

Регуляторний виклик

«Наразі ми перебуваємо на стадії чистого аркуша в питанні регуляторного поля в e-commerce»

ПЕРЕКОНАНИЙ ОЛЕГ ДЕРЛЮК, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР STRON LEGAL SERVICES

— На яких клієнтів із галузі електронної комерції ви сьогодні орієнтуєтесь? — Перш за все ми орієнтуємось на те, що називається High Risk, бо компаніям e-commerce з Low Risk дороги юридичні послуги особливо не потрібні. Вони просто відкривають компанію, підключаються до банківських систем та «ганяють гроші» без проблем. З цим у них жодних труднощів не виникає. Електронному бізнесу з High Risk юрист потрібен через низку причин. Насамперед це комплаєнс, податковий та AML. Роботи для юристів тут дуже багато, однак треба бути вузькоспеціалізованим професіоналом у цій справі.

У пошуку клієнтів ми також орієнтуємось на потужні платформи, які займаються e-commerce. Це — великі холдинги, які продають товари в США, Європейському Союзі, Австралії чи Канаді. Але вони настільки інтернаціональні та міжнародні, що традиційних юристів в Україні шукають дуже рідко. Ми їздимо на ті ж конференції і тусовки, на яких збираються всі представники індустрії, так найлегше. Насправді дуже часто не має великого значення, яку саме країну представляє міжнародний бізнес: український він чи американський, французький або іспанський... Правила для всіх однакові. Ця індустрія, по суті, поділилася не на юрисдикції, але на ринки.

— Як саме клієнти зазвичай ставляться до категорії High Risk?

— Не повірте! Наприклад, Wall Street Journal, New York Times, LinkedIn — значною мірою це High Risk, тому що там відбуваються так звані чарджбеки. Припустімо, я підписався на преміум-акаунт у New York Times і помічником не встиг вчасно відписатися, перш ніж термін тестового доступу до нього минув. З мого рахунку знімають 40 євро. Такі платежі часто повертають заради того, щоб ми не робили чарджбеки як користувачі, адже характер подібного бізнесу з підпискою такий, що він сам по собі має на увазі високий рівень чарджбеків. Однак якщо чарджбеків накопичується більш ніж один відсоток, то Visa і MasterCard згідно зі своїми внутрішніми регуляторними актами рекомендують банку втрутитися, розібратися і вжити заходів. На практиці це призводить до того, що Visa просто штрафує за перевищення одинвідсоткового бар'єра.

— Чи встигає українське законодавство за розвитком цифрових технологій та пов'язаних із ними правовідносин в Україні? Яка країна у цьому є лідером? — Україна в цьому плані, звичайно ж, не встигає, але ми не встигаємо за цим цифровим прогресом разом з усіма.



ОЛЕГ ДЕРЛЮК

Народився у 1990 році в Харкові. У 2012 році закінчив Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого та Лондонський університет. У 2012—2015 роках працював у ICF, у 2015—2018 роках — у компанії Махрару. У 2018 році створив та очолює юридичну компанію STRON LEGAL SERVICES.

Спеціалізується на супроводі корпоративного та податкового структурування холдингів та груп компаній, залученні боргового фінансування згідно зі стандартом LMA, угодах щодо залучення прямих інвестицій в акціонерний (статутний) капітал, угодах з похідними фінансовими інструментами (деривативами) за стандартами ISDA, публічному розміщенні цінних паперів на біржах до ЄС, одержанні фінансових ліцензій.

У світі на сьогодні немає жодної юрисдикції, де було б адекватне регулювання e-commerce. Наразі ми перебуваємо на стадії чистого аркуша в питанні регуляторного поля. Хоча серед європейських країн є такі, які справляються краще за інших. Серед них — Нідерланди, які часто роблять усе першими. Є юрисдикції, які традиційно бунтують. Це напів офшорні юрисдикції Мальта та Кіпр, а також Східна Європа.

Однак у ЄС є такі проблеми, з якими багато хто не стикається. Адже США — це одна країна, а ЄС — це сукупність суверенних держав. Вони мають один відкритий вільний ринок, але також є й додаткові питання, які потрібно вирішувати між собою. Перш за все ЄС запровадив єдину систему сплати ПДВ для e-commerce компаній за оплату послуг. Сполучені Штати в цьому плані відстають, а ринок Китаю дуже закритий.

Сьогодні Франція та Великобританія вводять податок на цифрові послуги. Це нові реалії, новий вид оподаткування, який одразу ж стягується зі споживача. Україна у 2021 році також запровадила новачку — можливість сплачувати ПДВ іноземним компаніям. У законі з'явилися окремі положення,

що регулюють порядок сплати податку на додану вартість нерезидентами. Але закон прописаний таким чином, що він буде ефективним лише у відношенні до дуже великих монополій — Google, Apple, Amazon. Ось такі компанії і можна буде спіймати за руку, бо тут можливо побачити обсяги платежів та вимагати звітувати по них. Тому такі великі монополії вдається оподаткувати. Але якщо ми говоримо про середній бізнес, про якийсь інтернет-магазин чи платформу з продажу електронних книг, то якщо вони платником ПДВ не зареєструються, то інститут контролю у цьому випадку, ймовірно, не спрацює. Як-то кажуть: не спійманий, не зловий.

— Як часто клієнти українських юридичних компаній у 2021 році ініціювали розрахунок за надані послуги електронними грошима та криптовалютою?

— Електронні гроші — це насправді звичайний банківський переказ. Відмінність може бути лише у разі, якщо я маю рахунок у таких же електронних грошах і ми з клієнтом усередині єдиної системи розраховуємося між собою. Але для сторонніх користувачів у поточному стані ринку різниці немає жодної. Що стосується оплати юридичних послуг криптовалютою, то вам, звичайно, ніхто істинної правди не скаже (посміхається). Пил новизни «крипти» вже злетів, це стало реальністю, додатковим засобом. Запитати, «чи платять вам криптовалютою», це все одно, що запитати: «а готівкою береже?» Особисто ми в компанії віддаємо перевагу стандартним методам оплати.

— Чи вистачає Україні IT-юристів? Наскільки готові сьогодні українські юрфірми до трансформації української економіки у бік цифрових технологій?

— Якщо говорити суто про IT-право, то фірм, готових надавати якісні послуги в цій сфері, в нашій країні практично немає. Але IT-компанії багато чого потребують. Їм потрібні послуги з M&A, вони також дуже тісно заходять у фінансовий сектор і купують банки, одержують фінансові ліцензії та ліцензії гемблінгу, тому обслуговувати IT-бізнес можна із різних ракурсів. Певною мірою юрфірми частину такого консалтингу для IT-бізнесу можуть закрити, адже насправді IT-право — це суміш податкового, корпоративного і договірної права. Тобто сукупність різних галузей права. Однак якщо виділяти саме IT-складову, то це нішеві вузькоспеціалізовані договори, це отримання ліцензій, наприклад, у сфері fintech. Це саме те, що зараз є вістрям інновацій — так звані гібридні продукти, які для користувача є однією послугою, а на практиці в них зашито дуже багато юридичних послуг. Кон-

струювання таких гібридних продуктів я назвав би справжнім legaltech.

— Як пандемія коронавірусу вплинула на розвиток практики fintech?

— Насамперед ринок fintech адаптувався до нових умов. Якщо раніше ми ходили вулицями, їздили в офіс, купували речі в магазині, то тепер усе більше людей залишаються вдома. Наш український fintech пропонує різні послуги. У більшості випадків — це швидкі кредити онлайн. Вони швидко адаптувалися, і якщо раніше вони орієнтувалися на пункти біля метро, куди приходила людина і отримувала позичку готівкою, то тепер активніше просуються послуги з онлайн-кредитів. Саме пандемія підштовхнула до розвитку цього напрямку. Далі почали рости різні інфраструктурні платформи, які, наприклад, допомагають підібрати місце, де можна на більш вигідних умовах оформити кредити або купити певний товар.

— Як довгоочікуваний вихід із тіні азартних ігор в законну площину позначився на розвитку відповідної юридичної практики? За рахунок яких послуг заробляють у цій сфері сьогодні юридичні компанії?

— Коли гральний бізнес був заборонений, компанії, які займалися гемблінгом і слотами, були змушені вдаватися до досить «сірих» правових рішень. Головною проблемою у них був прийом платежів: якимось чином прийняти ставку та виплатити гроші у разі виграву. Звісно, вони дуже багато від цього втрачали. Після легалізації прийом платежів, який раніше обходився у вісім-дев'ять відсотків від загальної суми, переводять на LiqPay або на власний банкінг. Для них це чудово, тому що вони перестануть платити ці грабницькі відсотки. Незважаючи на те, що ліцензія гемблінгу дуже дорога, з такими оборотами витрачені на ліцензію гроші вони незабаром повернуть і почнуть заробляти. Також після виходу з тіні розв'язано низку проблем, пов'язаних із нечесною грою з боку гравців, зі зловживанням різними інструментами.

Що змінилося у нашій практиці? У нас з'явилися українські гемблінські ліцензії. Звичайно, Україна потроху починає відкриватися, адже раніше ми перебували у такій великій ізоляції від міжнародних ринків, яка нагадувала залізну завісу. Зараз ми починаємо надавати можливість нерезидентним компаніям відкривати рахунки в українських банках і поступово працюємо над тим, щоб привезти в Україну різних клієнтів, зацікавлених у створенні кол-центру або офісу з розробки. Це, звісно, не гарантує того, що не придійде з обшуком, але точно стало простіше.