

Правові аспекти інвестування в будівництво інфраструктури (вебінар)

28 травня 2025 року Юрій Динис, радник юридичної фірми DLF attorneys-at-law Ukraine, виступив з доповіддю на вебінарі, організованому Італійською агенцією з торгівлі (ITA) у Києві. Захід був присвячений участі міжнародного бізнесу у відновленні транспортної інфраструктури України.

Юрій надав практичні юридичні поради для компаній, які планують вийти на український ринок проєктування та будівництва інфраструктури. Його «Практичний юридичний довідник для України: як залучити фінансування, реалізувати проєкти й отримати прибуток в умовах невизначеності» був побудований навколо реальних викликів та відповідей на них.

Серед близько 170 учасників були представники італійських інжинірингових, будівельних та консалтингових компаній. Учасники виявили значну зацікавленість у розвитку проєктів в Україні. Юрій Динис зосередився не лише на формальностях виходу на український ринок, а й на юридичних стратегіях, що дозволяють мінімізувати ризики та досягти стійкого успіху.

Основні теми виступу включали:

- вибір оптимальної юридичної форми для роботи в Україні: дочірнє підприємство, представництво чи консорціум;
- правила участі в публічних закупівлях і тонкощі їхнього регулювання;
- відповідність технічним і професійним вимогам до проєктування та інженерних послуг;
- можливості співпраці з українськими сертифікованими фахівцями;
- податкові ризики, валютні обмеження та шляхи вирішення спорів.

Один із ключових меседжів виступу: юридична форма присутності іноземної компанії в Україні має бути практичною з точки зору ведення господарської діяльності. Дочірнє підприємство є оптимальним варіантом для будівельних компаній, які планують масштабну присутність у бізнесі.

Представництво, своєю чергою, краще підходить для консалтингових компаній, які лише тестують ринок. А формування консорціуму з українськими партнерами дозволяє оперативно долучитися до публічних тендерів, використовуючи наявні ліцензії та сертифікований персонал.

У контексті фінансування Юрій Динис відзначив активну участь міжнародних фінансових інституцій у підтримці інфраструктурних проєктів в Україні. Крім того, публічні закупівлі, що їх фінансують державні та місцеві органи, також відкривають можливості для іноземних компаній. Для підвищення шансів на успішну участь у таких закупівлях він радив об'єднуватися в консорціуми з українськими підрядниками. Такий підхід спрощує доступ до ринку та підвищує довіру з боку замовників.

Під час розгляду публічних закупівель Юрій Динис наголосив, що ціна – далеко не єдиний критерій для перемоги в тендері. Успішні заявки повинні відповідати технічним специфікаціям, містити повний пакет підтверджувальних документів, а також продемонструвати належний рівень професійної й організаційної спроможності.

Саме тому Юрій порадив іноземним компаніям уважно аналізувати умови тендерів.

Важливим інструментом захисту інтересів компаній-учасників при цьому є запити на роз'яснення, а у разі виявлення дискримінаційних вимог – оскарження.

Окрему увагу було приділено прикладу інжинірингових послуг як сегменту, де юридичні аспекти, вимоги до персоналу та формат співпраці з українськими фахівцями особливо важливі. Дизайн, технічний нагляд, аудит проєктів, координація та управління контрактами – усі ці напрями вимагають участі сертифікованих спеціалістів.

Для іноземних компаній, які не мають відповідного персоналу з українськими допусками, найшвидшим і найефективнішим рішенням є співпраця з місцевими партнерами через консорціум. Це дозволяє уникнути затримок і юридичних бар'єрів, не втрачаючи при цьому якість послуг і контроль над проєктом.

Юрій також представив 3 практичні підходи для участі іноземних інжинірингових компаній у реалізації проєктів в Україні:

- найм сертифікованих українських фахівців;
- участь через консорціум із місцевими компаніями;
- спільна робота з українськими інженерами на договірних засадах.

Усі ці моделі не лише спрощують забезпечення відповідності правовим вимогам, а й дозволяють максимально адаптуватися до місцевого ринку.

Однією з найактуальніших тем для потенційних інвесторів стало питання захисту отриманих доходів. Юрій Динис окреслив два

основні виклики, з якими стикаються іноземні компанії в Україні:

- валютні обмеження: національний банк України запровадив низку обмежень на переказ коштів за кордон. Це означає, що компанії повинні заздалегідь планувати свої фінансові потоки та структурувати угоди так, щоб не потрапити під несприятливі регуляторні режими;
- податкові зміни: податкове законодавство в Україні постійно змінюється. Моделі, що були ефективними минулого року, можуть сьогодні підпадати під інші ставки податків, вимагати додаткової звітності або бути обмеженими через валютне регулювання.

Спікер порадив дотримуватись 2-х стратегій:

- постійний моніторинг регуляторного середовища – це дозволяє вчасно виявляти зміни і вносити корективи у структуру компанії або контракти;
- регулярний аналіз податкового навантаження – перед початком операцій або виведенням прибутку компанія повинна мати чітке уявлення про застосовне оподаткування, обмеження щодо валютних операцій і наявність відповідної документації.

Юрій підкреслив, що обрана структура повинна бути не лише ефективною, а й адаптованою до змін. Наприклад, модель, яка ідеально підходить для архітектурного бюро, може виявитися неефективною або ризикованою для будівельного консорціуму. Саме гнучкість й оперативна адаптація до змін – ось що відрізняє успішних гравців на українському ринку.

Наступним важливим блоком виступу стала тема вирішення спорів. Навіть за найкращої підготовки та дотримання всіх вимог конфліктні ситуації можуть виникати. Вони не є катастрофою – головне, правильно з ними працювати.

Юрій поділився практичною тріадою підходів до врегулювання спорів в Україні:

- медіація – переговори, посередництво й альтернативне врегулювання спорів часто є найшвидшим та найдешевшим способом досягти результату без суду;
- арбітраж – для міжнародних спорів доцільно використовувати арбітражні застереження у контрактах;
- судовий процес – проте навіть за наявності сильної правової позиції компанії можуть програти справу, якщо не мають належної доказової бази. Юрій навів приклади, коли відсутність документів, суперечливі звіти чи погано задокументована комунікація ставали причиною поразки, навіть якщо по суті сторона мала рацію.

Як висновок, потрібно не лише правильно структурувати бізнес, а й постійно дбати про належну документацію: звіти, листування, акти виконаних робіт, рішення керівних органів. Все це може виявитися ключовим у разі спору.

www.DLF.ua

Завершуючи виступ, Юрій Динис дав кілька практичних порад:

- починайте з правильної структури. Обрана форма юридичної присутності повинна враховувати місцеві регуляторні особливості, кадрові вимоги та доступ до публічних закупівель;
- забезпечуйте прозору відповідність законодавству. Це стосується не лише ліцензій, сертифікатів і дозволів, а й виконання податкових, митних і валютних вимог;
- працюйте з локальними партнерами. Це спрощує доступ до ринку, забезпечує ефективну адаптацію, оперативність і репутаційну довіру в очах державних замовників;
- будьте обізнаними щодо податкових правил та валютних обмежень. Постійний моніторинг змін, професійний податковий аудит та правильна стратегія руху коштів дають змогу уникнути неприємних несподіванок;
- готуйтеся до спорів заздалегідь. Системне документування, наявність резервних стратегій, обґрунтована оцінка ризиків дозволять успішно захищати свої інтереси.

Юрій наголосив: хоч український ринок інфраструктурних проєктів є складним, проте саме зараз відкривається унікальне вікно можливостей.

«Я вдячний ІТА – Italian Trade Agency за запрошення, – підсумував він, – і сподіваюся, що цей вебінар стане відправною точкою для реальних інфраструктурних проєктів в Україні за участі італійських партнерів».