



Денис Майстренко, партнер Pavlenko Legal Group

Денисе, назвіть головні тенденції розвитку практики антимонопольного права у 2018 р.

У 2018 р. я виділив би три головні тенденції розвитку практики антимонопольного права. По-перше, зростання свідомості бізнесу щодо дотримання вимог конкурентного законодавства (зокрема, щодо концентрації). По-друге, зростання відкритості Антимонопольного комітету та його готовність до діалогу з бізнесом. По-третє, видача АМКУ значної кількості роз'яснень з питань застосування неоднозначних норм антимонопольного законодавства.

Наскільки збалансованим, на Вашу думку, є вітчизняне конкурентне законодавство?

Не думаю, що збалансованість конкурентного законодавства можна оцінити. Тут важливо бачити та розуміти тенденцію, яка може бути негативною або позитивною. Враховуючи, що за останні роки конкурентне законодавство стало більш прозорим та чітким, ми можемо говорити про його поступовий рух у напрямку збалансованості інтересів держави та бізнесу, тобто тенденція є достатньо позитивною.

З якими запитами найчастіше до Вас звертаються клієнти? Які питання залишаються для них найбільш важливими?

Якщо говорити про практику антимонопольного права, то найпопулярнішим запитом для Pavlenko Legal Group є перевірка структури бізнесу, історії його формування на предмет дотримання конкурентного законодавства. Це викликано двома чинниками: достатньо слабким розумінням бізнесу необхідності роботи з АМКУ та неправильним тлумаченням і застосуванням певних норм законодавства. В будь-якому випадку ми допомагаємо правильно визначити структуру та обсяг інформації для роботи з АМКУ, а також виправити помилки, які могли б зіграти поганий жарт у майбутньому.

**PAVLENKO
LEGAL
GROUP**

Law & Government Relations

«АМКУ ПОКРАЩУЄ ДІАЛОГ З БІЗНЕСОМ ТА ПОЧИНАЄ РОЗУМІТИ, ЩО САМЕ ЙОМУ ПОТРІБНО»

Щодо корпоративного напрямку, то найпопулярнішими залишаються питання корпоративних договорів за українським або закордонним правом, супроводження купівлі-продажу бізнесу та приведення структур (включаючи внутрішні документи) у відповідність до вимог часу та законодавства.

Яких законодавчих змін Ви найбільше очікуєте найближчим часом? Чого можна чекати від законодавця під кінець року та перед виборами? Які законопроекти мають шанс?

З позиції корпоративного права, найбільш очікувані зміни припали на 2018 р., а саме запровадження корпоративних договорів, механізмів squeeze та sell out, ескроу-рахунку, прийняття закону про ТОВ та ТДВ, впровадження нового підходу до публічності акціонерних товариств. Сьогодні команда Pavlenko Legal Group працює над приведенням внутрішніх документів бізнесу у відповідність до законодавства, а також над імплементацією на практиці нових механізмів у роботі для клієнтів.

Що стосується майбутніх змін, то найбільш цікавим, на мою думку, є можливе внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану BEPS. Після внесення змін ми отримаємо розуміння того, як оподатковуватиметься система, а також якою буде система роботи з міжнародними структурами, включаючи офшорні компанії. Вважаю, що імплементація Плану BEPS є питанням часу – чи буде прийнято законопроект у наступному році або через рік.

Вже минув майже рік, як набрав чинності закон, який запровадив механізми squeeze-out та sell-out в Україні. На Вашу думку, чи можна вже говорити про їх ефективність та позитивний ефект від їх впровадження?

Звичайно! Механізм squeeze-out є достатньо ефективним. Бізнес, який зараз відповідає встановленим показникам, демонструє попит (на ринку вже запущено понад 150 процедур squeeze-out). Однак існує проблема, на яку ми очікували – визначення ціни акцій, що підтверджує наявність оскаржень у суді. Сподіваюся, що створення реєстру оцінювачів НКЦПФР дозволить уникнути подальших скарг на визначення несправедливої ціни за акції, та що надалі всі сторони тільки виграють від проведення squeeze-out. У будь-якому випадку, зараз squeeze-out дозволить полегшити життя власникам акціонерних товариств з «історією».

Із запровадженням механізмів squeeze-out та sell-out в законодавстві України з'явився інструмент ескроу-рахунку. Чи використовує український бізнес механізм ескроу в інших сферах, окрім squeeze-out/sell-out?

Не так широко, як хотілося, але це питання часу. Проблематика в тому, що не весь бізнес розуміє, що таке ескроу-рахунок. Проте в нашій практиці саме ескроу-рахунок в українських банках використовувався в межах як національних, так і міжнародних проєктів зі злиття та поглинання. Щоразу механізм працював на відмінно. На мою думку, це потужна гарантія захисту інтересів сторін угоди, що дозволяє забезпечити передачу акцій та грошей між покупцем і продавцем в один день.

2018 р. був багатим на зміни в корпоративному праві. Зокрема, бізнес отримав можливість укладати корпоративні договори на рівні української компанії та за правом України. Наскільки популярним став такий корпоративний договір в Україні?

Серед міжнародних компаній цей інструмент не є популярним. Великі струк-

тури підписують акціонерні угоди на рівні холдингових компаній, які знаходяться за кордоном, та використовують при цьому іноземне законодавство (найчастіше – право Англії та Уельсу). На рівні середнього бізнесу такий механізм намагаються використовувати, але не часто. На ринку головною проблемою є неправильне структурування роботи з клієнтом. Корпоративний договір повинен допомагати уникати проблем між акціонерами, а для цього потрібно розуміти як бізнес акціонерів, так і їх психологію. Вважаю, що підписання шаблонного корпоративного договору може створити більше проблем, ніж надати відповідей на запитання. Єдине правильне рішення – це застосування індивідуального підходу до кожної ситуації, що ми й робимо в Pavlenko Legal Group. Відсутність судової практики також наразі не на користь українського корпоративного договору, але це питання часу.

Як Ви вважаєте, що потрібно змінити, щоб покращити ситуацію на ринку та інвестиційну привабливість України? А що, навпаки, не потрібно чіпати та дозволити певний час попрацювати?

Не думаю, що проблема криється в законодавстві. Позитивних законодавчих змін чимало, але говорити про інвестиційний бум поки що зарано. Інвестори вивчають український ринок, але будь-якому інвестору потрібна стабільність та гарантії. На жаль, з цими двома пунктами у нас проблема. Загалом, якщо на державному рівні не відбудеться великих змін, то можна говорити про певну стабільність. Враховуючи високу маржинальність бізнесу в Україні, у порівнянні з більшістю розвинених країн, а також відсутність великої конкуренції на певних ринках, можна очікувати збільшення обсягу інвестицій.

Розмову вела
Оксана Горьова,
 журналіст «Юридичної Газети»