

ІНТЕРВ'Ю ГІСТЬ РУБРИКИ

Адвокат, Керуючий партнер ТОВ «Юридичний радник»

ВЯЧЕСЛАВ КУЗЬМУК

Український ринок юридичних послуг. Погляд зсередини

Аналіз сучасного стану юридичного ринку в Україні

Юридичний бізнес – як бізнес послуг залежний від розвитку, прогресу та бізнес-активності в країні

Пане Вячеславе, розкажіть, будь ласка, про особливості сучасного надання юридичних послуг.

На мою думку, сучасний стан ринку юридичних послуг в Україні характеризується прагненням учасників ринку знайти правильні механізми надання юридичних послуг у непростих економічних умовах. Старі стереотипи, методи пошуку та боротьби за клієнтів треба замінювати новими. Ринок юридичних послуг надзвичайно динамічний, умови ведення юридичного бізнесу змінюються, і все це спонукає його учасників бути гнучкими та спритними.

Думаю, що зараз настав час юридичній спільноті заявити про наявність на ринку непрофесійних учасників, які займаються наданням юридичних послуг без юридичної освіти, або про тих, хто не має права надавати юридичні послуги через наявність законодавчих обмежень і заборон. Мені іноді здається, що в Україні тільки ледачий не пропонує будь-які юридичні послуги. На превеликий жаль, тут є лише частка жарту. Усунення непрофесійних учасників могло би полегшити ситуацію на ринку юридичних послуг.

Ще однією проблемою, яка впливає на сучасний стан юридичного ринку, порівняно з 90-ми роками минулого століття, є те, що кількість людей з юридичною освітою в Україні доволі велика, ринок перенасичений юристами. Численні непрофільні вищі навчальні заклади випускають юристів з низьким рівнем підготовки. Вважаю, що час, коли країну треба було наповнити фахівцями з права, минув і необхідно переглянути не тільки умови та методики підготовки студентів, які навчаються на юридичних факультетах, а й визначити коло та скоротити число ВНЗ, які готують правників. Натомість можна, наприклад, більше талановитих, обдарованих та освічених молодих людей, які хочуть стати юристами, направляти на навчання за кордон.

Також вважаю достатньо великою проблемою ринку професійний рівень юристів. На жаль, час, коли юристи



ФОТО НАДАНЕ ПРЕС-СЛУЖБООЮ ЮФ «ЮРИДИЧНИЙ РАДНИК»

ПРОФІЛЬ

Ім'я та прізвище: Вячеслав Кузьмук

Компанія: ТОВ «Юридичний радник»

Посада: Керуючий партнер Адвокат України з 2001 року, Член Міжнародної асоціації юристів (*International Bar Association*) з 2010 року

Ключові практики: корпоративне, податкове, земельне право, право інтелектуальної власності, судова практика

Освіта: Київський національний університет ім.Т. Шевченка, юридичний факультет

Досвід роботи: в адвокатській компанії, у міжнародних та транснаціональних FMCG компаніях, фінансово-промислових групах на посаді юриста, старшого юриста, начальника юридичного відділу, начальника відділу управління активами і корпоративними правами

Загальний стаж роботи за фахом: 20 років

удосконалювали свою фахову майстерність і зростали разом зі зростанням бізнесу в країні, минув. Молодим юристам недостатньо цікавої практики та проектів, їм теж важко будувати свою кар'єру через зменшення вакансій юристів на ринку, зниження заробітної плати та уповільнення динаміки її зростання.

Юридичний бізнес як бізнес послуг залежний від розвитку, прогресу та бізнес-активності в країні. Прикро, що, незважаючи на наявність кризових явищ, до яких наша країна ще тільки прилаштовується, у нас немає кардинальних змін та не запроваджено кардинальних реформ. Ми поки що займаємося «ямковим ремонтом» в усьому, до чого торкаємось.

Хочу також визначити ще одну цікаву тенденцію сучасного ринку

юридичних послуг в Україні – це шляхи пропонування юридичних послуг. Щодня дедалі частіше доводиться видаляти із вхідної кореспонденції спама з пропозиціями про надання юридичних послуг. На жаль, серед компаній, які їх надсилають, є й ті компанії, які ще 2–3 роки тому входили до п'ятдесяти найкращих юридичних компаній. Цей факт найяскравіше віддзеркалює стан ринку та його учасників.

Тенденція пропонування юридичних послуг та її рекламування, на мій погляд, є досить примітивною, з точки зору етичних норм ведення нашого бізнесу. Коли бачиш рекламу юридичних послуг на парканах, стовпах, вагонах метро, салонах маршруток, залах аерота залізничних вокзалів, складається жахливе враження, нібито в країні головна проблема – знайти юриста, щоб

ліквідувати свій бізнес за один день або змінити КВЕД.

У відносинах з клієнтами головною особливістю надання юридичних послуг на сьогодні є те, що клієнти, надаючи значний обсяг роботи за помірні гроші, дуже прискіпливо ставляться до якості наданих послуг. Кількість замовлень на юридичні послуги суттєво скоротилася через обмеження кола витрат бізнесу у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією в країні. Також зазначаю, що клієнти, як правило, звертаються до зовнішніх юристів тоді, коли, як-то кажуть, «уже хата згоріла». Шкода, що означена тенденція зумовлена фінансовим становищем, але зазвичай запізнення зі зверненням до юристів тільки збільшує витрати клієнта на юридичні послуги в таких випадках.

Як впливають соціальні мережі та інші інтернет-ресурси на ринок надання юридичних послуг?

По-перше, це непоганий майданчик для рекламування та просування юридичних послуг, PR та пошуку клієнтів, а для клієнтів насамперед – для пошуку юристів. По-друге, швидке поширення інформації та її пошук через Інтернет – це величезна допомога юристам у їхній роботі. Єдиним недоліком спеціалізованих соціальних мереж та інших спеціалізованих інтернет-ресурсів є те, що поки неможливо таким шляхом отримати серйозне замовлення. Скоріше за все, можливо лише отримати неочікуване знайомство та «рекламне навантаження» більш спритних колег і пропозиції інших послуг, які не стосуються юридичного ринку. Вважаю, що вплив Глобальної мережі на ринок надання юридичних послуг буде тільки посилюватися з часом. Зараз вважається «поганим тоном», якщо ти не зареєстрований у соціальних мережах, якщо в тебе немає власної сторінки або сайту та якщо ти не повідомляєш новини про себе в мережі Інтернет.

Хочу відзначити, що останнім часом зросло число спеціалізованих соціальних мереж та інтернет-ресурсів, інших мереж, порталів і сайтів для юристів та юридичного бізнесу. Не буду їх називати, щоб не віддавати будь-якому ресурсу переваги та не робити безкоштовну рекламу. Щоправда, слід зауважити, що серед спеціалізованих інтернет-ресурсів спостерігається зростання конкуренції, але цей факт тільки грає на руку юристам і клієнтам.

Достатньо позитивно розцінюю той факт, що державні

органи й установи також розвивають напрям інформування та вільного доступу до власних інформаційних ресурсів і реєстрів через Інтернет, що допомагають юристам не витрачати час для отримання необхідної інформації.

На Ваш погляд, які тенденції розвитку юридичного бізнесу можна прогнозувати на майбутнє?

Зосереджуся на ринку юридичних послуг в Україні. На мою думку, в перспективі на найближчі 2–3 роки головними тенденціями юридичного бізнесу в нашій країні будуть:

- поділ великих і середніх юридичних компаній на середні та маленькі юридичні компанії шляхом виділу або виходу окремих партнерів і практик у самостійний бізнес;
- спостерігатиметься зменшення числа учасників юридичного ринку внаслідок нестабільної економічної ситуації в країні, великої конкуренції на ринку та завищених вимог клієнтів до якості юридичних послуг;
- спостерігатиметься зменшення попиту на юридичні послуги через зменшення кола витрат суб'єктів підприємницької діяльності;
- поширюватиметься тенденція до переходу учасників юридичного ринку від уні-

«СТАБІЛЬНЕ ІСНУВАННЯ
ЮРИДИЧНОЇ КОМПАНІЇ,
ЗБЕРЕЖЕННЯ РЕПУТАЦІЇ ТА
ЗРОСТАННЯ ПРОФЕСІЙНОСТІ –
ЦЕ ГОЛОВНІ НАШІ
ПРІОРИТЕТИ»

версальних юридичних компаній до спеціалізованих;

- підвищуватиметься конкуренція серед учасників ринку, учасники ринку будуть пропонувати нові шляхи та методи надання юридичних послуг.

Якщо все це викласти однією фразою або словом, то скажу, що на юридичному ринку України в найближчі роки буде цікаво.

Як компанія «Юридичний радник» вибудовує стратегію і тактику надання юридичних послуг у таких умовах?

Цікаве питання, думаю, що я можу відкрити деякі наші таємниці. По-перше, створюючи компанію «Юридичний радник», ми виходили з розуміння часу та наявності існуючих й розвинутого ринку юридичних послуг. По-друге, ми обрали важкий,

поступово-еволюційний шлях розвитку компанії. За стратегією компанії не було метою в перші роки потрапити будь-якою ціною до списку найкращих юридичних компаній. Ми не створили нашу компанію «під схему» або «під проект», також ми не увели клієнтів та не створювали на поганій репутації свій бізнес, як це іноді трапляється при створенні молодих і чомусь з першого дня існування «бородатих» юридичних фірм. З огляду на восьмирічне існування, здається, ми обрали правильний шлях створення та поступового розвитку компанії.

Закладений строк діяльності нашої компанії для досягнення поставленої мети вимірюється в 100 років. Вважаю, що такий підхід вельми потішить скептиків, але для клієнтів, я думаю, це важливо. Стабільне існування юридичної компанії, збереження репутації та зростання професійності – це головні наші пріоритети. Також за стратегією ми не планували створити «юридичну компанію – фабрику», з великою кількістю юристів. На мій погляд, 10–15 юристів для української компанії, що практикує на українському ринку, – більш ніж достатньо. Думаю, що показник «кількість юристів = кількості клієнтів» має зворотну сторону, де збільшення кількості юристів призводить до зменшення рівня професійності та уповільнення внутрішніх бізнес-процесів.

В умовах сьогодення в нас запроваджено тактику розвитку та діяльності компанії за програмою: «Стабільність через прагматизм». З 2010 року ми залуцаємо до роботи в компанії випускників юридичних факультетів, з 2013-го – запрошуємо на стажування студентів старших курсів юридичних факультетів. Розвиток і навчання власних юристів з філософією та стандартами «Юридичного радника» – наш пріоритет роботи з кадрами. Також ми запроваджуємо внутрішні тренінги і майстер-класи для підвищення професійного рівня наших юристів.

З клієнтами ми вибудовуємо зручні та гнучкі умови роботи. За час існування компанії жоден клієнт від нас не відмовився через нашу некомпетентність або непрофесійність. Доводимо нашу ефективність та залуцаємо нових клієнтів результатами нашої праці, а не PR-методами та популізмом.

Ми вибудовуємо прозору та відкриту юридичну компанію, зрозумілу для наших існуючих та майбутніх клієнтів та для наших колег на юридичному ринку. ☑

ПРАВОВА ОЦІНКА

РЕДАКЦІЯ «ЮРИДИЧНОЇ ГАЗЕТИ» ЗВЕРНУЛАСЯ ЗА ПРАВОВОЮ ОЦІНКОЮ ДО ЮРИСТІВ...

...ЩОДО ПОРЯДКУ ВИХОДУ УЧАСНИКА З ТОВАРИСТВА



«Від моменту подання заяви про вихід до самого виходу повинен пройти певний строк»

Марина Семенова

Керуючий партнер
ЮФ «Семенова і Партнери»

Ні Закон України «Про господарські товариства», ні інші нормативно-правові акти не містять чіткої регламентації процедури виходу з ТОВ та правових наслідків такої дії. Невизначеність законодавства породжує невизначеність судової практики. Так, на думку ВСУ, що викладена у п. 28 Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про практику розгляду судами корпоративних спорів» № 13 від 24.10.2008, моментом виходу учасника з товариства є дата подачі ним заяви про вихід відповідній посадовій особі товариства або вручення заяви цим особам органами зв'язку. У п. 3.5 Рекомендацій Вищого господарського суду України «Про практику застосування законодавства у розгляді справ, що виникають з корпоративних відносин» № 04-5/14 від 28.12.2007 міститься дещо інша точка зору: учасник вважається таким, що вийшов з товариства з обмеженою або з додатковою відповідальністю, з моменту прийняття загальними зборами рішення про виключення учасника з товариства на підставі його заяви про вихід, а у випадку відсутності такого рішення - з дати закінчення строку, встановленого законом або статутом товариства для повідомлення про вихід з товариства.

Вважаю, що й та, й інша точка зору є суперечливими. Частиною 1 ст. 148 ЦК України момент виходу учасника з ТОВ визначено таким чином: «учасник товариства з обмеженою відповідальністю має право вийти з товариства, повідомивши товариство про свій вихід не пізніше ніж за три місяці до виходу, якщо інший строк не встановлений статутом». Посилання на те, що від моменту подання заяви про вихід до самого виходу повинен пройти певний строк, має певний сенс. За цей період товариство зможе провести збори, метою яких повинно бути вирішення питань, пов'язаних із розрахунками з учасником, що виходить, та внесенням змін до статутних документів, що важливо для Товариства. Не врегульовано на законодавчому рівні й питання про обов'язковість нотаріального посвідчення заяви про вихід і заяви про відкликання цієї заяви (для фізичної особи), що породжує для товариства проблеми з реєстрацією змін складу учасників.

Аби уникнути спірних ситуацій, а також відгородити учасника, що виходить, від несприятливих наслідків у вигляді штучного зменшення активів, порядок виходу з товариства необхідно визначити у Статуті; строки виходу (момент виходу); порядок оформлення та подання заяви про вихід; правові наслідки виходу як для учасника, що виходить, так і для учасників, що залишаються, та самого товариства; порядок і спосіб обчислення вартості частини майна товариства та частини прибутку, яку має право отримати учасник при виході з ТОВ; порядок і строки їх виплати; а також вказати, що розрахунок належної учаснику частини прибутку здійснюється на дату виходу з товариства. ☑