





АРБІТРАЖНИЙ СВІТ

ТЕТЯНИ СЛІПАЧУК

Тетяна Сліпачук — знаний експерт у сферах міжнародного арбітражу та міжнародної торгівлі в Україні. Саме прагнення до самовдосконалення спонукало пані Тетяну змінити торік роботу, відкривши нові можливості для професійного зростання. Утім, зупинятися на досягнутому вона не зирається: вже на початку листопада запрацює створена нею Українська Арбітражна Асоціація, яка сприятиме виведенню цього напряму на новий рівень.

Про те, як поєднувати роботу та улюблена справу, які чинники змушують рухатися вперед та як можна використати набутий досвід, Тетяна Сліпачук поділилася з «Ю»

Пані Тетяно, рік тому Ви приєдналися до команди Sayenko Kharenko, до цього також працювали у відомій компанії. Якого досвіду набули на новому місці і які професійні можливості зможливо реалізувати?

Цей рік пролетів для мене непомітно, але лише з точки зору часу, бо він приніс значну кількість цікавих та певною мірою несподіваних для мене проектів.

Я не новачок ані в міжнародному арбітражі, ані в юридичній практиці, але загалом маю визнання, що присвоєна і темпом, в якому працює компанія, і здібностями партнерів, радників та юристів, які максимально ефективно використовують будь-яку можливість самовдосконалення і розвиватися. Енергетика фірми абсолютно шалена, і вона мені імпонує. Вимоги до якості та рівня послуг, що надаються у фірмі, настільки високі, що неможливо уявити, як може бути по-іншому, тому перфекціонізм у хорошому сенсі цього слова тут переважає.

Раніше працювала в іншій великий і авторитетний компанії — ЮФ «Василь Кісіль і Партнери» — і відчайна їй за той досвід, якого набула. Це дві абсолютно різні форми організації юридичного бізнесу. Але є те, що їх об'єднує — етичний і професійний підходи, тому в цій частині я не зазнала жодного дискомфорту.

Нині ж проекти за рівнем складності та обсягом збільшилися відсотків на п'яtedsiat, це пов'язано з тим, що Sayenko Kharenko орієнтована насамперед на іноземного клієнта, міжнародні транзакції. Цього року ми, серед іншого, працювали як основний радник над низкою великих корпоративних спорів в арбітражах в іноземних юрисдикціях, що є дуже серйозною експертізою для нашої практики.

З Вашим приходом до компанії посилилася практика міжнародної торгівлі. Водночас, будучи партнером, Ви маєте інші обов'язки.

Справді, крім арбітражу, є ще практика міжнародної торгівлі, і я відповідаю за цей напрямок як партнер. Це один із перспективних напрямів, бо для українського ринку це нове завдання, ми тут певною мірою початківці, оскільки і той рівень торговельних розслідувань, і питання, пов'язані із застосуванням норм СОТ, фактично з'явилися у нас після вступу України до цієї організації.

І якщо стосовно арбітражу ми розуміємо, що охоплюємо широкий сегмент ринку і тут лідируємо, то про міжнародну торгівлю можна сказати, що ця практика привертає до себе все більше гравців, серед яких є і потужні конкуренти.

Наша практика надає якісну кваліфіковану послугу в міжнародній торгівлі, усвідомлюючи, що ціною проекту може бути доступ на ринок. Ціною помилки є не просто десятки, а сотні мільйонів збитків для цілих галузей, величезних бізнесів. І рівень відповідальності при вирішенні цих питань у підборі інструментарію, що поєднує юридичні, економічні й певною мірою політичні та геополітичні аспекти, безумовно, вимагає особливої уваги.

Визнання нашої практики як лідеруючої у торгівлі підтверджується і тим, що після вступу Росії до СОТ з українських юридичних фірм, напевно, тільки юристи Sayenko Kharenko почали отримувати запрошення взяти участь як доповідачі в усіх серйозних заходах, які організовуються останнім часом на російському юридичному ринку, адже той портфель проектів, який ми вже маємо, і набутий при їх відпрацюванні досвід не може запропонувати жодна інша фірма.

Щодо моїх обов'язків як партнера, то якихось відмінностей від решти юрфіrm не назув. Єдине, що можу відзначити: рівень партнерських відносин у фірмі, розподіл обов'язків і здатність оперативно вирішувати питання, пов'язані як з розвитком фірми, її стратегічним плануванням, так і з фокусуванням на тих або інших практиках, заслуговує на повагу.

Так сталося, що в досить стисливий період часу партнерський склад фірми серйозно виріс, причому завдяки новим практикам: це і судова практика Сергія Погребного, і практики, які приніс Андрій Ляхов, і мої дві практики. Тобто кожен партнер змушений максимально розуміти не тільки своє завдання, а й стратегію фірми у цілому.

Ви сказали, що практика міжнародної торгівлі швидко розвивається. Які тенденції сьогодні можете відзначити?

Якщо раніше основу практики становили договірне структурування, регуляторні питання, то нині більшу частину в цій практиці займають глобальні проекти, пов'язані з інтересами цілих індустрій бізнесу. Підприємці починають в довгостроковій перспективі оцінювати можливості, пов'язані насамперед з виходом на зовнішні ринки, організацією виробництва за кордоном. Відповідно, виникають питання щодо того, чи дозволяють умови зовнішньої торгівлі тієї чи іншої держави забезпечити оптимальний імпорт, експорт, оподаткування тощо. І замислюючись, наприклад, про те, що перенести виробництво, скажімо, кондитерських виробів до Казахстану, Молдови чи ЄС, виникає величезне коло питань, пов'язаних із забезпеченням

прибутковості бізнесу в цілому, а не просто підписання одного контракту або однієї угоди.

Якісно чотири-п'ять років тому український бізнес над цим у такому широкому масштабі ще не замислювалися, нині ж така послуга затребувана. Більше того, бізнес навчився оцінювати ризики. Якщо у довгостроковій перспективі йому цікава, пряміром, Бразилія чи Аргентина, то вже сьогодні можна думати про те, як за допомогою різних торгових інструментів, використанням членства в СOT тощо уйти на ринок, а не опинитися перед зачиненими дверима.

Ви вже два роки є віце-президентом Арбітражної комісії Міжнародної асоціації юристів. Чим саме цікавий для Вас арбітраж?

Міжнародний арбітраж — мої базова спеціалізація, це та галузь юридичної практики, якою займаюся з 1994 року — року прийняття закону про міжнародний комерційний арбітраж, року прийняття нового регламенту МКАС ТПП України. Того ж року я почала працювати генеральним секретарем Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України. І я дуже вдачна за цю можливість Ігореві Побіренку, знаному вченому і правознавцю, який, на жаль, цього року пішов з життя. Саме завдяки йому я відкрила для себе цю практику, зрозуміла її привабливість і певною мірою себе в ній реалізувала.

Щодо роботи в арбітражному комітеті Міжнародної асоціації правників, то саме в цьому комітеті народжується ті документи, ідеї та напрямки, що потім стають прикладними і використовуються в міжнародному комерційному арбітражі по всьому світу. Безумовно, мені як фахівцю дуже почасто брати участь у роботі комітету, бо це — отримання практики, інформації і можливість подивитися, як розвивається арбітраж глобально. Це дуже важлива річ, адже в останні роки вслід за Східною Європою відбувся суттєвий ривок у розвитку арбітражу в Південно-Східній Азії.

Практика вирішення спорів, яка набуває ваги в азіатському регіоні, більше пов'язана з процедурами примирення, вона ґрунтуеться на здатності юриста знаходити компроміс, на відміну від представників з більш конфліктною напрівленістю поведінки у процесі. А в міжнародному арбітражі все це переміщується в одному арбітражному розгляді, коли, наприклад, у складі арбітражу можуть бути представники правової культури англо-американського права, Східної Європи, Азії, представники сторін можуть бути шведами чи швейцарцями, застосоване право, наприклад, російське, і при цьому всі мають бути задоволені процесом розгляду справи.

Тому для мене ці два роки активної роботи по низці напрямів і підготовці проектів документів, участі в опитуваннях, засіданнях арбітражного комітету, підготовці конференцій мають величезне значення і дають неоцінений досвід.

Наскільки затребувані розгляди комерційних спорів у МКАС при українській ТПП?

МКАС при ТПП України останні роки стабільно отримує понад 350 спорів на рік, і всі вони міжнародні. Водночас можемо подивитися цифри по інших центрах: вони набагато нижчі. Можна говорити, що відрізняються суми спорів, суперечки з точки зору гучності, але в Україні є багато невеликих та середніх підприємств, які вступають у міжнародні договори з такими ж контрагентами в інших країнах. І для цього сегменту учасників український арбітраж є дуже привабливим, зважаючи на повне розуміння його правової природи, мову арбітражного розгляду, а також на розмір витрат, пов'язаних із розглядом, відсутність дорогих перельотів, проживання в готелях тощо. До того ж в українському МКАС є серйозні справи, які за складністю не поступаються, а іноді перевершують справи, що розглядаються в інших інституціях. Більше того, в списку арбітrów є висококваліфіковани професіонали, які розглядають спори кількома мовами. Український МКАС — це стабільний конкурент на ринку міжнародних арбітражних інститутів.

Не варто також забувати, що інституції тільки двадцять років, це зовсім невеликий термін, який дозволяє на основі помилок і позитивних напрацювань зробити наступний крок у подальшому розвитку.

Які цілі та завдання стоять перед недавно створеною Вами Українською Арбітражною Асоціацією?

Ідея виникла давно, що коли я стала тісніше співпрацювати із західними колегами. У тому числі познайомилася з діяльністю, принципами та роллю, яку відіграють у цих країнах подібні арбітражні асоціації.

Метою цих асоціацій є, з одного боку, просування арбітражу на території країни, з іншого — надання можливості всім зацікавленим в арбітражі юристам отримувати необхідну інформацію. Тобто такі асоціації будуть ще й пропагандисти діяльності. Вони поліпшують імідж країни як місця арбітражу, крім того, асоціації зазвичай формують списки фахівців, які можуть бути призначенні рекомендовані як арбітри.

Моя ідея полягала в тому, щоб створити асоціацію, зробити її максимально відкритою для членства, запросити до неї українських та іноземних фахівців, залучити студентів, тим самим надаючи їм додаткові можливості, бо не в усіх українських видах читаються курси з арбітражу або ж вони читаються в дуже стислом вигляді.

Я дуже багато спілкувалася з колегами, радилася, і мене підтримали. Тобто асоціація — це вже буде голос не однієї людини чи організації, а широкого професійного співтовариства.

Залучення в Україну міжнародних арбітражних спорів, а в перспективі перетворення їх на один із світових арбітражних центрів — ось завдання, яке я ставлю як фахівець, і дуже хочу з допомогою колег цього домогтися.

Уже на початку листопада ми плануємо запустити роботу асоціації. І сьогодні велика частина мого часу якраз



СТИСЛО ПРО ГОЛОВНЕ Тетяна СЛІПАЧУК

ОСВІТА:
1990 року здобула вищу юридичну освіту в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка
1993 року здобула ступінь кандидата юридичних наук у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:
Супровід складних міжнародних транзакцій у сфері міжнародної торгівлі, торговельних розслідуваннях, представництво інтересів клієнтів в міжнародному арбітражі та при розгляді спорів в СOT.

КАР'ЄРА:
1994—2004 роки — генеральний секретар Міжнародного комерційного арбітражного суду при ТПП України
2004—2011 роки — партнер ЮФ «Василь Кісіль і Партнери», керівник практик міжнародної торгівлі та міжнародного арбітражу
3 серпня 2011 року — партнер Sayenko Kharenko, керівник практик міжнародної торгівлі і міжнародного арбітражу

ГРОМАДСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ:
президент громадської організації «Українська Арбітражна Асоціація»
віце-президент Арбітражної комісії Міжнародної асоціації юристів (IBA) на 2010—2012 роки
член Української асоціації міжнародного права
член Європейської арбітражної групи
при Міжнародній торговій палаті
національний експерт Інституту міжнародної дистрибуції (IDI)