

Уроки виживання

«Поки не скінчиться війна, будьмо відверті, юридичний бізнес боротиметься за виживання»

КОНСТАТУЄ СЕРГІЙ ЛИСЕНКО, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР ЮФ GRACERS

— Які оперативні рішення прийняло керівництво компанії після нападу росії на Україну?

— Для початку всім співробітникам було надано можливість виїхати в безпечне місце, а тим, хто залишився в Києві — умови для безпечного перебування. Як і в усіх інших компаніях, робочий процес у нас також зупинився, але приблизно на пару тижнів. Звісно, всім потрібно було видихнути в цей складний момент. З 8 березня я вже був в офісі й фактично почав працювати, але робота тоді була, скоріше, спрямована на реалізацію наших гуманітарних можливостей, забезпечення захистом і зброєю ЗСУ, Нацгвардії та МВС, усім тим, що було їм потрібно. Спочатку я працював наодинці в офісі, потім почав долучати до роботи інших співробітників на віддаленій основі, потроху втягував їх у процеси забезпечення. А з травня місяця вже половина персоналу працювала стабільно в офісі.

— Що змінилося у відносинах із клієнтами в цей складний період? Що сталося з їхніми проєктами?

— У той час кейси клієнтів були заморожені в усіх фірмах. І не скрізь їх сьогодні відновлено. З початку повномасштабної війни рух був лише в «живих» кримінальних провадженнях, особливо в тих, що слухались у судах. Суди місцевої ланки менше оживили кейсів, ніж ВАКС. Тобто запрацювала на повну силу лише ця судово-інстанція.

Нині ж тільки за останні два місяці запитів щодо податкових перевірок у нас було більше, ніж за минулий рік загалом. Фіскальний тиск із боку держави, хоч як це дивно для воєнного часу, з вересня лише посилюється. Фіскалі про це кажуть прямо, що їм дали конкретні завдання стосовно надходження коштів до бюджету.

— Як змінилась цінова політика GRACERS протягом останнього часу?

— Ціни знизилися щонайменше на 25%. В окремих випадках ми взагалі кажемо клієнту: оплатите тоді, коли зможете. Нині непростя, але з іншого боку — унікальна ситуація, яка нас лише консолідує. За рахунок тих клієнтів, що мають фінансову змогу нам сьогодні сплачувати гонорари, ми, зі свого боку, маємо можливість надавати безкоштовні послуги нашим військовим та їхнім сім'ям.

— Як війна вплинула на ключові юридичні практики, в яких спеціалізуються юристи GRACERS? Як фірма перегрупувалася за останні шість місяців війни?

— По-перше, ми зменшилися. Рішення пов'язане з тим, що деякі працівники прийняли рішення виїхати з країни. Ті, хто виїхав за межі України, сьогодні віддалено у фірмі не працюють. Для нас це нереаль-



СЕРГІЙ ЛИСЕНКО

Народився 1984 року в Києві. У 2006 році закінчив Національну юридичну академію імені Ярослава Мудрого. До 2015 року працював в органах прокуратури. З 2015-го має власну юридичну практику. У 2019 році заснував юридичну фірму GRACERS. Спеціалізація: правовий супровід складних кримінальних справ (White Collar Crime) та комплексний захист бізнесу. Відзначений The Best Lawyers 2022 як найкращий юрист із України з кримінального права.

ний сценарій. Робота юриста, особливо в кримінальній практиці, прямо пов'язана з комунікацією. Якщо ти хочеш нормально працювати, ти маєш безпосередньо контактувати зі своїм клієнтом. Просте написання документів — це єдине, що можна робити на віддаленій основі, але все одно для нас цього недостатньо. Я не вірю в ефективний процес тривалої віддаленої роботи в практиці кримінального права. Я прибічник старої школи. (Усміхається.)

— Які головні тенденції ринку юридичних послуг України у 2022 році ви можете відзначити?

— Ринку юридичних послуг в Україні падає. За моїми спостереженнями, зараз він упав відсотків на 30. І тримається завдяки старим замовленням та проєктам. Загалом бізнес в Україні сьогодні не працює, працюють лише окремі його ланки та сегменти. Та це не великий бізнес, який генерує кошти в українській економіці.

У нашій практиці White Collar Crimes на сьогодні повноцінно працює лише ВАКС. Те, що нам показує НАБУ — це не нові справи, а старі, в яких вони втягують нові епізоди. То не реальна робота, а дещо окоміліювальний процес, щоб демонструвати якісь статистичні результати. Це свідчить лише про те, що надалі обсяг роботи адвокатів у цьому напрямі теж зменшиться.

СБУ, звісно, посилила свою діяльність із захисту державності, але будьмо відверті: складної адвокат-

ської роботи там сьогодні для нас немає. Тому 2023 рік може бути не таким насиченим щодо показників роботи для юристів нашої спеціалізації. Насамперед тому, що сьогодні на юридичному ринку більш актуальні воєнні злочини, ніж White Collar Crimes.

— До речі, як ви оцінюєте перспективу розвитку юридичної спеціалізації щодо воєнних злочинів та відшкодування шкоди, заподіяної російською агресією?

— Ринку юридичних послуг у сфері воєнних злочинів найближчі п'ять років буде лише рости. Починаючи від відшкодування шкоди й завершуючи притягненням до кримінальної відповідальності — ці послуги однозначно будуть мати попит. Інше питання, що ця практика не буде такою капіталізованою, як WCC чи економічна злочинність. Але враховуючи те, що економіки в країні немає, звідки може з'явитись робота для адвокатів у сегменті економічної злочинності?

Хоча і тут є питання. Як ми бачимо, сьогодні відбуваються гучні затримання, пов'язані зі зловживаннями гуманітарною допомогою. Журналістські розслідування показують нам факти корупції в цьому сегменті. Але поки не скінчиться війна, будьмо відверті, юридичний бізнес боротиметься за виживання.

Ми також будемо розвивати практики щодо воєнних злочинів та відшкодування шкоди, особливо з врахуванням дослідження та вивчення міжнародного досвіду. Що стосується відшкодування шкоди, заподіяної російською агресією, то на юридичному ринку потрібні нові фахівці, тому що в Україні таких спеціалістів насправді немає. Спочатку в системні перспективи практики щодо відшкодування шкоди я не вірив, але після того як зайнявся вивченням міжнародної практики з цього питання, моя думка змінилась. Мене зацікавила позиція насамперед судової системи Сполучених Штатів Америки. Ба більше, деякі американські юридичні фірми вже цілеспрямовано шукають кейси в Україні та вважають, що зможуть через свої суди притягти росію до матеріальної відповідальності й добитися конкретного відшкодування шкоди коштом арештованого російського капіталу. Ця практика нас зацікавила, й цим питанням ми будемо займатися надалі. Тут дуже багато наших людей зможуть справді щось компенсувати.

— Чи вірите ви в масове надходження інвестицій в Україну після завершення війни та на що варто робити ставку юристам?

— Ставку слід робити, найперше, на посилення напряму обслуговування іноземного капіталу. Він буде заходити в Україну. Юридичний бізнес — сервісний бізнес, який заробляє на обслуговуванні. А шукати клієнтів сьогодні україн-

ський юрбізнес може лише за кордоном. Я впевнений, що після завершення війни іноземний бізнес масово прийде в Україну. Це не просто віра, це констатація історичних фактів. Коли завершується війна, будь-яка країна починає відновлюватися. Вливати кошти в економіку будуть ті, хто переможе в цій війні. А у своїй перемозі ми навіть не сумніваємось.

Сьогодні ми намагаємось більше розповідати про нашу фірму за кордоном, використовуємо для цього звичайні маркетингові інструменти. Але там це працює дещо інакше, ніж у нас. Джерела, з яких клієнт одержує інформацію в Україні та в Європі, кардинально різняться. Там і досі актуальні старі джерела інформації. Простими словами, середньостатистичний європеець і досі читає друковану газету. До того ж європейці залишаються доволі консервативними, ми набагато жвавіші та швидші в прийнятті рішень, ніж вони. Мабуть, наше життя нас того вже навчило.

— Як ви вважаєте, яку роль у ці складні воєнні часи можуть відігравати юридичні дослідження та рейтинги?

— Для чого взагалі завжди був потрібен рейтинг? Він існував і використовувався лише для того, щоби показати розвиток ринку за певний проміжок часу. Хто і в яких галузях розвивається, а хто падає. Цього року цілком нормальною та зрозумілою є тенденція до падіння. Більшість тих, хто не хоче цього публічно демонструвати та чесно зізнатися в реальному стані речей, відмовляються від участі в рейтингу. Але інакше цього року не буде. Як ми всі зможемо зрозуміти, що ринок просідає й треба або готуватися до подальшого падіння, або думати, як зупинити це падіння? Для цього й існують такі рейтинги. Для мене досить незрозумілою є ситуація, коли фірми подають інформацію в міжнародні рейтинги, а участь у національних для них не на часі. Я не розумію позиції, коли, не беручи участі в дослідженні, це пояснюють небажанням хизуватися добродійністю та скеруванням коштів на потреби ЗСУ. Але ж сьогодні це цілком нормальна та рядова стаття видатків будь-якої соціально відповідальної юридичної компанії. Водночас її не треба показувати загалом, якщо нема такого бажання. Оскільки всі розуміють, що кожен витрачає на це максимум, який може.

— Який внесок робить сьогодні команда GRACERS у перемогу України?

— Наразі ми відрядили до лав ЗСУ двох своїх співробітників і намагаємось робити все, щоб забезпечити їх потреби. Також із моменту відновлення нашої роботи ми відразу спрямували свої зусилля на волонтерську діяльність щодо матеріально-технічного забезпечення ЗСУ та МВС. Зараз цей напрям має системний характер.