

# БЮЛЕТЕНЬ

№1 (44)

2020р.  
Ukrainian Advocates' Association  
www.uaa.org.ua



АСОЦІАЦІЯ АДВОКАТІВ  
УКРАЇНИ



4

**Сергій Чуєв**  
партнер EQUITY  
проект «Обличчя  
адвокатури»

6

Відбувся 9-th Kyiv  
**Criminal Law Forum**  
подія ААУ

32

**Banking & Compliance**  
2020 A2B Forum  
анонс ААУ

## «ВІДДАНІСТЬ РОБОТІ – СИЛЬНА СТОРОНА НАШОЇ КОМАНДИ»



Сергій Чуєв

Адвокат, партнер EQUITY

**1** Які фактори вплинули на становлення вас як адвоката та партнера провідної юридичної компанії країни?

Будучи школярем, я зрозумів, що не маю особливого хисту до точних наук, а надаю перевагу гуманітарним. З часом усвідомив, що спілкування з людьми захоплює мене набагато більше, ніж робота з технікою. Підсилила моє прагнення до майбутньої професії нереалізована мрія батька, який хотів стати правником. Для визначення сфери практики знадобилось більше часу та, зважаючи на моє особисте життєве кредо – без здорової конкуренції і суперництва неможливо досягти прогресу, зупинився на практиці судових спорів.

Щодо мого становлення як партнера юридичної компанії, то базою для нашого з колегами об'єднання слугували давні товариські та професійні стосунки. Ми добре орієнтувалися в моральних якостях та професійному потенціалі кожно-

го. Роки попередньої співпраці як команди, що займалася справами одного клієнта, заклала в нас принципи взаємної поваги, довіри та готовності допомогти один одному у будь-яку хвилину. Непомітно для себе, з поступовим розвитком компанії, ми перейняли ту первинну модель командної роботи, яка існувала раніше і яку тепер ми привітаємо нашим співробітникам. Хоча часто я чую вислів про те, що не потрібно працювати з друзями, – це не про EQUITY.

**2** Якою є ваша формула успіху в щоденній роботі з клієнтами?

Це складне рівняння з багатьма невідомими. Універсального рецепта немає, адже кожна справа є унікальною та індивідуальною, вона потребує особливого підходу і тільки тоді може бути успішно вирішеною.

Усе ж таки протягом своєї багаторічної роботи з клієнтами та завдяки напрацьованому досвіду я виробив декілька принципів, яким завжди намагаюся слідувати. По-перше, запорука конструктивної роботи з клієнтом починається з довіри один до одного. Якщо клієнт бачить та усвідомлює відданість юриста справі – він буде з ним працювати. По-друге, клієнт – це член команди, який повинен орієнтуватись у виробленій стратегії та робити свій внесок у хід справи. Співпрацюючи з клієнтом безпосередньо, юрист позбавляє себе ризику бути неправильно почутим або інтерпретованим не так. По-третє, поєднання високих професійних якостей із харизмою та почуттям гумору надає можливість побудувати конструктивний діалог з найважчими у спілкуванні клієнтами.

**3** Які фактори є визначальними у роботі вашої команди та що стимулює вас до нових професійних звершень?

Можливість удосконалення, самореалізації і здорова атмосфера в колективі – це ті фактори, що свого часу обумовили мій вибір працювати в компанії. Амбіції EQUITY йдуть паралельно з цілями, що, безумовно, надихає. Дисципліна, професіоналізм, креативність, швидкість та відданість роботі – сильні сторони нашої команди. Це ті секрети успіху, які стимулюють нас на нові професійні звершення. Пройшовши разом нелегкий шлях, ми навчилися сприймати проблеми як виклики, дивитись на ситуації ширше та постійно піднімати планку вимог до якості та обсягів наданих послуг. Наша згуртованість та спрямованість на результат дає нам чудові шанси на перемогу, адже головна наша мета – не збавляти обертів та поглиблювати співпрацю з клієнтами.

**4** На що очікує клієнт, звертаючись до вашої експертизи у відповідній практиці? Які практики ви вважаєте ключовими в роботі вашої команди?

Кожен клієнт, звертаючись за нашою допомогою, очікує в першу чергу миттєву реакцію, висококваліфікований юридичний аналіз та синтез ефективного, швидкого вирішення завдання.

Ми завжди намагаємось запропонувати клієнту декілька варіантів розв'язання його проблеми та прагнемо зробити все можливе для отримання позитивного результату, прогнозуючи реальні перспективи та можливі ризики кожного з питань.

Так склалось історично, що признання та особливість запитів наших первинних клієнтів сформувала потужну та високоефективну судову практику. При цьому специфіка нашої судової практики – універсальна та всеохоплююча експертиза в різних сферах права і миттєве реагування на проблему, з якою клієнт звертається, як правило, у стані «на вчора». Саме тому доволі важко виділити конкретні межі роботи нашої команди. Отримуючи завдання від клієнта, ми аналізуємо ситуацію «зверху». Виходячи за межі вузьких обставин, проводимо комплексну експертизу, як правило, у сфері банківського, фінансового та корпоративного права.

#### **5 Чи доводилось вам під впливом ринку змінювати практики або робити ставку на інший напрям роботи?**

Багаторічний досвід судової практики в режимі «юридичного спецназу» породив азарт до роботи саме з проблемними, на перший погляд безвихідними, кейсами. Як правило, ми працюємо у сфері банківського та фінансового права, вирішуємо гострі корпоративні конфлікти. Ми ніколи не відмовляємо у допомозі клієнту, навіть якщо це питання виходить за межі нашої практики.

Наш клієнтський портфель формувался з великих банків та водночас з акредитованих бізнес-груп. На основі роботи з простроченою кредиторською заборгованістю з різних фронтів – як кредитора, так і боржника – ми напрацювали власні алгоритми аналізу конкретної ситуації, оцінки її перспектив та пошуку оптимального й ефективного шляху до перемоги.

Саме тому ми були одними з перших юридичних груп, хто помітив вектор розвитку практики у сфері проблемних кредитів – так званих

NPL (nonperforming loan), якими поступово насичувався ринок з моменту «банкопаду» 2014 року.

Я б назвав це не зміною практики, а тільки зміщенням акцентів роботи та можливістю пропонувати клієнтам комплексний продукт у вигляді пакета «аналіз – супровід – реалізація». Така формула вигідна обом сторонам. Адже клієнт (потенційний покупець проблемного активу), в першу чергу, отримує можливість прийняти виважене рішення щодо викупу конкретного активу на основі якісного юридичного аналізу. А це водночас суттєво зменшує ризики та дає змогу реально оцінити його потенційну прибутковість. По-друге, клієнт отримує юридичного радника, який, як ніхто інший, уже володіє баченням супроводу та реалізації стягнення за конкретним NPL.

Специфіка ринку NPL та проблемних активів спочатку полягала в обмеженості часу для аналізу та фактичній відсутності інформації. Перша хвиля продажів у таких умовах обмежила коло учасників аукціонів. Це, з одного боку, надало можливість одночасно кільком гравцям отримати високоліквідні активи з величезним дисконтом, а з іншого – держава, в особі Фонду, недоотримала потенційно збільшену ціну за рахунок більшої конкуренції.

Наша команда структурувала весь досвід в алгоритм швидкого пошуку інформації та перевірки всіх потенційних ризиків. На основі цього ми формуємо комплексний висновок про проблемність активу й одночасно передбачаємо стратегію боротьби за цей актив та отримання очікуваного фінансового чи майнового результату.

Я переконаний, що без такого аналізу, особливо у великих портфелях NPL кількох банків, купівля проблемних активів переходить межу фінансових інвестицій у зону лотереї.

6

#### **Які прогнози щодо динаміки запиту юридичних послуг у сфері NPL?**

Останні прогнози і статистика діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб щодо завершення ліквідації банків дає змогу очікувати актуальність запитів клієнтів щодо юридичного консалтингу на супровід NPL як мінімум протягом наступних трьох-чотирьох років.

Фактично до 2021 року Фондом буде завершено продаж NPL останніх банків, щодо яких завершується процедура виведення з ринку. Примітно, що останні активи Фонд виставляє у вигляді великих так званих мегалотів, що, з одного боку, зменшує коло потенційних покупців до великих фінансових груп та іноземних інвесторів, а з іншого – передбачає обов'язковий попередній повний юридичний аудит такого лота.

У той же час це призводить до того, що частина фінансових активів таких «мегалотів» піддається вторинному продажу, що також додатково буде підтримувати рівень запитів на юридичні послуги у сфері NPL.

Передбачаю, що тривалі судові війни між боржниками та вторинними держателями фінансових активів у вигляді пакетних NPL дадуть поштовх розвитку практики фінансової реструктуризації та врегулювання.

Крім того, тенденції законотворчої та регуляторної діяльності дають змогу припустити, що НБУ та ФГВФО планує задовольняти свої «апетити» за рахунок і тих банків, які залишились у строю банківського сектору. Яскравий приклад: намір зобов'язати банки продавати непрофільні активи, поставлені на баланс банків у процесі стягнення кредитів. Відповідно насичення ринку такими активами, безумовно, потребуватиме повноцінного юридичного консалтингу. ■