

«Скоріш за все, за результатами 2010 року в Україні залишиться ще менше банків, ніж в 2009 році»

■ **Олександр ОЛЕКСІЄНКО**
Партнер МЮК Integrates



Розмовляли **Сергій САЧЕНКО,**
Ольга ДЄДОВА
«Юридична газета»

• **Пане Олександр, в минулому Ви працювали в ЮФ «Волков Козьяков і Партнери». Що вплинуло на Ваше рішення щодо переходу з лав партнерів однієї солідної юридичної компанії до лав партнерів іншої?**

– Абсолютно вірно. Я працював асоційованим партнером у складі ЮФ «Волков Козьяков і Партнери». Загалом, я провів у компанії приблизно п'ять років, починаючи свій шлях із посади юриста та дійшовши до рівня асоційованого партнера. Що спонукає загалом юристів до подібних переходів? Перш за все, це питання мотивації. Я дуже ціную і поважаю всіх фахівців, з якими працював у компанії «Волков Козьяков і Партнери», проте, мені хотілося отримати більше відповідальності та самостійності в прийнятті рішень щодо ведення проектів та оцінки результатів роботи над ними.

В принципі, це може бути таким собі універсальним поясненням щодо чинників переходу юристів, незалежно від того, ким ти працюєш: юристом, старшим юристом чи асоційованим партнером. До того ж, команда, яка працює в компанії Integrates, вразила мене своїм цікавим, досить енергійним і нестандартним підходом до роботи. Жодним чином не забуваючи своїх колег та друзів в інших компаніях, де раніше працював, я вирішив спробувати сили саме в міжнародній юридичній компанії Integrates.

• **Хто першим зробив пропозицію щодо переходу?**

– Пропозицію зробив керуючий партнер Integrates, але, в той самий час, я вже замислювався над тим, де можна більш повно застосувати набуті знання та досвід.

• **Як Ви вважаєте, що вплинуло на його рішення? Чи був пан Корчев із Вами знайомий попередньо?**

– Ми були знайомі, але не дуже близько – бачилися на різноманітних конференціях, кілька разів спілкувалися, але не цілеспрямовано. А з приводу того, що могло вплинути на його рішення... **Плани Integrates – дуже амбіційні: швидко та динамічно рухатись вперед, розвиваючи нові практики та опановуючи нові ринки.** І я розумію, що саме в цьому полягає зацікавленість Integrates щодо залучення до своєї команди нових фахівців, які мають схожий погляд на ведення юридичного бізнесу. В моєму випадку, я вважаю, наші прагнення співпали.

• **Які суттєві відмінності в організації роботи Integrates Ви відчули, перейшовши на цю роботу?**

– Основною відмінністю є комплексний підхід Integrates до вирішення проблем клієнтів. Команда фінансових аналітиків та консультантів компанії надає можливість максимально повно та всебічно задовольнити потреби клієнтів, а не лише надати «класичні» юридичні консультації з приводу окремих питань чи звичайного супроводження проектів клієнтів. Так, клієнт ще до прийняття остаточного рішення про вихід на український ринок може отримати від Integrates детальний аналіз відповідного ринку, має можливість прислухатися до рекомендацій

наших консультантів та, вже із врахуванням такої інформації. При цьому ми разом із нашими клієнтами приходимо до розуміння того, яким чином клієнту слід входити на ринок (засновувати компанію у відповідній організаційно-правовій формі, реєструвати представництво чи обирати інший спосіб постачання товарів або надання послуг в Україні). Окрім цього, Integrates відрізняє наявність спеціальної команди професіоналів, чийм завданням, разом із іншим, є встановлення та розвиток відносин із потенційними клієнтами, підтримання з клієнтами постійного зв'язку під час та після реалізації проектів.

• **Як Ви вважаєте, наскільки вплинули останні президентські вибори на ділову активність Ваших клієнтів? Зокрема, що стосується приходу в Україну нових інвесторів?**

– Важко сказати однозначно. Перш за все, період президентських перегонів впливає на те, що на ринку тимчасово з'являється менше нових гравців, адже в умовах політичної нестабільності великі інвестори, перед усім, віддають перевагу позиції очікування. Вони насправді хочуть зрозуміти, що відбуватиметься в країні у наступні три-п'ять років. Відповідно, в цей період важко очікувати великої кількості масштабних проектів. Безумовно, було б добре мати передбачувані вибори, коли всі заздалегідь знають, що незалежно від того, хто переможе, курс країни все одно суттєво не зміниться. Але маємо те, що маємо (посміхатись – прим. ред.).

В той же час можна сказати, що президентські вибори проводяться періодично, всі про це знають і відповідно планують свою діяльність. Так, значна кількість роботи має бути виконана незалежно від того, чи на дворі відбуваються парламентські вибори, чи президентські. Тобто, безумовно, вибори впливають на ділову активність: немає стартів величезних проектів, але комерційна діяльність все одно потребує юридичного супроводу.

• **Чи отримали Ви нові замовлення, нових клієнтів за перші два місяці 2010 року?**

– Звичайно, нові звернення є. В компанії Integrates я очолюю практику банківського та фінансового права. В нас дуже сильно налагоджена співпраця з експортно-імпортерними банками та кредитно-експортними агентствами. Зважаючи на певні кризові явища й на ситуацію з введенням тимчасової адміністрації в українських банках, побільшало таких запитів, коли іноземні компанії хочуть зрозуміти, які в них є шанси повернути свої гроші після пертурбації в українській банківській системі.

До нас постійно надходять запити щодо обслуговування поточної діяльності клієнтів. Вони, як правило, стосуються зовнішньоекономічних контрактів, укладення, виконання та перегляд яких, в принципі, ніколи не зупиняється, адже торговельний оборот сьогодні є більш менш стабільним.

• **Чи можете Ви спрогнозувати ситуацію в банківському секторі в цьому році?**

– Значний обсяг юридичної роботи в банківському секторі в 2010 році припадатиме на реструктуризацію кредитів. В 2010 році

українські компанії можуть врахувати на отримання кредитних коштів на привабливих умовах переважно від міжнародних фінансових організацій, які, як відомо, висувають досить жорсткі вимоги до потенційних позичальників.

Так само, важко очікувати в 2010 році зменшення ролі банків із державною власністю, адже нині дуже мало ймовірно є продаж на вигідних умовах набутих державою у кризовий час часток в українських банках. До кінця не є зрозумілим, що відбуватиметься з банками, в яких діє або подовжена тимчасова адміністрація. Скоріш за все, за результатами 2010 року в Україні залишиться ще менше банків, ніж в 2009 році. Причини цього буде як ліквідація деяких з них, так і укрупнення існуючих банків за рахунок угод M&A в банківській сфері.

В той же час, залишається ще багато нерегульованих питань щодо взаємовідносин між кредиторами та боржниками, не існує загальноприйнятого та ефективного алгоритму роботи банків та інших фінансових установ із проблемними позичальниками.

• **За Вашими спостереженнями, які законодавчі та бюрократичні перепони заважають інвестору приходити в Україну?**

**У НАСТУПНОМУ
НОМЕРІ
Роман
СІВІЙ
ПАТ «Концерн
Галнафтогаз»**



– Це більш менш стандартні перепони, які починаються із заснування самого бізнесу. Зокрема, правила щодо інвестиційних рахунків зовсім не полегшують процес інвестування для іноземних осіб.

Так само існує багато регуляторних перепон. Як мені здається – в Україні існує забагато вимог щодо отримання ліцензій, дозволів, і особливо це відчувається в галузі будівництва. Але при цьому головне – це навіть не відсутність відповідних законодавчих актів, а власне низька культура їх виконання. До того ж іноземці вже встигли дуже добре «познайомитись» з ризиками, пов'язаними з роботою української судової системи.

• **Чи можуть альтернативні методи вирішення спорів зараз частково вирішити проблему в суді? Чи цього замало?**

– Напевно, зважаючи на реалії судової системи, сторони будуть намагатися частіше звертатися до таких методів, але оцінити, наскільки вони будуть ефективними – досить важко. Наприклад, мені відомо, що деякі банки доволі активно користуються послугами такої установи як постійно діючий третейський суд при Асоціації українських банків. Це, вочевидь, є зручним для банків в окремих випадках, проте, деякі питання не можуть розглядатися в третейських судах апіорі. Висновки щодо зручності та ефективності медіації в Україні можна буде робити з більшою певністю лише згодом.

• **Що стосується нерухомості, чи варто очікувати в цьому році якихось позитивних зрушень? І, взагалі, на які тенденції в юри-**

дичному бізнесі очікуєте, на які практики буде більший попит, на які менший?

– Питання щодо нерухомості дійсно цікаве. Скоріш за все, не слід очікувати відновлення практики нерухомості у таких масштабах, як це відбувалося у минулі роки. В принципі, наразі відбувається певне пожвавлення ринку, проте, воно так само пов'язане більше не з відновленням будівництва, а з перерозподілом власності на незавершені об'єкти. Тобто, ми є свідками дійсно цікавого періоду, коли інвестори можуть за дуже привабливу ціну придбати корпоративні права або самі об'єкти на різних стадіях готовності. Загалом, можна вважати, що минулорічні тенденції в цій галузі, скоріш за все, не відновляться, проте певне пожвавлення матиме місце.

Що стосується інших практик, тут можна очікувати зростання попиту у кількох перспективних напрямках. Перш за все, це судова практика, адже кризові часи спричиняють набагато більше спорів, які в абсолютній більшості випадків вирішуються саме в судовому порядку. Юристи практики міжнародного арбітражу так само матимуть достатню роботу, адже, в скрутний період іноземні банки та експортно-страхові агентства можуть частіше стикатися з «некоректною» поведінкою певної частини українських контрагентів (в тому числі, й українських фінансових установ, в яких введено тимчасову адміністрацію). Зважаючи на активну діяльність АМКУ з розслідування стану конкуренції на багатьох ринках товарів та послуг, можна спрогнозувати, що попит на послуги з представництва інтересів клієнтів у відносинах із АМКУ та оскарження його рішень у господарських та/або адміністративних судах зростатиме. Як завжди, значна частина роботи припадатиме і на отримання дозволів АМКУ на концентрацію та узгоджені дії.

• **Наскільки часто сьогодні трапляються випадки недобросовісної конкуренції? В яких галузях окремі бізнеси найчастіше намагаються зловживати своїм становищем?**

– Дійсно, досить поширеним видом порушення конкурентного законодавства надалі залишається неправомірне використання фірмових найменувань, знаків для товарів та послуг без згоди відповідного суб'єкта господарювання, що призводить до змішування з діяльністю такого суб'єкта господарювання. АМКУ та суди вже мають сталу практику застосування відповідних положень українського законодавства щодо таких порушень.

Наразі активно застосовуються положення статті 15¹ Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», які передбачають більш детальне та чітке викладення заборони поширення інформації, що вводить в оману споживача. Зазначена норма надає АМКУ більше свободи щодо боротьби з поширенням оманливої інформації. Так, оператори мобільного зв'язку, більшість із яких були змушені скорегувати рекламу власних послуг, відмовляючись від розповсюдження оманливої інформації, одними з перших відчули на собі дію зазначеної норми. У цьому відношенні необхідна подальша активізація цієї діяльності АМКУ щодо

ринків фармацевтичної продукції, фінансових та інших послуг.

Традиційно АМКУ займає досить активну позицію щодо боротьби із зловживанням монополією на ринках паливно-енергетичного та аграрно-промислового комплексів, у сфері житлово-комунального господарства. Доволі показовим в цьому відношенні є минулорічне застосування АМКУ найбільших в історії України штрафів за зловживання монополією на ринках авіаційного пального в аеропорту «Бориспіль». Крім цього, року приблизно в цей же період доволі значні штрафи було накладено на певних гравців на ринках нафтопродуктів та телекомунікацій. Слід, звичайно, дочекатися результатів відповідних судових процесів та виконання судових рішень, проте вже сьогодні можна сказати, що АМКУ починає більш активно вживати відповідні заходи щодо компаній, які зловживають монополією на ринках.

Доволі поширеним порушенням антимонопольного законодавства стає спотворення результатів торгів, аукціонів та тендерів. З кожним роком АМКУ все більше уваги приділяє цьому виду антиконкурентних узгоджених дій. Проте наразі в Україні не існує встановленої методики доведення наявності змови між учасниками тендеру, або між організатором та учасниками тендеру. Саме через це юристам досить важко, разом із наданням консультацій клієнтам щодо захисту їх прав та інтересів в тендерах, прогнозувати результати відповідних звернень до АМКУ із заявами про порушення конкурентного законодавства та, відповідно, рекомендувати клієнтам займати більш активну позицію в таких справах та розслідуваннях.

Так, наразі Integrates консультує одного із клієнтів щодо спотворення результатів тендеру, який проводився в Україні із залученням іноземних кредитних коштів. При цьому наші юристи зіткнулися з майже повною відсутністю методики та усталеної практики доведення змови між учасниками тендерів. Звичайно, в таких умовах нам досить важко переконати клієнта у необхідності та перспективності захисту його прав та інтересів в українських державних органах.

• **Як Ви оцінюєте роботу Антимонопольного комітету України, з яким доводиться співпрацювати сьогодні багатьом юридичним фірмам?**

– Загалом, я вважаю, що діяльність АМКУ заслуговує позитивної оцінки. Між тим, у галузі антимонопольного регулювання все одно залишається багато питань, які потребують якнайшвидшого вирішення. Так, досі ще не існує жодного нормативного документу, яким було би врегульовано визначення розміру штрафів, які накладаються органами АМКУ.

Українським парламентом так і не переглянув розмір порогових показників, що беруться до уваги при визначенні необхідності отримання дозволу на концентрацію.

Безумовно, хотілося б очікувати від АМКУ не лише боротьби із наявними порушеннями конкурентного законодавства на соціально важливих ринках та відповідних суворих покарань, але й більш активного запобігання таким порушенням.