крім тих законодавчих механізмів, які ми вже обговорили, варто згадати Постанову КМУ № 832 від 19 червня 2007 року, якою визначено порядок здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критерії визначення ефективності управління об'єктами державної власності.

Як на мій погляд, виходячи із змісту законодавчих норм та їх реального втілення, держава як власник створила належні умови для реалізації своїх обов'язків. Проте останнє слово як завжди залишається за кадровим персоналом державних підприємств.

– **Якою би Ви хотіли побачити сферу державної власності України через 5 років?**

– Сфера державної власності через 5 років має бути ефективною, тобто представленою вагомим відсотком прибуткових державних підприємств, які будуть платити державі дивіденди та реально поповнювати державний бюджет. Принаймні, сьогодні для цього створені необхідні законодавчі умови. ■



ВІДВЕРТА РОЗМОВА

«БЕЗ КУПЮР»

– **Юридичні компанії здебільшого однаково хизуються власною «крутістю», «досконалістю» та іншими цікавими принадами. Скажу відверто, це стає нецікавим. Тому буду просити відвертості і від вас. Чому ви, а не інші? Чим ваша компанія відрізняється від інших представників юридичного бізнесу?**

Ігор М.: Я неодноразово помічав, що більшість гравців нашої команди сприймає кейси клієнтів не як щось стороннє, робоче, а як власні, особисті питання. І результати також сприймають на особистий рахунок. Якщо досягнення, перемога – то ейфорійна радість. Якщо поразка – емоційний спад. Звісно, така риса характеру може вкоротити віку юристу, адвокату (*посміхається – ред.*). Але щоб уникнути таких «перспектив», лише потрібно більше перемагати. В ідеалі – завжди перемагати.

В будь-якому разі, такий підхід є безперечно вигідним для справи та клієнта. Він закладає в юриста не лише бажання, але й життєву необхідність досягати потрібного результату. Звідси народжується високий рівень експертизи та відповідальності. Вважаю, що першочергово це все не тільки про гроші. Гроші, в даному випадку, це похідна річ.

Скажу відверто, наша команда поєднує в собі три скромні (*посміхається – ред.*), але важливі якості: любов до своєї справи, чесність та високий рівень експертизи. Звичайно, такі чесноти не є унікальними і мабуть не лише ми їх декларуємо. Проте є важливий нюанс. Ми їх не лише декларуємо, але і дійсно

маємо. І це є правда. Довіра та лояльність наших клієнтів – наочний доказ. Така наша конкурентна перевага.

– **Як, на вашу думку, вплинула криза 2020 року на юридичну спільноту загалом, а також на ваш особистий бізнес? Як адаптуєтесь до нинішніх реалій?**

Євген А.: Одних криза вбиває, а інші на кризовій хвилі досягають непоганих результатів. Юридична спільнота певним чином залежить від положення речей як в самому

юристів. Ми не знижували вартість своїх послуг, а навпаки, збільшували розмір середнього чеку.

Із початку запровадження карантину ми організували та провели перше в Україні ток-шоу про партнерство в бізнесі, учасниками якого були Марія Авдеєва (керуючий акціонер «Арсенал Страхування»), В'ячеслав Лисенко (засновник «Укр-Китай Комунікейшн, акціонер Mest China, співласник CEO Club та Young Business Club»), Дмитро Деркач (співласник мере-

«Для того, щоб адаптуватися, потрібно не так багато. Достатньо сильної «жаги до виживання». Саме вона змушує діяти швидше та агресивніше»

бізнес-середовищі, так і на ринку взагалі. Якщо бізнес переживає складні часи, це не може не вплинути на стан юридичного ринку.

2020 рік був складним для бізнесу. Ці складнощі змусили одних гравців піти, а інших адаптуватися. Ми відносимося до другої категорії. Проте, якщо відверто, – було складно. Адже юридичні послуги не є продукти першої та нагальної потреби (за виключенням гострих проблем, які безпосередньо загрожують індивідуальній безпеці та виживанню бізнесу).

Але для того, щоб адаптуватися, потрібно не так багато. Достатньо сильної «жаги до виживання». Саме вона змушує діяти швидше та агресивніше. Що стосується саме нас, то в кризовий період ми не скорочували штат, а навпаки, шукали та приймали на роботу нових

жі кінотеатрів «Планета Кіно»), Максим Радущкий (власник City Beach Club) та багато інших цікавих та успішних представників бізнес-спільноти. Окрім цього, я особисто проводив щотижневі прямі ефіри з відомими представниками бізнесу та медійними особистостями на тему адаптації бізнесу в реаліях економічної кризи.

Також ми презентували ринку новий масштабний продукт Legal Stopt, який впроваджуємо спільно із охоронною фірмою Sheriff. І якраз зараз ми готуємося до презентації ще одного нового продукту під робочою (проектною) назвою «Юрпослуги в інфо-бізі», направленою на оформлення різноманітних правовідносин між продюсерами, блогерами, авторами, рекламодавцями та іншими суб'єктами творчої індустрії. ►

В'ячеслав ЛИСЕНКО
Підприємець, партнер ASA Group,
засновник «Укр-Китай Комунікейшн»,
співласник Young Business Club



Ігор МЛЕЧКО

Адвокат, викладач, експерт в сферах публічних закупівель та судових спорів, співвласник юридичної компанії ASA GROUP

► – Які вагомні трансформації відбулися у вашій компанії?

Ігор С.: На початку жовтня у нас відбулися вагомні зміни в структурному складі компанії. Ми поєдналися з Адвокатським об'єднанням JUSTL – до нашого партнерського складу увійшли адвокати та засновники JUSTL Ігор Млечко та Максим Колдоба. Ми вже мали успішний досвід співробітництва у минулому, є давніми друзями, маємо тотожні цінності, а тому впевнені в успішності нашої спільної справи. Тим паче, наше поєднання не було емоційною примхою, а виваженим та обдуманим спільним рішенням. Це рішення річної витримки та результат десятків складних партнерських переговорів.

Також до кола співвласників компаній увійшов В'ячеслав Лисенко, який має колосальний досвід в бізнесі та об'єднує навколо себе представників вітчизняного бізнесу. В'ячеслав є співвласником одних із найсильніших бізнес-клубів в Україні – CEO Club та Young Business Club. Частка його компанії Meest China та Укр-Китай Логістика станом на 2020 рік займає ліву частку ринку з доставки вантажів з Китаю в Україну. В'ячеслав не юрист, і цю особливість ми розглядаємо як перевагу, так як вона допомагатиме розвивати нашу компанію трошки інакше, ніж це роблять представники юридичного ринку.

І на завершення, Юлія Федосюк, вчорашній керівник практики податкового та корпоративного права, відтепер є партнером цієї практики.

– Для чого вам ці зміни?

Ігор М.: Як на мене, потреба в подібних змінах є очевидною. Юридичний ринок із року в рік стає все більш конкурентним, жорсткішим, його динаміка вимагає успішних колаборацій. Запорука досягнення високих цілей – це сильна команда.

Давно минули часи, коли приватно практикуючий адвокат може сидіти

в офісі та успішно очікувати візиту клієнта. Можливо, минуть і часи, коли на ринку будуть існувати «самотні», тобто приватно практикуючі адвокати. Разом з тим, на ринку є достатньо прикладів, де кількість партнерів в одній компанії досягає двадцяти і більше, і такі компанії є досить успішними. Якщо брати за основу прогнози окремих юридичних аналітиків, то, можливо, в недалекому майбутньому на юридичному ринку залишаться лише три-чотири юридичних компанії, які акумулюватимуть в своїх лавах найбільш життєздатних представників професії.

А щодо конкретно нашого випадку... Власне, для нас така колаборація є наступним етапом розвитку та розширенням нашої експансії на ринку. В такий спосіб ми зосереджуємо в одній корзині розширений перелік експертиз (юридичних практик), а також soft та hard skills об'єднаної команди, що дозволяє ширше охоплювати та ефективніше реагувати на запити бізнесу.

– Відтак, наразі ви позиціонуєте себе як бутикову компанію або більше як компанію з широким спектром послуг?

Максим К.: А.S.A. Group, так само як і JUSTL, ніколи не позиціонували себе як бутикові компанії. Наші компанії мали домінуючі експертизи, але не надавали послуги виключно в одній практиці. Але ми мали і досить маємо сталу орієнтацію – фокус на бізнесі. Ми співпрацюємо з корпоративним клієнтом. І одночасно ми не можемо позиціонувати себе як компанію з широким спектром послуг.

Наразі ми практикуємо в таких напрямках: судова практика, податки, корпоративне право, трудові відносини, будівництво та нерухомість, публічні закупівлі. Від цих практик у нас народжуються окремі продукти, такі як «Партнерство», «Комплексне юридичне супроводження бізнесу» та інші. І далі буде більше. ►



Юлія ФЕДОСЮК

Партнер практики податкового та корпоративного права, адвокат, член ради комітету податкового та митного права АПУ, співголова комітету міжнародного оподаткування ІАА



Ігор СТОВІК
Партнер ASA Group, судовий траблшутер

► – **Розкажіть більше про ваші гучні або цікаві справи.**

Ігор М.: Про гучні справи розповість наш керуючий партнер. А я розповім про одну досить цікаву і нестандартну справу. Як відомо, державні та правоохоронні органи час від часу полюбляють тестувати різноманітні гіпотези. Якщо тест виявляється успішним, то народжуються нові категорії спорів. І зрозумілим є те, що кожна нова категорія, ініційована такими органами та яка пройшла верифікацію судом, в ре-перспективі стає вагомим тягарем для всіх учасників відповідного ринку. Тобто, після судової апробації відповідні органи розпочинають терор у спосіб організації масового спау судовими позовами.

Так сталося, що одну із таких гіпотез вирішив перевірити на нашому клієнті орган прокуратури. Отже, публічні закупівлі за державні кошти, пройшов тендер, сторони підписали та виконали договір. І раптом Одеська місцева прокуратура № 2 звернулася із позовом про визнання такого договору недійсним, із наслідками застосування подвійної реституції. Тобто, замовник має повернути товар, а наш клієнт – гроші. Ідея прокуратури полягала в тому, що замовник закупівлі під час проведення тендеру поєднав в одній закупівлі по предмету товари різних груп.

Дійсно, по закону так робити заборонено. Конкретно в нашому випадку пройшла закупівля в одному тендері як комп'ютерної техніки, так і спеціалізованого програмного забезпечення галузі освіти. Одне та інше являється товаром згідно класифікатора, а тому подібне поєднання недопустиме. Але є один нюанс. Закон на час проведення тендеру допускав можливість при закупівлі товарів закупувати одночасно

і послуги, що пов'язані з такими товарами.

І ми почали розкручувати цей клубок по такій доріжці: 1. Спеціальне законодавство галузі публічних закупівель ототожнює послуги з наймом (орендою); 2. Наше програмне забезпечення передавалося в форматі строкової ліцензії; 3. Програмне забезпечення розглядається об'єктом права інтелектуальної власності; 4. Законодавство сфери інтелектуальної власності ототожнює ліцензію з правом користування об'єктом; 5. Надання майна в користування – це є найм; 6. Одночасне постачання ПЗ та об-

освітнього обладнання є досить розповсюдженими.

– **В чому полягає основне завдання юридичної функції для бізнесу?**

– Знайти рішення для власників і топ-менеджменту компаній.

– **Багатою юристів звинувачують у надмірній обережності і перестрахованні у всьому, кажуть, що вони блокують багато ідей топ-менеджерів або власників, побоюючись відповідальності. Що ви думаєте з цього приводу?**

– Юридичні департаменти в компаніях часто перетворюються у відділи «протидії розвитку бізнесу»: на будь-які ініціативи

«Ми шукаємо креативні підходи до вирішення завдань, які ставлять нам власники. Ми підходимо до вирішення проблеми з позиції і точки зору самого підприємця, а не юриста. Ми шукаємо рішення для підприємців, які дозволяють в результаті здійснити операцію, підписати контракт тощо»

ладнання відповідає цілям освітнього процесу (одне без іншого втрачає сенс).

Відтак, ми довели в суді, що строкова ліцензія на використання комп'ютерної програми розглядається наймом, який в свою чергу є послугою, а тому в даному конкретному випадку поєднання обладнання та ПЗ в одній закупівлі жодним разом не противічить вимогам законодавства. Кому цікаві деталі – номер справи 916/2737/18 (Господарський суд Одеської області).

Цікавим є те, що прокуратура не оскаржувала рішення суду в апеляції і більше подібних спорів не ініціювала. Хоча заявлена прокуратурою ідея була доволі перспективною для цілей наповнення державного бюджету та тиску на бізнес, адже подібні тендерні конструкції на ринку закупівлі

і пропозиції керівників компаній юристи накладають нескінченні вето, блокуючи здорові ідеї бізнесменів. Часто від страху, іноді – від лінії, а часом – від непрофесіоналізму. Найчастіше колегам простіше сказати «ні». Це банальна перестраховка і небажання шукати рішення і брати за них на себе відповідальність.

В ASA Group фокус на те, щоб не говорити клієнту «не можна» до останнього. Як «не можна» – підприємець знає і без нас.

Ми шукаємо креативні підходи до вирішення завдань, які ставлять нам власники. Ми підходимо до вирішення проблеми з позиції і точки зору самого підприємця, а не юриста.

Ми шукаємо рішення для підприємців, які дозволяють в результаті здійснити операцію, підписати контракт тощо. ►



Євген АРТЮХОВ

Бізнесмен, адвокат з досвідом захисту бізнесу 18 років, експерт в упаковці партнерства в бізнесі, співвласник юридичної компанії ASA GROUP

► – **Юридична практика в Україні – це бізнес чи ремесло?**

Євген А.: – На жаль, на сьогоднішній день стан ринку юридичних послуг говорить про те, що більша частина ринку – це все-таки ремесло. Можу з впевненістю сказати, що тільки декілька десятків компаній в Україні намагаються структурно і системно вибудувати юридичний бізнес як бізнес з точки зору побудови команди, організаційної структури бізнесу, організації маркетингу, вибудовування відділу продажів, побудови всіх бізнес-процесів, впровадження всіх політик в компанію і так далі.

Ми в ASA Group цього прагнемо, з 2017 року активно працюємо над бізнес-процесами, намагаємося їх постійно апгрейдити. Але, кажучи відверто, юристів часто поглинає «операційка» в обслуговуванні судових процесів, в обслуговуванні конкретних кейсів, тому керівники юридичних компаній і партнерський склад, за нашими спостереженнями, багатьох юридичних компаній, витрачає більше часу на юридичну функцію, ніж на функцію операційного менеджменту і побудову юридичного бізнесу саме як бізнесу.

– **Хто ніколи не стане партнером ASA Group?**

Євген А.: – У нашій компанії є сформовані цілі та цінності партнерства. Цінностями партнерства є швидкість розвитку, амбіційні цілі, високий рівень професіоналізму і, звичайно, відданість спільній справі.

Партнером нашої компанії ніколи не стане людина, яка не поділяє цінностей і цілей, які затверджені в ASA Group на сьогодні, хоч і може бути дуже сильним юристом та експертом. ■

У БІЗНЕС-МЕДІАЦІЇ ПОТРІБНА СМІЛИВІСТЬ БРАТИ НА СЕБЕ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Про можливості медіації для попередження та вирішення бізнес-конфліктів розповідає Юлія Репіна, бізнес-медіатор, сімейний медіатор, медіатор Центру медіації КТПП, медіатор УЦМ, супервізор медіаторів, тренер, кризовий консультант, ментор, власниця Amalgama.space

– **Чому та на яких етапах відбуваються конфлікти між бізнес-партнерами?**

– З власного досвіду можу впевнено сказати, що конфлікти між бізнес-партнерами відбуваються як у процесі, так і на виході з партнерства. Чому? Відповідь дуже проста: ми не пропрацювали з партнером ключові питання співпраці. Більшість, як правило, залучать юристів, які підготують контракт про партнерство, де буде прописано багато важливих питань бізнесу – хто скільки інвестує на вході, як буде розподілятися прибуток, як будуть прийматись ключові рішення. Можливо, навіть будуть визначені зони відповідальності. Але чи достатньо цього?

Коли ми починаємо бізнес-партнерство, ми натхненні та з нетерпінням чекаємо початку. Ми на старті, нам важко в цей момент сповільнитися, оскільки є ідея, яка чекає на реалізацію. І це саме той момент, в якому варто зробити зупинку та пропрацювати з партнером коло додаткових питань, які, можливо, залишились поза увагою юристів. ►



Юлія РЕПІНА

Бізнес-медіатор

► Це не завжди приємні питання, тому їх і залишають за кадром. Це питання на рівні цінностей – як про бізнес, так і про особисте. Це питання про те, куди ми йдемо і для чого. Оскільки гроші не єдина, а часто взагалі вторинна ціль. Це питання також про інвестиції – не лише фінансові, а й про час, ідеї та інші ресурси. Це питання, як ми будемо виходити з бізнесу, у яких випадках та на яких умовах.

– **Які переваги надає медіація при створенні бізнесу? Адаже на старті між партнерами зазвичай немає конфлікту або він незначний.**

– Саме відсутність конфлікту на старті або його замовчування може стати тонкою кригою в процесі реалізації нового проекту. Опрацювання багатьох вищенаведених питань може допомогти не марнувати час в подальшому.

З мого досвіду, один з п'яти кейсів на вході в партнерство закінчується тим, що спільний бізнес не створюється. Чи погано це? Ні! Оскільки це призводить до економії часу, грошей та інших ресурсів, можливості зберегти дружні відносини з потенційним партнером. При цьому обговорення та вирішення «неприємних», але важливих питань в медіації на вході надає впевненості та ясності, чіткого розуміння, куди я йду і з ким, можливості в подальшому працювати та розширяти бізнес, а не «гасити вогонь», який буде весь час спалахувати внаслідок непорозуміння.

– **Які бізнес-конфлікти взагалі не є медіабельними?**

Немає чіткого переліку немедіабельних бізнес-конфліктів. Але є певні маркери, за якими можна з великою ймовірністю зробити прогноз для кейсу, для цього аналізу й проводяться попередні індивідуальні зустрічі до входу в медіацію. Саме після таких зустрічей всі учасники процесу приймають рішення про вступ до медіації. І саме медіатори

визначають, чи можуть вони бути корисні в роботі з даним випадком.

Наприклад, я не буду працювати, якщо один учасник заходить в роботу з позиції сили, тобто вважає, що правий тільки він, а інший мусить підкоритися його волі, і більше того, медіатор має підтримати його. Також я не буду працювати, якщо процес медіації використовується як відволікаючий момент для реалізації іншого, прихованого плану. Я не буду працювати зі сторонами, які сподіваються, що медіатор вирішить все за них і дасть готові рі-

шоб за нього спірні питання вирішували адвокати і суд, а не він сам. Безумовно, є випадки, коли у сторін є потреба зафіксувати медіаційні домовленості в рішенні суду. Але такі випадки поодинокі.

– **Чи траплялося так, що бізнес-партнери не задоволені медіацією?**

– Навіть коли медіація закінчується відсутністю домовленостей, сторони залишаються задоволені тим, що зробили це. Адаже вони з'ясовують багато питань і не йдуть туди, де загубили б час, гроші та

«Одним з принципів медіації є принцип конфіденційності, тому реальні кейси не стають доступними для більшості.

Це, безумовно, ускладнює просування медіації як альтернативного способу вирішення спорів в бізнесі, тому що суспільству не зрозуміло, які ці рішення, що в них такого особливого»

шення із питань, які їх турбують. Але я готова працювати з тими, хто незважаючи на складнощі, готовий слухати іншого, готовий бути відвертим, щоб бути почутим і разом шукати рішення для питань, які є важливими для кожного з них.

– **Які спори краще вирішувати з медіатором, а які в суді?**

– Як адвокат з 20-річним досвідом можу впевнено сказати, що немає такого спору, який було б неможливо вирішити поза межами суду. Потрібна лише сміливість брати на себе відповідальність та бажання домовлятися.

– **Як часто після медіації партнери все ж звертаються до суду?**

– До суду не йдуть, якщо в медіацію заходили з наміром домовитися. До суду йдуть ті, хто не зміг домовитися в медіації з різних причин. Той, хто знаходиться вже на тій сходинці ескалації конфлікту, коли краще «разом у прірву», ніж перемовини та домовленості. Той, хто хоче не вирішити конфлікт, а покарати іншого. Той, хто хоче,

стосунки. Не задоволені медіацією залишаються лише ті, хто не готовий брати на себе відповідальність за свої рішення.

– **Чим особлива медіація в бізнесі з іноземним елементом? Інвестори цікавляться можливістю медіації в Україні?**

– Більшість кейсів до мене в роботу потрапило завдяки присутності в бізнесі іноземного елемента. Найчастіше саме іноземці стають замовниками бізнес-медіації в Україні, принаймні в моїй практиці. Думаю, це тому, що і в Європі, і в Америці, і в Канаді давно популярна практика вирішення конфліктів і спорів в бізнесі за допомогою медіації.

Безумовно, медіація з іноземним елементом має свої особливості. Потрібно враховувати культурні та релігійні відмінності, правила корпоративної етики, знайомити з ними всіх учасників процесу, встановлювати певні межі, за які не можна заходити. Але в цілому – відмінностей в процесі не так багато. При цьому здатність домовлятися

і разом шукати рішення в таких кейсах значно вище і працювати з ними легше.

– **Розкажіть, будь ласка, цікавий кейс із Вашої практики.**

– Одним з принципів медіації є принцип конфіденційності, тому реальні кейси не стають доступними для більшості. Це, безумовно, ускладнює просування медіації як альтернативного способу вирішення спорів в бізнесі, тому що суспільству не зрозуміло, які ці рішення, що в них такого особливого.

Але у мене є один кейс, на оголошення деталей якого я маю згоду учасників, хоча й без назв компаній та особистостей.

За допомогою звернулися постачальник і покупець, які співпрацюють вже років шість. Покупець отримав товар на велику суму і не оплачує його. Обидва зацікавлені в продовженні співпраці, але у постачальника ситуація патова, чекати довго повернення коштів немає можливості, вимагає повернути гроші негайно. З покупцем не розрахувався великий клієнт і пішов в банкрутство, а коли процедура закінчиться і чи вдасться витягнути своє – питання часу без будь-яких гарантій. Додаткових коштів на рахунках немає, але розірвання контракту з постачальником призведе до колапсу всього бізнесу. Після проведення початкових стадій процесу медіації та роботи з інтересами з'ясувалося: у постачальника йде планове розширення виробництва, яке винесено за місто.

Гроші, які не повертає боржник, повинні були йти на покупку транспорту для розвезення співробітників. Процес застряг і є загроза зупинки самого виробництва або незапланованих додаткових витрат, які не входять в плани постачальника. З'ясовано, що у покупця є необхідний постачальнику транспорт, який він готовий передати в корис-

тування з подальшим викупом за ціною нижче ринкової.

Весь процес переговорів зайняв не більше чотирьох годин. Так, спочатку довелося попрацювати і зі злістю, і з образами, і з розчаруваннями, і з взаємними звинуваченнями. Але коли були опрацьовані емоції, з'явилася можливість вийти на конструктивну розмову і рішення було знайдено.

– **Чи справді рішення, закріплені в медіаційній угоді, потім виконуються сторонами добровільно?**

– Так, рішення, закріплені в медіаційній угоді, справді виконуються

добровільно, і це є одна зі значущих переваг медіації. Справа в тому, що в процесі медіації сторони домовляються про найважливіші питання, які їх турбують. Вони самостійно генерують рішення, які за допомогою медіатора перевіряються на реалістичність у виконанні. Крім того, опрацьовуються альтернативні варіанти: якщо ні – то що? Таким чином в угоду вписується оптимальні варіанти для всіх сторін. Такі рішення сторони зацікавлені виконувати, оскільки завдяки ним вони отримують значно більше, ніж очікували заходячи в процес медіації. ■



В ОЧІКУВАННІ КІК: ЯК ПРАВИЛЬНО ПІДГОТУВАТИСЯ

У 2020 році в Україні відбулася глобальна податкова реформа – був прийнятий Закон № 466-ХІ і ряд поправок до нього. Зміни торкнулися роботи українського бізнесу з нерезидентами. Ключовим нововведенням стали правила КІК (контрольовані іноземні компанії) – зобов'язання резидентів України розкрити інформацію про свої іноземні компанії перед державою.

Правила КІК стосуються тих українців, хто володіє часткою в іноземній компанії на 50% і більше (або 10% і більше спільно з іншими резидентами України). Особи, ви-

земні компанії. Але з урахуванням прийнятих змін, більшість структур потребує перегляду, адже не всі компанії, зареєстровані десять років тому, зберегли свою актуальність в поточних умовах.

Для початку необхідно визначити КІК, які більш не виконують своїх функцій. Це стосується класичних офшорних компаній, партнерств та їх аналогів, функція яких полягала у володінні капіталом в безподаткових юрисдикціях. У 2020 році такі компанії стали марними, оскільки практично перестали обслуговуватися банками. Отже тим, хто готовий відмовити-

компанії продовжують існувати, а інформація про них зберігається в реєстрах, які з кожним роком стають все більш прозорими. Тим більше, зараз діють податкові пільги – в разі добровільної ліквідації компанії до кінця 2022 року власник має право отримати ліквідаційну масу і сплатити військовий збір в Україні за ставкою 1,5%.

Якщо від КІК не можна відмовитися, компанія продовжує відігравати важливу роль в бізнесі, а на її рахунок зібралася вагома сума – рекомендуємо виплатити дивіденди. Наразі є можливість отримати ці дивіденди в Україні з оподаткуванням за ставкою 10,5%. Після вступу звітних зобов'язань весь нерозподілений прибуток КІК буде оподатковуватись за ставкою 19,5%.

Після приведення в порядок структура бізнесу зможе знову ефективно працювати і не створювати проблем для свого власника. Незважаючи на світові податкові зміни, жорсткий банківський контроль і посилення регуляторних вимог, міжнародний бізнес може продовжувати працювати.

Важливо не забувати про специфіку локального і міжнародного законодавства і дотримуватися всіх необхідних вимог. **■**

«Якщо ваша КІК не представляє цінності – не варто піддаватися спокусі кинути її напризволяще. Далеко не у всіх країнах діє примусовий механізм ліквідації «покинутих» компаній. У більшості випадків такі компанії продовжують існувати, а інформація про них зберігається в реєстрах, які з кожним роком стають все більш прозорими»

знані контролерами, зобов'язуються щорічно подавати звіти в податкову про такі компанії. Якщо сумарний річний оборот іноземних компаній конкретної особи перевищує гривневий еквівалент 2 млн євро, то такий контролер ще і зобов'язується сплатити в Україні податки з нерозподіленого прибутку свого КІК за ставкою 18% + 1,5%.

Перші звіти про КІК будуть подані в 2023 році за період 2022 року. За порушення правил КІК передбачені фінансові санкції – штрафи від 105 тис. до 2,1 млн гривень, в залежності від ступеня порушення.

Тривалий час український бізнес активно структурувався через іно-

земні компанії, слід задуматися про їх ліквідацію.

Якщо ваша КІК не представляє цінності – не варто піддаватися спокусі кинути її напризволяще. Далеко не у всіх країнах діє примусовий механізм ліквідації «покинутих» компаній. У більшості випадків такі



Денис ГРИЩЕНКО
Керуючий партнер «Солекс Груп»

Тарас ЛАМАХ

Видатний адвокат України, доктор філософії, кандидат юридичних наук, голова Спортивного комітету Національної асоціації адвокатів України, экс-голова Комітету захисту прав адвокатів та гарантій адвокатської діяльності

АДВОКАТ ТАРАС ЛАМАХ

ОТРИМАВ ОРДЕН ВОЛОДИМИРА ВЕЛИКОГО

Видатний адвокат Ламах Тарас Борисович отримав поважну нагороду із рук Патріарха Філарета – Орден Святого рівноапостольного князя Володимира Великого.

Окрім того, Тараса Ламаха було обрано членом Патріаршої Ради орденських кавалерів. Свою

роботу в даному напрямку адвокат бачить у подальшому відродженні духовності в Україні, забезпеченні дотримання прав і свобод людини, налагодженні суспільного діалогу та досягнення миру на сході. **■**







Decision
that
matters

asagroup.io

Партнерство

Суды

Налоги

Защита бизнеса

С НАМИ



БРСМ
НАФТА



КИЕВСКИЙ ВИТАМИННЫЙ ЗАВОД

Гаврилівські
Курчата

Meest

УЗ

UNMOMENTO
мережа аптек

STYLUS

bodo

ЖМЕНЬКА

ZARINA

Justin

IBOX

СТРАХУВАННЯ
змінюємо / стандарти

RAKETA



НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ
СЕРЦЕВО-СУДИННОЇ ХІРУРГІЇ
ІМЕНІ М. М. АМОСОВА



АГРОМАТ

ASA GROUP сотрудничает как с небольшими брендами и стартапами, так и с крупными холдингами.



GRACERS



SAFE LEGAL SPEED

044 361 00 37
gracers.com