

«Часто наші пропозиції є унікальними і досі не були запропоновані на юридичному ринку»

Олександра Павленко
Партнер ПГ «Павленко і Побережнюк»

Розмовляла **Ольга ДЄДОВА**
«Юридична газета»

• Пані Олександра, у цьому році Ви були одним з доповідачів щорічного форуму «EuroLawyer». Розкажіть, будь-ласка, детальніше про свою участь у даному заході, зокрема про тему, з якою Ви виступали на цьому форумі.

– Уже другий рік поспіль наша фірма підтримує конференцію «Eurolawyer», бо вважаємо її однією з перспективних юридичних конференцій. Природно, що конференція проводиться в Лондоні, столиці юридичного світу. Нейтральна територія завжди позитивна, всі приїжджають і відчувають свою рівність. Немає такого, що хтось гість, а хтось господар заходу.

Багато державних діячів країн СНД взяли участь у конференції цього року. Основна тема цього щорічного форуму – державно-приватне партнерство. Лунали слушні думки не лише приватних юристів або представників компаній, зацікавлених у розвитку державно-приватного партнерства, а що цікаво – зауваження держрегулятора. Цю тему підтримали анти-монополні відомства різних країн, державні майнові комітети, Фонд державного майна України і подібні структури в інших країнах. Крім цього, звичайно була представлена банківська система, а саме, державний сектор в особі Нацбанку. В Україні аналогічні заходи відбуваються рідше, оскільки в них, як правило, на 99 % беруть участь представники юридичного бізнесу.

На конференції я презентувала дві доповіді. Перша стосувалась рекапіталізації українського банківського сектора, яка ґрунтувалась на досвіді Правової групи «Павленко і Побережнюк» у юридичному супроводі в ході рекапіталізації ПАО АБ «Укргазбанк» у 2009 р. Охоче поділилась з колегами досвідом застосування норм нового закону «Про акціонерні товариства» у ході рекапіталізації банку. Друга тема доповіді стосувалась нових категорій корпоративних спорів, у зв'язку з прийняттям нового Закону «Про акціонерні товариства». Доповідь ґрунтувалась на прогалинах закону, невідповідностях та тому, що може спровокувати появу нового виду корпоративних спорів, стосовно яких ще не існує судової практики. Ця доповідь викликала не аби-який інтерес, на самперед у інвесторів в український бізнес.

• У ході минулих президентських виборів Ви були уповноваженим представником у ЦВК кандидата на пост Президента України Сергія Тігіпка. Які головні труднощі виникли у ході даної роботи? Чи задоволені Ви кінцевими результатами цієї роботи?

– У першу чергу ми задоволені роботою нашої команди. Я особисто чітко розуміла, що є чисто політичний результат і на нього юристи не впливають. Це лише політична воля, це поведінка кандидата, і електоральний результат – на такі речі юрист не в змозі вплинути взагалі. Результати юридичної команди я вимірюю абсолютно чіткими категоріями, як в математиці – скільки було судових спорів, скільки серед тих судових спорів було наших перемог, скільки

було поразок.

Велику кількість судових спорів ми ініціювали самостійно. Протягом виборчого процесу ми не порушили межі прав жодного з кандидатів на пост Президента, або межі певних виборчих комісій чи інших суб'єктів виборчого процесу, оскільки у нас була чітко зважена правова лінія.

Протягом виборчого процесу були абсолютно різні категорії як спорів, так і загальних питань.

Комплексна допомога у ході виборів Президента – це не проста річ, і тут я завдячую своєму досвіду, адже дві президентські кампанії багато чому мене навчили. Така практика передбачає знання не тільки в галузі юриспруденції. Задача юриста у виборчому процесі полягає в тому, щоб абстрагуватися від всього зайвого (провокацій, будь-яких другорядних речей, що спроможні марно витратити час вашої команди), вибудувати чітку юридичну стратегію дій як кандидата, так і команди в цілому, постійно співпрацювати із клієнтом на тему узгодження всіх його дій стосовно інших кандидатів, ЦВК та інших суб'єктів виборчого процесу. Непродумана, юридично не зважена поведінка кандидата та окремих членів команди – це кожен день все новий судовий ризик. Виборча кампанія – це дуже слушний період для подання позову про захист честі та гідності, особливо коли дійсно існує привід. У такий момент юрист, який забезпечує юридичний супровід кампанії, несе відповідальність хоча б за те, що клієнт не серйозно поставився до порад щодо поведінки стосовно третіх осіб. У цей період абсолютно все може відбиватися на майбутньому результаті і юрист чітко знає – де кандидат втратить через те, що команда юристів не чітко пояснила перспективи та ризики.

Окрім цього, робота на виборах – це слідування за тим, щоб кандидат виконував абсолютно всі настанови виборчого законодавства. Мене дуже здивувало, що кандидати, які були основними гравцями виборчих перегонів, мали юридичні проблеми, наприклад, у розрізі документів, які були подані до ЦВК, у розрізі проведення їх агітації, виборчого турне. Для нас це був нонсенс. Ми зважували і вимірювали абсолютно кожний крок. І перед тим, як давати відповідь, навіть на найкоротше, найлегше запитання, я сама себе перевіряла абсолютно у всьому. А коли виникли позови щодо документації, поданої нашим кандидатом до ЦВК та його реєстрація була поставлена під сумнів, я сприйняла це абсолютно на свій рахунок, адже знала, що все ідеально. І коли Сергій Леонідович у певний момент зателефонував і запитав достатньо жорстко щодо реальності загрози та судових ризиків, я ні секунди не вагаючись сказала, що відповідаю за законність його документів так, як він відповідає за своїх власних дітей! Питання було знято, а спір незабаром було виграно!

Усе це була об'єктивно комплексна робота, яка була розподілена на декілька частин. Перша – індивідуальна робота з кандидатом, за яку я відповідала особисто, оскільки Сергій Леонідович обрав мене як свого

консультанта з особливих питань. Друга частина – представництво в ЦВК. Це щоденна робота, де кожен день починався з візиту до Комісії та обов'язкової несподіванки. Окрім того, що в тебе є робота в офісі, окрім того, що є робота з тисячами регіональних юристів, з усіма виборчими комісіями по всій території України, ти в першу чергу відповідаєш за дії, що запланував для себе кандидат.

Юрист обов'язково має бути присутнім на всіх засіданнях ЦВК. Як представник, я володіла всіма правами, якими володіє кандидат у межах ЦВК, а отже, моя щоденна присутність була настільки ж важлива, наскільки присутність самого кандидата.

Третя частина роботи стосувалась судової практики, і в регіональних і в центральних судах. В основному справи стосувалися ЦВК у період до дня голосування. Звичайно, у сам день голосування і на наступний день після голосування було безліч позовів і справ у регіональних судах.

Сьогодні я переконана, що для мене все це особисте надбання та, якщо хочете, перемога, незалежно від того, що наш клієнт не посів перше місце. Особисто мене та нашу команду цікавило, на скільки відсотків ми зможемо захистити

**У НАСТУПНОМУ
НОМЕРІ
Сергій
СВИРИБА
Партнер
ЮФ MAGISTERS**



його інтереси та, взагалі, захистити сам відсоток. У нашому випадку відсоток, який був набраний загалом, склав 14 %, нам вдалося захистити і довести ЦВК понад 13 %.

Четверта, і досить серйозна частина – це постійний моніторинг того, що відбувається, того, що встиг здійснити за сьогоднішній день твій кандидат. Юридична команда робила аналітику по кожному його руху, з позиції, чи може цей рух, ця подія викликати судову перспективу.

Певна і суттєва частина роботи проводилась напередодні початку президентської кампанії, переважно то були переговорні процеси. Ще влітку було розпочато планування, розробку проектів договорів на розміщення інформації в ЗМІ: на телебаченні, розпочато ефіри на радіо, розміщення інформації у мережі Інтернет, друкованих ЗМІ.

Протягом декількох місяців президентської кампанії було укладено понад 10 тисяч догорів. Юридична команда мала чітко розподілені функції, і що цікаво, у даній ситуації ти стаєш універсальним солдатом. У будь-якому разі існували куратори – кожен відповідав за свою частку роботи та певний регіон.

• Знаємо, що Ваша співпраця з Сергієм Тігіпком продовжується і сьогодні. Зокрема, Ви виконуєте функції юридичного радника Віце-прем'єр-міністра України. За



«Основна настанова, яку ми даємо своїм юристам – не пропонувати шаблонні рішення»

якими порадами звертається до Вас Сергій Леонідович та в якому режимі відбувається нова співпраця?

– Ще наприкінці першого туру, коли Сергій Леонідович вже побачив, як оперативна наша команда надає результат, ми домовилися про тривалу співпрацю. Протягом виборчої кампанії та на той момент, коли нас обирали як юристів для цієї кампанії, вже склалися певні теплі стосунки, тому подальша наша співпраця не підлягала сумніву.

Мені дуже приємно, що Сергій Леонідович запропонував залишатися в команді і надалі. Переконана, що його вибір на нашу користь ґрунтувався на головному принципі роботи нашої команди – викласти нам вдалося переконати його. Як Ви розумієте, з відомими людьми, що звикли досягати високих результатів завдяки саме своїм рішенням – це дуже складно. Я із задоволенням прийняла пропозицію стати радником Сергія Тігіпка протягом всієї виборчої кампанії та зараз у межах його нової політичної партії «Сильна Україна» та нової посади.

У межах цієї діяльності я аналізую законопроекти, які потрапляють у Верховну Раду, або виносяться на обговорення, допомагаю Сергію Леонідовичу надавати коментарі до тих законів, які вже прийняті. Він регулярно радиться щодо основних законопроектів, які надходять або розглядаються у Парламенті, йому дуже важливо мати об'єктивну юридичну думку.

Найчастіше такі поради стосуються конституційної реформи, законопроектів щодо політичних партій, законопроектів про внесення змін до Конституції, запровадження судової реформи.

Оперативні завдання часто також стосуються телевізійних ефірів або засідань Кабінету Міністрів, коли є термінова необхідність у

професійній юридичній думці чи аналітиці.

• Чи надходили Вам пропозиції змінити бізнес на державну службу? Чи є можливим у майбутньому Ваш перехід у велику політику?

– Як і завжди, перевагу віддаю юридичному бізнесу. Щодо пропозиції Сергія Леонідовича, то я відразу відповіла, що не готова бути державним службовцем. Сьогоднішня наша співпраця базується на роботі з політичною партією та позаштатному консультуванні. Для політичної партії зараз я пишу концепцію правового реформування. Туди увійшли такі частини, як реформування цивільного законодавства, судова реформа, корпоративні правовідносини, державно-приватне партнерство. Мене цікавить практична допомога, а не просто політика. Я вважаю, що політика змінює людей у негативну сторону, особливо спеціалістів. Спеціаліст має залишатися кращим у межах своєї спеціалізації.

Стосовно мого переходу у велику політику – теоретично, це можливо. Але я оцінюю себе абсолютно адекватно і вважаю, що багато чого потрібно зробити ще в приватному юридичному бізнесі, в адвокатурі. Поки що мені є чим займатися.

• Поділіться останніми успіхами Правової групи «Павленко і Побережнюк» на ринку юридичних послуг України. Які великі плани розвитку вже реалізовані Вашою компанією, і які плани стоять перед нею у найближчому майбутньому?

– Звичайно, останні успіхи – це успішно завершена президентська кампанія. І якщо для всіх громадян України вона закінчилася у лютому місяці, то для нас вона завершилася тоді, коли нашого клієнта було призначено Віце-прем'єр-міністром. Крім того, ще є питання – після того, як президентська кампанія завершується, юристи ще продовжують носити звіти до ЦВК, вирішувати питання виборчого фонду, закривати рахунки, підбивати результати по всіх договорах, слідкувати, щоб не залишилися жодним чином невиконані договори. Крім того, перед тим, як наш клієнт посів крісло Віце-прем'єр-міністра, було багато роботи консультаційного характеру.

На сьогоднішній день серед

ГІСТЬ НОМЕРА

«Мені дуже приємно, що Сергій Леонідович запропонував залишатися в команді і надалі»

Олександра Павленко, – про комплексну допомогу в ході президентських виборів та секрети успіху в юрбізнесі



наших інших досягнень я би відзначила тривале співробітництво з Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку та конкретні, важливі для ринку акціонерних товариств, проекти. До того ж ми займаємося законопроектною діяльністю, остання розробка – законопроект з медіації, презентація якого нещодавно відбулась разом з Українським центром медіації. Сьогодні маємо багато нових клієнтів, вирішуємо цікаві судові спори на фармацевтичному ринку.

Стосовно планів на майбутнє, то зараз мене цікавить повернення у свою нішу – ту спеціалізацію, яка була нами промовлена на період виходу на ринок. Це спори на фондовому ринку. Саме у зв'язку з цим ми подали свої пропозиції до ДКЦБФР і увійшли до експертної ради. У цьому році ми плануємо активно надавати послуги у межах спорів на фондовому ринку.

• **На ринку юридичних послуг компанія «Павленко і Побережнюк» перебуває лише два роки, однак її бренд та юристи вже є загальновідомими. Як Ви вважаєте, у чому головний секрет успіху Вашої компанії?**

– У Лондоні я почула дуже багато цікавих речей щодо сприй-

няття нас юридичним співтовариством та міжнародною спільнотою. Ніхто не згадує, що компанії всього два роки. По-перше, це успіх керівництва як окремих адвокатів. І звичайно, коли я розповідаю, що компанії два роки, то ніхто не питає про успіх лише у межах компанії, всі питають про успіх адвоката в цілому. Незалежно від терміну перебування на ринку, нам є що пред'явити. Результати, які я можу покласти на стіл – це відомі справи. Так склалося, що за два роки було багато гучних справ, було багато перемог.

Індивідуальний підхід, творчість – це ті невід'ємні елементи, які ми намагаємося надавати клієнту. Часто наші пропозиції є унікальними і досі не були запропоновані на юридичному ринку. Основна настанова, яку ми даємо своїм юристам – не пропонувати шаблонні рішення.

Думаю, що основний секрет успіху юридичного бізнесу – в людях, які знаходяться в керівництві, і, звичайно, їх вміння підбирати команду. Частково це стосується і мене особисто.

Що стосується бренду – окрім керівництва це заслуга наших штатних спеціалістів з розвитку бізнесу,

які вмють побудувати успішну стратегію, контролювати її реалізацію та своєчасно реагувати на виклики сьогодення. Знаючи наше ставлення до роботи, вони пропонують нам саме такий шлях.

• **Як Ви вважаєте, яким чином буде розвиватися вітчизняний юридичний бізнес наступні кілька років?**

– Важко сказати, оскільки криза ще не минула, проте вже відчутні певні тенденції відлиги. Глобалізм, який панував перед кризою і так потужно розвивався, не давав можливості конкурувати бутківій або нішевій компанії. На сьогоднішній день глобалізм втратив свою пріоритетність на ринку і ця втрата відбулася не тільки через те, що якість послуг у великих компаніях почала знижуватись. Зміни відбулись у першу чергу через те, що сам клієнт переорієнтував юридичний бізнес.

Криза примусила клієнта зосередитись на збереженні своїх ресурсів, на раціональному їх витраті, на тому, що результат має бути абсолютно досконалим. Клієнти стали більш жорстко ставитись до питання результату. Раніше клієнт постійно перебував на обслуговуванні у певній компанії, він її не змінював, частіше, навіть,

ДОКЛАДНІШЕ ПРО ГОСТЯ НОМЕРА

П.І.Б.	Павленко Олександра Сергіївна
Дата народження	11.10.1982р.
Посада	Партнер, Правова група «Павленко і Побережнюк», Радник з правових питань Сергія Тігіпка, Віце-прем'єр міністра з питань економіки; Арбітр МКАС при Європейській Арбітражній Палаті (Брюссель, Бельгія);
Попередні посади, досвід	Уповноважений представник і довірена особа Сергія Тігіпка у ЦВК в ході виборів Президента України 2010р.; Радник, старший юрист судової практики, юридична фірма Magisters; Партнер, адвокатська компанія «Резніков, Власенко і Партнери»
Освіта	Магістр права, Київський національний університет імені Т. Шевченка, 2004 р.; Інститут розвитку фондового ринку, 2010 р.
Авторитет (учитель) у праві	Христина Скалецька –Кона (адвокат, Польща)
Професійне кредо	Адвокат – не професія, а стиль життя

УПОДОБАННЯ І ОСОБИСТІ СМАКИ

Колір	чорний
Авто	Lexus
Кухня, ресторан	грецька
Парфум та аксесуари	Flowerbomb Viktor&Rolf
Хобі	Колекціонування мініатюр символів міст світу (близько 90 експонатів)
Книга та фільм	«Сповідь економічного вбивці» Джон Перкінс
Місце (або спосіб) відпочинку	острів Санторіні, Греція

незалежно від того, які вона видавала результати. На момент кризи клієнт для себе вирішив, що готовий обслуговувати різні питання у різних компаніях. І те, що на ринку є компанії нішеві – спеціалізовані, які видають результат набагато кращий, ніж компанії комплексного циклу. Клієнт це абсолютно чітко відчув.

Абсолютно всі великі юридичні бренди в Україні слідкують за тим, як розвивається перша п'ятірка нішевих компаній. Вони абсолютно чітко спостерігають, куди ти поїхав, де ти брав участь, які в тебе клієнти обслуговуються. І я це відчуваю, навіть із запитань при зустрічах на конференціях. Я знаю, що всі спостерігають за тим, що відбувається в нашій компанії. Неодноразово надходили пропозиції щодо злиття, або переходу всієї команди в іншу компанію. На сьогодні просто так відкрити судовий департамент у межах великого бренду не так просто. І ми, звичайно, розуміємо причини таких пропозицій. Але на сьогодні ми зацікавлені реалізувати саме свої стратегії, а не задовольняти чужі потреби.

Мені здається, що коли ти втрачаєш свій імідж і входиш у корпоративну політику, яку ти не можеш змінити, це погано. Мені здається, перевагою повинно бути саме те, що ти вийшов на ринок зі своєю власною стратегією, з певним завданням і ти робиш це завдання можливим у межах саме свого бізнесу.

• **Як фахівець у галузі корпоративного права, фондового ринку та цінних паперів поділіться, будь-ласка, своєю думкою щодо першого року чинності ЗУ «Про акціонерні товариства»: успіхи, недоліки, перспективи.**

– На мою думку, головним успіхом є те, що в Україні взагалі з'явився цей закон. Це нонсенс – мати фондовий ринок, якому більше десяти років і не мати спеціалізованого закону. Усі світові розвинуті держави мають це законодавство. По-друге, Україна – це країна з величезними інвестиційними перспективами. Як можна залучати інвесторів на територію держави і жодним чином не пропонувати їм сталого акціонерного

законодавства? Крім того, звичайно, закон не в тій редакції, яка очікувалась юридичною спільнотою. Але мені дуже подобається те, що зараз активну позицію зайняла Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, як державний регулятор. Усі, включно з регулятором, зрозуміли, що Закон «Про акціонерні товариства» має настільки багато прогалин і настільки вимагає локального законодавства, що вони включилися на 100%. Майже кожного місяця ДКЦПФР надає нові роз'яснення, тобто виникає відчуття, що з ринком працюють.

Але я не думаю, що зміни до цього закону відбудуться найближчим часом, можливо в кінці року. Щодо перспектив для юридичного бізнесу, то вони досить великі. Багато замовлень, які стосуються переходу зі старої форми товариств на нові, дуже багато замовлень з переходу акціонерних товариств взагалі на іншу організаційно-правову форму.

Крім того, з'явилися абсолютно нові категорії корпоративних спорів. Необхідно не тільки знати, як супроводжувати їх в судах, але й включати аналіз нових ризиків при складанні меморандумів.

• **Достатньо багато уваги Ваша компанія приділяє інституту медіації. Які послуги у даній сфері надають Ваші юристи, чи можете вже похвалитися певними успіхами у даній практиці?**

– Так, успіхи є. Але в нашій країні ще не прийнято застосовувати термін «медіація» так широко. Адвокати часто несвідомо застосовують саме медіативні навички та успішно закінчують спори мировими угодами, які і передбачає медіація. На сьогоднішній день медіатор – це людина, яка може врегулювати конфлікт для обох сторін, зберігаючи інтереси кожної. Декілька юристів з нашої команди є сертифікованими медіаторами. Ми є генеральним юридичним партнером Українського Центру Медіації і з задоволенням співпрацюємо з Галиною Єрьомею – її керівником. Представники нашої фірми увійшли до робочої групи при УЦМ, яка розробила законопроект з медіації. Саме зараз ми займаємося його просуванням.



«Комплексна допомога у ході виборів Президента – це не проста річ, і тут я завдячую своєму досвіду, адже дві президентські кампанії багато чому мене навчили»