

Femida.ua

№5/2020

**ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ-2020: ТРЕНДИ І
ТРУДНОЩІ ДЛЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

**ГРИГОРІЙ ТРІПУЛЬСЬКИЙ:
«КОРОНАКРИЗА НАКЛАЛА
ВІДБИТОК І НА РИНОК
НЕРУХОМОСТІ»**

КАТЕРИНА СПИРИДОНОВА:

**„СТАБІЛЬНІСТЬ – ОДИН
ІЗ ОСНОВНИХ СКЛАДНИКІВ
УСПІШНОСТІ”**





Decision
that
matters

asagroup.io

Партнерство

Суды

Налогои

Защита бизнеса

С НАМИ



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



СЛОВО РЕДАКТОРА

Бізнес поступово вчиться працювати в умовах нової реальності. Пандемія коронавірусу змінила пріоритети та прискорила певні процеси. Трендом корпоративного управління стала гнучкість – бізнес-стратегій, кадрової політики, умов праці, посилення індивідуального підходу як до клієнтів, так і до працівників.

Людам властиво вірити в краще та зводити практично до будь-яких умов, навіть стресових. Поліпшуються оцінки бізнесу щодо економічного зростання та власного розвитку, а результати різноманітних опитувань свідчать про те, що оптимістичні настрої переважають в усіх секторах економіки.

Сучасні реалії, сюрпризи законодавства, тотальна цифровізація та запровадження інновацій створює нові пе-

редумови для необхідності захисту бізнесу.

Як відомо, ризик справа благородна, але якщо ви недостатньо гнучкі, то будете намагатися пробити головою стіну замість того, щоб знайти двері.

Зменшити ризики бізнесу традиційно допомагають юристи – саме тому цей номер журналу присвячений проблематиці корпоративних відносин, оподаткування, захисту бізнесу тощо. Різноманітні публікації стануть в нагоді як підприємцям, так і правникам.

FEMIDA.UA продовжує слідкувати за юридичними і економічними тенденціями та допомагати вам ухвалювати правильні рішення.

*З повагою,
головний редактор*

Надія Вороницька-Гайдак



16

ОБЛИЧЧЯ НОМЕРА

КАТЕРИНА СПИРИДОНОВА:
«СТАБІЛЬНІСТЬ – ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ СКЛАДНИКІВ УСПІШНОСТІ»



6

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

КОРПОРАТИВНИЙ ДОГОВІР: ПОРАДИ ЮРИСТА



9

ПОГЛЯД ПРАВНИКА

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ. В КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИНАХ, ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ, ОФШОРИ: МЕЖІ ЗАКОННОСТІ



12

ДУМКА ЕКСПЕРТА

ЯНА РУБЧУК: ЮРИСТ НА АУТСОРСІ ЧИ ІНХАУС?



14

ДУМКА ЕКСПЕРТА

ДМИТРО ТАРАНЧУК: У ПОШУКАХ СИНЕРГІЇ

21

СУДОВИЙ ЗАХИСТ

ЮРІЙ ДЕМЧЕНКО: «МЕДІЙНЕ ВИСВІТЛЕННЯ ПРОЦЕСУ СПРИЯТЛИВО ВПЛИВАЄ НА ХІД ТА РЕЗУЛЬТАТ СПРАВИ»

26

ЗЕМЕЛЬНЕ ПРАВО

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ – НЕ ВИРОК ДЛЯ ПРАВА ПОСТІЙНОГО КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЛЕЮ

28

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО

ОЛЕКСАНДР СОБКОВИЧ: ЛАЙФХАКИ ДЛЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО ТА СУДОВОГО ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ

34

РОЗВИТОК

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ. ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

38

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЯМИ В ЛАТВІЇ

40

МЕДИЦИНА

НАТАЛЯ ЛІСНЕВСЬКА: «МЕДИЧНЕ ПРАВО СЬОГОДНІ СТАЛО МОДНИМ»

44

ЦИФРОВА ЕПОХА

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ-2020: ТРЕНДИ І ТРУДНОЩІ ДЛЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

48

БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

ВІТАЛІЙ ГДИЧИНСЬКИЙ: «НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ ВИГРАТИ ЗАВЖДИ ПОВИНЕН КЛІЄНТ»

50

НЕРУХОМІСТЬ

ГРИГОРІЙ ТРІПУЛЬСЬКИЙ: «КОРОНАКРИЗА НАКЛАЛА ВІДБИТОК І НА РИНОК НЕРУХОМОСТІ»

53

КРИМІНАЛЬНА ЮСТИЦІЯ

ТРЯСОВИНА ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

56

ЮРИДИЧНИЙ БІЗНЕС

КЕРУЮЧІ ПАРТНЕРИ АО «МОКІН ТА ДІЯМЕНТОВИЧ» – ПРО ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

60

ПРАВЗАХИСТ

АДВОКАТ ІГОР НЕГІСВИЧ: «ВАЖЛИВО ЗНАЙТИ БАЛАНС МІЖ БІЗНЕСОМ ТА СОЦІАЛЬНИМ ОБОВ'ЯЗКОМ»

64

ПОДАТКОВЕ ПРАВО

КІК В УКРАЇНІ: НОВІ ПОДАТКОВІ ПРАВИЛА ГРИ ДЛЯ ВЛАСНИКІВ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ

Засновник та видавець:
ТОВ БСВ Профменеджмент
Автор ідеї:
Надія Вороницька-Гайдак
Головний редактор:
Надія Вороницька-Гайдак
Літературний редактор: Юлія Шешуряк
Дизайн та верстка: Інна Вінченко
Наклад: 1000 примірників.
Періодичність виходу 6 разів на рік.
Сфера розповсюдження:
загальнодержавна, зарубіжна.

Адреса редакції: 02072, м. Київ,
вул. Бориса Гмирі 1/2, 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

КОРПОРАТИВНИЙ ДОГОВІР: ПОРАДИ ЮРИСТА

Корпоративні спори супроводжуються численною кількістю судових процесів, причиною яких є внутрішні конфлікти власників бізнесу, особисті мотиви, розподіл сфер впливу на ринку та інше. Внаслідок цього юридично незахищені активи потрапляють до рук опонента.

Товариства переважно вирішують усі питання щодо прийняття рішень або корпоративного управління за допомогою порядку, передбаченого статутом. Однак, більша частина бізнесу досі не наважується надати функцію регулювання партнерських відносин корпоративному договору, хоча відповідні положення уже більше двох років передбачено законодавством – статтею 7 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», що набрав чинності 17.08.2018 (далі – Закон про товариства).

Побудова корпоративної безпеки повинна відбуватись одночасно із запуском бізнесу. Тому розглянемо, що необхідно передбачити в корпоративному договорі, та чи є він впливовим інструментом для вирішення конфліктів між власниками бізнесу, інвесторами, кредиторами.

Закон про товариства визначає можливість сторін у корпоративному договорі узгодити усі правила ділової поведінки і механізми контролю, умови викупу часток, фінансування, конфіденційність, можливість його примусового виконання тощо.

Іншими словами, корпоративний договір – це документ, за яким учасники товариства домовляються взаємодіяти один із одним, а також із товариством у певний спосіб, умови якого є конфіденційними. Це, так би мовити, «прихована сторона медалі», що дозволяє врегулювати у пріоритетному порядку безліч питань між учасниками товариства, які неможливо або недоречно врегулювати безпосередньо у статуті.

Основні умови, які необхідно узгодити в корпоративному договорі:

- Визначити порядок реалізації питань, що виникають із управління товариства. Наприклад, визначення порядку голосування на загальних зборах учасників, можливість пропонування кандидатур осіб на

зайняття посад в органах управління, питання контролю. Однак, не слід забувати, що Закон про товариства та статут, насамперед, визначають права й повноваження, а сам корпоративний договір визначає лише порядок реалізації таких прав і повноважень.

- Визначити порядок та умови фінансування товариства (наприклад, за рахунок додаткових вкладів).
- Визначити порядок викупу, дарування, застави часток статутного капіталу товариства.
- Визначити підсудність розгляду судового спору іноземній юрисдикції. Однак, не слід забувати, що передача спору до іноземного суду чи арбітражу – це додаткові (іноді

**БІЛЬША ЧАСТИНА БІЗНЕСУ ДОСІ НЕ
НАВАЖУЄТЬСЯ НАДАТИ ФУНКЦІЮ
РЕГУЛЮВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ
ВІДНОСИН КОРПОРАТИВНОМУ ДОГОВОРУ,
ХОЧА ВІДПОВІДНІ ПОЛОЖЕННЯ УЖЕ
БІЛЬШЕ ДВОХ РОКІВ ПЕРЕДБАЧЕНО
ЗАКОНОДАВСТВОМ**

Мар'яна Горецька
Адвокат, керівник корпоративного відділу ЮФ «Горецький і Партнери»

доволі значні) витрати для сторін корпоративного договору.

- Визначити можливість примусового виконання корпоративного договору (наприклад, шляхом видачі безвідкличної довіреності щодо права на частку в статутному капіталі або повноважень учасника).
- Передбачити обов'язковість проведення періодичного аудиту юридичної безпеки активів.
- Визначити процедуру розподілу дивідендів.
- Визначити обов'язок сторін вчиняти інші дії, пов'язані з управлінням Товариства, його реорганізацією або припиненням.
- Передбачити чітку відповідальність за порушення умов корпоративного договору (наприклад, штрафні санкції).

- Визначити порядок вирішення між учасниками/засновниками конфліктних ситуацій (наприклад, із залученням медіатора для вирішення спору).

Визначені умови та порядок їх реалізації в корпоративному договорі забезпечать потенційно високий рівень судового захисту про зобов'язання сторони договору вчинити певні дії у разі виникнення між учасниками товариства такого спору,



а також понести відповідальність за невчинення таких дій.

Корпоративний договір забезпечує примусову реалізацію обов'язків сторін. Наприклад, якщо у разі порушення умов договору, яким передбачено обов'язок сторони договору придбати або продати частку в статутному капіталі товариства за здалегідь визначеною ціною та/або у разі настання визначених у договорі обставин, заінтересована сторона

договору може подати до суду позов про примусове виконання цього обов'язку шляхом зобов'язання сторони договору про реалізацію прав учасників (засновників) товариства з обмеженою відповідальністю придбати (продати) частку на умовах, визначених таким договором.

Таким чином, чітко визначені умови корпоративного договору є працюючим механізмом для мінімізації ризиків засновників підприємства у випадках виникнення внутрішніх конфліктів при здійсненні управління підприємством.

Проте, варто не забувати та враховувати, що корпоративний договір – це досить новий інструмент в українському законодавстві, тому судова практика його застосування тільки почала формуватися. Оскільки деякі положення Закону про товариства, присвячені корпоративному договору, вписані неоднозначно, важливо відслідковувати судову практику, що демонструє застосування тих чи інших положень законодавства.

Корпоративний договір робить відносини між бізнес-партнерами передбачуваними, що істотно зменшує ризик конфліктів та стимулює до нових домовленостей. **13**

ЗАКОН ПРО ТОВАРИСТВА ВИЗНАЧАЄ МОЖЛИВІСТЬ СТОРІН У КОРПОРАТИВНОМУ ДОГОВОРІ УЗГОДИТИ УСІ ПРАВИЛА ДІЛОВОЇ ПОВЕДІНКИ І МЕХАНІЗМИ КОНТРОЛЮ, УМОВИ ВИКУПУ ЧАСТОК, ФІНАНСУВАННЯ, КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ, МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ПРИМУСОВОГО ВИКОНАННЯ ТОЩО.

Олександр Петриченко
Директор юридичного департаменту групи компаній "New products Group", радник з корпоративної безпеки, адвокат.

”

НАЙБІЛЬШ СУТТЄВИМ УДАРОМ ПО ОФШОРНИХ ПОДАТКОВИХ СХЕМАХ В УКРАЇНІ СТАВ ЗАКОН № 466-ІХ, НОРМИ ЯКОГО ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИН З КОНТРОЛЬОВАНИМИ ІНОЗЕМНИМИ КОМПАНІЯМИ (КІК) ПРИЗВЕЛИ ДО РОЗУМІННЯ, ЩО МІНІМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ УГОД ПРО УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ НИЗЬКОПОДАТКОВИХ ЮРИСДИКЦІЙ ВІДХОДИТЬ У МИНУЛЕ. ”



ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ

В КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИНАХ, ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ, ОФШОРИ: МЕЖІ ЗАКОННОСТІ

За останні п'ять років у сфері міжнародних економічних відносин, податкових взаємовідносин між бізнесом та державою пройшли майже фундаментальні та дуже суттєві зміни. Низка гучних скандалів з розкриття інформації щодо ухилення від оподаткування, відмивання «брудних» грошей в таких розслідуваннях як «панамегейт», банківський скан-

дал через перевірки фінансової розвідки США у Латвії з низкою банків, які згодом були закриті, а частина менеджменту заарештована, призвели до докорінної зміни банківської таємниці, розкриття інформації та роботи в низькоподаткових гаванях (офшорах).

Фактично, світ попрощався з банківською таємницею, а держава серйозно взялась за пришвид-



шення приєднання до Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, що стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування (Конвенція MLI). До якої, до речі, також приєдналась Україна, провівши відповідну ратифікацію Верховною Радою України в 2019 році. Необхідність укладення і ратифікації Багатосторонньої конвенції зумовлена тим, що з 1 січня 2017 року Україна приєдналась до Програми розширеного співробітництва в рамках

Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і прийняла на себе зобов'язання імплементувати мінімальний стандарт Плану дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування та виведенням прибутку з-під оподаткування (BEPS).

Обов'язковими до виконання Україною є 4 кроки з 15 запропонованих, а саме:

- крок 5 «Удосконалення заходів боротьби з податковими зловживаннями»;
- крок 6 «Недопущення зловжи-

вання пільгами, передбаченими двосторонніми угодами»;

- крок 13 «Рекомендації про документації з трансфертного ціноутворення та розкриття інформації по країнам»;
- крок 14 «Удосконалення процедури взаємного узгодження шляхом вирішення спорів».

Таким чином, для України було потрібно привести у відповідність з вищезгаданими кроками свою податкову систему і Податковий кодекс України, зокрема, включивши порядок регулювання роботи КІК.

Але найбільш суттєвим ударом по офшорних податкових схемах в Україні став Закон № 466-IX, норми якого щодо регулювання податкових відносин з контрольованими іноземними компаніями (КІК) призвели до розуміння, що мінімізація податкового навантаження через застосування міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування та використання низькоподаткових юрисдикцій відходить у минуле.

Крім того, ускладнили роботу з офшорами також удосконалення податкового законодавства з трансферного ціноутворення.

Україна досить серйозно налаштована й надалі рухатись у єдиному світовому руслі щодо бо-

ротьби з виведенням капіталів до офшорних юрисдикцій, продовжуючи розробляти зміни до Податкового кодексу України, в тому числі щодо майбутнього регулювання взаємовідносин з КІК, та змушуючи бізнесменів платити податки за місцем ведення бізнесу. Внесені на розгляд Верховної Ради України законопроекти №4101, № 4073 призведуть до фактичного законодавчо закріпленого скасування права на банківську таємницю, надавши повних доступ державних податкових органів до банківських рахунків та операцій.

Окремо слід зауважити, що світова банківська система останні декілька років також стала дуже ретельно перевіряти будь-які трансакції з компаніями, які розташовані у низькоподаткових державах. Сьогодні відкрити банківський рахунок компанії, наприклад, з Британських віргінських островів, Белізу чи інших острівних юрисдикцій стало майже неможливо. Багато банків ретельно перевірили свої клієнтські бази та досить ввічливо попросили закрити всі підозрілі на їх погляд рахунки, змушуючи бізнесменів мігрувати до невеликих та маловідомих банківських установ у різних кутках світу. Вимоги до так званої економічної присутності компаній введені навіть на території Британських віргінських островів.

Судова європейська практика з податкових спорів свідчить: платники податків, які не змогли в судовому порядку довести реальність свого офісу та ведення операційної діяльності по місцю реєстрації компанії, програли. На сьогодні, наприклад, щоб довести у суді економічну присутність компанії в республіці Кіпр, треба планувати мінімум до ста тисяч євро витрат на рік, тож прості Сертифікати податкової резидентності, такі як право застосування податкових пільг при виведенні дивідендів, роялті чи відсотків, скоро відійдуть у минуле.

ПОРАДА БІЗНЕСУ: ПОКИ Є ЧАС, НЕ ЧЕКАЙТЕ, ПОЧИНАЙТЕ ДІЯТИ, ЩОБ УВІЙТИ ДО НОВОГО СВІТУ БЕЗ ОФШОРІВ ВЖЕ ПІДГОТОВЛЕНИМИ ТА З ОПТИМІЗМОМ.

Фактично вже сьогодні всі компанії, які реально не мають офісів у низькоподаткових юрисдикціях, знаходяться у високій зоні ризику податкових донарахувань з боку податкових органів за місцем реєстрації кінцевих бенефіціарів.

Незважаючи на все вищеперераховане, деякі країни не збираються зупинитись у боротьбі з виведенням капіталів з своїх територій, вдаючись до ще більш жорстких заходів. Наприклад, Російська Федерація подала приклад для інших країн в досить ультимативній формі, запропонувавши низці низькоподаткових держав переглянути розміри податкових ставок на виведення дивідендів та роялті, піднявши їх до 15% бар'єру, фактично доводячи до економічно не вигідного подальше використання таких країн як Кіпр, Мальта, Люксембург у своїй корпоративній структурі. На черзі інші аналогічні податкові гавані у Азії та на Сході. У деяких податкових фахівців є впевненість, що такий приклад у найближчому часі підхоплять й інші країни.

То ж чи є актуальним на сьогодні подальше використання в своїх корпоративних структурах компаній з так званих офшорних юрисдикцій? Світова податкова практика вже відверто каже – ні!

Який вихід для тих, хто тільки спостерігає, але ще вагається

щодо подальших кроків з реструктуризації своєї структури, де використовуються офшорні компанії?

По-перше, ще раз перечитати всі нововведення у Податковому кодексі України щодо КІК та зрозуміти, що навіть з відтермінуванням, але їх в Україні введуть.

По-друге, немає жодного сенсу шукати шляхи, щоб зменшити ризик віднесення компаній до КІК, а варто скористатись можливістю безподаткової ліквідації таких компаній до кінця цього року.

По-третє, разом із фахівцями ретельно проаналізувати всі подальші варіанти розвитку компанії та необхідності цих офшорних структур з врахуванням зміни податкових ставок по всьому світу. Можливо, виходом із ситуації буде релокація кінцевих бенефіціарів разом з родинами до інших країн, більш привабливих з точки зору оптимізації оподаткування кінцевих прибутків. Як варіант, є багато країн (Італія, Швейцарія, Кіпр, Мальта, Монако), де можна скористатись програмами пільгового оподаткування фізичних осіб як кінцевих бенефіціарів.

Порада бізнесу: поки є час, не чекайте, починайте діяти, щоб увійти до нового світу без офшорів вже підготовленими та з оптимізмом. **■**

ФАКТИЧНО ВЖЕ СЬОГОДНІ ВСІ КОМПАНІЇ, ЯКІ РЕАЛЬНО НЕ МАЮТЬ ОФІСІВ У НИЗЬКОПОДАТКОВИХ ЮРИСДИКЦІЯХ, ЗНАХОДЯТЬСЯ У ВИСОКІЙ ЗОНІ РИЗИКУ ПОДАТКОВИХ ДОНАРАХУВАНЬ З БОКУ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ ЗА МІСЦЕМ РЕЄСТРАЦІЇ КІНЦЕВИХ БЕНЕФІЦІАРІВ.

АУТСОРС VS ІНХАУС – ЯК ОБРАТИ ЮРИСТА? ФАКТОРИ ВИБОРУ

ПРИ СУПРОВODІ БІЗНЕСУ НАЙБІЛЬШ ПОПУЛЯРНИМИ Є ДВІ МОДЕЛІ ЮРИДИЧНОЇ ПІДТРИМКИ КОМПАНІЇ – ЮРИСТ НА АУТСОРСІ (ЗОВНІШНЄ ЮРИДИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ, КОНСАЛТИНГ) АБО ІНХАУС (ШТАТНИЙ ЮРИСТ, ЮРИДИЧНИЙ ВІДДІЛ). ЯК БІЗНЕСУ ОБРАТИ НАЙКРАЩИЙ ВАРІАНТ?

Юристом я працюю вже 15 років, довелося бути і керівником юруправління держустанови, і адвокатом в консалтингу, і єдиним юристом підприємства-холдингу зі штатом 800 людей, а також керувати своєю юрфірмою. Зважаючи на такий різноплановий досвід, виділю фактори, що впливають на вибір керівника підприємства при прийнятті рішення щодо юридичного супроводу.

1. МАСШТАБ ПІДПРИЄМСТВА.

Цілком логічно, що невеличке підприємство, у якого основною роботою для юриста є складання договорів щодо поточної діяльності, оформлення кадрових документів та консультування працівників, не потребує залучення зовнішніх консультантів. Зовсім інша ситуація з великими підприємствами, де роботи дуже багато, вона різноплано-

ва та специфічна, тут без помічників не обійтись.

2. СПЕЦИФІКА.

Необхідно розуміти, наскільки вузькоспеціалізованим чи багатовекторним є певне підприємство. На прикладі «Укрпластику», у структуру якого входять 12 підприємств, в тому числі в іноземних юрисдикціях (6 країн), можна сказати, що для підтримки діяльності

підприємства необхідні знання та досвід майже у всіх галузях права.

3. НАЯВНІСТЬ ЧИ ВІДСУТНІСТЬ СКЛАДНИХ СУДОВИХ ПРОЦЕСІВ.

Судові процеси – це окремий блок роботи і, зазвичай, ведуть їх адвокати, що спеціалізуються саме на процесі. Так ефективніше для всіх, а в першу чергу, для власника. В той же час, дуже важливо, щоб на підприємстві був внутрішній юрист, що веде комунікацію із зовнішнім адвокатом. Це допоможе зібрати необхідні докази, оформити документи та не втратити час, такий цінний в процесуальних строках. З іншого боку, якщо судових процесів немає взагалі або небагато – впорається і штатний юрист.

4. НАЯВНІСТЬ КРИМІНАЛЬНИХ ПРОВАДЖЕНЬ.

На кожному великому підприємстві, на жаль, зустрічаються випадки шахрайства, крадіжок, розтрат. Супровід кримінальних справ, на мою думку, краще віддати адвокатам з кримінальних справ. Зазвичай, це юристи, що спеціалізуються виключно на цій галузі права і досконало її знають. Це певна специфіка: відвідування поліції, прокуратури, СБУ; участь у процесуальних діях та судових засіданнях, спілкування з правоохоронними органами.

5. М&А, КОРПОРАТИВНЕ ПРАВО.

Якщо готується злиття чи поглинання – однозначно, долучаються сторонні організації. Це спеціалізовані фірми із юристами, що мають досвід саме у цій сфері. Щодо корпоративних питань – є сенс мати в штаті юриста із корпоративного права. Крім того, для акціонерних товариств наявність корпоративного секретаря – вимога законодавства.

6. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ. ПАТЕНТИ, ТОРГІВЕЛЬНІ МАРКИ, КОРИСНІ МОДЕЛІ...

СПИРАЮЧИСЬ НА ВЛАСНИЙ ДОСВІД КЕРІВНИКА ЮРСЛУЖБИ, МОЖУ СКАЗАТИ, ЩО ЗРУЧНОЮ Є НАСТУПНА МОДЕЛЬ. ДЕКІЛЬКА ЮРИСТІВ АБО ВІД-ДІЛІВ, В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РОЗМІРУ ПІДПРИЄМСТВА, ПРАЦЮЮТЬ НА САМОМУ ПІДПРИЄМСТВІ. ВОНИ ЗАЙМАЮТЬСЯ ВИРІШЕННЯМ ЮРИДИЧНИХ ПИТАНЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ В ПОТОЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ, А ТАКОЖ СПІВПРАЦЮЮТЬ З ЮРИСТАМИ НА АУТСОРСІ. В СВОЮ ЧЕРГУ, ЗАЛУЧЕНІ ЮРИСТИ ТОЧКОВО БЕРУТЬ УЧАСТЬ У ПРОЦЕСАХ, ЩО ПОТРЕБУЮТЬ НАЯВНОСТІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗНАТЬ ТА ДОСВІДУ.

Цим напрямком займаються патентні бюро та повірені. Рационально звертатися, за необхідністю, саме до залучених спеціалістів, тому ця опція переходить на аутсорс.

Обслуговування поточної діяльності залученими юристами, на мою думку, є недоцільним, адже така діяльність потребує знання специфіки роботи підприємства та щоденного повного занурення в процес. Грубо кажучи, тільки внутрішній юрист знає, чому саме Іванов мав завізувати певний документ у якомусь там році, а саме Петров його підписати.

Крім того, на великих підприємствах працює електронна система документообігу, і я дуже погано уявляю, як юрист-консалтер займається візуванням документів чи їх погодженням із іншими структурними підрозділами.

Мінімальний блок завдань внутрішніх юристів:

- підготовка та експертиза договорів;
- претензійна робота;
- супровід судових процесів;

- трудове право.

Щодо завдань, які раджу однозначно віддавати на аутсорс:

- складні судові процеси;
- складні переговори (разом із інхаусом);
- М&А;
- робота із інтелектуальною власністю;
- ведення кримінальних проваджень.

Спираючись на власний досвід керівника юрслужби, можна сказати, що зручною є наступна модель. Декілька юристів або відділів, в залежності від розміру підприємства, працюють на самому підприємстві. Вони займаються вирішенням юридичних питань, що виникають в поточній діяльності, а також співпрацюють з юристами на аутсорсі. В свою чергу, залучені юристи точково беруть участь у процесах, що потребують наявності спеціальних знань та досвіду. ■



Дмитро Таранчук
Адвокат, директор з правового забезпечення АТ «ФАРМАК»

У ПОШУКАХ СИНЕРГІЇ

”
ЖОДНИЙ БІЗНЕС НЕ ЗМОЖЕ НА 100% ПОКЛАСТИСЯ НА ЕКСПЕРТИЗУ ТІЛЬКИ ІНХАУС-ЮРИСТІВ, ОСКІЛЬКИ В ТАКОМУ ВИПАДКУ ВІН РИЗИКУЄ НЕ ОТРИМАТИ ЯКІСНУ ПРАВОВУ ДОПОМОГУ ІЗ ПОТРІБНИМ РЕЗУЛЬТАТОМ. ДЛЯ ЦЬОГО МАЄ БУТИ ЗАЛУЧЕНА БІЛЬШ ГЛИБОКА ЕКСПЕРТИЗА, ЯКА Є У ЗОВНІШНЬОГО ЮРИДИЧНОГО РАДНИКА.
”

В роботі кожного інхаус-юриста виникає момент, коли для вирішення складної юридичної задачі не вистачає глибокої експертизи в певному правовому питанні, або питання належить до спеціалізації, яка не потрібна в щоденній роботі із правового забезпечення бізнесу.

З іншого боку, можуть виникати типові юридичні задачі, які є доволі простими, але для їх вирішення потрібно задіяти велику кількість високопрофесійного персоналу юридичної служби, або ж такі питання виникають на регулярній основі, мають територіальний характер і вимагають частих відряджень внутрішніх юристів, або ж виникають в інших країнах, де також представлений бізнес.

В таких випадках інхаус-юрист починає розуміти, що доцільно залучити зовнішніх юридичних радників з потрібною вузькою та глибокою юридичною спеціалізацією або передати однотипні справи регіональному юридичному раднику.

Я повністю поділяю даний підхід в забезпечення комплектного та професійного правового забезпечення бізнесу, оскільки при такому підході бізнес завжди своєчасно отримує кваліфіковану юридичну допомогу, оптимізує свої фінансові витрати на вирішення таких юридичних питань.

Інхаус-юрист та зовнішній юридичний радник можуть виступати як партнерами, так і конкурентами.

Ідеальною є ситуація, коли інхаус швидко і детально інформує зовнішнього радника про всі обставини правової ситуації та забезпечує усією потрібною документацією, чітко формулює задачі, в результаті чого зовнішній радник витрачає значно менше часу для ознайомлення із ситуацією та пошуку документації (відповідно, економляться кошти клієнта) і може невідкладно приступити до вирішення правової проблеми, що виникла у бізнесу. Така синергія виникає у разі, якщо інхаус при пошуку зовнішнього радника керується вимогами професіоналізму, компетентності та досвіду такого радника у потрібній сфері.

На мій погляд, інхаус-юристу не варто ставити собі за мету пошук універсальної юридичної компанії, а намагатися підшукувати зовнішнього юридичного радника або під якийсь конкретний проект, або під конкретний напрям роботи, який команда внутрішніх юристів не в змозі охопити своїми власними ресурсами.

За такого підходу вимога щодо наявності досвіду успішних проєктів є ключовим критерієм. Другий – оптимальне співвідношення ціни, якості та результативності такої компанії. Третій – це позитивні відгуки колег, рекомендації.

Для інхаус-юриста ключовим навиком є універсальність знань та досвіду, здатність швидко навчатися. Коли ти працюєш на бізнес – ти не знаєш, які саме юридичні питання у цього бізнесу можуть виникнути. Важливо швидко надати бізнесу правову підтримку і вирішити поточні питання.

Отже, найкращим варіантом для бізнесу є синергія в роботі інхаус-юристів та зовнішніх радників, які в конкретній ситуації мають доповнювати один одного, працювати на один результат і витрачати на все це менше часових та фінансових ресурсів задля досягнення потрібного результату для бізнесу.

Інхаус – «сімейний лікар», який завжди перший приходиться на допомогу, знає історію хвороби і завжди знає, як допомогти і до кого направити. Інхаус-юрист добре знає бізнес, його проблеми, слабкі і сильні сторони, юридичні аспекти. Він знає, хто потрібен для того, щоб допомогти бізнесу впоратися з тією чи іншою юридичною проблемою. Я вважаю, що це великий плюс на користь інхаус-юристів.

Але мінус в тому, що інхаус часто виконує досить одноманітну робо-

ту в конкретній компанії, а певних галузей може не торкатися роками. Наприклад, питання щодо податкових спорів може виникати раз на рік, а то й три-п'ять років. Тоді як у зовнішньої юридичної компанії частіше є великий пул клієнтів, тому юристи мають змогу практикуватися в різних сферах, таким чином клієнту можна отримати більш поглиблену експертизу. Інхаус-юрист може надавати глибоку правову експертизу, лише якщо він за свою практику мав справи з галузями, різними за складністю, глибиною і тривалістю. Тобто, в зовнішнього юридичного радника є більша ймовірність отримати той колосальний досвід, який необхідний бізнесу.

Втім, на мій погляд, інхаус-юристи останнім часом набирають все більшої важливості в компаніях. Це напряму пов'язано із залученням юридичної функції в бізнес-процеси. Бізнесу для повної віддачі необхідний внутрішній юрист, який залучений в роботу компанії на щоденній основі, працює не від проєкту до проєкту, а веде якийсь постійний напрямок компанії. Якщо компанія збирається ефективно працювати на ринку – в ній завжди є місце інхаус-юристам, які розбираються в питаннях корпоративної практики, договорах, трудових питаннях, які виникають у будь-якого бізнесу.

Основний тренд в тому, що бізнес хоче мати щоденне залучення юристів із певним досвідом побудови процесів, функцій, зі знанням законодавства, аби не робити помилку та не наймати зовнішнього юриста, щоб їх виправити. При такому підході правильним рішенням буде отримати якісний правовий супровід на постійній основі за допомогою інхаус-юристів.

Але жодний бізнес не зможе на 100% покласти на експертизу тільки інхаус-юристів, оскільки в такому випадку він ризикує не отримати якісну правову допомогу із потрібним результатом. Для цього має бути залучена більш глибока експертиза, яка є у зовнішнього юридичного радника. **IE**

Я ПОВНІСТЮ ПОДІЛЯЮ ДАНИЙ ПІДХІД В ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКТНОГО ТА ПРОФЕСІЙНОГО ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ, ОСКІЛЬКИ ПРИ ТАКОМУ ПІДХОДІ БІЗНЕС ЗАВЖДИ СВОЄЧАСНО ОТРИМАЄ КВАЛІФІКОВАНУ ЮРИДИЧНУ ДОПОМОГУ, ОПТИМІЗУЄ СВОЇ ФІНАНСОВІ ВИТРАТИ НА ВИРІШЕННЯ ТАКИХ ЮРИДИЧНИХ ПИТАНЬ.

МЕТА КОМПАНІЇ ЗАЛИШАЄТЬСЯ НЕЗМІННОЮ З МОМЕНТУ ЇЇ СТВОРЕННЯ — ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КЛІЄНТІВ ЯКІСНИМИ ПОСЛУГАМИ ТА САМОВДОСКОНАЛЕННЯ КОЖНОГО ЧЛЕНА НАШОЇ КОМАНДИ. МИ РОЗУМІЄМО, ЩО УСПІХ BOSSOM GROUP ЗАЛЕЖИТЬ ВІД СИНЕРГІЇ ІНТЕРЕСІВ КЛІЄНТІВ І НАШИХ ОСОБИСТИХ.

- Катерино, Ви маєте солідний практичний досвід, а якими були його витoki? Розкажіть про Ваш шлях від студента-юриста до партнера юридичної фірми.

- Мені неймовірно пощастило, адже весь практичний досвід, що був до створення Bossom Group, я пройшла в одній компанії. Не змінюючи численні робочі місця, я отримала можливість практикувати одночасно в багатьох правових сферах, адже холдингова компанія під час здійснення господарської діяльності фактично потребує правового супроводу майже в усіх сферах права, починаючи з корпоративного і договірної та закінчуючи судовою практикою.

Потрапивши до юридичного відділу, я отримала можливість не тільки спробувати себе у різних галузях, а ще й знайшла висококваліфікованих наставників, завдяки яким змогла реалізувати себе як спеціаліст та визначити пріоритетні напрямки особистої спеціалізації. Для мене перше робоче місце

завжди залишиться приємним спогадом, адже саме там мені допомогли зрозуміти, що я не помилилась у виборі професії.

Перехід від внутрішнього юриста до власника юридичної компанії відбувся достатньо швидко. Через 10 років роботи я зрозуміла, що настав час рухатись далі. Саме в цей момент доля звела мене з моїм партнером – і одразу всі питання вирішилися самі собою. Ми ще не знали, як саме будемо будувати компанію, з чого почнемо, де візьмемо кошти на реалізацію задумів, але ми точно знали одне — нам пощастило один з одним.

- Коли та як була заснована Bossom Group?

- Компанія була заснована у 2016 році. Під час ранкової кави розмова почалась з мрій про власну практику – і вже через годину закінчилась остаточно прийнятим рішенням про створення фірми. Фактично, у нас не було ні досвіду роботи саме в юридичній компанії, ні якихось

заощаджених коштів на відкриття офісу та набору працівників, але була стовідсоткова впевненість у партнерстві та у нашій компетентності. Потім був тривалий процес налагодження роботи компанії, який ми проходили фактично наосліп, слухаючи власну інтуїцію та багато практикуючи.

- Як трансформувалася мета компанії із початку її діяльності до сьогодні?

- Мета компанії залишається незмінною з моменту її створення — забезпечення клієнтів якісними послугами та самовдосконалення кожного члена нашої команди. Ми розуміємо, що успіх Bossom Group залежить від синергії інтересів клієнтів і наших особистих. Тут досвід inhouse зіграв на нашу користь.

Надаючи юридичні послуги, ми завжди максимально намагаємось вивчити усі бізнес-процеси клієнта, зрозуміти специфіку його діяльності та запропонувати цікаві комплексні рішення.

КАТЕРИНА СПИРИДОНОВА:

«СТАБІЛЬНІСТЬ – ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ СКЛАДНИКІВ УСПІШНОСТІ»

Адвокат, партнер ЮК Bossom Group, сертифікований корпоративний секретар Катерина Спиридонова переконана, що успіх юридичної компанії залежить від синергії інтересів партнерів та клієнтів, а власне професійне щастя знаходить у поєднанні управлінських функцій та безпосередньої юридичної практики





На сьогодні основною стратегічною метою для нас є розширення штату співробітників та офісу, не розширюючи при цьому поки партнерський склад. Також нашою метою є професійний ріст наших юристів, адже стабільність компанії – це один із основних складників її успішності. Ми намагаємось багато часу приділяти працівникам, створюючи з ними спільну єдину команду і максимально уникаючи вертикальної побудови стосунків по типу «бос-підлеглий».

- Партнер юридичної компанії – не лише правник, а й управлінець, маркетолог, ейчар, психолог... Як Вам вдається успішно поєднувати все це із безпосередньо юридичною практикою?

- Коли ти на своєму місці, то у тебе будуть і сили, і час, і натхнення. Першочерговим для нас все одно залишається юридична практика. Обидва партнери особисто практикують. Я розумію, що в пріоритеті у партнера має бути не стільки особиста практика, скільки виконання управлінських функцій та фінансове управління компанією, проте наразі ми йдемо лише від власних бажань. Я отримую величезне задоволення саме від особистої участі у проекті як юрист. Зрозуміло, що працює вся команда, але повністю передавати задачі і контролювати їх лише в CRM-системі – це поки не про нас.

- Ринок юридичних послуг в Україні останнім часом характеризується «міграційними процесами», компанії об'єднуються, поглинаються та знову «розлучаються». Чи задумувалися у Bossom Group про подібні зміни?

- На сьогоднішній день у Bossom Group не розглядаються варіанти об'єднання з іншими компаніями. Ми надаємо перевагу договірному співробітництву у випадках, коли під час реалізації проекту у нас виникає необхідність у залученні вузького компетентного спеціаліста, якого немає у нас в штаті. На нашу думку, саме така модель взаємодії дозволяє з одного боку повноцінно та якісно реалізувати

проект, а з іншого боку зберегти автономію своїх дій поза межами такого проекту. Зважаючи на те, що наша компанія практикує не у всіх галузях, така взаємодія з іншими провідними спеціалістами наразі відбувається достатньо часто і завжди ми виходимо на позитивний результат, коли всі сторони задоволені як професійним, так і матеріальним аспектом.

- Bossom Group надає широке коло послуг у всіх галузях права чи є вузько-спеціалізованою компанією?

- Нашу компанію можна назвати бутіковою, так як наразі у нас не представлені практики з багатьох галузей. Наприклад, ми не практикуємо у сфері кримінального права чи у сфері адміністративних правопорушень. Фактично, на сьогодні повністю ми покриваємо питання у сфері земельного, корпоративного та договірної права, нерухомості та банківського права.

Інші сфери залежать від потреб постійних клієнтів компанії. В залежності від складності кейсу приймається рішення щодо самостійної роботи або залучення юридичних компаній-партнерів. Останнім часом ми бачимо збільшення попиту на послуги у сфері екологічного права, тому визначаємо цю галузь як майбутню перспективу для розвитку та розширення Bossom Group.

- Чи є у Bossom Group клієнти, яких компанія обслуговує вже довгий час? Як здобуваєте нових?

- Ми пишаємось тим, що клієнти, які приходять до нас, залишаються з нами на довгі роки. Ми не займаємось активним залученням клієнтів через рекламу або соціальні мережі. Так, це присутнє, і цим займаються окремі спеціалісти, але це не відбувається досить активно. Основні клієнти приходять через особисті поради та рекомендації. Приємно відмічати, що новий клієнт приходить не просто на зовнішню рекламу, а на особистий позитивний відгук вже існуючого клієнта.

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО НА СЬОГОДНІШНІЙ ДЕНЬ НЕ Є БАЖАНОЮ ТА ПРИВАБЛИВОЮ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЮ ФОРМОЮ. ЯКЩО ГОВОРИТИ ПРО КОМПАНІЇ, ЯКІ НЕ ЗОБОВ'ЯЗАНІ БУТИ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ, ТО БІЗНЕС РІДКО ОБИРАЄ ТАКУ ОПЦІЮ, АДЖЕ ЦЕ НЕ ТІЛЬКИ БІЛЬШ СКЛАДНА ФОРМА УПРАВЛІННЯ, НАЯВНІСТЬ ДОДАТКОВИХ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ, А Й СУТТЄВІ ВИТРАТИ.

- Яку організаційно-правову форму товариств в Україні Ви вважаєте оптимальною, беручи до уваги особливості законодавства та практики?

- На сьогоднішній день це, беззаперечно, товариство з обмеженою відповідальністю. І пояснення достатньо логічне — це дешевше та набагато простіше, порівняно з акціонерними товариствами, а обмежена відповідальність часто надає такій формі перевагу порівняно з ФОП та ТДВ. Оновлене законодавство для ТОВ та позитивні зміни, які очікуються найближчим часом (наприклад, облікова система часток ТОВ), роблять на сьогодні цю форму, на мою думку, найбільш прийнятною та зручною для бізнесу.

У той же час, акціонерне товариство на сьогоднішній день не є бажаною та привабливою організаційно-правовою формою. Якщо говорити про компанії, які не зобов'язані бути акціонерними товариствами, то бізнес рідко обирає таку опцію, адже це не тільки більш складна форма управління,

наявність додаткових контролюючих органів, а й суттєві витрати.

- Яку першочергову зміну в законодавстві про акціонерні товариства Ви би хотіли побачити вже зараз?

- Змін планується немало, адже в червні цього року в першому читанні було прийнято законопроект № 2493, на який вже давно очікують фахівці, що працюють в сфері корпоративного права та корпоративного управління. Оновлений Закон України «Про акціонерні товариства» містить багато новел, серед яких ключовими і позитивними може виділити: відсутність мінімального розміру статутного капіталу для АТ (в умовах сьогоденних реалій мінімальний статутний капітал у розмірі 1250 мінімальних заробітних плат точно не стимулює бізнес використовувати таку форму як АТ, особисто у моїй практиці під час вибору організаційно-правової форми клієнти зазначають великий розмір мінімального статутного капіталу

НА СЬОГОДНІШНІЙ ДЕНЬ ДОСИТЬ ВАЖЛИВО ПОСТІЙНО ТРИМАТИ РУКУ НА ПУЛЬСІ НЕ ТІЛЬКИ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН, А Й СЛІДКУВАТИ ЗА НОВИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ. МАЙЖЕ ЩОДНЯ ВПРОВАДЖУЮТЬСЯ НОВІ ПРОГРАМИ ТА ДОДАТКИ, ЯКИМИ НЕОБХІДНО ВМІТИ ЕФЕКТИВНО КОРИСТУВАТИСЬ, ЩОБ ІТИ НОГА В НОГУ З ЧАСОМ ТА НЕ ПРОГРАВАТИ НА РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ.

як одну із перепон при створенні компанії); введення можливості створити однорівневу систему управління акціонерним товариством шляхом створення такого органу, як рада директорів; конкретизація положень про корпоративного секретаря та інші позитивні зміни.

- Існує думка щодо переваги корпоративних секретарів, які працюють з товариством за цивільно-правовою угодою. Такий варіант справді вигідніший бізнесу?

- Приймаючи рішення про форму співпраці та обираючи між трудовим та цивільно-правовим договором, насамперед треба розуміти реальний обсяг роботи для корпоративного секретаря. Як показує досвід, не у кожного акціонерного товариства є така кількість питань, щоб завантажувати корпоративного секретаря протягом 40-годинного робочого тижня.

Якщо мова йде про компанію, у якій питання впровадження корпоративного управління не ставиться, де відсутня наглядова рада, а загальні збори скликаються один раз на рік, то тут і не мож-

на говорити про повноцінну роботу для корпоративного секретаря. У такому випадку його функції найчастіше зведені до контролю за розкриттям інформації, організації проведення загальних зборів та виконання інших формальностей. І, на жаль, на сьогоднішній день таких акціонерних товариств досить багато. Зрозуміло, що у такому випадку залучення корпоративного секретаря за цивільно-правовим договором є більш фінансово вигідним.

- Україна зараз є привабливою для залучення іноземного капіталу та інвестицій?

- Назвати Україну привабливою для залучення іноземного капіталу було б занадто сміливо. На превеликий жаль, негативний досвід іноземних інвесторів це не рідкість, при чому досить яскраві скандали мають місце на різних ринках, зокрема авіаційному, енергетичному, ринку інфраструктури тощо.

Позитивним можна визнати останні тенденції у сфері захисту інвесторів, але наразі поки що це більше декларації влади. Безумовно, створення окремої Тимчасової

спеціальної комісії Верховної Ради України з питань захисту прав інвесторів, діяльність Ради бізнес-омбудсмена та інші спеціальні механізми дають надію майбутнім інвесторам на захист... Але, на мою думку, основна проблема полягає не у відсутності якогось окремого органу чи комісії, а в тому, наскільки ефективно такі органи будуть працювати і наскільки їх компетенція дозволить протистояти корупції, перевищенню владних повноважень, бездіяльності правоохоронних органів та повільності роботи судової системи.

- Які риси характеру та навички потрібні юристу, щоб ефективно працювати в умовах сьогодення?

- За останній час особисто для мене найпотрібнішою навичкою стало вміння самоорганізуватись та концентруватись. Зміна графіку роботи, переведення більшості проектів на віддалений супровід, можливість проводити зустрічі в онлайн не виходячи з дому — все це, з одного боку, надає можливість оптимізувати свій час, а з іншого, створює підґрунтя для лінощів та постійного відкладення справ на потім. Період дистанційної роботи ще раз показав, що навіть дуже талановиті юристи не завжди можуть самоорганізуватись в умовах відсутності чіткого графіку «робота – відпочинок».

Крім того, на сьогоднішній день досить важливо постійно тримати руку на пульсі не тільки законодавчих змін, а й слідкувати за новими технологіями. Майже щодня впроваджуються нові програми та додатки, якими необхідно вміти ефективно користуватись, щоб іти нога в ногу з часом та не програвати на ринку юридичних послуг.

А найголовніше вміння, на мою думку, – жити гармонійно та слухати себе, адже крім юриспруденції життя адвоката наповнене іншими прекрасними речами, на які обов'язково потрібно вміти знаходити час. **■**

АДВОКАТ, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР АО «LITIGATION GROUP» ЮРІЙ ДЕМЧЕНКО РОЗПОВІВ ПРО ОСОБЛИВОСТІ СУДОВОГО ЗАХИСТУ КЛІЄНТІВ, ВПЛИВ МЕДІЙНОГО ВИСВІТЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НА ХІД СПРАВИ

- Кожна зміна влади в Україні не минає без судової реформи. Юрію, Ви є партнером юридичної компанії, яка спеціалізується на судовому захисті. Як реформування системи правосуддя впливає на роботу адвокатів?

- Впливає безпосередньо, адже необхідно оперативно та своєчасно адаптуватись як до прогнозованих змін у судової реформи, так і до тих, що сталися раптово, а зараз це часто трапляється.

Жоден судовий кейс, який є в активі компанії, не оминають наслідки судової реформи. Наші літigators аналізують зміни як у судової реформи, так і у процесуальних кодексах, і за результатами такого аналізу приймають рішення щодо подальшої долі справи. В разі, якщо справа не матиме перспективи, з огляду на чергові зміни, ми розробляємо для клієнта альтернативну дорожню карту подальших дій задля досягнення необхідного результату клієнта.

Таким чином, судова реформа прямо впливає на адвокатську ді-



ЮРІЙ ДЕМЧЕНКО: «МЕДІЙНЕ ВИСВІТЛЕННЯ ПРОЦЕСУ СПРИЯТЛИВО ВПЛИВАЄ НА ХІД ТА РЕЗУЛЬТАТ СПРАВИ»

льність: потрібно тримати руку на пульсі, бути обізнаним у нових трендах законодавчих творінь та своєчасно реагувати на такі зміни задля ефективного захисту інтересів клієнта.

- Ви брали участь у багатьох резонансних судових процесах. А якою була Ваша найперша гучна справа?

- В адвокатурі я з 2009 року, і так сталося, що, незважаючи на досить

невеликий вік ще на той час, я одразу надавав правову допомогу у досить серйозних і непростих справах. У пам'яті спливає один із перших судових кейсів щодо розлучення досить відомої людини, яка на той час обіймала одну із вирішальних посад у країні (із етичних міркувань називати прізвище не буду, але в мережі є досить багато інформації з цього приводу). Це була дійсно гучна справа і провідні телеканали

слідкували за перебігом її розгляду. Я, можна сказати, приблизно місяць «жив» у новинах. Було багато юридичних нюансів, запеклих баталій із кваліфікованими юристами опонента, які, врешті-решт, завершилися на користь мого клієнта. Ця справа – яскравий приклад того, як звичайний спір щодо розірвання шлюбу може стати складним судовим процесом лише у зв'язку із особливістю «суб'єктного складу сторін».

- Сучасному адвокату важливо володіти ораторським мистецтвом – чи це пережиток минулого та стереотип із кінематографу?

- Глибоко переконаний, що ораторське мистецтво – must-have для професійного адвоката. Це навіть не обговорюється. Своїм колегам та молодим юристам я завжди говорю: ви можете мати бездоганну матеріальну базу у голові, володіти неспростовними доказами, мати аргументи на підтвердження недопустимості доказів опонентів, але якщо ви не вмієте подати свою позицію у двох-трьох тезах за декілька хвилин так, щоб суддя або колегія зрозуміли та погодились із нею, – ваш захист приречений на провал.

Вважаю, що особа є профнепридатною, якщо вона не вміє красномовно і лаконічно висловлюватись. Це обов'язкова компетенція адвоката.

У нашій компанії ми займаємось розвитком судових юристів, тому

раз на півроку влаштовуємо «ігрові судові засідання», а також відправляємо на майстер-класи та тренінги із ораторського мистецтва. Ми дбаємо про високий професійний рівень наших літigatorів задля досягнення найкращого результату для клієнтів.

- Підвищена увага ЗМІ та суспільства до певних судових справ – це переважно ризик негативного впливу на репутацію клієнта чи все ж профілактика від свавілля правоохоронних органів?

- Чим більше практикую, тим більше переконуюсь у тому, що медійне висвітлення перебігу тієї чи іншої судової справи лише позитивно впливає на судочинство і якість розгляду спору. Судді, незважаючи на свій високий статус, також люди, які у сучасних складних реаліях націлені «якнайшвидше» розглянути справу, оскільки їх у провадженні надзвичайно велика кількість. Це дуже негативно впливає на якість процесу, внаслідок чого юрист може навіть не встигнути донести усі важливі аргументи.

А коли до розгляду підключається громадськість та журналісти, судді зазвичай невдоволені, але у більшості випадків ретельно, уважно та процесуально грамотно розглядають справу, без поспіху та із дотриманням усіх процесуальних вимог та прав сторін. У більшості випадків це дає надзвичайно позитивний ефект. Недарма ж Євро-

пейський Суд назвав журналістів «public watchdog», завданням яких є пильне спостереження за дотриманням закону у суспільстві, у тому числі, судовим корпусом. Із цим завданням ЗМІ у резонансних справах зазвичай справляється на відмінно.

- Власне, Ви й самі часто виступаєте в ЗМІ. Адвокату важливо бути публічною особою?

- Це досить складне питання, на яке не має однозначної відповіді. З однієї сторони – так, як я вже зазначив, медійне висвітлення процесу здебільшого сприятливо впливає на хід і результат справи. Але іноді бувають ситуації, коли надмірна публічність може негативно вплинути якщо не на результат справи, то на ділову репутацію особи.

До прикладу, родича політика звинуватили у вчиненні злочину, який він не вчиняв. Справа не є політичним замовленням, але і не є справедливим обвинуваченням, радше «некваліфікованою роботою правоохоронців». В такому випадку варто «без зайвого шуму», професійно здійснити захист родича, але не підіймати на широкий загал цю ситуацію, адже це може негативно вплинути на імідж політика. Навіть після закриття провадження, особа політика у суспільстві буде стійко асоціюватись із протиправними діями його родича, що, фактично, спаллює ділову репутацію і «підірве рейтинги».

Тому, на моє переконання, адвокат має бути публічною особою, але із пересторогою та обережністю підходити до медійного висвітлення своєї роботи. Не зашкодити клієнту – головний принцип будь-якого адвоката!

- Щодо «вічної» проблеми ототожнення адвоката та клієнта... Змиритися чи все ж намагатися пояснити суспільству роль адвокатури?

- На жаль, суспільство не вивчає ані нашого профільного закону, ані правил професійної етики, і тому не всі розуміють, що захищати навіть винуватого (в очах пересіч-



ного громадянина) – це наш професійний обов'язок. Під час отримання адвокатського свідчення ми офіційно складаємо присягу адвоката, і тому не маємо права відмовляти у захисті особи. Більше того, зобов'язані професійно захищати особу, відкидаючи моральну сторону того, що сталося.

У будь-якому разі, кожен адвокат зобов'язаний свідомо підходити до того, чи захищати того чи іншого клієнта, і розуміти наслідки надання захисту одіозній особі. На жаль, низька правосвідомість, нездатність до критичного мислення великої кількості наших співгромадян іноді може надзвичайно негативно вплинути на репутацію правозахисника. А в деяких випадках може мати наслідком і посягання на його майно, життя та здоров'я як адвоката, так і його родини, як це іноді трапляється.

Тому на сьогоднішній день пояснити суспільству роль адвокатури досить складно, а «змиритись» із таким несправедливим ставленням до адвоката – неможливо...

- Чи відмовляли Ви колись клієнту, та з яких причин?

- Так, іноді вимушений відмовляти, у зв'язку із можливим конфліктом інтересів із особою, яка вже є моїм клієнтом. Правила адвокатської етики забороняють одночасне представництво інтересів клієнтів, інтереси яких є взаємно суперечливими. Звичайно, є можливість отримати згоду від свого клієнта на те, що він не заперечує проти представництва опонента, але у моїй практиці клієнти досить часто заперечують проти цього. У такому випадку я маю право відмовити у представництві інтересів. Вважаю таку практику добросовісною і чесною.

- Дифамаційні спори, якими Ви займаєтесь, переважно стосуються захисту фізичних осіб? Чи суттєво відрізняється захист ділової репутації бізнесу?

- Так, захист компаній кардинально відрізняється від захисту персоналій. Інша доказова база, інша стратегія, інші підходи до медійного висвітлення.

Захист бізнесу від дифамації потребує більшої кількості збору доказів, адже, за великим рахунком, компанія – це ті ж люди, які обійма-

ють певні посади або ж є власниками бізнесу. Відтак, ті чи інші закиди щодо компанії стосуються людей, але великої їх кількості.

Виходить, щодо кожного ключового посадовця необхідний суттєвий арсенал доказів і своя тактика спростування недостовірної інформації. І лише зібравши весь масив доказів щодо кожної особи можна говорити про завершення збору доказів в цілому по компанії. Із фізичними особами дещо простіше, але також є свої нюанси та складні моменти, пов'язані, зокрема, із відшкодуванням моральної шкоди.

- Які особливості доказування розміру завданих збитків?

- Немає однозначного алгоритму доказування розміру. Кожен кейс – індивідуальний, і коли до мене звертається новий клієнт, ми починаємо креативити й пропонувати способи доказування. Хоча, безумовно, вплив дискредитуючої інформації на ділову репутацію одразу явно видно: негативна інформація досить швидко поширюється у інформаційному просторі (репости, райти, поширення тощо), кількість

СУДОВА РЕФОРМА ПРЯМО ВПЛИВАЄ НА АДВОКАТСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ: ПОТРІБНО ТРИМАТИ РУКУ НА ПУЛЬСІ, БУТИ ОБІЗНАНИМ У НОВИХ ТРЕНДАХ ЗАКОНОДАВЧИХ ТВОРИНЬ ТА СВОЄЧАСНО РЕАГУВАТИ НА ТАКІ ЗМІНИ ЗАДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ КЛІЄНТА.

переглядів у перші години дуже велика. Крім того, такі «сенсації» активно коментуються читачами та дописувачами, які одразу висловлюють свою реакцію на прочитане, тим самим демонструючи реальний вплив на ставлення до клієнта. Усе це уже свідчить про завдання збитків діловій репутації.

Говорячи ж про компанії, ситуація дещо інша. Не так давно у нас був досить резонансний кейс із відомою інформаційно-аналітичною платформою, яка позиціонувала себе як ресурс, що допомагає «отримувати актуальну і достовірну інформацію відносно тих чи інших підприємств». Однак, у зв'язку із недосконалістю їх пошукової системи, щодо нашої компанії-клієнта було зазначено, що вона нібито «причетна до розкрадання бюджетних коштів». Наслідком такої дезінформації стала блискавична відмова трьох партнерів-контрагентів в укладенні контрактів на загальну суму більше 5 мільйонів гривень! Тобто, мала місце упущена вигода в законодавчому розумінні, саме у зв'язку із поширенням ресурсом негативної та головне – неправдивої – інформації.

Судова практика у господарському судочинстві, на жаль, негативно спрямована щодо стягнення упущеної вигоди, але, врешті-решт, ми домоглися того, що ресурс змінив інтерфейс свого сайту і прибрав інформацію про причетність компанії до корупційних злочинів. Але збитки ніхто не відшкодував, партнери також не повернулись до співпраці. Остаточну крапку у цьому кейсі ми очікуємо від Страсбургу.

- Чи можливо захиститися від поширення недостовірної інформації в ухвалах слідчих суддів у кримінальному провадженні?

- Це надзвичайно болюча і актуальна проблема, в першу чергу, для бізнесу. Українські підприємства все частіше стикаються з проблемою наявності таких «квазі-вироки» щодо них в судовому реєстрі,

що вкрай негативно впливає на ділову репутацію такої особи: контрагенти, побачивши в офіційному джерелі нібито актуальну інформацію про причетність до злочинів конкретної компанії, приймають рішення припинити переговори або співробітництво. Більш того, можуть іншим партнерам повідомити про нібито «незаконну діяльність» компанії, тим самим випередивши від «співпраці зі злочинцями».

У такій ситуації компанії діють по-різному: в основному, звертаються з позовами до суду, до слідчого/прокурора, а також до суду, слідчий суддя якого постановив ухвалу, з проханням спростувати недостовірну інформацію про причетність до злочинів. Такі способи захисту не є ефективними і приречені на провал.

В зазначеній ситуації необхідно оперативно розмішувати на своєму корпоративному веб-сайті спростування, вказавши своє бачення ситуації і роз'яснивши клієнтам і партнерам, що «твердження» в ухвалах слідчих суддів – всього лише невірне цитатування клопотань слідчих, і компанія жодним чином не причетна до описаних злочинів. Підкріпити таке спростування, крім іншого, можна скан-копіями відповідей на адвокатські запити, де буде вказано, що стосовно співробітників компанії немає ні обвинувальних вироків, ні обвинувальних актів, ні навіть повідомлень про підозру.

Така дія з боку компанії є очікуваною і виправданою: прочитавши позицію підприємства і побачивши контраргументи і докази, клієнт або партнер вже не буде так однозначно сприймати інформацію із судового реєстру і, швидше за все, зробить правильні висновки.

- Вам імponує позиція Верховного Суду щодо захисту ділової репутації? Які справи є знаковими? Загалом, чи поширеною є така судова практика в Україні?

- Склад Верховного Суду не однакостайний у вирішенні цих справ. Є колегіальний склад, який ретельно

та виважено розглядає кожний дифамаційний спір, і в разі об'єктивної наявності дифамації задовольняє позов, навіть від публічної особи.

Однак, переважна більшість інших колегій ВС розглядає справи однобоко – побачивши, що позов пред'явлено публічною особою, вони однозначно відмовляють у його задоволенні, не розбираючись у нюансах.

І така ситуація в українських судах превалює. Вважаю це неприйнятним і маю амбітні плани змінити такий підхід до розгляду цієї категорії справ – шляхом подання відповідних касаційних скарг та озвучення правової позиції у судових засіданнях, а потім планую звертатись до Європейського Суду, задля перегляду із боку українських судів своєї позиції у справах цієї категорії.

- Якщо говорити про практику Євросуду – часто користується нею для наведення аргументів нашим судам?

- Практика Європейського Суду це просто енциклопедія для адвокатів у дифамаційних спорах. Якщо українська судова практика є «прозаїчною» та зрозумілою, то практика ЄСПЛ - невичерпна і багатогранна.

Страсбурзький Суд може розглянути майже однакові кейси діаметрально протилежно – адже помітить єдиний нюанс, на перший погляд можливо й незначний. Причому належно та вичерпно обґрунтує таку позицію, із якою «неможливо не погодитись».

Так історично склалось, що я, здебільшого, здійснюють захист проти ЗМІ, і ЄСПЛ досить часто захищає журналістів, відводячи їм особливо відповідальне місце у суспільстві. Але Євросуд неодноразово говорив і про те, що відверті, невідтвержені звинувачення є неприпустимими, відтак мають бути спростовані ЗМІ, і таке втручання у свободу слова є необхідним у сучасному демократичному суспільстві.

Тому, безумовно, практика ЄСПЛ є визначальною під час підготовки

ВВАЖАЮ, ЩО ОСОБА Є ПРОФНЕПРИДАТНОЮ, ЯКЩО ВОНА НЕ ВМІЄ КРАСНОМОВНО І ЛАКОНИЧНО ВИСЛОВЛЮВАТИСЬ. ЦЕ ОBOB'ЯЗKOBA КОМПЕТЕНЦІЯ АДВОКАТА.

чергового позову, задля посилення правової позиції.

- Що можете сказати про збільшення кількості судових справ, пов'язаних із поширенням недостовірної інформації в Інтернеті? Чи готове наше законодавство до такого?

- Збільшення кількості дифамаційних кейсів в Інтернеті є абсолютно зрозумілим та прогнозованим: ми живемо в епоху інформаційних технологій, коли інформація і поширюється швидко, і може коштувати дорого. Тому надзвичайно важливою є оперативна реакція на поширення інформації із подальшим висвітленням в Інтернеті звернення до суду.

Наше законодавство, безумовно, не готове до якісного вирішення саме таких спорів. Чого вартує лише спірне питання щодо того, хто є «власником веб-сайту», і відповідно – хто має відповідати за поширення недостовірної інформації. Це може бути і реєстрант домену, і фактичний володілець, і користувач аккаунту. Ці питання на законодавчому рівні не вирішені, а в постанові Пленуму Верховного Суду України, яка була прийнята більше 10 років тому, про це не згадується, оскільки взагалі не відповідає сучасним тенденціям.

Інше проблемне питання – чи є «засобом масової інформації» або ж «інформаційним агентством» той чи інший інтернет-сайт, який не має друкованого видання. Досить спірне питання, на яке не дають відповіді профільні закони, але воно

має бути законодавчо врегульоване, адже від цього залежать обсяги відповідальності таких видань за дифамаційні правопорушення.

Відтак, питань щодо законодавчого врегулювання проблематики поширення інформації в мережі досить багато і, сподіваюсь, що на них звернуть увагу парламентарі, в числі яких досить багато і адвокатів.

- Як Ви ставитесь до позасудових способів вирішення конфліктів – медіації, арбітражу? Зараз це у тренді, але чи справді ефективно?

- Оскільки я очолюю саме судову юридичну компанію, безумовно, я прихильник судової форми захисту прав, і досить скептично ставлюсь до позасудових форм врегулювання спору. Переважно це продиктовано не стільки моєю спеціалізацією, скільки відсутністю бажання самих клієнтів вирішувати дифамаційний спір в порядку медіації.

Однак, наша компанія орієнтується на досягнення результату та мети клієнта, і якщо можливо отримати бажане у правовому полі, не вдаючись до багаторічних судових тяганин, ми, безумовно, пропонуємо і такий варіант дій.

Кожен кейс клієнта індивідуальний, ситуації, в яких опиняються клієнт та опонент – мінливі. Сьогодні всі хочуть «судитись» та «воювати», а завтра щось змінюється – і виникає бажання домовлятися. Тому завжди варто адаптуватись під актуальні обставини задля оптимального результату на користь і блага клієнта.

- Чи багато у Litigation Group помічників адвокатів, які допомагають готувати справи до суду, наскільки це суттєва допомога? Як швидко в Україні можна побудувати кар'єру судового юриста, розпочавши із найнижчої сходинки?

- В нашій компанії приблизно десяток помічників юристів, які тільки починають свій непростий шлях професійного становлення. Безумовно, помічники мають бути, адже адвокат чи юрист фізично може не встигати сформулювати позов чи підготувати документи, надіслати кореспонденцію. У кожного юриста та адвоката є свій помічник-асистент, який допомагає, вивчає справи, що є в активі старшого колеги та навчається новому. Таким чином реалізується стратегія win-win: молодший персонал допомагає юристам та одночасно отримує досвід роботи і навчається тому, чого не вчать в університетах.

Щодо часу, який проходить від найнижчої сходинки до позиції «судового юриста» (адвоката), то можу сказати, що тут все індивідуально: головне – бажання юриста навчатись і розвиватись. Якщо у людини не має жаги до знань і всього нового, немає терпіння, витривалості, а головне – мотивації, то може пройти й десять років, а результату і особливих успіхів не буде.

У разі ж, якщо юрист дійсно хоче працювати, «живе» професією, розуміє своє призначення у суспільстві і роль у компанії, неодмінно отримає належні професійні результати та досягнення.

Як очільника Litigation Group мене дуже тішить, що в нашій компанії юристи мають реальну можливість рости і розвиватись, підніматись по кар'єрній драбині. За останні п'ять років серед наших працівників четверо юристів стали адвокатами, ще двоє зараз активно готуються до екзамену. Радію, що ми із моїм партнером Денисом Дьоміним створили сприятливі умови для розвитку юристів, які закохані у адвокатуру. **F**

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ –

НЕ ВИРОК ДЛЯ ПРАВА ПОСТІЙНОГО КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЛЕЮ



Дмитро Навроцький
Адвокат, керуючий партнер,
керівник практики аграрного
та земельного права Адвокатського
об'єднання «Сенсум»

Зміни у земельному законодавстві засвідчили, що однією з найважливіших проблем в аграрній сфері, яка не врегульована законом, є питання права постійного користування земельною ділянкою. Це призводить до труднощів у тлумаченні норм права, варіативності правозастосування, сприяє безпідставному припиненню такого права, мінімізує гарантії правового захисту та є передумовою інших негативних явищ у правозастосуванні.

Судова практика в площині захисту прав юридичних осіб на право постійного користування землею останнім часом не була єдиною. Довгий період правові питання спадкування права постійного користування земельною ділянкою залишалися незмінними. Разом з тим, додатковим фактором активізації вказаного питання стала наявність варіативного «прецедентного тлумачення закону» Верховним Судом України та Верховним Судом.

Остаточна крапка у цьому питанні була поставлена у постанові Великої Палати Верховного Суду у справі № 922/898/18 щодо можливості спадкування права постійного користування на землю після смерті голови ФГ.

Однак, це не єдина проблема, яка на сьогодні турбує більшість постійних користувачів земельних ділянок. Відсутність чіткого законодавчого регулювання та сталої судової практики призвели до прийняття рішень органами державної влади, зокрема Держгеокадастром, про припинення права постійного користування на землю юридичних осіб, які у свій час реорганізувалися із КСП та не здійснили перереєстрацію права на новостворену юридичну особу.

На превеликий жаль, органи державної влади, уповноважені на розпорядження земельними ділянками, вважають, що без такого переоформлення право втрачається автоматично, або ж реорганізація на їх точку зору прирівнюється



ся до ліквідації та є підставою для припинення права постійного користування на землю. У багатьох випадках за такими діями слідує вже готовий «документ» про передавання земельних ділянок по безоплатній приватизації, скажімо на 20 осіб по 2 га.

Судова практика у цьому питанні не була однозначною, а зі створенням нового Верховного Суду нові підходи до вирішення цієї проблеми не з'явилися.

Крім того, іноді почали з'являтися цікаві судові рішення, які привносили щось своє, однак не враховували вже існуючу практику з аналогічного питання. Так, у постанові Верховного Суду від 21.11.2019 у справі № 918/194/19 зроблено висновок, що правонаступництво можливе, якщо на момент реорганізації новостворена юридична особа була суб'єктом права на володіння земельною ділянкою на праві постійного користування.

Таке рішення Верховного Суду було прийнято без урахування постанови місячної давності цієї ж

Палати у справі № 924/1114/18, де зроблено категорично протилежний висновок та чітко описано ситуацію зі збереженням права постійного користування на землю у разі реорганізації юридичної особи.

Відтак, у разі, якщо юридична особа, яка мала право постійного користування на землю, була припинена шляхом реорганізації, то до новоствореної юридичної особи (правонаступника) переходять усі права, у тому числі право постійного користування на землю.

Вчиняти будь-які додаткові дії не потрібно. Припинення такого права в силу ст. 141 Земельного кодексу України є протиправним. Такі ж висновки були зроблені в остаточному рішенні у справі №918/194/19.

Резюме: у разі наявності права постійного користування на землю, яке було отримано згідно «старого» законодавства, необхідно після реорганізації та створення нової юридичної особи зареєструвати таке право у ДРРПНМ, щоб уникнути можливих ризиків втрати такого активу. **12**



ЛАЙФХАКИ

ДЛЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО ТА СУДОВОГО ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ

ПРО ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ РОЗПОВІВ ОЛЕКСАНДР СОБКОВИЧ, АДВОКАТ, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР АО "АРХІТЕКТОР ПРАВА".

- Рішення, прийняті контролюючим органом, можуть бути оскаржені в адміністративному або судовому порядку. Олександр, зважаючи на Ваш досвід, який шлях пріоритетніший? Чи варто одразу йти до суду?

- Варто зазначити, що право на оскарження ППР гарантоване п. 56.1 ст.56 ПК України, і його можливо реалізувати шляхом адміністративного оскарження - подати скаргу до контролюючого органу вищого рівня (наприклад, якщо рішення надіслала податкова місцевого рівня, то оскаржувати треба до контролюючого органу на обласному рівні, якщо ж потрібно оскаржити рішення обласної ДПС чи ДПС у м. Києві, то тоді скаргу слід подавати до центрального органу – ДПС України) або ж шляхом судового оскарження (подача позовної заяви до окружного адміністративного суду).

Краще розпочати з адміністративного оскарження, так як воно: не передбачає сплату грошових

коштів за подання відповідної скарги; надає додатковий час для підготовки всіх документів та формування правової позиції перед здійсненням судового оскарження.

Подати скаргу до вищого контролюючого органу податкової необхідно протягом 10 робочих днів після дня отримання ППР. Здійснити це можна особисто чи через свого представника, або ж надіслати поштою.

- Як Ви оцінюєте урядовий проект Закону «Про адміністративну процедуру»? Чи зможе цей документ забезпечити додатковий захист прав і законних інтересів особи у відносинах із державою, чи допоможе у боротьбі з корупцією?

- З моєї точки зору, даний законопроект (прийнятий 02.09.2020 за основу) в загальному встановив основні засади взаємодії громадян з відповідними органами державної влади, наділивши їх рядом прав та обов'язків.

До речі, окремий розділ цього Закону присвячено саме адміністративному оскарженню, яким чітко визначені підстави для оскар-

ження, суб'єктів розгляду скарги, порядок провадження та рішення, що можуть бути прийняті за результатами. Тобто, конкретика у відносинах на законодавчому рівні вже явно встановлена, це має їх впорядковувати на практиці.

Варіанти для можливого зловживання присутні наразі не тільки у системі центральних органів виконавчої влади. Процес їх викорінення не може відбуватись ізольовано та стосуватись лише ЦОВВ. Зрозуміло, що кінцеве ухвалення даного Закону не ліквідує всіх проблемних ситуацій. Для того, щоб побачити ефективність даних законодавчих положень, варто побачити їх в дії.

Під час судового оскарження на підставі норм Кодексу адміністративного судочинства України суди мають перевіряти, наскільки законно та обґрунтовано державні органи здійснюють надані їм Законом повноваження з урахування обставин кожної конкретної справи. Як наслідок, будуть формуватися позиції, які підтверджуватимуть ефективність регулювання відносин, охоплених даним

КРАЩЕ РОЗПОЧАТИ З АДМІНІСТРАТИВНОГО ОСКАРЖЕННЯ, ТАК ЯК ВОНО: НЕ ПЕРЕДБАЧАЄ СПЛАТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ЗА ПОДАННЯ ВІДПОВІДНОЇ СКАРГИ; НАДАЄ ДОДАТКОВИЙ ЧАС ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ВСІХ ДОКУМЕНТІВ ТА ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ПОЗИЦІЇ ПЕРЕД ЗДІЙСНЕННЯМ СУДОВОГО ОСКАРЖЕННЯ.

”

НАЙЧАСТІШЕ ППР СКЛАДАЮТЬСЯ В НАСТУПНИХ СИТУАЦІЯХ: А) КОЛИ ПЛАТНИК ПОДАТКІВ НЕ ПОДАЄ В УСТАНОВЛЕНІ СТРОКИ ПОДАТКОВУ ДЕКЛАРАЦІЮ, А ПРИ ПОДАТКОВІЙ ПЕРЕВІРЦІ ВИЯВЛЯЄТЬСЯ, ЩО ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯКА ПРИЗВЕЛА ДО ВИНИКНЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ, ПРОВІДИЛАСЯ; Б) КОЛИ ДАНІ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАФІКСУВАЛИ ЗАНИЖЕННЯ АБО ЗАВИЩЕННЯ СУМИ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ; В) КОЛИ ВИЯВЛЕНО ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ НАРАХУВАННЯ, УТРИМАННЯ ТА СПЛАТИ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ДО ВІДПОВІДНИХ БЮДЖЕТІВ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ. ”

Законом, вказуватимуть на прогалини чи колізії, а значить, на необхідність у їх врегулюванні.

- Хто частіше вдається до оскарження – ФОП чи ЮО?

- Найчастіше ППР складаються в наступних ситуаціях: а) коли платник податків не подає в установлені строки податкову декларацію, а при податковій перевірці виявляється, що діяльність, яка призвела до виникнення об'єктів оподаткування, проводилася; б) коли дані податкових перевірок результатів діяльності зафіксували заниження або завищення суми податкових зобов'язань; в) коли виявлено порушення правил нарахування, утримання та сплати обов'язкових платежів до відповідних бюджетів податків і зборів.

- Якщо аналізувати адвокатську практику, то переважно оскаржують ППР саме юридичні особи. Це пояснюється ширшою сферою господарської діяльності, значним обсягом документів, широким колом контрагентів, системою оподаткування та, як наслідок – значними розмірами штрафних санкцій, які не кожен матиме бажання сплачувати після отримання ППР? Чи відома Вам статистика – скільки відсотків рішень контролюючих органів оскаржується платниками?

- За останні два роки статистичних даних у відкритому доступі не опубліковано, але аналізуючи публічні дані за 2018 рік, могу зробити висновок, що перевага у задоволенні позовних вимог все-таки на боці платників податків (59% проти 41%).

Що ж стосується адміністративного оскарження, то кількість скасованих повністю ППР досить мізерна (48073 оскаржуваних ППР, з них лише 5131 скасовано). Такі протилежні дані (джерело даних – матеріали платформи Taxlink) явно свідчать про переважну відсутність об'єктивної точки зору у суб'єкта, що приймає рішення за розглядом скарги під час адміністративного оскарження.

- Яка поточна ситуація із оскарженням ППР?

- На період дії карантину строк розгляду скарг, крім скарг щодо декларування відшкодування ПДВ та/або його від'ємного значення, відтерміновано по останній календарний день місяця (включно), в якому буде завершена дія карантину.

- Чи повинен платник податків повідомляти контролюючий орган про оскарження ППР в суді?

- У разі судового оскарження ППР – ні. До позовної заяви лише додаються її копії з додатками та подаються до суду, який, в свою чергу, вже самостійно повідомляє податковий орган про факт такого оскарження.

- Які рішення не підлягають оскарженню?

- Положеннями ПК України прямо передбачено, що рішення центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, та рішення центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну митну політику, прийняті за розглядом скарги платника податків, є остаточними і не підлягають подальшому адміністративному оскарженню, але можуть бути оскаржені в судовому порядку. Не підлягає оскарженню грошове зобов'язання, самостійно визначене платником податків.

- Чи варто платнику залучати адвоката для допомоги у оскарженні?

- Варто – насамперед, для економії часу. Податкове законодавство та правові висновки ВС у даній галузі є досить мінливими та найчастіше зазнають змін, ознайомитись та провести співвідношення положень нормативно-правових актів податкового права з конкретними обставинами справи пересічному громадянину без юридичної освіти досить нелегко.

- У судових спорах на чію сторону частіше стають суди – ДПС чи платника податків?

- Все залежить від правильної побудови позиції та вміння її донести на підставі достатніх, достовірних, допустимих та належно зібраних і поданих до суду доказів.

- А у випадку адміністративного оскарження чи часто потім платники звертаються до суду?

- Судячи із вищенаведених статистичних даних та власної адвокатської практики – так, адже доволі часто рішення контролюючих органів є такими, що суперечать законодавству та мають бути скасованими.

- Адміністративне оскарження може розглядатися у рамках закритого чи відкритого засідання. В чому відмінність?

- За загальним правилом, розгляд матеріалів скарг платників податків відбувається у закритому засіданні. Розгляд матеріалів скарг у відкритому засіданні відбувається виключно на підставі відповідного письмового клопотання платника податків про відкритий розгляд матеріалів скарги. Відмінність полягає у тому, що у відкритому засіданні, крім платника податків, податкового агента або його уповноваженого представника, можуть брати також участь уповноважені представники центрального органу виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику (Міністерство фінансів України), уповноважені представники центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну регуляторну політику (Державна регуляторна служба), уповноважений представник Ради бізнес-омбудсмена та представники засобів масової інформації. Суворо заборонено здійснювати відкритий розгляд справи, якщо в матеріалах справи наявні відомості, що становлять державну таємницю.

- Поділіться лайфхаками успішної підготовки скарги про перегляд рішення контролюючого органу.

- Загальних правил для успішного перегляду ППР не існує, кожна ситуація є індивідуальною, зі своїми особливостями, які варто враховувати.

Найголовніше, на що потрібно звертати увагу при оскарженні, це строки. Скарга подається до контролюючого органу вищого рівня у письмовій формі протягом 10 робочих днів, що настають за днем отримання платником податків ППР, а протягом 1095 днів платник податків має право оскаржити в

внесені до фінансового результату, бухгалтеру, податкової звітності внаслідок допущених порушень документів, які не були надані для перевірки або зазначення відсутніх первинних документів, які могли б підтвердити розрахунки платника податків, документів та їх копій, наданих контролюючому органу на їх вимогу та підстави такого витребування. Досить часто саме через такі процедурні порушення скасовують ППР.

Після цього варто переглянути

НАЙГОЛОВНІШЕ, НА ЩО ПОТРІБНО ЗВЕРТАТИ УВАГУ ПРИ ОСКАРЖЕННІ, ЦЕ СТРОКИ. СКАРГА ПОДАЄТЬСЯ ДО КОНТРОЛЮЮЧОГО ОРГАНУ ВИЩОГО РІВНЯ У ПИСЬМОВІЙ ФОРМІ ПРОТЯГОМ 10 РОБОЧИХ ДНІВ, ЩО НАСТАЮТЬ ЗА ДНЕМ ОТРИМАННЯ ПЛАТНИКОМ ПОДАТКІВ ППР, А ПРОТЯГОМ 1095 ДНІВ ПЛАТНИК ПОДАТКІВ МАЄ ПРАВО ОСКАРЖИТИ В СУДІ ППР АБО ІНШЕ РІШЕННЯ КОНТРОЛЮЮЧОГО ОРГАНУ.

суді ППР або інше рішення контролюючого органу.

Також варто здійснити перевірку кваліфікації виявлених правопорушень відповідно до конкретних статей та норм чинного податкового законодавства, змін, які були

аналогічну судову практику, формувати власну позицію захисту та здійснювати оскарження.

- Які цікаві кейси адміністративного та судового оскарження були у Вашій практиці?

- За досить не тривалий проміж-

НАСПРАВДІ Ж, ПЛАТНИК ПОДАТКІВ НЕ ОБМЕЖЕНИЙ У ПОДАННІ НЕОБХІДНИХ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ ЛИШЕ ЧАСОМ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРКИ, ЇХ МОЖНА ДОЛУЧАТИ ЯК НА ВСІХ СТАДІЯХ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ, ТАК І НА СТАДІЯХ СУДОВОГО ПРОЦЕСУ, НА ЯКИХ ЦЕ ДОПУСКАЄТЬСЯ.

ок часу господарської діяльності наш Клієнт отримав запит Головного управління Державної фіскальної служби України про надання інформації та документів щодо господарських взаємовідносин з цілою низкою суб'єктів господарювання – контрагентами Компанії (близько 55). Було підготовлено пакет документів з чітким і детальним роз'ясненням кожної окремо господарської операції (первинні документи, фото докази, пропозиції приїхати та перевірити достовірність наданої інформації та документів, тощо). Однак, у відповідь Компанія отримала повідомлення з податкової про проведення планової перевірки, за результатами якої було складено акт та встановлено ряд порушень. Вслід за актом було отримано ППР із загальною сумою нарахувань понад 5 000 000 гривень (основна сума зобов'язання та штрафні санкції).

Після ретельного дослідження первинних документів, кожної гос-

подарської операції, пояснення посадових осіб, особових карток та інформації про контрагентів Клієнта, були подані заперечення на прийнятий акт, але їх результат був не ефективним. Тому наступним етапом було судове оскарження.

Відповідний позов був сформований та поданий до Окружного адміністративного суду міста Києва у 2018 році. В ході тривалого судового процесу та численних судових засіданнях в серпні 2019 року (майже через рік з моменту початку розгляду справи в суді) адміністративний позов було задоволено частково (скасовано ППР в частині донарахувань для нашого клієнта на суму 4 800 000 гривень). Вказане рішення в лютому 2020 року було залишено незмінним Шостим апеляційним адміністративним судом та набрало законної сили. Остаточну крапку у цій справі поставив Верховний Суд, який своєю ухвалою повернув касаційну скаргу Головного

управління Державної фіскальної служби України без розгляду.

Щодо іншого Клієнта було прийнято акт за результатами проведеної документальної планової виїзної перевірки та вручено ППР на суму понад 1 000 000 млн. грн. 00 коп. (загальна сума зобов'язання та штрафні санкції). Одразу було прийнято рішення здійснювати судові оскарження, з чим Клієнт погодився на 100%. Податковий орган безпідставно встановив в Акті перевірки, що продукція Клієнта вміщувала залишки від виробництва на рівні 10%, які були включені до собівартості виробленої продукції. Але вже в ході судового процесу, коли суд першої інстанції зажадав задля дослідження всіх обставин справи доказів – а саме, підтверджуючих документів з боку податківців, з їх сторони не було надано жодного. З боку Клієнта було неодноразово наголошено (як в усній, так і в письмовій формах, завдяки наданій правничій допомозі) на тому, що після закінчення процесу виробництва, всі невикористані матеріали від виробництва підлягають зарахуванню на баланс, а їх вартість зменшує собівартість виробленої продукції. Також увагу було звернено на тому, що відходи можуть або використовуватись для подальшого виробництва допоміжних деталей певного виробу, або оприбутковуватись, що достовірно, достатньо, допустимо та належно підтверджувалось наданим до суду відповідним пакетом документів.

Насправді ж, платник податків не обмежений у поданні необхідних первинних документів лише часом проведення перевірки, їх можна долучати як на всіх стадіях податкового контролю, так і на стадіях судового процесу, на яких це допускається (що й було зроблено в даному кейсі). В свою чергу, суд повинен оцінити надані докази для прийняття правосудного рішення. Позов було задоволено в



повному обсязі, в апеляційній та касаційній інстанціях його оскаржити не вдалось. Проведений чітко запланований план дій в суді першої інстанції таки досягнув своєї цілі – порушені права та інтереси Клієнта було відновлено, а ППР, що явно не відповідало положенням чинного законодавства, було скасовано.

- Яких помилок найчастіше припускаються скарги?

- Найголовнішою помилкою, на мою думку, є відсутність стратегії як при адміністративному,

так і судовому оскарженню. За досить короткі строки потрібно чітко сформувати доказову базу, яку в подальшому можна використовувати для аргументації своєї правової позиції та спростування висновків контролюючого органу. Також досить поширеним явищем є неконтрольований обіг документів при проведенні перевірок. Варто завжди фіксувати, які саме документи надавалися, а ще краще – попередньо перевіряти їх зміст.

- Що Ви можете поради платнику

податків, який вирішив оскаржувати рішення контролюючого органу?

- Перш за все, набратись терпіння та приступити до реалізації власних прав, які дозволяють оскаржувати неправомірні дії як в адміністративному, так і в судовому порядку. Та довіритись професіоналам, які мають можливість (з урахуванням всіх своїх умінь та навичок) проаналізувати всі обставини справи і сформулювати стратегічний план дій для досягнення бажаного результату. **□**

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА

– ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ.
ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ НА УКРАЇНСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЛЕЖИТЬ В ОСНОВІ ВСІХ ВНУТРІШНІХ ПРОЦЕДУР, БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ТА ОЧІКУВАНЬ ЯК СПІВРОБІТНИКІВ, ТАК І КОНТРАГЕНТІВ. ВОНА Є ПЛАТФОРМОЮ ДЛЯ НАТХНЕННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, НАЙПОТУЖНІШИМ РЕСУРСОМ, ЯКИЙ ДОПОМАГАЄ НАЙНЯТИ ТАЛАНОВИТИХ ЛЮДЕЙ, ЯКІ, У СВОЮ ЧЕРГУ, Є «КАТАЛІЗАТОРОМ» СТВОРЕННЯ УСПІШНОЇ КОМПАНІЇ.

Ірина Кравцова
Головний юрист
ТОВ «Рабен Україна»

Існує думка, що корпоративна культура – єдиний правдивий ідентифікатор цінностей компанії. Це як відбиток пальця: він може бути подібний до інших, але є унікальним. Товари, стратегії, технології можуть бути скопійовані, але справжні цінності, корпоративний дух та персоналії – ніколи.

Корпоративна культура складається із спільних переконань та цінностей, встановлених лідерами компанії. Такі переконання та цінності підкріплюються різними методами та передаються працівникам, що, в кінцевому підсумку, формує їх сприйняття, поведінку та розуміння. При цьому, корпоративна культура це не цінності компанії, надруковані на постері та прикріплені на стіні, та навіть не поведінка керівника компанії. Це значно більше.

Це цінності, етика, візія, поведінка та робоче середовище. Саме ці фактори є ключовими та унікальними для кожної компанії та на пряму впливають на її публічний імідж, залученість та лояльність працівників. Компанії з якісною корпоративною культурою мають персонал, який вирізняється стійким моральним духом, високою залученістю та підвищеною продуктивністю, такі співробітники вміють координувати свою поведінку та вирішувати питання, приймаючи до уваги цінності компанії.

Іншими словами, корпоративна культура – це душа кожної компанії.

ОСНОВНІ ЦІННОСТІ

Саме корпоративна культура відрізняє одну компанію від іншої. Вона є вектором не тільки для компанії щодо того, як вести свою діяльність, взаємодіяти з іншими компаніями на ринку, але й для співробітників, визначаючи, як поводити себе всередині компанії та за її межами (з контрагентами, ЗМІ та іншими особами).

Корпоративна культура лежить в основі всіх внутрішніх процедур, бізнес-проектів та очікувань як

співробітників, так і контрагентів. Вона є платформою для натхнення та мотивації персоналу, найпотужнішим ресурсом, який допомагає найняти талановитих людей, які, у свою чергу, є «каталізатором» створення успішної компанії.

Можна виділити основні цінності, які закладені в основу корпоративної культури:

- орієнтація на результат: підкреслення результатів та досягнень;
- орієнтація на людей: справедливість, толерантність та повага;
- орієнтація на команду: підкреслення важливості співпраці;
- увага до дрібниць: оцінка точності та аналітичний підхід до ситуації;
- стабільність;
- інновації;
- конкурентоздатність.

КЕРІВНА РОЛЬ

Керівник компанії відіграє ключову роль у формуванні та встановленні корпоративної культури. Він є не тільки «драйвером» у побудові та розвитку культури, але й є взірцем та обличчям компанії.

ЧИ ДІЙСНО КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ВПЛИВАЄ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ТА ПОКАЗНИКИ КОМПАНІЇ? НИЗКА ДОСЛІДЖЕНЬ ПОКАЗУЄ: ЗАВДЯКИ ВИСОКІЙ ЗАЛУЧЕНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ У РОЗВИТОК КОМПАНІЇ МОЖЛИВО БІЛЬШ ТОЧНО ПРОГНОЗУВАТИ ПОТОЧНІ ТА МАЙБУТНІ ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ. ЦЕ ОСОБЛИВО АКТУАЛЬНО НА РИНКУ, ДЕ Є ВИСОКИЙ КОНКУРЕНТНИЙ РІВЕНЬ, РІЗНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА ТИСКУ.

Саме тому зовнішній світ часто асоціює корпоративну культуру з керівником компанії, з його особистістю та стилем управління. Насправді, керівник та корпоративна культура доповнюють один одного, а превалююча роль кожного залежить від стадії розвитку компанії.

Якщо на початку ставлення компанії керівник є лідером у побудові форми та наповнення культури, то у вже розвиненій компанії корпоративна культура диктує стиль управління. При цьому керівник залишається взірцем поведінки, він є «героєм» (а іноді й «антигероєм») для співробітників, головним персонажем, який своїми позитивними якостями притягує до себе, а поведінкою – дає приклад для наслідування.

Як сказав один із керівників великої банківської структури: «Принцип «роби, як я кажу» більше не працює, працює принцип «роби, як я».

НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ

Чи дійсно корпоративна культура впливає на фінансову стійкість та показники компанії? Низка досліджень показує: завдяки високій залученості працівників у розвиток компанії можливо більш точно прогнозувати поточні та майбутні фінансові результати. Це особливо

актуально на ринку, де є високий конкурентний рівень, різні фактори впливу та тиску. Корпоративна культура, у такому випадку, може бути використана як елемент прогнозування результативності та ефективності компанії.

Саме тому корпоративну культуру справедливо вважають нематеріальним активом.

Віднесення корпоративної культури до нематеріального активу доводиться ще й тим, що культура напряму впливає на ділову репутацію компанії. Грошова вартість репутації як нематеріального активу являє собою репутаційний капітал. Деякі оцінки показують, що не менше 25%, а іноді й до 85% ринкової вартості компанії приходить на ділову репутацію. Слабка корпоративна культура є «токсичною» як для товарів та послуг, які створює компанія, так і для самого персоналу, а це, звісно, напряму впливає на продуктивність та прибутковість компанії.

Окрім позитивного впливу на фінансові показники компанії, сильна корпоративна культура має й інші переваги:

- відкритість – поліпшує спілкування між співробітниками та, загалом, між відділами, вона вносить стиль відкритого спілкування та дружньої атмосфери в компанії;



- співпраця – мотивує співробітників до співпраці задля досягнення цілей компанії, адже співробітники поділяють візію компанії та мають чітке розуміння місії компанії;
- повага – допомагає створити атмосферу, в якій співробітники мають взаємоповагу, довіру один до одного та спільні цілі;
- ефективність – менеджери при прийнятті рішення більше керуються спільним баченням досягнення цілі, ніж внутрішніми політиками компанії. Це означає, що менеджери можуть вийти за дозволені межі політики, що дозволяє бути гнучкими та більш ефективними в прийнятті спільного рішення. Гнучкість є дуже важливою, адже це здатність до швидкого прийняття рішення та миттєвої адаптації.

УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

В українському середовищі корпоративна культура лише починає зароджуватися. Прогрес у розвитку можна спостерігати у великих та середніх компаніях, але він зовсім зводиться до нуля в малому бізнесі.

Яскраві приклади сильної корпоративної культури, які позитивно впливають на український ринок, привносять компанії з іноземними інвестиціями, в яких корпоративна культура становилась та розвивалась не одне десятиліття.

Національні компанії, споглядаючи, наскільки позитивно сильна корпоративна культура впливає на розвиток компанії, поступово відходять від пострадянського менталітету з відповідним стилем управління. На зміну міцній вертикальній культурі домінування та підпорядкування приходить горизонтальна культура, яка базується на довірі та співробітництві.

Вертикальна культура управління створює культуру страху, коли співробітники бояться вказати свою точку зору чи зайвий раз поцікавитися якоюсь ситуацією.

НАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ, СПОГЛЯДАЮЧИ, НАСКІЛЬКИ ПОЗИТИВНО СИЛЬНА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ВПЛИВАЄ НА РОЗВИТОК КОМПАНІЇ, ПОСТУПОВО ВІДХОДЯТЬ ВІД ПОСТРАДЯНСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ З ВІДПОВІДНИМ СТИЛЕМ УПРАВЛІННЯ. НА ЗМІНУ МІЦНІЙ ВЕРТИКАЛЬНІЙ КУЛЬТУРІ ДОМІНУВАННЯ ТА ПІДПОРЯДКУВАННЯ ПРИХОДИТЬ ГОРИЗОНТАЛЬНА КУЛЬТУРА, ЯКА БАЗУЄТЬСЯ НА ДОВІРІ ТА СПІВРОБІТНИЦТВІ.

У таких компаніях відсутня атмосфера взаємної поваги та довіри. Саме тому українські компанії мають перебудувати свій корпоративний лад та створити позитивну атмосферу з правильними цінностями.

Керівники мають бути гнучкими, не зосереджуватися на мікроменеджменті та давати підлеглим право на помилку; створювати механізми, які дозволять співробітникам бути включеними у процес створення та прийняття рішення; створювати атмосферу, в якій говорять правду один одному, якою б неприємною вона не була; допомагати уникати помилок чи швидко їх виправляти, та безперервно навчатися.

Все це дозволить створити команду, яка знайде рішення у будь-якій ситуації та застосує його з найкращою вигодою для компанії.

Іншим фактором, який негативно впливає на розвиток корпоративної культури в українських компаніях, є те, що значна частина матеріальних ресурсів спрямована на розвиток комерційного (матеріального) напрямку, а отже, на розвиток культури коштів або не вистачає, або вони взагалі не виділяються. Однак, якщо ми розглядаємо корпоративну культуру як нематеріальний актив, то на неї мають виділятися кошти. Зрештою, у будь-якій важкій економічній ситуації, зокрема й під час економічної кризи, саме нематеріальні активи, серед яких і ділова репутація та корпоративна культура, допомагають вистояти, акумулювати всі сили та резерви та розвиватися далі.

Українським компаніям не слід нехтувати та недооцінювати значимість корпоративної культури, оскільки вона є фундаментом для успішного розвитку бізнесу. **■**

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЯМИ В ЛАТВІЇ

Підприємницька діяльність в Латвії регулюється Комерційним законом, введеним в дію у 2002 році (Komerclikums).

Комерційна діяльність відповідно до цього закону визначається як відкрита господарська діяльність, яку від свого імені з метою отримання прибутку здійснює комерсант. Комерційна діяльність є різновидом підприємницької діяльності.

На сьогоднішній день в Латвії представлені три основні форми комерційної діяльності, передбачені законодавством Європейського Союзу:

- 1) комерційна діяльність фізичної особи (індивідуальний комерсант);
- 2) спільна комерційна діяльність декількох осіб – персональні товариства;
- 3) діяльність комерційних компаній як самостійних юридичних осіб – акціонерні товариства (АТ) і товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

В результаті реформування законодавства Латвії Комерційним законом передбачено:

- 1) встановлення принципу гласності, відкритості та публічної достовірності інформації про комерсантів і окремі етапи їх діяльності;
- 2) введення інституту прокуреного (представника за довіреністю);
- 3) введення статусу індивідуального комерсанта – фізичної особи;
- 4) скасування обмежень для іно-

земних громадян, які бажають стати засновниками комерційних товариств;

- 5) встановлення механізмів захисту кредиторів;
- 6) встановлення правових механізмів і способів захисту менших учасників в товариствах капіталу;
- 7) вдосконалення механізму відповідальності тих, хто управляє товариствами капіталу, щодо збитків товариства;
- 8) введення «додаткової відповідальності» як статусу для товариств капіталу.

ВИДИ КОМЕРСАНТІВ У ЛАТВІЇ:

1. Індивідуальні комерсанти.

Відповідно до положень Комерційного закону, фізичні особи можуть займатися комерційною діяльністю після внесення в комерційний реєстр.

Індивідуальний комерсант несе відповідальність перед кредиторами за боргами від здійснення комерційної діяльності всім своїм майном, має вільний вибір системи ведення бухгалтерського обліку. Також важливою особливістю є термін позовної давності за кредиторськими вимогами до індивідуальних підприємців.

2. Комерційні товариства.

2.1. *Персональні товариства (повні та командитні).*

Організація таких товариств від-

бувається шляхом укладення цивільно-правового договору та має низку особливостей, наприклад:

- 1) персональні товариства не мають статусу юридичної особи;
- 2) відсутність статутного капіталу (замінюється вкладами);
- 3) можливість здійснювати діяльність з моменту укладення договору;
- 4) для реєстрації в комерційному реєстрі не потрібне надання договору про його створення;
- 5) можуть бути засновниками товариства капіталу, а також іншого персонального товариства;
- 6) при голосуванні розмір вкладів учасників значення не має тощо.

В повному товаристві всі учасники є компліментарними та кожен з них несе повну (необмежену) відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном. В командитному хоча б один із учасників обмежує свою відповідальність тільки розміром свого вкладу.

2.2. *Товариства капіталу (АО, ТОВ).*

Характерними рисами товариств капіталу є:

- 1) статус юридичної особи;
- 2) власне відокремлене майно; законодавчо встановлений мінімальний розмір основного капіталу товариства;
- 3) обмежена майнова відповідальність; нарахування та розподіл дивідендів. **■**

Марина Семенова
Адвокат, керуючий
АБ «ЮФ «Семенова і Партнери»



ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЛАТВІЇ РЕГУЛЮЄТЬСЯ КОМЕРЦІЙНИМ ЗАКОНОМ, ВВЕДЕНИМ В ДІЮ У 2002 РОЦІ (KOMERCLIKUMS).

НАТАЛЯ ЛІСНЕВСЬКА: «МЕДИЧНЕ ПРАВО СЬОГОДНІ СТАЛО МОДНИМ»

Наталія Лісневська
Медичний адвокат



”

- ЮРИСТИ ДАВНО ГОВОРЯТЬ, І НАВІТЬ ГОЛОСНО КРИЧАТЬ ПРО ТЕ, ЩО ПІД ГАСЛОМ «ПОДОЛАЄМО ПАНДЕМІЮ» СУТТЄВО ПОРУШУЮТЬСЯ ПРАВА І СВОБОДИ ЛЮДИНИ І ГРОМАДЯНИНА. ПЕВНІ ДОКУМЕНТИ НЕДОПРАЦЬОВАНІ, НЕВИВІРЕНІ. І ДОБРЕ, ЯКЩО МИ ТАКИМ ШЛЯХОМ ВСЕ Ж ДОСЯГНЕМО ЗНАЧНОГО ЕФЕКТУ У БОРОТЬБІ З ПАНДЕМІЄЮ, ТОБТО ШКОДА ВИЙДЕ ЗНАЧНО МЕНШОЮ, НІЖ ПОЗИТИВНИЙ ЕФЕКТ ВІД ЗАПРОВАДЖЕНИХ ОБМЕЖЕНЬ. АЛЕ, МОЖЛИВО, ЦІ ПОРУШЕННЯ НЕ НЕСУТЬ ЖОДНОГО ПОЗИТИВНОГО ЕФЕКТУ? ”

- Наталю, як Ви оцінюєте реформування системи охорони здоров'я в Україні?

- Я б скорше говорила не про реформу, а про зміну порядку фінансування медичної галузі, адже що крім зміни порядку руху коштів нічого не змінено. Як і раніше, маємо послідовні рівні надання медичної допомоги. А отже, важкувато оцінювати те, чого, по суті, немає.

- Медичну реформу дуже часто критикують...

- Критикують, і не даремно. Проводячи зміни, треба враховувати, що у медицині помилка коштує дуже дорого, тому «недопрацьовані» сегменти не мають права на існування. Безумовно, медична система може адекватно існувати і при старому порядку фінансування, якщо б його було достатньо, і при новому, за таких же обставин. Але кожна розумна людина розуміє: якщо фінансування замало – то його замало, як не змінюй порядок.

З переваг, на мій погляд, є акцент на «первинку» і профілактику. До речі, саме так робили в Радянському Союзі, але потім втратили – мабуть, із причини недостатності фінансування. Знову ж таки, ідея непогана, але реалізована недосконало, тому доводиться певні речі виправляти, і це відчувають люди. А виправляти треба якомога швидше, особливо в умовах світової пандемії.

Скорочуючи ліжка на «вторинці», треба розуміти, куди виписувати пацієнтів. Також необхідно створити якісний амбулаторний облік, належну базу реабілітації, багато іншого. Візьмемо, наприклад, пацієнтів психіатричних закладів. Вони проходять своє стаціонарне лікування - і куди далі? Утримання в лікарнях більше не фінансується, путівок до спеціальних санаторіїв немає, отже додому. І добре, якщо є цей дім та небайдужі родичі. А коли ці психічно хворі люди залишаються жити самі? Тут про їх амбулаторний облік і нагляд трошки забули. Бо вони ж добро-

вільно, особисто або за допомогою опікуна, повинні підписати декларацію із сімейним лікарем, інакше лікар їх просто «не бачить». І таких прикладів вистачає, на жаль.

- У адвокатській практиці Ви частіше захищали права пацієнтів у сфері державної чи приватної медицини?

- Абсолютно однаково. Перед законом і судом тут всі рівні. Тим більше, що державні і комунальні заклади перетворюються на підприємства.

- А чи доводилося Вам захищати права лікарів?

- Це моя постійна робота. Я працюю саме як «лікарський» адвокат. Пацієнтські справи для мене виняток.

- За незаконне розголошення лікарської таємниці передбачається кримінальна відповідальність. Якою є судова практика з таких справ?

- З 01.07.2020 Кримінальним кодексом України максимальний штраф за незаконне розголошення лікарської таємниці збільшено з 850 грн до максимально 68 000 грн. А ще за це можуть покарати: позбавленням права займатися лікарською діяльністю на строк до 3 років або громадськими роботами на строк до 240 годин, або виправними роботами на строк до 2 років.

Проте, не завжди пацієнти звертаються до поліції, іноді вони йдуть відразу до суду. Наприклад:

1. Причина позову: головний лікар поліклініки до відповіді на адвокатський запит приклав ксерокопію медичної картки пацієнта. Рішення суду: дії головного лікаря в частині розголошення конфіденційної інформації визнані незаконними, стягнуто моральну шкоду 2000 грн.

2. Причина позову: головний лікар без дозволу пацієнта надав київському колезі медичні документи, в яких міститься конфіденційна інформація про стан здоров'я хворого. Рішення суду: факт розповсюдження конфіденційної інфор-

ПРЕЦЕДЕНТ ІСНУЄ, ТОМУ Є НАДІЯ, ЩО ЦЕ ДАСТЬ МОЖЛИВІСТЬ ЛЕГАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ OFF-LABEL В УКРАЇНСЬКІЙ МЕДИЦИНІ, І МИ БУДЕМО МАТИЩЕ ОДИН АРГУМЕНТ НА КОРИСТЬ ПРАВОВОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ ДАНОГО ПИТАННЯ ДЛЯ ВСІХ УКРАЇНСЬКИХ ЛІКАРІВ У БОРОТЬБІ З УСІМА ХВОРОБАМИ.

мації про стан здоров'я пацієнта без його згоди серед третіх осіб визнано порушенням прав, свобод і законних інтересів людини та недотримання приписів Конституції України, вимог інформаційного та медичного законодавства.

3. Причина позову: передання лікарем оригіналу медичної карти до суду через адвоката, який ознайомився із записами та робив копії записів. Рішення суду: визнали дії лікаря щодо передачі медичної картки амбулаторного хворого до суду через адвоката неправомірними, встановили факт розголошення лікарської таємниці лікарем, стягнули моральну шкоду.

4. Підстава для позову: надання інформації на запит роботодавця пацієнта письмових відповідей, які містили відомості про діагноз позивача. Рішення суду: визнали протиправними дії медзакладу щодо розголошення лікарської таємниці у відношенні пацієнта.

Якщо детальніше, то слід мовчати про:

- факт звернення людини до медичного закладу;
- стан здоров'я та діагноз;
- обставини, які передували захворюванню або спровокували його у пацієнта;
- функціональні особливості організму пацієнта;
- медичне обстеження, огляд та їхні результати;
- методи лікування конкретного пацієнта;
- особливості психіки та, наприклад, шкідливі звички пацієнта;
- відомості про інтимну і сімейну сторону життя пацієнта, про стан здоров'я родичів або близьких пацієнта, які стали відомі медичному працівникові у зв'язку з виконанням професійних чи службових обов'язків.

Розголошувати ці відомості можна лише у випадках, прямо передбачених законом.

- Говорячи про сферу охорони здоров'я, важко оминати тему пандемії

коронавірусу. Як Ви вважаєте, обмеження встановлені законно? Адже є позиція, що вони неконституційні.

- Юристи давно говорять, і навіть голосно кричать про те, що під гаслом «Подолемо пандемію» суттєво порушуються права й свободи людини і громадянина. Певні документи недопрацьовані, невивірені. І добре, якщо ми таким шляхом все ж досягнемо значного ефекту у боротьбі з пандемією, тобто шкода вийде значно меншою, ніж позитивний ефект від запроваджених обмежень. Але, можливо, ці порушення не несуть жодного позитивного ефекту? Конституційний Суд в своєму рішенні вказав, що права і свободи людини порушувати не можна навіть під час пандемії.

- Як змінилась медична практика в Україні через пандемію? Зокрема, щодо використання ліків off-label.

- Дана проблема нарешті зрушилась з мертвої точки. Off-label – це використання лікарських засобів за показаннями іншими, ніж передбачено в інструкції. 30.03.2020 Верховна Рада України прийняла Закон, яким доповнила ст. 44 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» та дозволила українським лікарям в інтересах особи, хворої на коронавірусну хворобу, легально використовувати:

- незареєстровані лікарські засоби, що рекомендовані офіційним органом Сполучених Штатів Америки, країн-членів Європейського Союзу, Великобританії, Швейцарської Конфедерації, Японії, Австралії, Канади, Китайської народної республіки, Держави Ізраїль для лікування коронавірусної хвороби (COVID-19) у відповідній країні;

- зареєстровані лікарські засоби за показаннями, не зазначеними в інструкції для медичного застосування за умови наявності доведеної ефективності щодо лікування коронавірусної хвороби (COVID-19) та/або якщо такі лікарські засоби рекомендовані офіційним органом Сполучених Штатів Америки, кра-



їн-членів Європейського Союзу, Великобританії, Швейцарської Конфедерації, Японії, Австралії, Канади, Китайської народної республіки, Держави Ізраїль для лікування коронавірусної хвороби (COVID-19) у відповідній країні.

Такий порядок буде діяти тимчасово для боротьби з коронавірусною хворобою, після чого Закон втратить дію.

Прикро, що лише тимчасово. Прикро, що лише в даній ситуації, а не у щоденному лікуванні онкологами, гінекологами, офтальмологами і іншими лікарями, держава звернула увагу на проблему застосування лікарських засобів off-label.

Але прецедент існує, тому є надія, що це дасть можливість легального використання off-label в українській медицині, і ми будемо мати ще один аргумент на користь правового врегулювання даного питання для всіх українських лікарів у боротьбі з усіма хворобами.

- Як Ви ставитесь до ідеї заборонити рекламу ліків?

- Підтримую таку ідею. Реклама та безрецептурність відпуску ліків в аптеці призводить не просто до самолікування, а спричинює самолікування до такого стану, що лікарі іноді можуть лише священника покликати.

- Наразі ледь не на кожне медичне втручання необхідно брати письмову згоду хворого. Таким чином захищаються права лікаря?

- І лікаря, і пацієнта. У статті 28 Конституції України вказано, що «людина без добровільної згоди не може бути піддана медичним, науковим чи іншим дослідженням». З приводу «дослідів» і медичного втручання можна було б подискутувати, але іншого трактування немає, тому доводиться це розуміти як «лікування хворого». Іншими словами, це вимога поваги щодо гідності кожної людини. Перш за все, стаття 28 говорить

про те, що медичне втручання не має бути жорстоким, необґрунтованим, не повинно жодним чином принижувати гідність особи. Саме з цього сформувалося поняття про інформовану згоду. Таке право людини належить до беззаперечних, точніше абсолютних, і не має порушуватися за жодних обставин, ннавіть у випадку надзвичайного стану (згідно із статтею 64 Конституції України).

- Чи популярна практика медичного права в Україні?

- Медичне право сьогодні стало модним. Але юристи, які давно і сумлінно практикують в даній галузі, добре знають, яке воно складне і неоднозначне. На жаль, мода на медичне право спричинює появу юристів, які потрапляють в цю практику, «не знаючи броду», та створюють негативний шлейф. Але розвитку медичного права це не завадить! **LE**

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ 2020:

ТРЕНДИ І ТРУДНОЩІ ДЛЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ



Максим Прохоров
Засновник PM Partners

”

ЦЬОГОРІЧНИМ ТРЕНДОМ СТАВ ПЕРЕХІД З ОФЛАЙНА В ОНЛАЙН, І ЦЕ СТОСУЄТЬСЯ БІЛЬШОСТІ СФЕР, З ЯКИМИ МАЄ СПРАВУ ЛЮДИНА. КАРАНТИННІ ОБМЕЖЕННЯ ПОКАЗАЛИ, ЩО БУДЕ РОЗВИВАТИСЯ ТА ВДОСКОНАЛЮВАТИСЯ СИСТЕМА ВІДДАЛЕНОЇ РОБОТИ, А БЕЗ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТУТ НЕ ОБІЙТИСЯ.

БІЗНЕС ВБАЧАЄ НИЗКУ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЕКОНОМІЇ, ЗОКРЕМА, ЦЕ ОРЕНДНА ПЛАТА, ГОСПОДАРСЬКІ Й ТРАНСПОРТНІ ВИТРАТИ, ПАПІР, КАНЦТОВАРИ ТОЩО. УСЕ ЦЕ МОЖНА ЗМЕНШИТИ ЗАВДЯКИ ПЕРЕВЕДЕННЮ, СКАЖІМО, ЧАСТИНИ ПРАЦІВНИКІВ НА РОБОТУ ПОЗА ОФІСОМ. ТИМ БІЛЬШЕ, ЩО НАША ДЕРЖАВА НАРАЗІ РОЗРОБЛЯЄ ЗАКОНОДАВЧУ БАЗУ ДЛЯ «БІЛОГО» СТАТУСУ ТАКИХ СПІВРОБІТНИКІВ. ”

Бізнес перейшов у четвертий квартал одного з найбільш непередбачуваних років останнього десятиріччя. Гарна новина полягає в тому, що чимало компаній в Україні вціліли, і багато бізнесменів почали значно більше уваги приділяти цифровим технологіям. Водночас, в екстремальних умовах довелося переорієнтуватися не тільки замовникам, а й самим digital-компаніям. Проаналізуємо основні тренди діджиталізації в українських реаліях.

DIGITAL АБО СМЕРТЬ

Таким став головний виклик для бізнесу в період пандемії коронавірусу. Запровадження карантинних заходів у більшості країн суттєво вплинули на чимало бізнес-напрямків.

Рейтингове агентство Moody's усі галузі за наслідками пандемії й отриманими збитками поділило на три групи.

До першої, найбільш вразливої, потрапило все, що так чи інакше пов'язане з туризмом: туристична, готельна, розважальна сфери, авіаційні та морські перевезення. Крім того, сюди увійшли виробництво автомобілів та одягу, непродуктовий ритейл. Аналітики агентства відзначили, що сектори з найбільшим рівнем ризику дуже тісно пов'язані з переміщенням людей, яке на певний час було доволі обмежене через масові карантини та закриття кордонів у багатьох країнах.

До другої групи із середнім рівнем ризику експерти віднесли нафтогазовий сектор, медіа, промислове виробництво, виробництво напоїв, металургію, гірничу та хімічну галузі, сільське господарство, сервісні компанії. На думку фахівців Moody's, цей бізнес знає опосередкованих збитків, що пов'язано насамперед із загальним уповільненням економіки та зниженням цін на сировину, наприклад нафту, газ і метали.

У третій групі – секторів, які здатні найкраще опиратися коронакризі, аналітики назвали продуктивний ритейл, телекомунікації, будівництво, фармацевтику, виробництво упаковки, збирання та переробку сміття. У Moody's вважають, що продуктивний ритейл і пакувальний бізнес за підсумками поточного року можуть навіть виграти від стабільного попиту на свою продукцію в нинішніх умовах, однак постраждають, якщо будуть порушені їхні логістичні ланцюжки. Телеком і технології також виграють, оскільки тривалий час чимало людей залишалися на карантині та/або досі працюють віддалено. Фармацевтика і переробка сміття під час пандемії мали підвищений попит на свої товари/послуги, що було життєво важливими в умовах самоізоляції.

Щоб за нових вимушених правил утриматися на плаву, бізнесу, зокрема й в Україні, довелося в дуже стислі терміни змінювати принципи роботи. І тут ішлося не лише про додавання нових функцій або товарів. Скажімо, ресторани почали готувати на винос і тісно співпрацювати із доставкою, навіть якщо раніше такого не робили. А спортивні клуби та сфера навчання запустили заняття через Zoom. Приклади можна продовжувати наводити, але головне в них – діджиталізація. Без неї надавачі послуг і споживачі в такій масовій кількості не змогли б знайти один одного.

З іншого боку, не маючи досвіду роботи з digital-компаніями, бізнес (як замовник) зараз тільки вчиться знаходити гідних партнерів. І в цьому особливу увагу керівникам підприємств варто звертати, зокрема, на кібербезпеку, оскільки наразі в Україні кількість кібератак значно зросла. Країна тільки розробляє цілісну систему кібербезпеки, проте на рівні окремих компаній нею слід почати опікуватися негайно.

ГОЛОВНІ ПЕРЕВАГИ ДЛЯ БІЗНЕСУ

Цьогорічним трендом став перехід з офлайн в онлайн, і це стосується більшості сфер, з якими має справу людина. Карантинні обмеження показали, що буде розвиватися та вдосконалюватися система віддаленої роботи, а без діджиталізації тут не обійтися.

Бізнес вбачає низку засобів для економії, зокрема, це орендна плата, господарські й транспортні витрати, папір, канцтовари тощо. Усе це можна зменшити завдяки переведенню, скажімо, частини працівників на роботу поза офісом. Тим більше, що наша держава наразі розробляє законодавчу базу для «білого» статусу таких співробітників.

Сфера навчання так само показала, що потребує діджиталізації, аби забезпечити безперервність учбового процесу за непередбачуваних обставин, як-то пандемія COVID-19.

Значно змінюється сфера послуг, і до цього її підштовхують самі споживачі, які прагнуть обслуговування на дому. Крім того, пандемія вплинула на звичні способи споживання розважального контенту. Відповідно, уже бачимо черговий тренд щонайменше на наступний рік — розвиток стрімінгових платформ. Вони будуть виробляти більше оригінального контенту та нарощувати кількість онлайн-прем'єр фільмів.

Перераховані сфери — далеко не всі, яким зараз потрібна діджиталізація. Насправді, кожен бізнес має задуматися про присутність в онлайн в тій чи іншій мірі. Найскладніше це зробити напрямкам, які пов'язані виключно з наземним форматом, проте і тут варто розробляти стратегію діджиталізації, оскільки карантинні обмеження згодом все ж знімуть, а звички споживачів звертатися до онлайн залишаться.

УКРАЇНСЬКІ DIGITAL-ТРЕНДИ

Цього вересня виповнився рік з того часу, як уряд презентував «Дію» — сервіс, який втілює «державу в смартфоні» та загальний напрям України в сфері цифрових технологій. Власне, ідея гарна та правильна, проте наразі доволі недосконала.

Міністерство цифрової трансформації розповідає про кількість уже працюючих сервісів і користувачів, але не згадує про якість самих digital-послуг. Натомість, користувачі задоволені далеко не всім. Наприклад, подивимося на застосунок «Дій вдома», призначений для запобігання поширенню COVID-19 в Україні: у ньому мають реєструватися наші громадяни, котрі повернулися з-за кордону та перебувають на самоізоляції. У Google Play в нього доволі низька оцінка та чимало негативних відгуків.

Трохи краща ситуація із застосунок «Дія» — у нього і оцінка дещо вища, і користувачів значно більше, проте позитивні відгуки нівелює кількість негативних. Зокрема, користувачі скаржаться на відсутність підтримки, проблеми з додаванням ID-паспорта, податкового номера тощо.

Отже, «державу в смартфоні» Україні поки що не вдалося зробити такою, щоб вона викликала в громадян більше позитивних емоцій, аніж негативних. Водночас, якщо протягом наступного року чиновники ліквідують усі недоліки й вдосконалять всю систему, українці нарешті позбудуться значної кількості паперових бюрократичних процедур, і це вартує того, аби ще трішки почекаати.

Тут важливо розуміти, що діджиталізація — лише інструмент відтворення значно складніших процесів, які стосуються системності й правильності бізнесу чи державотворення в реальних умовах.

Окремо варто звернути увагу на захист персональних даних у ді-



джиталі. Влітку історія перевірки застосунку «Дія» в цьому контексті набула певної публічності. У червні Мінцифри повідомило, що питанням опікується Уповноважений Верховної Ради України з прав людини. Результати відповідної перевірки підтвердили відсутність будь-яких порушень законодавства, а відтак безпечність і захищеність персональних даних

користувачів «Дія». У цьому рівень держави навряд доступний бізнесу, який діджиталізує свою діяльність, але підприємцям обов'язково необхідно серйозно й відповідально ставитися до убезпечення даних.

Зважаючи на позицію українських законотворців, діджиталізація та розвиток IT-сфери потребують невідкладної уваги. Підтвердження — активна підго-

товка законодавства для створення «Дія City». Йдеться про появу в країні «віртуальної економічної зони», що допоможе залучити більше IT-бізнесу в Україну та зробити державу більш конкурентоспроможною.

Digital у наступних роках все більше проникатиме у наше життя. Тому бізнесу варто слідувати цьому тренду вже зараз. **13**



ВІТАЛІЙ ГДИЧИНСЬКИЙ, ПЕРШИЙ ЗАСТУПНИК ГОЛОВИ ПРАВЛІННЯ АТ «ІНДУСТРІАЛБАНК»:

**«НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ ВИГРАТИ
ЗАВЖДИ ПОВИНЕН КЛІЄНТ»**

”
СВІТОВА ТЕНДЕНЦІЯ
– В ЛІДЕРАХ ІЗ ДИС-
ТАНЦІЙНОГО ПРО-
ДАЖУ ОПИНИЛИСЯ
ТІ БАНКИ, ЯКІ АК-
ТИВНО РОЗВИВАЛИ
ВІДДАЛЕНІ КАНАЛИ
ОБСЛУГОВУВАННЯ І
ПЕРЕВОДИЛИ БІЛЬШУ
ЧАСТИНУ КЛІЄНТІВ НА
МОБІЛЬНИЙ БАНКІНГ.

”

- Що для «Індустріалбанку» означає відрізнитись від конкурентів?

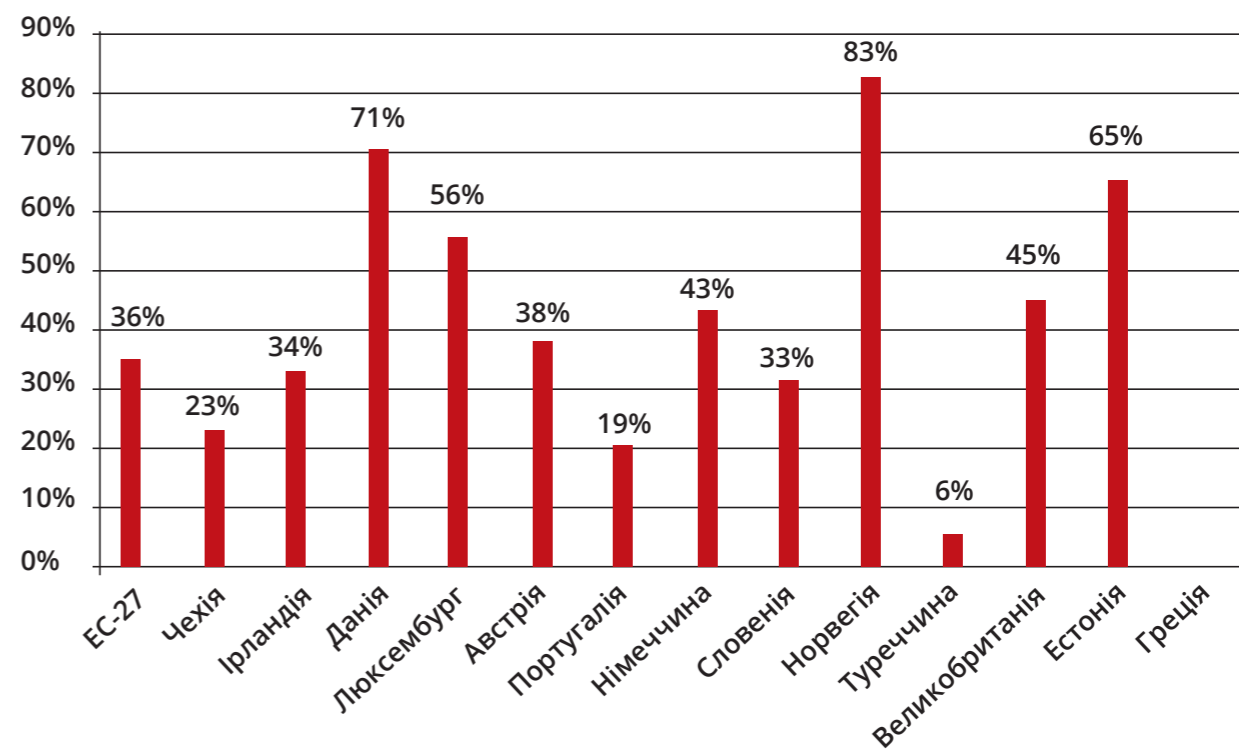
- Всі банки однакові, всі пропонують одні й ті ж послуги. В кожному банку можна відкрити депозит, зробити виплату, завести картку. Але за останні декілька років світ сильно змінюється, також змінюються очікування клієнтів від фінансових установ. З'являється багато стартапів, які нас також стимулюють змінювати формат роботи, отримувати нові здобутки.

Плануємо незабаром затвердити нову стратегію «Індустріалбанку», над цим працює молода, але досвідчена команда. Банк змінюється. Ми хочемо, щоб клієнт обирав нас свідомо і так само свідомо залишався з нами. Цінуємо кожного нашого клієнта!

- У зв'язку із пандемією коронавірусу виріс попит на мобільний банкінг та віддалені канали?

- Так, і це світова тенденція – в лідерах із дистанційного продажу опинилися ті банки, які активно розвивали віддалені канали обслуговування і переводили більшу частину клієнтів на мобільний банкінг.

Важливою складовою стратегії розвитку фінансових установ



України стають розробка та впровадження високотехнологічних дистанційних послуг із метою динамічного розвитку ринку банківських продуктів. Дистанційний чи віддалений банкінг не означає віддалення клієнта від банку, навпаки, банківські послуги стають більш доступними клієнтам і знаходяться завжди в них під рукою.

В сьогоденні реаліях клієнти «Індустріалбанку» через Інтернет можуть управляти своїми грошима – економити на переказах та оплаті комунальних платежів, уникати походів у банківські офіси і стояння в чергах до кас. Наш банк заздалегідь впровадив мобільний банкінг «Індус24», за допомогою якого можливо не тільки відправляти платежі, а й оформлювати депозити, брати кредитні позики, отримувати грошові перекази та здійснювати валютні операції. Банк постійно аналізує відсоток користування мобільним банкінгом, приріст за цим напрямком складає близько 3,5% на місяць. Загалом же на дистанційні канали приходиться близько 65% продажів.

- Чи розраховуєте на допомогу від уряду?

- Ми розраховуємо на співпрацю з урядом в рамках обслуговування «старих-нових» клієнтів «Укрзалізниця». Оскільки зараз ПАТ «Укрзалізниця» обслуговується в іншому державному банку, а «Укрзалізниця» є нашим акціонером, тож справедливо було б повернути наші домовленості про співпрацю.

- «5-7-9», «Нові Гроші», портфельні гарантії – чи плануєте брати участь в цих програмах? Вони допомагають вам кредитувати?

- Запропонована Національним банком довгострокова ліквідність – хороший інструмент для диверсифікації джерел фондування, який стимулює кредитування реального сектора. Що стосується інших програм, ми активно берем участь в різних ініціативах і готові бути посередником між урядом і нашими клієнтами. Тим паче, у нас є частка держави. Але якщо відверто, я особисто не вірю в дешеві кредити. Ми готові кредитувати на стільки, на скільки дозволяє ринок і, звичайно, стратегія банку.

- Карантин зменшив кількість та активність клієнтів банку?

- Так, звісно, невелике просідання відбулось. Проте ситуація з пандемією стала причиною того, що певний сегмент населення охоче перейшов на онлайн-обслуговування в додаток «Індустріал24».

Відтоку клієнтів (юридичних та фізичних осіб) не відбулось. Проте спостерігалась тенденція уповільнення діяльності бізнесу в багатьох сферах діяльності. Це вплинуло на обсяги проведення операцій та перехід клієнтів на обслуговування в «Індустріал24 Бізнес».

- Як Ви ставитесь до того, що держава взяла на себе роль основного гравця на банківському ринку?

- Зараз у держави 50% на банківському ринку. Така ситуація – вперше в історії нашої країни. Тут можна говорити як про позитив, так і про негатив. Але незалежно від того, хто основний акціонер в банку чи на банківському ринку, в основі має бути одне залізне правило – виграти завжди повинен клієнт. **IB**

ГРИГОРІЙ ТРІПУЛЬСЬКИЙ:

«КОРОНАКРИЗА НАКЛАЛА ВІДБИТОК І НА РИНОК НЕРУХОМОСТІ»



Григорій Тріпульський
засновник юридично-консалтингової
компанії "Де-Юре"

” ПІД ЧАС КАРАНТИНУ МИ ПРОДОВЖИЛИ ПРАЦЮВАТИ У ВІДДАЛЕНОМУ ФОРМАТІ. БЕЗПЕРЕЧНО, ЦЕ БУЛО НЕПРОСТО, АЛЕ НАШІЙ КОМПАНІЇ ВДАЛОСЬ ЗБЕРЕГТИ КОЛЛЕКТИВ, ПОВЕРНУТИСЬ ДО РОБОТИ ПОВНИМ КОМАНДНИМ СКЛАДОМ, ЩО ВАЖЛИВО – НЕ ВТРАТИТИ КЛІЄНТІВ. ”

- Григорію, як впливають на роботу Вашої компанії особливості економіки Одеського регіону, які практики та юридичні послуги зараз найбільш популярні? Ви робите ставку на консалтинг чи супроводження справ у судах?

- Одеса відрізняється від інших регіонів перш за все великою кількістю портів, а отже і великою кількістю питань, що так чи інакше пов'язані з морським правом. У той же час, наша компанія має свій шлях і уже багато років поспіль залишається лідером у таких практиках, як нерухомість і будівництво, медичне право, а також успішно здійснює супроводження бізнесу та має потужну судову практику. Безперечно, 2020 рік вплинув на юридичну сферу. Під час пандемії судова практика зменшила оберти, але після виходу із жорсткого карантину вже встигла відновитися. Також надзвичайно актуальними у зв'язку з карантинном стали питання у сферах трудового права та орендних правовідносин.

- Як вплинув карантин на діяльність ЮКК «Де-юре», чи важко було налаштувати робочий процес як всередині компанії, так і щодо спілкування з клієнтами?

- Під час карантину ми продовжили працювати у віддаленому форматі. Безперечно, це було непросто, але нашій компанії вдалось зберегти колектив, повернутись до роботи повним командним складом, і що важливо – не втратити клієнтів.

Із плюсів – це колосальний досвід проведення дистанційних переговорів, конференцій, обговорення договорів. Навіть після виходу з жорсткого карантину ми намагаємось використовувати ці навички, що дозволяють заощаджувати як наш час, так і час наших клієнтів.

- У минулих роках Ви перемагали у конкурсі ААУ «Адвокат року» в номінації «Нерухомість і будівництво». Коли Ви розпочали практикувати саме у цій сфері та чим вона цікава юристу?

- Перші угоди з нерухомістю, які я супроводжував, були ще в 1994

році, коли я працював менеджером в агентстві нерухомості. Тоді був дуже цікавий досвід оформлення об'єктів нерухомості ще через державні нотаріальні контори, з укладенням угод, надрукованих через копірку на друкарській машинці! Після цього були десятки різних угод із різноманітною нерухомістю за участю нерезидентів, офшорів, готівкових і безготівкових платежів, екскуро-рахунків тощо.

Незважаючи на фундаментальність самого поняття нерухомості та права власності на неї, наше законодавство постійно змінюється і не дає «сумувати». На заході, наприклад, існують документи, що підтверджують право власності й датуються початком другого тисячоліття, але досі діють. У нас же право власності, отримане на початку 2000-х, вже вважається «старим» і потребує перевірки і детального вивчення.

- Які тенденції зараз спостерігаються на ринку нерухомості України, коронакриза торкнулася цієї сфери?

- Коронакриза наклала свій відбиток і на ринок нерухомості. Перш за все, це стосується офісних приміщень. Більшість компаній прийняли для себе умови дистанційної роботи і уже не хочуть повертатися в офіс. Це спричинило серйозне падіння цін на таку нерухомість. Також зменшилась вартість первинної і вторинної житлової нерухомості, проте вже в кінці літа – на початку вересня ціни практично повернулись на докарантинний рівень. Окрім того, коронавірусні «канікули» заморозили багато угод. Проте, варто відзначити, що більша їх частина все-таки відновилась після його завершення.

- Що думаєте про скандальну законодавчу ініціативу щодо ріелторської діяльності?

- На мій погляд, законопроект абсолютно «сирий», тому результатом його прийняття може стати масове позбавлення роботи великої кількості людей, поява «сірих»

і «чорних» маклерів, збільшення рівня корупції! Ідея навести лад на ріелторському ринку розумна, проте не потрібно державі створювати ще одні корупційні перепони для працевлаштування громадян та для здійснення угод з нерухомістю.

- Поділіться цікавим кейсом із власної практики у сфері нерухомості.

- Дуже цікава ситуація склалась, коли я завершував угоду щодо купівлі ізраїльськими клієнтами одного об'єкта нерухомості. Під час угоди приїхав ізраїльський адвокат, який паралельно зі мною супроводжував дану угоду. Вже на стадії оформлення цей адвокат запитав мене, чи взяв я гроші з продавців. Я дуже здивувався і відповів, що ні, на що отримав реакцію здивування: «Чому ж не взяв?! Ви ж супроводжуєте угоду і працюєте для двох сторін!» Як виявилось, в Ізраїлі адвокати зазвичай беруть винагороду з двох сторін угоди.

- І знову питання про особливості Одеси: який стан будівництва у морських портах, чи здійснюються інвестиції?

- В Одеському регіоні розвиваються лише приватні порти. ТІС показує колосальний ріст і постійне залученні інвестицій. Що ж стосується державних портів, то все ближче настає той момент, коли їх передадуть в концесію, і чим раніше це відбудеться, тим менше корупції буде, адже держава – не ефективний власник.

- Чи можете дати загальну оцінку законодавству України у сфері нерухомості – наскільки складно працювати у такому правовому полі (і юристам, і бізнесу)?

- На жаль, у зв'язку з перманентною зміною законодавства право власності в Україні регулярно стикається з якимись перешкодами. Окрім цього, в нашій державі також не стабільна судова практика, що призводить до постійних катаклізмів і підриває довіру до України з боку іноземних інвесторів. **Е**

Адвокатська практика Супровід бізнесу



Semenova &
partners

law firm

Kharkiv
Riga

semenova-partners.com.ua

+380 50 9035294



Ігор Фомін
Адвокат, керуючий партнер
«Фомін та партнери»

ТРЯСОВИНА ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

Я вже не раз звертав увагу на хвороби кримінальної юстиції в Україні, однак зараз її стан взагалі є катастрофічним.

Таке відчуття, що я бачу хворого, який внаслідок важкого діагнозу Паркінсона є повністю дезорієнтованим. Його трусить і кидає у

різні боки, він кудись біжить, але його стан все погіршується і погіршується.

Мій висновок є наслідком участі в багатьох кримінальних справах, де я захищаю інтереси як підозрюваних, так і потерпілих. Щодо останніх, їх стан є найбільш тра-

”

ЩОРІЧНО ПЛАТНИКИ ПОДАТКІВ СПЛАЧУЮТЬ МІЛЬЯРДИ СВОЇХ ГРОШЕЙ НА ПРАВООХОРОННУ СИСТЕМУ, І, ЯК НАСЛІДОК, ЧЕКАЮТЬ ЗАХИСТУ СВОЇХ СПІЛЬНИХ І ОСОБИСТИХ ПРАВ. АЛЕ НЕ ОТРИМУЮТЬ МАЙЖЕ НІЧОГО.

”

гічним. Я витрачаю чимало часу і ресурсів, намагаючись розслідувати злочини разом із стороною обвинувачення, чи замість неї, а часто-густо і проти неї.

Щорічно платники податків сплачують мільярди своїх грошей на правоохоронну систему, і, як наслідок, чекають захисту своїх спільних і особистих прав. Але не отримують майже нічого.

Ефективність роботи правоохоронної системи найкраще ілюструють цифри. Наприклад, у 2018 році зареєстровано більш ніж 900 000 кримінальних проваджень, а в суді розглядалось приблизно 70 000 справ.

Чому так відбувається? Чому ми купуємо квиток на Боїнг до Нью Йорку, а нас везуть на тарантасі в Бровари?

Сьогодні досудове розслідування – це болото, в якому захлинається будь-яка жива думка та ефективна дія.

На нашу біду, процесуальний закон тлумачиться будь-ким на свою користь і, як наслідок, є спотворений і спалюваний. Аналітиків і майстрів замінили піарники та дилетанти. Нові і нові колони спритників штурмують політичні висоти і мріють хоч на кривій кобилі домчати до спільної каси – влади і державного бюджету. Маловірогідною є думка, що жорстка і професійна правоохоронна система стане їх спільною метою.

Як наслідок, людей постійно вводять в оману незрозумілими за метою і методами реформами. У публічному і медійному просторі використовують неіснуючі терміни кримінального процесу, які формують ілюзії належної реакції правоохоронців на негаразди у суспільстві. Хтось не розуміє, або з певних мотивів не хоче розуміти, що процедура (кримінальний процес) створюється та існує для досягнення чіткої і практичної мети.

ПОЧАТОК КРИМІНАЛЬНОГО ПЕРЕСЛІДУВАННЯ

Щоденно ми бачимо на екранах і читаємо в новинах: «Прокурором, СБУ, чи МВС порушено кримінальну справу». Всі сто відсотків таких заяв як прокурорів, так і адвокатів, будь-яких чиновників і журналістів – чиста брехня.

З 2012 року в Україні взагалі не існує процедури порушення кримінальної справи!

Існує електронний журнал вхідної кореспонденції прокуратури – ЄРДР. Ніхто з посадових осіб прокуратури, дізнання чи слідства більше не бере на себе відповідальність і не приймає рішення про початок кримінального переслідування людини. Ніхто не виносить відповідну постанову, де описує достатність приводів та підстав для порушення кримінальної справи як за подією злочину, так і відносно особи. Приводів і підстав взагалі у кримінальному процесі більше не іс-

нує, як не існує і самого терміну «кримінальна справа».

Таким чином, з кримінально-процесуального закону зникла посадова особа, яка прийняла рішення про достатність доказів і початок кримінального переслідування людини. Немає і відповідальності цієї посадової особи за небажання чи нездатність виконувати свої обов'язки.

Процесуальний глухий кут...

ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ПІДОЗРУ

Повідомлення про підозру надає людині можливість зрозуміти, які претензії щодо неї є у сторони обвинувачення, і повноцінно реалізувати свій захист. Не розуміючи мету і правову природу цієї дії, її викривили у аналог постанови про порушення кримінальної справи.

Правовий маразм дійшов до того, що підозрюваний бігає від реалізації свого права на захист, оскаржує його у суді, а слідчі судді отримали за законом право і скасовують повідомлення про підозру повністю чи частково.

Як наслідок цієї спотвореної мети – спотворений і правовий результат. За рішенням судді особа не є повідомленою про підозру – і що далі?!

РОЗШУК

Не складно зрозуміти, що розшук – це комплекс дій правоохоронців з метою встановити місцезнаходження підозрюваного.

Постанова слідчого не є розшуком! Постанова – це папірець, на який посадова особа виклала своє рішення про початок комплексу зазначених дій. Однак, все що почалось, має закінчитись за досягненням результату. Простіше кажучи, коли знайшли особу – то процедура є закінченою і має початись наступна процедура: затримання і доставлення до суду, або ж затримання і справа про екстрадицію.

Просто і зрозуміло, однак не для нашої реальності. Тут біда. Оскільки постанову слідчого не потрібно скасовувати за досягненням її результату (зазначу, як і будь-яку іншу його постанову), за спотвореною логікою правоохоронців і багатьох слідчих суддів людина може знаходитись у розшуку вічно. Це широке поле для юридичних маніпуляцій, на якому із розумним виглядом тлумачать собі все, що в голову влізе. Чому? Тому що замість виконання своїх обов'язків, передбачених законом, виконують замовлення по піару. Підігрують правоохоронцям, не здатним досягти мети розслідування, і допомагають їм тримати

кримінальне провадження зупиненим поза межами існуючих процесуальних строків.

ЕКСТРАДИЦІЯ

Найбільш невтішно ми виглядаємо, як тільки виходимо зі своїми кримінальними провадженнями за межі нашої території. Я постійно веду справи щодо екстрадиції останні вісім-десять років. Україна не виграла жодної. Нам відмовляють всі! Англія, Іспанія, Німеччина, Чехія – це лише у моєму портфелі. Ізраїль на своїй території відмовився навіть вручити повідомлення про підозру. Майже всі особи, що знаходились за кордоном, і яких наші правоохоронці намагались притягнути до відповідальності, зняті з розшуку. Справи гірші, ніж у футболі... Як тільки наші кримінальні провадження попадають до арбітрів, що не судять в один бік, ми програємо з розгромним рахунком. Знищили конкуренцію внутрішнього чемпіонату – унеможливили професійний ріст своїх гравців.

ТИМЧАСОВИЙ ДОСТУП

Вважаю, що більш вдалий термін – виїмка. Тимчасовий доступ стосується отримання конкретних речей – носіїв необхідної для розслідування інформації.

ОБШУК

Обшуки мають за мету пошук доказів за місцем проживання або роботи підозрюваного чи іншої особи; пошук особи, яка приховується. Але я не можу пригадати докази, які були отримані внаслідок обшуку і направлені до суду з обвинувальним актом. Впевнений, що десятки обшуків проводяться виключно з метою психологічного тиску на людей, які часто взагалі не є фігурантами кримінального провадження.

СВІДЧЕННЯ

Збір доказів через очевидців певної події, або ж характеристика людини, щодо якої здійснюється кримінальне переслідування, – на досудовому

розслідуванні такі покази взагалі не мають ніякого сенсу. Вбивство часу. Нічого, окрім оперативного орієнтування слідчого, про що, ймовірно, буде свідчити людина в суді.

ЕКСПЕРТИЗА

Експертиза – збір доказів через осіб, які мають певний обсяг спеціальних знань. Експерт є таким ж свідком і має давати суду покази під присягою. Експерт відрізняється від свідка-очевидця виключно тим, що використовує не ту інформацію, яку він безпосередньо побачив чи почув під час злочину, а отриману внаслідок використання ним своїх спеціальних знань у певній галузі інженерії чи науки.

Монополія чиновників від держави на криміналістичні експертизи унеможливило конкуренцію і, відповідно, розвиток цієї сфери. Найманий держслужбовець не може бути незалежним свідком, в будь-якому випадку він керується інструкціями Мін'юсту і наказами керівництва НДЦ, отримує заробітну плату з бюджету. Це зменшує його незалежність і створює благодатні умови для корупції.

РЕЧОВІ ДОКАЗИ

Предмети, які несуть в собі певний обсяг інформації, що стосується кримінального переслідування, є речовими доказами. І тут знову маємо біду. Підготовуючи широко відому з часів комунізму філософію «зібрати і поділити», у вакуумі відповідальності з'явилися існуючі поза процесом і правосуддям, незрозумілі органи виконавчої влади. У Міністерстві юстиції створено якісь позасудові антикорупційні комісії (псевдосудовий орган виконавчої влади), які вирішують питання реєстрації власності на будь-кого. Корупційна складова таких рішень є загальновідомим фактом. Наче ракова пухлина, у мозку «реформаторів» народилась АРМА. Ховаючись за неправовими рішеннями слідчих суддів про визнання і реалізацію речових доказів, прикриваючись кримінальним пе-

реслідування нествановлених осіб, спритні чиновники захоплюють і розпродають за безцінь чуже майно. Треба вдуматись. У кримінальній процедурі речовий доказ має іти до суду, доводячи чи спростовуючи важливу для кримінального провадження інформацію (факт). Інакше він не доказ. Далі його доля вирішується виключно судом при постановленні вироку. До чого тут нажива?

ПРОЦЕСУАЛЬНІ СТРОКИ РОЗСЛІДУВАННЯ

Це шахрайство чистої води. Два місяці, чотири, шість, рік, максимальний – просто маніпуляція. Фактично, справи, де людей повідомили про підозру, тривають на досудовому розслідуванні багато років. Строки слідства є і надалі будуть фікцією – до того часу, доки слідчий чи прокурор будуть зупиняти їх перебіг.

Треба поставити собі просте питання: чим розшук особи заважає розслідувати кримінальний злочин? Чим вирішення питання щодо екстрадиції затриманого заважає розслідувати злочин? Та нічим! Підозрюваний не є джерелом доказів, має право мовчати чи брехати, і взагалі, отримані у досудовому розслідуванні покази не є доказом до свідчення цієї особи в суді. Я впевнений, що зупиняти слідство при розшуку чи екстрадиції можливо виключно після закінчення розслідування і підписання обвинувального акту прокурором.

Можливо і далі говорити про інші процедури кримінального процесу. Принципи і підхід, я думаю, зрозумілий. Як і висновок про те, що поточний стан справ знищує ілюзії захисту прав і справедливості, за якою більшість звертається до правоохоронців, затуляє у вир безнадії. Політика та піар замінили аналіз, інтуїцію і досвід талановитих слідчих та прокурорів.

Кримінальний закон перестає бути тією межею, яка відокремлює суспільно-хворих людей і дозволяє іншим розвивати культуру, економіку і державність. **✎**

СЬОГОДНІ ДОСУДОВЕ РОЗСЛІДУВАННЯ – ЦЕ БОЛОТО, В ЯКОМУ ЗАХЛИНАЄТЬСЯ БУДЬ-ЯКА ЖИВА ДУМКА ТА ЕФЕКТИВНА ДІЯ.



Дмитро Діяментович
Адвокат

ІГОР МОКІН ТА ДМИТРО ДІЯМЕНТОВИЧ – АДВОКАТИ, КЕРУЮЧІ ПАРТНЕРИ АО «МОКІН ТА ДІЯМЕНТОВИЧ» РОЗПОВІЛИ ПРО ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНО-ПРОЦЕСУАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ, СТАН КРИМІНАЛЬНОЇ ЮСТИЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СКЛАДОВІ УСПІХУ ЮРИСТА.

КЕРУЮЧІ ПАРТНЕРИ АО «МОКІН ТА ДІЯМЕНТОВИЧ»

– ПРО ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

- Кримінальна та кримінально-процесуальна практика для юристів, мабуть, одна із найскладніших психологічно. З якими проблемами стикається адвокат, що практикує в цій сфері?

Ігор Мокін: Найголовніша проблема, з якою наразі стикається адвокат в кримінальному процесі, це ототожнення адвоката з клієнтом. Особливо це стає помітним в резонансних справах. На превеликий жаль, сьогодні держава не здатна забезпечити належний рівень правової культури суспільства, щоб уникнути цього ганебного явища. Наслідки цього – непоодинокі випадки нападу, пошкодження рухомого та нерухомого майна, та навіть вбивства адвокатів. Ворожі медіа-кампанії, жертвами яких стають клієнти, як правило, стосуються і їх адвокатів. Це також, безумовно, є певною проблемою, оскільки такі кампанії направлені на дискредитацію захисника та його професійної репутації.

- Як ви оціните сьогоднішній стан кримінального правосуддя в Україні?

І.М.: Незважаючи на позитивні зрушення, які відбулися з прийняттям нового кримінально-процесуального законодавства та запровадженням судової реформи, сьогодні судовій системі треба ще багато зробити задля того, щоб здобути довіру суспільства та стати дійсно незалежною гілкою влади.

Серед найбільшочісших проблем варто виділити обвинувальний ухил при розгляді кримінальних проваджень судами, певне «процесуальне підігрування» стороні обвинувачення. Не дивлячись на доволі широкий інструментарій, який може використовувати сторона захисту при здійсненні своїх повноважень, багато з них залишаються лише декларацією цих можливостей на папері та не призводять до позитивних процесуальних наслідків для клієнта.

- Вам більше подобається працювати зі справами на стадії досудового розслідування чи виступати в судових засіданнях?



Ігор Мокін
Адвокат

Дмитро Діяментович: Якісний захист можливий лише в тому разі, коли клієнт та адвокат працюють злагоджено, у відповідності до виробленої стратегії, на всіх стадіях кримінального провадження. Кожній стадії притаманні свої особливості, можливості та «процесуальні хитрощі». Лише своєчасне та якісне використання всіх законних механізмів захисту клієнта дозволить отримати позитивний результат.

- Чи часто відчуваєте тиск, захищаючи клієнтів?

І.М.: З плином часу будь-який адвокат, який працює зі складними та резонансними криміналь-

ними справами, перестає звертати увагу на тиск. Але, безумовно, він присутній. Як правило, цей тиск штучно створений – чи правоохоронними органами, чи іншими сторонами в кримінальному провадженні.

Досить популярним залишається залучення «активістів» задля вчинення тиску на адвоката в резонансному провадженні. Наразі правоохоронні органи досить мляво реагують на такі дії «небайдужих громадян». Тож єдиними, хто дійсно захищає адвокатів від свавілля правоохоронних органів та «активістів», залишаються органи адвокатського самоврядування та комітети захисту прав адвокатів,

ВРОЖІ МЕДІА-КАМΠΑНІЇ, ЖЕРТВАМИ ЯКИХ СТАЮТЬ КЛІЄНТИ, ЯК ПРАВИЛО, СТОСУЮТЬСЯ І ЇХ АДВОКАТІВ. ЦЕ ТАКОЖ, БЕЗУМОВНО, Є ПЕВНОЮ ПРОБЛЕМОЮ, ОСКІЛЬКИ ТАКІ КАМΠΑНІЇ НАПРАВЛЕНІ НА ДИСКРЕДИТАЦІЮ ЗАХИСНИКА ТА ЙОГО ПРОФЕСІЙНОЇ РЕПУТАЦІЇ.

що діють при кожній Раді адвокатів регіону.

- Не секрет, що правоохоронні та контролюючі органи втручаються в процес ведення бізнесу. Чи є у вас власна методика ефективного юридичного захисту бізнесу?

Д.Д.: Найліпша методика юри-

дичного захисту бізнесу – це будувати цей бізнес разом із власником з першого кроку створення бізнес-проекту. За таких умов юридична компанія, що супроводжує проект, здатна вибудувати найкращу стратегію юридичного захисту для власника як від зовнішніх ризиків, так і від внутрішніх.

В разі, коли така співпраця починається з моменту, коли «в двері вже постукали», ефективними можуть бути лише дуже швидкі та досить креативні засоби захисту бізнесу від незаконних дій тих чи інших суб'єктів. Але це вже зовсім інша історія.

- Які найгучніші «кримінальні кейси» були в професійній історії АО «Мокін та Діаментович»? З якими питаннями клієнти зараз звертаються найчастіше?

Д.Д.: В практиці нашого об'єднання досить багато цікавих та резонансних кейсів. В період 2016-2019 років досить «популярними» були справи щодо злочинів, пов'язаних з основами національної безпеки. Адвокати нашого об'єднання вдало здійснювали захист колишніх правоохоронців, громадських активістів, відомих журналістів, що підозрювалися у скоєнні зазначених злочинів. Також досить велику частку серед кейсів нашого об'єднання займає практика «white-collar crime».

- У вашій практиці траплялися виправдувальні вироки?

І.М.: На жаль, виправдувальні вироки залишаються досить рід-

кісним явищем в українській судовій системі. Суди першої інстанції, навіть коли вбачають підстави для виправдання обвинуваченого, намагаються затягнути розгляд справи до закінчення строку притягнення до кримінальної відповідальності. В свою чергу, сторона обвинувачення при недоведеності вини обвинуваченого намагається переконати сторону захисту визнати злочин меншої тяжкості, за який не передбачено покарання у вигляді позбавлення волі, або ж є можливість звільнити обвинуваченого від відповідальності в зв'язку з закінченням строку притягнення до відповідальності.

Така ситуація пов'язана з небажанням суду та обвинувачення визнавати той факт, що система не ідеальна і орган досудового розслідування може помилятися та помиляється. Саме коли правоохоронна система та судова влада перестануть бути гілками однієї системи, коли суди та судді здобудуть справжню незалежність від виконавчої влади, коли ми перестанемо боятися визнавати помилки цієї системи, тоді ми почнемо отримувати виправдувальні вироки в достатній кількості.

Іншою стороною медалі в цьому питанні є досить тривалий та важкий для обвинуваченого шлях отримання виправдувального вироку. Далеко не кожен клієнт морально готовий проходити всі стадії судового розгляду, які досить розтягнуті у часі, задля доведення своєї невинуватості.

- Нещодавно було оприлюднено напруження щодо проекту Загальної частини нового Кримінального кодексу України. Чи справді потрібно радикально змінювати наш КК, та як саме?

Д.Д.: На моє глибоке переконання, радикальні зміни законодавства завжди призводять до певних прогалин в практиці застосування цих норм, оскільки кожна сторона провадження трактує їх на влас-

НАЙЛІПША МЕТОДИКА ЮРИДИЧНОГО ЗАХИСТУ БІЗНЕСУ – ЦЕ БУДУВАТИ ЦЕЙ БІЗНЕС РАЗОМ ІЗ ВЛАСНИКОМ З ПЕРШОГО КРОКУ СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ. ЗА ТАКИХ УМОВ ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ, ЩО СУПРОВОДЖУЄ ПРОЕКТ, ЗДАТНА ВИБУДУВАТИ НАЙКРАЩУ СТРАТЕГІЮ ЮРИДИЧНОГО ЗАХИСТУ ДЛЯ ВЛАСНИКА ЯК ВІД ЗОВНІШНІХ РИЗИКІВ, ТАК І ВІД ВНУТРІШНІХ.

ний розсуд. Також це стосується і відсутності сталості судової практики. Найголовніша проблема – це розуміння та застосування тих чи інших норм. Але, безумовно, законодавство має бути динамічним і змінюватися у відповідності до тих чи інших соціальних, а не політичних обставин.

- А що можете сказати про резонансну реформу стосовно платних камер у СІЗО?

Д.Д.: Вже сам факт того, що Міністерство юстиції звернуло увагу на умови утримання осіб в слідчих ізоляторах, є певним позитивом. Будемо сподіватись, що кошти, які отримує держава за перебування осіб у платних камерах, дійсно будуть направлятися на поточний ремонт інших камерних приміщень.

- Зважаючи на ваш інтерес до сфери кримінального права, чи мріяли працювати у правоохоронних органах?

І.М.: Ні, я з дитинства бачив себе тільки в адвокатурі. Перед моїми очима завжди був приклад матері, яка присвятила все своє життя професії адвоката і становленню інституту адвокатури на Херсонщині. Тому після закінчення університету я не вагався, який професійний шлях обрати.

Д.Д.: Перші свої професійні кроки я робив саме в правоохоронних органах, куди пішов за прикладом батька. Але, здобувши певний професійний досвід, вирішив присвятити своє життя адвокатурі. І не пожалкував про цей вибір.

- Поділіться формулою професійного успіху адвокатів та партнерів юридичної компанії.

І.М., Д.Д.: Вважаємо, що жодної чарівної формули успіху не існує. Тільки важка праця, поєднана із порядністю, натхненням та завзятістю може привести до успіху в кожній конкретній справі та у житті в цілому. **■**



”

СИТУАЦІЯ ІЗ КОРОНАВІРУСОМ ВНЕСЛА У НАШЕ ЖИТТЯ ВЕЛИКІ ЗМІНИ. ЦЕ, БЕЗУМОВНО, ТОРКНУЛОСЬ І ПРОФЕСІЇ АДВОКАТА. З ОДНОГО БОКУ, ЮРИДИЧНИЙ РИНОК, ОРІЄНТОВАНИЙ НА ПРЕДСТАВНИЦТВО В СУДАХ, ЗНАЧНО ПРОСІВ. А З ІНШОГО БОКУ, АКТИВІЗУВАЛОСЬ ЮРИДИЧНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ БІЗНЕСУ, ЯКИЙ ТАКОЖ ЗМУШЕНИЙ АДАПТУВАТИСЯ ДО НОВИХ УМОВ.”

Ігор Негієвич
Адвокат

- Ігорю, як вплинула пандемія коронавірусу на адвокатуру України?

- Ситуація із коронавірусом внесла у наше життя великі зміни. Це, безумовно, торкнулось і професії адвоката. З одного боку, юридичний ринок, орієнтований на представництво в судах, значно просів. А з іншого боку, активізувалось юридичне супроводження бізнесу, який також змушений адаптуватися до нових умов.

В умовах наростання економічної кризи в усьому світі відмічається спад у багатьох галузях. Одночасно посилюється попит на послуги у сфері захисту інтелектуальної власності, що є однією з передумов інвестиційної активності та збільшує можливості управління нематеріальними активами для бізнесу. Наявний попит на розробку та втілення нових механізмів, які забезпечують швидку адаптацію бізнесу та впровадження нових технологій в умовах карантинних обмежень.

- Яка частина саме Вашої роботи як адвоката зазнала найбільших змін?

- Це, беззаперечно, режим роботи в судах. Раніше більше уваги приділялось підготовці до виступів у судах, а тепер наголос ставиться на підготовку документального обґрунтування своєї позиції, оскільки зараз суди орієнтовані на розгляд справ без участі сторін, у тих випадках, коли це дозволяє процесуальний закон.

Спілкування з клієнтами та перемовини, наради з робочих питань стали здебільшого дистанційними.

- Як Ви ставитесь до проведення судових засідань онлайн? Часто берете в них участь?

- Прекрасна ініціатива! Це реальний механізм для дотримання заходів безпеки щодо запобігання поширенню вірусу та заповнення економії часу.

Звісно, така форма судового розгляду не повинна порушувати прав учасників процесу і має здійснюватися лише за їх згодою. Використовувані судом і учасниками судового процесу технічні засоби і технології мають забезпечувати належну якість зображення та звуку, а також інформаційну безпеку. Учасникам судового процесу має бути забезпечена можливість чути та бачити хід судового засідання, ставити запитання і отримувати відповіді, здійснювати інші процесуальні права та обов'язки.

- Ви частіше працюєте з приватними клієнтами чи корпоративними? З ким більше подобається?

- Маю у достатній кількості й тих, і інших. Проте, не можу виділити якихось «улюбленців», оскільки мені, в першу чергу, завжди цікавий сам юридичний проєкт, чи то здійснення захисту або представництва у кримінальному провадженні, а чи придбання теплової електростанції.

- Одна зі сфер Вашої професійної діяльності – захист прав дітей. Зважаючи на Ваш досвід, як вважаєте, чи потребує відповідне законодавство вдосконалення?

- Так, дійсно, завдяки своїм клієнтам, а згодом і друзям, фундаторам Благодійного фонду «Здорове дитинство без меж» Тетяні та Олегу Репеді, ми разом вперше в Україні підняли проблему булінгу в навчальних закладах. Згодом ми розробили основні принципи та підготували законопроект, який, на жаль, було прийнято без належної уваги до інших законодавчих актів, які регулюють подібні відносини.

Проте норма працює і, на мою думку, є дієвим запобіжником у збереженні психічного та фізичного здоров'я, насамперед, школярів.

Незважаючи на велику кількість ініціатив щодо покращення стану ювенальної превенції, цей напрямок потребує детального законодавчого доопрацювання. Не може ефективно працювати підрозділ поліції, який навіть не передбачений профільним законом у структурі МВС та має повноваження лише на рівні інструкції міністерства!

- Справи з участю неповнолітніх – надзвичайно соціально чутливі, особливо якщо говорити про кримінальні провадження. Наскільки складно адвокату витримувати таке моральне навантаження?

- Звичайно, всі адвокати – також люди з емоціями та почуттями. Та згодом приходиться професійно ставлення. І я не кажу зараз про «професійну деформацію», просто ти

**АДВОКАТ
ІГОР НЕГІЄВИЧ:
«ВАЖЛИВО ЗНАЙТИ
БАЛАНС МІЖ БІЗНЕСОМ ТА
СОЦІАЛЬНИМ ОБОВ'ЯЗКОМ»**

береш і робиш свою справу – захищаєш права дитини.

Дійсно, такі справи більш «емоційно витратні», оскільки доводиться бути ще більш уважним та коректним. Коли ти працюєш у кримінальному провадженні як представник потерпілого неповнолітнього чи захисник обвинуваченого, ти завжди усвідомлюєш, що і в першому, і в другому випадку ці діти є, насамперед, потерпілими від байдужості батьків та держави. А з огляду на те, що ті чи інші негативні обставини можуть вплинути на їх подальше життя, намагаєшся буди дуже обачним й виваженим, щоб мінімізувати негативний вплив юридичних процедур на дитячу психіку.

У цій категорії справ завжди присутнє складне питання дотримання рівноваги між засобами до-

сягненням істини та їх впливом на подальший розвиток дитини. Проте й задоволення від реального результату щодо відстоювання прав дітей у рази більше. Таки перемоги надають наснагу й відчуття здійснення важливих вчинків у житті, що робить щасливою будь-яку людину.

- Окрім «криміналу», якими категоріями справ займаєтесь?

- У моїх теках наявні також цивільні, господарські, адміністративні справи, зараз багато уваги приділяю захисту авторських прав та інтелектуальної власності, питанням корпоративного управління та корпоративних спорів, податковим та митним справам, займаюся супроводженням ІТ-компаній, виборчих процесів, юридично оформляю стартапи, зокрема за законодавством інших країн.

Як вже казав, мені повинен сподобатись проект – галузь права не важлива.

Мав нагоду бути причетним і до законотворчої діяльності, брав участь у створенні різних законопроектів. Один із них – щодо посилення відповідальності за жорстоке поводження з тваринами. Пригадую баталії у залі Верховної Ради, коли суспільний резонанс зріс настільки, що майже кожен з народних обранців вирішив долучитись та подав свої правки. В результаті граничний термін покарання за жорстоке поводження з тваринами у вигляді позбавлення волі став більше на 3 роки, ніж відповідальність за заподіяння середньої тяжкості тілесного ушкодження людині. Однак, дуже тішить, що ця ініціатива втілена у життя й стала реальним важелем для захисту та покращення ставлення до «братів наших менших».

З введенням карантинних заходів розпочав співпрацю із шоу-бізнесом. Артисти також опинились у скрутному становищі внаслідок заборони масових заходів, що стало поштовхом для пошуку нових форматів проведення концертів. Під час карантину за мого юридичного супроводу, успішно реалізовано концепцію «Рок-готель», яка дозволила проведення масових заходів за всіма епідеміологічними нормами з використанням готельного фонду. Такий формат дозволив не тільки відновити живе спілкування між артистами та глядачами, а й дав можливість підтримати готельний бізнес у складних умовах.

- Що можете сказати про практику стягнення аліментів?

- Правовідносини щодо стягнення аліментів на утримання дитини зазнали дуже якісних змін. З прийняттям упродовж 2017-2018 років законів «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку



У ЦІЙ КАТЕГОРІЇ СПРАВ ЗАВЖДИ ПРИСУТНЄ СКЛАДНЕ ПИТАННЯ ДОТРИМАННЯ РІВНОВАГИ МІЖ ЗАСОБАМИ ДОСЯГНЕННЯМ ІСТИНИ ТА ЇХ ВПЛИВОМ НА ПОДАЛЬШИЙ РОЗВИТОК ДИТИНИ. ПРОТЕ Й ЗАДОВОЛЕННЯ ВІД РЕАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТУ ЩОДО ВІДСТОЮВАННЯ ПРАВ ДІТЕЙ У РАЗИ БІЛЬШЕ. ТАКИ ПЕРЕМОГИ НАДАЮТЬ НАСНАГУ Й ВІДЧУТТЯ ЗДІЙСНЕННЯ ВАЖЛИВИХ ВЧИНКІВ У ЖИТТІ, ЩО РОБИТЬ ЩАСЛИВОЮ БУДЬ-ЯКУ ЛЮДИНУ.

примусового стягнення заборгованості зі сплати аліментів», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення економічних передумов для посилення захисту права дитини на належне утримання» суттєво розширено коло правових заходів захисту інтересів стягувачів, та, як наслідок, діточок. Посилення адміністративної та кримінальної відповідальності, запровадження окремих процедур витребування відомостей про майновий стан боржника, розширення прав державних виконавців щодо впливу на недобросовісних платників, зокрема такі заборони, як обмеження права на мисливство, управління транспортним засобом тощо, стали дуже дієвими механізмами під час представництва у цих категоріях справ.

- Ви часто берете участь в ефірах на телебаченні, зокрема допомагаючи порадами героям телешоу. Відчуваєте відповідальність за подальші долі цих людей?

- Упродовж останніх трьох років це стало значною частиною моєї діяльності. Телебачення та загалом засоби масової інформації – реальний механізм допомоги людині у вирішенні її життєвої ситуації, можливість звернути увагу суспільства на ті чи інші проблеми та змусити владу відреагувати на порушення прав, та навіть забезпечити їх захист на законодавчому рівні.

Надати пораду у складній життєвій ситуації, спрямувати людину на шлях виправлення або вирішення її проблем, за наявності такого ефективного механізму, – це дуже важливо і відповідально для мене.

Маю безліч прикладів, коли завдяки телебаченню активізувалось розслідування кримінальних проваджень, у яких люди роками не могли добитись правди, вирішувались долі дітей, знаходились кошти на проведення лікування важких хвороб, діти знаходили батьків та відбувалось ще дуже багато гарних подій. Ніколи не відмовляю у консультаціях та порадах героям програм, у яких брав участь.

- Якого адвоката можна вважати успішним?

- На мою думку, того, який знайшов баланс між бізнесом та соціальним обов'язком. Цей баланс – те мірило, яке дає змогу ефективно виконувати своє покликання – захищати та оберігати права людей і залишатися просто щасливою людиною. **13**

КІК В УКРАЇНІ:

НОВІ ПОДАТКОВІ ПРАВИЛА ГРИ ДЛЯ ВЛАСНИКІВ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ

Закон № 466-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» серед іншого запроваджує оподаткування доходів контрольованих іноземних компаній (КІК) – це крок 3 правил BEPS, що безпосередньо торкнеться як резидентів України – прямих власників іноземних компаній, так і резидентів, що фактично є контролерами іноземних компаній.

Правила КІК або CFR rules не є ноу-хау українських законодавців, їх прийняття не було несподіванкою для експертного середовища. Ще в 2017 році Україна взяла на себе зобов'язання по імplementації Правил BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – План протидії практикам розмивання оподатковуваної бази й виведення прибутку з-під оподаткування). CFR rules діють на сьогодні більш ніж в 40 країнах, основною метою їх запровадження є протидія необґрунтованому «відкладеному оподаткуванню» та ухиленню від оподаткування.

Першими, хто запровадив правила КІК, були США, – з метою оподаткування нерозподіленого прибутку іноземних дочірніх компаній, які контролювали резиденти США, пропорційно їх часткам участі в якості умовно нарахованих дивідендів по ставкам податків на доходи в США.

У більшості країн правила КІК стосуються великих корпорацій та оподаткування прибутку юридичних осіб власників/контролерів КІК. Україна ж обрала більш жорсткий варіант – правила КІК поширюються на фізосіб-резидентів України, що є прямими або опосередкованими власниками КІК.

Що таке КІК, кого стосується, хто має звітувати і платити податок в Україні, залишається темою для обговорення серед консультантів та експертів. Власники КІК розділились на тих, хто почав думати, що робити з існуючими структурами, тих, що почали приймати рішення та здійснювати активні дії по відношенню до таких структур, та тих, хто чекає відстрочення введення в дію нових правил.

Оскільки початок дії нових правил було встановлено на 2021 рік, то з моменту підписання закону більше обговорень стосувалось все ж перенесення строків впровадження таких правил. Навіть були спроби перенести такі строки, але голосування провалили. Наразі в Верховній Раді України зареєстровано новий законопроект, яким пропонується відтермінувати запровадження правил КІК в Україні.

То ж в цій статті розберемо ще раз основні положення щодо КІК, що рано чи пізно будуть діяти в Україні, та проаналізуємо, які варіанти дій можливі для їх власників до «часу Х», коли все запрацює повному, та які наслідки у разі порушення цих правил.

ЩО ТАКЕ КІК?

Контрольованою іноземною компанією (КІК) в Україні визнаватиметься:

- будь-яка юридична особа, яка зареєстрована в іноземній державі або території. При цьому, юридичною особою може визнаватися корпоративне утворення (об'єднання)

Юлія Федосюк
Head of Tax&Corporate ASA GROUP



CFR RULES ДІЮТЬ НА СЬОГОДНІ БІЛЬШ НІЖ В 40 КРАЇНАХ, ОСНОВНОЮ МЕТОЮ ЇХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ Є ПРОТИДІЯ НЕОБґРУНТОВАНОМУ «ВІДКЛАДЕНОМУ ОПОДАТКУВАННЮ» ТА УХИЛЕННЮ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ.

ВЛАСНИКИ КІК РОЗДІЛИЛИСЬ НА ТИХ, ХТО ПОЧАВ ДУМАТИ, ЩО РОБИТИ З ІСНУЮЧИМИ СТРУКТУРАМИ, ТИХ, ЩО ПОЧАЛИ ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ ТА ЗДІЙСНЮВАТИ АКТИВНІ ДІЇ ПО ВІДНОШЕННЮ ДО ТАКИХ СТРУКТУР, ТА ТИХ, ХТО ЧЕКАЄ ВІДСТРОЧЕННЯ ВВЕДЕННЯ В ДІЮ НОВИХ ПРАВИЛ.

або організація, наділена правом володіти активами, мати права та обов'язки та здійснювати діяльність від власного імені та незалежно від засновників, учасників або форми власності;

або

- іноземне утворення без статусу юридичної особи. Наприклад, партнерства, трасти, фонди та нерезиденти з офшорних юрисдикцій з відповідного Переліку Кабінету міністрів України.
- така юридична особа або іно-

земне утворення знаходиться під контролем фізичної особи - резидента України або юридичної особи - резидента України.

ХТО Є КОНТРОЛЮЮЧОЮ ОСОБОЮ КІК?

Особливістю українських правил КІК є те, що контролюючими особами КІК визнаються не тільки юридичні особи резиденти України, а і фізичні особи, що є резидентами України та є прямими або опосередкованими власниками (контролерами) КІК.

Іноземна компанія визнається контрольованою за критерієм володіння часткою або здійснення контролю резидентом України в компанії.

Критерій володіння часткою: особа володіє часткою в іноземній компанії у розмірі більше, ніж 50%, або особа володіє часткою в іноземній юридичній особі

у розмірі більше, ніж 25 % (протягом 2021-2022 років) та 10 % (з 01.01.2023), за умови, що декілька фізичних осіб - резидентів України та/або юридичних осіб - резидентів України володіють частками в іноземній юридичній особі, розмір яких у сукупності становить 50 і більше %.

Критерій фактичного контролю: особа окремо або разом з іншими резидентами України - пов'язаними особами здійснює фактичний контроль над іноземною юридичною особою.

Фактичним контролем визнається у можливість особою здійснювати суттєвий або вирішальний вплив на рішення такої юридичної особи щодо укладення угод, розпорядження активами та прибутком, припинення діяльності незалежно від юридичного оформлення такого впливу.

Наприклад, фактичним контролем буде визнаватися надання вказівок органам управління; ведення перемовин щодо укладення контрактів; наявність довіреності на здійснення суттєвих правочинів терміном, більш ніж один рік; здійснення операцій за банківськими рахунками юридичної особи або наявність можливості блокувати операції за такими рахунками; зазначення в якості засновника (бенефіціара, фактичного вигодонабувача) юридичної особи під час відкриття рахунків такою юридичною особою.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ КІК:

- платниками податку є контролюючі особи (відповідна фізична або юридична особа, що є резидентом України);
- об'єктом оподаткування є частина скоригованого прибутку КІК, пропорційна частці, якою володіє або яку контролює фізична (юридична) особа на останній день відповідного звітного періоду, щодо якого розраховується скоригований прибуток контролю-

ДЕРЖАВА ПРОПОНУЄ ВЛАСНИКАМ КІК «ПРЯНИК» У ВИГЛЯДІ ТАК ЗВАНОЇ «БЕЗПОДАТКОВОЇ ЛІКВІДАЦІЇ КІК» – ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ПРИ ЛІКВІДАЦІЇ КІК.

ваної іноземної компанії. Одним із важливих моментів є те, що розмір частки визначатиметься саме на останній день звітного періоду, тобто 31 грудня відповідного року;

- порядок обчислення скоригованого прибутку визначає обов'язок отримання контролюючою особою фінансової звітності відповідної КІК, навіть у випадку, коли КІК у своїй країні не має обов'язку скласти таку звітність.

Випадки, коли скоригований прибуток КІК не є об'єктом оподаткування:

- загальний сукупний дохід усіх КІК однієї контролюючої особи із всіх джерел за даними фінансової звітності не перевищує еквівалент 2 мільйони євро на кінець звітного періоду;
- КІК є публічною компанією, акції (частки) якої перебувають в обігу на визнаній фондовій біржі;
- між Україною і країною юрисдикції КІК є двостороння угода про уникнення подвійного оподаткування та КІК сплачує податок за ефективною ставкою більше ніж 13% або частка пасивних доходів КІК менша, ніж 50% загальної суми доходів КІК. Тут варто зауважити, що пасивні доходи можуть бути визнані активними доходами КІК за умови на-

явності реального сабстенс у КІК здійснення суттєвих функцій, що призводять до отримання активних доходів.

ЯКІ ЗВІТИ/ПОВІДОМЛЕННЯ ДО ПОДАТКОВОЇ ЗОБОВ'ЯЗАНА ПОДАВАТИ КОНТРОЛЮЮЧА ОСОБА КІК?

- звіт про контрольовані іноземні компанії за відповідний календарний рік;
- повідомлення про набуття частки в іноземній юридичній особі або початок здійснення фактичного контролю КІК;
- повідомлення про заснування, створення або набуття майнових прав на частку в активах, доходах чи прибутку утворення без статусу юридичної особи;
- повідомлення про відчуження частки в КІК або припинення здійснення фактичного контролю над КІК;
- про ліквідацію або відчуження майнових прав на частку в активах, доходах чи прибутку утворення без статусу юридичної особи.

Строки набрання чинності правил щодо КІК станом на 15 жовтня 2020 року

З 1 січня 2021 року набирають чинності норми, що стосуються:

- визначення КІК,





ДОСВІД, ЯКОМУ МОЖНА ДОВІРЯТИ

- правил оподаткування прибутку КІК,
- правил звільнення від оподаткування прибутку КІК,
- правил податкового контролю за КІК.

Першим звітним періодом встановлено 2021 рік, а першим роком подання звітності – 2022 рік.

Штрафи за порушення правил, що стосуються КІК не застосовуються за результатами звітних періодів за 2021-2022 роки.

БЕЗПОДАТКОВА ЛІКВІДАЦІЯ

Держава пропонує власникам КІК «пряник» у вигляді так званої «безподаткової ліквідації КІК» – звільнення від оподаткування доходів, отриманих при ліквідації КІК.

Тут є певні умови, які визначені в конкуруючих нормах пункту

170-131.5 ст. 170 ПКУ та пункту 14 підрозділу 1 Перехідних положень ПКУ, який прийнятий пізніше:

- процедура ліквідації КІК повинна бути почата не раніше 01.01.2020 та завершена до 31.12.2020, або ж процедура ліквідації КІК має бути завершена до 31.12.2021, у випадку прийняття рішення про ліквідацію до 30.06.2020 (п. 170-131.5 ст. 170 ПКУ);

- процедура ліквідації КІК повинна бути почата не раніше 01.01.2020 та завершена до 31.12.2021 (п. 14 підрозділу 1 Перехідних положень ПКУ).

07 вересня 2020 року в парламенті зареєстровано законопроект № 4065, яким пропонується відтермінувати введення в дію норм, що стосуються КІК та оподаткування їх прибутку на один рік.

Судячи з настрою бізнес-середовища, більшість все-таки очікує на відтермінування строків введення нових правил, враховуючи неготовність ні бізнесу, ні держави до таких змін. Найбільш усвідомлені власники вже перелаштовують свої бізнеси до встановлених правил. Відтермінування запровадження нових правил надасть додатковий час бізнесу, щоб провести аудит існуючих структур, адаптуватися до нових правил гри. Хтось вирішить прийняти рішення або про релокейт до країн реєстрації КІК і навіть зміну резидентства, або про ліквідацію КІК та перенесення бізнесу в Україну. Хтось, можливо, залишить все, як є, та буде подавати звіти і сплачувати податки. Звісно, будуть і такі, хто залишить спробує приховати КІК. Вибір у кожного свій.



СУПРОВОДЖЕННЯ
ВИКОНАННЯ
СУДОВИХ РІШЕНЬ



СУПРОВОДЖЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ
ПРОЕКТІВ



АДВОКАТСЬКА
ПРАКТИКА



СУПРОВОДЖЕННЯ
УГОД З
НЕРУХОМІСТЮ



ПОДАТКОВЕ ТА
ФІНАНСОВЕ ПРАВО

www.femida-zakon.com.ua

(044) 568-00-77

(044) 360-61-71






femida_legal_association

femida legal association



АРХІТЕКТОР ПРАВА

КВАЛІФІКОВАНА ПРАВОВА ДОПОМОГА

-  Захист в суді
-  Податкові спори
-  Адміністративні спори
-  Супроводження угод M&A
-  Супроводження бізнесу



+38 (097) 128-50-00



lawyergroup.com.ua



info@lawyergroup.com.ua