

26 → Помимо ведущих юридических фирм существует целый ряд российских компаний «бутикового» типа с сильной специализацией. Как правило, эти игроки оказывают услуги в одной сфере, к примеру, по вопросам интеллектуальной собственности или морскому праву».

НА СУХОМ ПАЙКЕ В инвестиционно-финансовом плане Санкт-Петербург еще довольно сильно проигрывает Москве. «Большинство крупных сделок, требующих участия топовых юридических фирм, совершается в столице, в связи с чем петербургские юристы зачастую сидят „на сухом пайке“», — констатирует Владимир Килинкарлов.

Кризис практически лишил петербургских юристов работы по региональным сделкам в сегментах M&A и capital market. «Раньше могло совершаться сразу несколько M&A-сделок за день, сейчас же в лучшем случае — пара за полгода. О докризисных объемах и говорить не приходится. Есть точечные проекты, но они погоды не делают», — говорит Артем Жаворонков.

«Работа на сделках M&A, как правило, выполняется местными юристами по мандатам, пришедшим из-за пределов рынка. Похожая ситуация и в интеллектуальной собственности, и в области технологий», — констатирует господин Гусев.

С оглядкой на Москву петербургским юристам в основном достаются и дела по антимонопольной практике. К слову, это направление — одна из тенденций последних лет развития юридической отрасли Петербурга, развивающаяся на фоне вступления России в ВТО.

Андрей Гусев говорит, что на петербургском рынке, а главное за счет него, «живут» в основном только направления недвижимости, строительства и девелопмента, а также судебные практики.

Петербургскими для юристов оказываются антикоррупционные дела. «Редкий госконтракт в городе проходит без претензий с той или другой стороны, — делится опытом Артем Жаворонков. — Петербург уже приобрел негласный скандальный статус в этой части».

НА УРОВНЕ Одна из ключевых тенденций последних пяти лет — существенное повышение качественного уровня юридических услуг петербургских фирм. «Региональные компании действительно стали гораздо более продвинутыми», — отмечает Артем Жаворонков. Владимир Килинкарлов в подтверждение этого тезиса ссылается на зарубежные рейтинговые агентства в сфере юридических услуг (Chambers & Partners, Legal 500, IFLR и другие), которые все большее внимание обращают на рынок Санкт-Петербурга, отмечая его наравне с москов-

ским. «Четко прослеживается увеличение количества юридических фирм, предлагающих сервис европейского уровня. Это один из важнейших факторов развития юридического рынка не только Петербурга, но и Москвы. Придя на российский рынок, инвестор не должен почувствовать ощутимой разницы ни в подаче, ни в качестве услуг — они должны быть не хуже западного образца. И сегодня можно увидеть целый ряд российских компаний, которые могут оказывать зарубежному инвестору услуги на международном уровне», — рассказывает юрист.

У российских юридических фирм сейчас есть важное конкурентное преимущество перед зарубежными — стоимость услуг. Хотя по этому показателю игроки российского рынка за последние пять лет и приблизились к уровню международных консультантов, стоимость услуг пока еще находится на конкурентном, то есть более низком уровне. Уровень конкуренции стабильно растет в результате развития практики существующих российских юридических фирм и появления новых компаний. Более того, с рынка даже вынуждены уходить некоторые международные юридические фирмы, не выдерживающие конкуренции.

В то же время, когда речь идет о конкурентной борьбе между российскими компаниями, это преимущество нивелируется. Конкурен-

ция в сфере юридических услуг в Петербурге сейчас крайне высока. «Благодаря его экономическому и политическому положению, а также благодаря наличию ведущей юридической школы уровень конкуренции между юридическими фирмами зашкаливает», — говорит Владимир Килинкарлов.

В силу высокого уровня конкуренции петербургские юристы вынуждены развивать направления практики, которые были бы востребованы не только в Петербурге, но и в Москве, а также вынуждены предлагать свои услуги в других регионах России. В результате петербургские и московские юридические фирмы обращают пристальное внимание на региональные рынки, где конкуренция пока не столь высока.

Участники рынка считают, что следующим шагом развития отрасли должно стать укрупнение петербургских компаний за счет объединения практик с другими местными, московскими и, возможно, региональными компаниями. Не исключено, что уже в ближайшей перспективе можно будет увидеть офисы многих российских юридических фирм в других регионах России, а также в странах ближнего зарубежья, включая СНГ. Возможно также, что кто-то из региональных компаний сможет полноценно выйти на московский, петербургский или федеральный рынок. ■

СПРАВИТЬСЯ С ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

ПРИ НАЛИЧИИ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ОТ 300 ТЫС. ЕВРО СПЕЦИАЛИСТЫ СОВЕТУЮТ ОБРАЩАТЬСЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ ДЛЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ АКТИВОВ И ИХ ПРИУМНОЖЕНИЯ. О ТОМ, КАКИЕ СЛОЖНОСТИ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ ПРИ ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА, А ТАКЖЕ ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРИЛИ НА ЗАКРЫТОЙ ВСТРЕЧЕ «УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ В РОССИИ», ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В ПЕТЕРБУРГЕ 24 СЕНТЯБРЯ. КРИСТИНА НАУМОВА

Управляющий партнер юридической фирмы «Борениус» Андрей Гусев условно делит частный капитал на тот, который работает в бизнесе, и на личное состояние бизнесменов или просто состоятельных людей, которым необходимо структурировать и приумножить свои активы.

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ В последние годы приоритеты клиентов поменялись, рассказывает господин Гусев. Раньше бизнесмены в первую очередь обращались к юристам с просьбой придумать, во-первых, структуру, которая была бы оптимальна с налоговой точки зрения (что в терминах 2007 года означает — облагалась бы налогами минимально), во-вторых, создать абсолютно непрозрачную структуру, которая бы обеспечивала полную конфиденциальность и защищала капиталовложения. Как видно, клиенты ставили защиту инвестиций только на третье место. «Клиенты работали с цивилизованными юрисдикциями, например, через Кипр, который уже тогда входил в Евросоюз. Никто не думал, что в 2013 году на Кипре их личные деньги возьмут и отберут, как в 1917 году. Спустя полтора года к этому факту привыкли, хотя он вопиющий — в западной стране, которая должна право собственности возводить на пьедестал, по сути, провели национализацию. Сейчас деловой климат тря-

сет из-за неурегулированности ситуации на востоке Украины, но и к этому, судя по всему, скоро все привыкнут, особенно с учетом наметившейся стабилизации», — рассуждает Андрей Гусев.

Однако уже после ситуации на Кипре установка клиентов изменилась. Первое, о чем начали говорить бизнесмены, — безопасность и защита капиталовложений. На втором месте в списке приоритетов по-прежнему конфиденциальность. «Но теперь клиенты не сходят по этому поводу с ума, они понимают, что при желании их все равно раскроют. Это реалии сегодняшнего дня», — говорит Андрей Гусев. На третьем месте для клиентов теперь налоги, причем установка такая: «Придумайте что-нибудь элегантно, законное, обязательно имеющее так называемую деловую цель». Налоговое структурирование без деловой цели больше никого не интересует. «Если вы создали какую-либо искусственную корпоративную прокладку, получили хорошее снижение налогового бремени в связи с применением договора об избежании двойного налогообложения, это, скорее всего, не сработает на перспективу», — поясняет эксперт.

СЛОЖНОСТИ ОЦЕНКИ У всех предпринимателей есть понимание того, сколько стоит их бизнес. Однако в большинстве случаев

это представление имеет очень небольшое отношение к жизни, говорит генеральный партнер Evli в России Григорий Дударев. «Стоимость бизнеса — это то, что реализовано или подтверждено рынком. Конечно, важную роль играет и соотношение бизнеса и финансовых активов. Имея двадцать миллионов в предпринимательской деятельности, легко можно инвестировать, например, полмиллиона в квартиру. А если человек располагает миллионом в бизнесе, на квартиру потратить полмиллиона уже сложнее», — рассуждает господин Дударев. Часто бывает, что бизнес, который теоретически мог бы стоить двадцать миллионов, на самом деле стоит два. Это связано с вопросами, которые лишь косвенно относятся к бизнесу.

Например, на стоимость бизнеса влияет юридическая структура. «Если компания представляет собой одно юрлицо и ее структура простая, она стоит дороже. Есть в Москве прекрасная компания — лидер в своем сегменте, демонстрирует отличные финансовые показатели. Но в своей структуре она объединяет 250 юридических лиц, и каждое из них образовано по принципу малого предприятия. В результате потенциальная стоимость бизнеса — 50 млн, а реальная — ниже на несколько миллионов, потому что реструктуризация такого бизнеса стоит колоссальных денежных средств», —

рассказывает господин Дударев. Эксперт подчеркивает, что хорошие продажи — основа для получения высокой оценки бизнеса, но не гарантия. Гарантия — это адекватное юридическое структурирование и финансовое планирование. Именно эти вопросы остаются на втором плане по естественным причинам. «Любой предприниматель увлечен самим бизнесом, а структурными вопросами заниматься некогда. Как правило, момент продажи бизнеса или необходимость привлечения финансирования наступает неожиданно, и времени всегда недостаточно, чтобы получить адекватную стоимость бизнеса. По этой причине работа должна быть систематической и предварительной», — поясняет господин Дударев.

Эксперт рассказывает, что есть ряд факторов, влияющих на стоимость бизнеса. Так называемые внешние факторы — это рынок. «Если хотите иметь адекватную оценку своего капитала, мыслите на несколько лет вперед. Любое привлечение капитала надо планировать, к нему надо готовиться. Например, существует „окно возможностей“, когда, скажем, курс валют особенно выгодный. Но чтобы купить валюту по оптимальному курсу, нужно иметь свободные средства», — поясняет Григорий Дударев.

К внутренним факторам эксперт относит структурные и финансовые показатели ком-