

Концентрація зусиль

Сьогодні важливо продовжувати надавати якісні послуги клієнтам, адже перемогти у війні буде нелегко без функціонування бізнесу, який дає змогу українцям забезпечувати себе та підтримувати Збройні сили. Ми вистояли в надзвичайно складний рік для країни, для бізнесу, для людей. Попереду важка робота для всього юридичного ринку країни

АНДРІЙ АСТАПОВ, ОЛЕГ МАЛЬСЬКИЙ

РОБОТА ПІД ЧАС ВІЙНИ ЗАРАЗ МИ БІЛЬШ УПЕВНЕНО ДИВИМОСЬ У МАЙБУТНЄ, РОЗВИВАЄМО НОВІ ПРАКТИКИ

З початку повномасштабного вторгнення робота ETERNA LAW зазнала змін, які відображають нові економічні реалії та відповідають духу часу. Фактично нам вдалося зберегти весь ключовий склад компанії. Було вжито швидких заходів реагування на ситуацію в компанії та економіці загалом, що допомогло нам втримати весь людський капітал і ту клієнтську базу, яка потребувала швидких юридичних рішень. Звісно, як і більшість компаній, ми частково скоротили зайві витрати, однак це стосувалося не персоналу, а в основному адміністративних витрат. На короткий період було застосовано замороження зарплатного фонду, проте вже через кілька місяців після початку повномасштабної війни ми відновили повністю довоєнний рівень зарплат. На раді партнерів додатково ми прийняли рішення створити резервний зарплатний фонд для того, щоб, незважаючи на ситуацію, ми впевнено могли утримувати основний персонал компанії.

Певна річ, нині для нас усіх мета номер один — це перемога України у війні з агресором, а головна ціль для компанії — зберегти нашу команду і фактично бути на гребені хвилі. Очевидно, що в Києві сьогодні активно йде робота в багатьох міжнародних організаціях та структурах. Однозначно можна сказати, що відчувається інтерес Заходу до України. ETERNA LAW вже обрала низку міжнародних організацій для технічної допомоги в супроводі міжнародних проєктів та експертної роботи з питань воєнних злочинів, компенсації збитків, а також щодо питань залучення інвестицій.

Після початку повномасштабної війни зараз ми більш упевнено дивимось у майбутнє, розвиваємо нові практики. Ми навчилися працювати в нових реаліях та змогли зберегти команду, ба більше, ми розширяємося і набираємо нових спеціалістів. Молодь, яка сьогодні приєдналась до нас, вражає своїм бажанням вчитись, долучатись до розвитку компанії та здобувати практичні знання.

Що стосується клієнтської бази, то, звісно, економічно всім клієнтам важче. Однак рівень падіння не є настільки суттєвим, щоб вважати його критичним. Іноземні клієнти продовжують працювати в Україні, і ми продовжуємо надавати їм якісні послуги. Важче, але нам вдається знаходити нових іноземних клієнтів, які зацікавлені працювати в Україні та потребують якісної експертизи.



АНДРІЙ
АСТАПОВ,
партнер ETERNA LAW



ОЛЕГ
МАЛЬСЬКИЙ,
партнер ETERNA LAW

Якщо говорити про ринок загалом, то компанії, які входять у першу десятку, всі більш-менш в однаковій ситуації. Це все компанії, що мають диверсифікований портфель клієнтів як у розрізі практик, так і в розрізі їх походження (національні чи іноземні клієнти). Однозначно можна стверджувати, що етап виживання та пристосування ринок пройшов. Але зупинитись лише на етапі стабілізації недалекоглядно, необхідно адаптуватись до тих реалій, в яких ми перебуваємо, і найголовніше — зберегти команду й ключові експертизи.

«КОМПЕНСАЦІЙНА» ПРАКТИКА МИНУЛОГО РОКУ ETERNA LAW ЗАПОЧАТКУВАЛА НОВУ ПРАКТИКУ КОМПЕНСАЦІЇ ЗБИТКІВ, ЗАВДАНИХ ВІЙНОЮ

На сьогодні практика ETERNA LAW з міжнародної компенсації збитків, завданих унаслідок війни, активно розвивається та має багато напрямів. Після отримання нашою командою наприкінці 2022 року першого в Україні рішення суду про стягнення з росії компенсації реальних збитків та упущеної вигоди, завданих українському бізнесу (справа № 911/1231/22), ми перейшли до наступного етапу — його визнання та виконання, щоб отримати компенсацію заподіяної шкоди. Безперечно, дуже важливо, що судовим рішенням зафіксовано факт заподіяння шкоди російською збройною агресією та розмір збитків, таке рішення підлягає примусовому виконанню. Однак отримати компенсацію за рахунок російських активів в Україні вкрай складно, частина активів, які належать рф, була ними ж знищена, інша частина — націоналізована. Тому ми сконцентрувалися на міжнародному механізмі, який дає змогу визнати та виконати українське рішення за кордоном.

Заява про визнання рішення українського суду у справі № 911/1231/22 перебуває на розгляді польського суду. Паралельно працюємо над визнанням та отриманням дозволу на примусове виконання в інших юрисдикціях, співпрацюємо з низкою агентств у ЄС, що допомагають розшукати активи рф, за рахунок яких плануємо виконувати українські рішення.

У такому самому ключі працюємо і сьогодні, допомагаючи потерпілим на національному й міжнародному рівнях.

Новим вектором у судовій роботі є формування позовів проти приватних російських компаній, які фінансують війну в Україні. Для ETERNA LAW, як ексклюзивного юридичного партнера громадської організації «Центр допомоги та компенсації втрат, завданих агресією рф», важливо отримати результат розгляду судом групового позову, спрямованого на компенсацію шкоди, заподіяної членом громадської організації — внутрішньо переміщеним особам, проти сервісу оголошень hh.ru, який з початку повномасштабного вторгнення і до сьогодні займається активним рекрутингом росіян для участі у війні проти України.

Результатом успішної співпраці ETERNA LAW з ГО «Жертви війни в Україні» — голландською громадською організацією, якій вдалося сформувати груповий позов у Нідерландах проти російського сайту оголошень Avito, — стало те, що власники Avito продали цей бізнес і вийшли з російського ринку.

Сьогодні ETERNA LAW є консультантом низки міжнародних організацій з питань компенсації збитків від війни потерпілим.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА БІЗНЕС-АКТИВНІСТЬ ПРИВАТНІ ІНВЕСТИЦІЇ ВІДІГРАВАТИМУТЬ ВИЗНАЧНУ РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ВІДБУДОВИ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНИ

Якщо ми говоримо про повернення великих гравців, то цей процес триває навіть у період воєнного стану, ми з вами бачимо, як компанії відновлюють свою діяльність. Звісно, капітальні інвестиції в Україні впали, причина всім відома — війна. Сьогодні гостро стоїть питання безпеки, адже будь-яка компанія, коли планує захід на ринок, насамперед оцінює ризики, зокрема безпекові. Однак будь-яка кризова ситуація створює нові можливості.

Нині, на нашу думку, хороший момент для заходу на ринок міжнародних компаній, які готові працювати «в довгу», скажімо, 3–5 років працювати фактично в збиток чи в нуль, щоб зайняти

свою нішу зараз, а заробляти вже після війни. Спількуючись із клієнтами, можемо зазначити, що більшість цікавить страхування від воєнних ризиків, механізми якого активно обговорюються за кордоном. Такий вид страхування дає впевненість іноземним клієнтам щодо інвестицій в Україну.

Наприклад, нещодавно з'явилась інформація, що Експортно-кредитне агентство Польщі (KUKE) може долучитись до страхування воєнних ризиків задля залучення інвестицій в український бізнес із метою його відновлення, зокрема і з боку польських та українських фондів. Страхування воєнних ризиків дасть змогу іноземним інвесторам розпочати кооперацію з українським бізнесом і працювати над відновленням України.

Також Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (MIGA) Групи Світового банку почало надавати гарантії для страхування воєнних ризиків в Україні з Трасового фонду підтримки реконструкції та економіки України (SURE). Такі новини точно дають впевненість у відновленні української економіки. І звісно ж, буде багато роботи для юридичного ринку.

Загалом ми підтримуємо комунікацію зі всіма нашими клієнтами, і з тими, хто диверсифікувався і розглядає можливість інвестицій за кордон чи вже здійснив релокацію бізнесу і працює в іншій країні. Хоча велика частина клієнтів тимчасово виїхала за кордон, ми намагаємось так само бути поруч із ними, проводячи зустрічі для розуміння їхніх потреб. Формула успіху юриста — це відчуження свого клієнта, постійна комунікація та можливість бути поруч. Стосовно ринку M&A ми бачимо, що, згідно з останніми дослідженнями, ринок фактично впав на 99%. Однак ми переконані, що ця статистика не є до кінця правильною, адже досить багато роботи все одно йде, ми бачимо інтерес іноземних інвесторів та українських клієнтів, які займають активну бізнес-позицію в придбанні низки активів чи їх управлінні. Також достатня активність спостерігається в малій приватизації чи в продажі активів, тому активність на ринку все одно є. Ще одна цікава тенденція — це консолідація бізнесу, умовно кажучи, в трансакціях без грошей, коли відбувається обмін акціями чи створення спільних підприємств за рахунок не купівлі, а об'єднання зусиль та появи фактично спільних підприємств. Найбільше це спостерігається в IT-сфері, щоб стати більшими й отримати користь від такого об'єднання. Загалом можна зробити висновок, що перспективи розвитку бізнесу стримано оптимістичні.