

# «Для мене успіх вимірюється рівнем морального задоволення від повсякденних робочих завдань»



— З якими професійними викликами стикається податковий юрист в Україні?

— Я б виділила дві основні групи професійних викликів для українського податкового юриста: пов'язані зі специфікою компанії, в якій він працює, та пов'язані з особливостями роботи з клієнтами.

Щодо специфіки компанії поясню на власному прикладі. Український офіс юридичної фірми PETERKA & PARTNERS, в якому я заступник директора та одночасно податковий радник, повністю інтегрований з 8 іншими офісами компанії в країнах Центральної та Східної Європи (Чехія, Польща, Угорщина, Болгарія, Словаччина, Румунія, Білорусь та Росія). PETERKA & PARTNERS функціонує не як франшиза, а є повністю інтегрованою юридичною фірмою, яку очолює глобальний менеджмент з єдиним ієрархічним принципом управління. Відповідно, переважна більшість наших клієнтів — це представники іноземного бізнесу, яким необхідне комплексне вирішення юридичних та податкових питань на рівні декількох юрисдикцій.

Як наслідок, податковий супровід клієнтів часто передбачає пошук оптимальних з податкової точки зору рішень з урахуванням податкового законодавства одночасно кількох країн, вимоги якого у деяких випадках можуть не лише частково конфліктувати, а й бути взаємовиключними. І тут завдання податкового

**ЯКЩО ТИ ЛЮБИШ СВОЮ ПРОФЕСІЮ І ВІДЧУВАЄШ, ЩО ВОНА ТЕБЕ НАПОВНЮЄ, БЕЗСУМНІВНО, ЦЕ ТВІЙ ОСОБИСТІЙ УСПІХ, АДЖЕ НЕБАГАТО ЛЮДЕЙ МОЖУТЬ ПОХВАЛИТИСЯ ТИМ, ЩО З РАДІСТЮ ЙДУТЬ НА РОБОТУ**

юриста — порозумітися з іноземними колегами зі сфери оподаткування та зібрати «податковий пазл», який враховуватиме специфіку кількох юрисдикцій. Для цього в PETERKA & PARTNERS існує Tax Practice Group, що охоплює податкових юристів офісів у всіх наших юрисдикціях та є відкритою платформою для обміну необхідним досвідом у межах компанії.

Щодо викликів, пов'язаних з особливостями роботи з клієнтами, в першу чергу хотілося

**ПОДАТКОВИЙ РАДНИК ТА  
ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА  
УКРАЇНСЬКОГО ОФІСУ  
PETERKA & PARTNERS  
ГАЛИНА МЕЛЬНИК ВИЗНАНА  
МІЖНАРОДНИМ РЕЙТИНГОВИМ  
АГЕНТСТВОМ BEST LAWYERS  
ОДНІЄЮ З КРАЩИХ ЮРИСТІВ  
У ПОДАТКОВОМУ ПРАВІ.  
У СВОЄМУ ІНТЕРВ'Ю ЮГ ВОНА  
РОЗПОВІЛА ПРО СКЛАДНОЩІ  
У РОБОТІ ПОДАТКОВОГО  
ЮРИСТА, А ТАКОЖ ПРО РЕЧІ,  
ЯКІ НАДИХАЮТЬ І ВСЕЛЯЮТЬ  
НАДІЮ, ЩО НЕ ВСЕ ВТРАЧЕНО**

б відзначити ситуації, які виникають на початкових етапах планування будь-яких бізнес-процесів. До прикладу, український офіс PETERKA & PARTNERS досить часто супроводжує вихід іноземного бізнесу на український ринок, у зв'язку з чим постає питання про вибір моделі роботи з податкової точки зору. На цьому етапі одне з основних завдань податкового консультанта — переконати клієнта у використанні найпрозоріших схем, пояснити, чому популярні чи на перший погляд прості й зручні схеми не завжди цілком безпечні з точки зору податкових ризиків та у довгостроковій перспективі нестимуть суттєву загрозу бізнесу.

Наступним викликом для податкового юриста є переконати клієнта в необхідності завчасного податкового планування. Досить часто клієнти звертаються до юристів за вирішенням поточних нагальних завдань (скажімо, підготувати проект договору, отримати дозвіл на певну діяльність), не враховуючи при цьому, що реалізація цих завдань у подальшому матиме суттєві податкові наслідки, які клієнт не передбачає та до яких він може бути не готовий. Тому в даному контексті податковий юрист має постійно пам'ятати та не соромитися нагадувати клієнтам, що майже кожна господарська операція має податкові наслідки, про які варто подумати ще на етапі її планування, щоб мінімізувати податкові ризики на майбутнє, а не виправляти потім допущені помилки.

Із зазначеного випливає ще один важливий виклик для податкового спеціаліста — це звернення клієнта, який запустив певні бізнес-процеси без урахування податкових аспектів і потребує допомоги вже по факту реальної загрози настанню, а то й самого настанню негативних наслідків (наприклад, запиту документів податковою, а то й донарахувань за наслідками перевірки). У ситуації, коли до податкового юриста звертаються вже після вчинення певних дій, які мають негативні податкові наслідки, юрист має обмежені можливості для виправлення ситуації. Йому доводиться будувати правову позицію на захист клієнта, виходячи з неоднозначності податкового законодавства та наявності прогалин, що можна тлумачити на користь клієнта.

Також досить екстремальною для податкового юриста є ситуація, коли по допомозі клієнт звертається майже в останній (а часом

і буквально в останній) день перед закінченням строку на вчинення певних дій (подання заперечення на акт податкової перевірки, адміністративної скарги, позову до суду тощо). Підготовка правової позиції з податкових питань досить часто вимагає вивчення не лише значного масиву нормативного матеріалу, податкових роз'яснень та аналізу судової практики, але й великого обсягу документів щодо оформлення господарських операцій конкретного платника (договорів, первинних документів, податкових декларацій, податкових накладних тощо) та здійснення математичних розрахунків. Вочевидь, що в умовах обмеженого часу досить важко охопити такі значні масиви інформації. З огляду на зазначене банальна істина про те, що все краще робити завчасно, набуває у роботі податкового юриста особливої ваги, а переконати у цьому клієнта є чи не найважливішим викликом для нього.

— Чи можете Ви відзначити певні позитивні тенденції у сфері оподаткування, які надихають Вас до професійного розвитку?

— Особисто мені дуже приємно, що Україна поступово долучається до світових практик у сфері оподаткування. В першу чергу, це комплексне впровадження плану BEPS (міжнародний план протидії розмиванню податкових баз та ухиленню від оподаткування). Цей план, зокрема, передбачає оподаткування реальних бенефіціарних власників бізнесу, впровадження обміну податковою інформацією між країнами, внесення ряду змін у національне законодавство, які унеможливають недобросовісне використання податкових переваг за конвенціями про уникнення подвійного оподаткування тощо.

## **ЗАХОДИ У РАМКАХ BEPS, ПО СУТІ, ПОКЛАЛИ КРАЙ ЕРІ АГРЕСИВНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНИХ КОМПАНІЙ У ЯКОСТІ «ОСОБИСТИХ ГАМАНЦІВ»**

Заходи у рамках BEPS, по суті, поклали край ері агресивного податкового планування та використання офшорних компаній у якості «особистих гаманців». Звичайно, процес впровадження плану BEPS триває як в Україні, так і у світі в цілому, однак приємно бачити ті зміни, які він вніс у свідомість бізнесу. Все більше бізнес-моделей будуються за принципом реальної економічної мети, яка не обмежується виключно податковими вигодами.

PETERKA & PARTNERS як група при наданні юридичних послуг клієнтам завжди керувалася та керується принципом full compliance and zero risk, тому ми ніколи не радимо своїм клієнтам моделі роботи з використанням офшорних компаній та агресивних методів податкової мінімізації. І практичне впровадження плану BEPS в Україні та світі підтверджує, що

наш підхід до податкового консультування виправданий та вигідний для клієнтів у довгостроковій перспективі.

Окремо хотілося б відзначити зростання професійного рівня податківців. Ця тенденція простежується як у якості податкових роз'яснень та консультацій, які поступово починають враховувати світовий досвід (зокрема, коментарі ОЕСР до Модельної податкової конвенції), так і у якості актів перевірки та процесуальних документів у податкових спорах. Мені як адвокату, який досить часто представляє клієнтів у податкових спорах, приємно мати справу з опонентами, які в обґрунтування своєї позиції не просто формально зачитують у суді висновки акта перевірки, але й наводять додаткові аргументи та активно беруть участь у судових дебатах.


— Чи почав останнім часом бізнес відповідальніше ставитися до питань оподаткування? Що на це вплинуло?

— Безперечно, така тенденція існує. Серед причин, які спонукали бізнес до більш відповідального ставлення до питань оподаткування, хочу відзначити, окрім вищезгаданого впровадження плану BEPS, також удосконалення податкового законодавства України в цілому і напрацювання певних податкових доктрин судовою практикою.

Зміни до податкового законодавства, хоч і не завжди системні та бездоганно виписані, поступово усувають прогалини, неточності, податкові схеми, які раніше недобросовісно використовувалися платниками. Мабуть, найбільш яскравим прикладом є впровадження системи електронного адміністрування ПДВ, яка значною мірою поклала край формуванню фіктивного податкового кредиту. Щодо податкових доктрин, то хотілося б відзначити доктрину превалювання суті над формою, згідно якої господарська операція має ті податкові наслідки, які відповідають фактичним обставинам її здійснення, а не формальному її документуванню. Інакше кажучи, оподатковується фактично здійснена операція незалежно від того, в яку форму її «одягнули» сторони.

— Які навички, вміння, особисті риси впливають на те, чи стане юрист успішним?

— За моїми спостереженнями, юристів за типом ставлення до роботи загалом можна поділити на дві великі категорії. Умовно назвемо їх формалістами та креативістами. Формалісти володіють рисами, які вкрай важливі для юриста, — це ретельність, уважність до деталей, здатність розібратися у найглибших нюансах певного питання. Однак їх слабкий бік проявляється, коли треба розробити нестандартні рішення. Креативісти ж, навпаки, фонтанують ідеями та способами вирішення проблем, однак при цьому часто забувають, що «диявол криється в деталях». На мою думку, найбільшого успіху в професії досягають ті юристи, які поєднують обидва зазначені підходи.

І на завершення не можу не сказати, що для мене успіх вимірюється також рівнем морального задоволення від повсякденних, здавалося б, банальних робочих завдань. Якщо ти любиш свою професію і відчуваєш, що вона тебе наповнює, безсумнівно, це твій особистий успіх, адже небагато людей можуть похвалитися тим, що з радістю ідуть на роботу. 

Підготувала **Дарина СИДОРЕНКО**,  
редактор «Юридичної Газети»