

аудит.консалтинг.право

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ДЮВЕРНУА ЛИГАЛ
В АССОЦИИИ С SNR DENTON

РЕКЛАМА

www.kommersant.ru/region/spb Понедельник 27 февраля 2012 №34/П (№4819 с момента возобновления издания)

В ходе разработки и утверждения корпоративной стратегии в компаниях возникает вопрос, кто из специалистов способен выполнить эту работу. С одной стороны, это могут быть собственные сотрудники в профильных подразделениях, с другой — внешние консультанты. Выбор зависит от наличия или отсутствия у компании действующей стратегии, а также внешних факторов, оказывающих влияние на развитие бизнеса.

Как заказать будущее бизнеса

Разработка главного документа некоторым компаниям обходится в десятки миллионов рублей

стратегия

По оценке Антона Пальчикова, старшего консультанта консалтинговой группы BI TO BE, в Петербурге 80% компаний, относящихся к крупному бизнесу, и 65% средних предприятий имеют в своих структурах подразделения, так или иначе занимающиеся стратегическим развитием бизнеса. Михаил Баженов, руководитель направления консалтинговых услуг PwC в Санкт-Петербурге, считает, что в среднем бизнесе функции стратегического блока сосредоточены либо на уровне генерального директора или председателя совета директоров, которые зачастую являются собственниками, либо в коммерческом или финансовом блоках. В более крупных компаниях, в том числе в тех, которые ведут деятельность на международных рынках, зачастую выделяется отдельное направление. Кроме того, эксперт отмечает, что на создание профильного подразделения внутри компании влияет и то, где находится ее центр принятия решений. «Чем больше функций сосредоточено на уровне центра принятия решений в географической точке, тем больше предпосылки, чтобы центр по стратегии выделять в отдельную организационную единицу». По словам Михаила Баженова, у его компании есть опыт взаимодействия с крупным международным бизнесом, у которого подразделения по стратегическому развитию находятся на уровне города.

Свои не подведут
Кирилл Пискунов, начальник отдела стратегического планирования ОАО «Группа „Илим“», отмечает, что в его компании в отдельную структурную единицу выделено управление стратегического планирования и маркетинга. Оно отвечает за координацию разработки стратегии и защиту ее перед советом директоров, а также вовлечено



Кому доверить разработку стратегии, каждая компания решает сама ФОТО ИВАНА МАКЕЕВА

в ряд других процессов, что снижает стоимость услуг подразделения по разработке стратегического плана для компании. По мнению Кирилла Пискунова, за разработку «живой» стратегии в небольших компаниях может отвечать топ-менеджмент, тогда как в крупных — профильные подразделения. Директор по развитию Альфа-банка Мария Шевченко говорит, что в прошлом году в ее компании был создан департамент стратегического развития. «Формирование стратегии банка происходит силами этого департамента с привлечением всего руководства банка и наиболее экспертных сотрудников из разных блоков». Некоторые компании в Петербурге пока не утвердили собственную стратегию. Например, по словам Юлии Замлиной, начальника бюро маркетинга ОАО «Армалит-1», на настоящий момент утвержден-

ной стратегии ее компания не имеет, но при разработке этого документа она может рассчитывать на собственные ресурсы, не привлекая сторонних консультантов. Противоположная ситуация в группе компаний «Кировский завод». Здесь функции администрирования процесса стратегирования официально закреплены за одним из топ-менеджеров. «На первом этапе формирования стратегии мы привлекали к этому процессу внешнего консультанта, дальнейшие действия будем проводить самостоятельно», — говорит генеральный директор ОАО «Кировский завод» Георгий Семененко.

Внешний элемент
Мария Шевченко рассказывает, что в практике Альфа-банка консалтинговые компании привлекались для получения лучшего международного опы-

та, оценки текущего состояния банка и тенденций на рынке. При этом она убеждена, что разрабатывать стратегию следует внутри компании, так как в этом случае больше шансов, что она будет воплощена в жизнь. «Внешние консультанты могут участвовать в разработке отдельных направлений или в постановке процесса стратегического планирования компании», — считает Кирилл Пискунов. Близкой точки зрения придерживается и Георгий Семененко, который говорит, что к услугам консультантов можно прибегать в двух случаях — если компания разрабатывает стратегию впервые, или при необходимости полностью переработать существующую стратегию.

Михаил Баженов отмечает, что к корректировке стратегии с помощью внешних консультантов компании обращаются

в тот момент, когда меры операционного воздействия на бизнес не дают результатов. Еще одна причина, которую он выделяет, — это изменение окружающей среды (рыночные условия), что влечет за собой плановое изменение стратегии. Во втором случае с консультантами сотрудничают более зрелые компании, работающие в отраслях с устоявшимися тенденциями и пониманием ценности услуги. «В основном к консультантам обращаются средние и крупные компании с возрастом на рынке пять и более лет», — делится опытом Антон Пальчиков. В качестве примера изменения внешней среды Ольга Быкова, старший консультант Bnpaп, приводит пример с ОАО «РАО ЕЭС», когда выделившиеся компании оказались самостоятельными операционными единицами, к тому же в кардинально новых

рыночных условиях. По мнению Ольги Быковой, другими причинами выбора внешних консультантов в процессе стратегирования становятся смена собственника, желание диверсифицировать бизнес, выход на новые рынки и необходимость вывода бизнеса из депрессивного состояния и его прорывного развития. Изменения на рынках и в политической жизни России, по словам Антона Пальчикова, предполагают обращение к консультантам, которые в сжатые сроки вырабатывают ответы на появившиеся вызовы и формируют план мероприятий по реализации принимаемых инициатив.

Стоимость услуг внешних консультантов напрямую зависит от объема необходимых работ. Михаил Баженов говорит, что ценовой диапазон довольно широкий. Он отмечает, что сейчас крупный бизнес при формировании стратегии сконцентрирован на среднесрочной перспективе и переоценке существующего поля деятельности. В такой ситуации к стратегии все чаще прибегают как к рабочему документу. Для средних компаний, по его словам, привлечение консультантов для разработки стратегии пока еще не является правилом. При этом они предпочитают обращаться к услугам консультантов не для подготовки отдельных детальных отчетов, содержащих финансовые модели и обоснование фокуса развития компании, а для организации стратегических сессий, встреч с собственником бизнеса или членами совета директоров для определения дальнейших шагов и действий на рынке. Стратегические сессии проводятся в течение одного-двух дней в формате мозгового штурма с участием консультантов в роли содержательных модераторов дискуссий, говорит Ольга Быкова. По ее мнению, на стоимость услуг влияют такие факторы, как степень проработки вопроса со стороны самого клиента,

доля работ, которая делегируется консультанту, а также заинтересованность заказчика в определенном конечном результате. Антон Пальчиков называет нижнюю планку в услугах консультантов по разработке стратегии в 500 тыс. рублей. Эти же данные приводит и Ольга Быкова, отмечая, что обычно это стоимость проведения стратегических сессий. Верхней планкой, по ее мнению, могут быть суммы в 15–20 млн рублей. Результатом этих работ становится подробная стратегия развития с детальной финансово-экономической моделью, которая позволяет оценивать перспективы деятельности компании по различным сценариям. Она является для клиента основным инструментом принятия стратегических решений и контроля за ходом их реализации в будущем, а также возможных корректировок стратегии. Сроки работ также зависят от их объема: для стратегических сессий — это порядка двух недель, для других объемов работ — от одного до трех месяцев. Антон Пальчиков считает, что работы могут растянуться и до полугода.

Среди клиентов консультантов могут быть представители совершенно разных отраслей. При этом наибольшее представительство зачастую имеют клиенты из тех отраслей, где у консалтинговых компаний накоплен наибольший опыт. Например, Ольга Быкова говорит, что ключевыми заказчиками для ее компании стали отрасли энергетики, ЖКХ, интернет-технологий и представители рынка космических услуг. Антон Пальчиков выделяет представителей ритейла и рынка услуг. Михаил Баженов отмечает, что заказчики представляют те отрасли, которые наиболее динамично меняются или растут. Это в первую очередь банковская сфера, телекоммуникации, розничные сети и отдельные направления в промышленности. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

ПРОМОЩЬ

Аудиторы все чаще готовят к выходу на открытые рынки петербургские компании

биржа

В 2011 году на Лондонскую фондовую биржу вышли такие компании, как Etalon Group Ltd (группа компаний «Эталон» Вячеслава Заренкова), которая в рамках IPO привлекла \$575 млн, и Polymetal International, голландская компания российского «Полиметалла», разместившая на LSE акции на сумму \$770 млн и, получив премиальный листинг, вошедшая в индекс FTSE 100.

По оценке Глена Колини, партнера юридической фирмы Salans, следующими местными компаниями, которые могут рассчитывать на IPO после стабилизации рынков в свете европейского долгового кризиса, будут фирмы с крупными стабильными доходами. Например, предприятия розничной торговли, такие как «Лента», «Максидом», а также такие крупные девелоперские компании, как RBL.

Предоставляя акции для торга на открытом рынке, компании преследуют несколько целей. Самая очевидная из них — получение доступа к новым источникам финансирования. IPO также обеспечивает «выход» из бизнеса существующих акционеров, которые хотят «монетизировать» свои инвестиции, привлечение к компании внимания участников рынка, стимулирование персонала (с помощью опционных программ), расширение структуры корпоративного управления, повышение стоимости и ликвидности акций (при переходе на премиальный листинг). По мнению Александра Бычкова, директора отдела сопровождения корпоративных сделок Северо-Западного регионального центра КПМГ, для петербург-



Акции Polymetal International, одним из основных акционеров которой является Александр Несим, в прошлом году были размещены на бирже. Но без помощи аудитора ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ских игроков наиболее важна первая из перечисленных причин. Кроме того дополнительной выгодой от выхода на иностранные рынки капитала он называет повышение статуса компании в общении с государственными органами и контрагентами.

Команда А
В процессе подготовки к размещению принимает участие целая группа специалистов. Кроме основных участников — эмитента и андеррайтера, в него вовлечены юридические консультанты, аудитор или ответственный бухгалтер, спонсор (для премиального листинга) или уполномоченный консультант (для сегмента альтернативных инвестиций), оценщики, проводящие оценку существенных активов компании эмитента, специалисты по public relations и investor relations, независимые финансовые эксперты, актуарии и налого-

вые консультанты, отраслевые технические специалисты. Важной становится способность участников команды сотрудничать друг с другом. В ходе подготовки аудиторы наиболее плотно общаются с эмитентом и банком-андеррайтером, а также с их юристами. Михаил Субботин, директор группы по сопровождению сделок на рынках капитала PwC, добавляет к этому списку IR-консультанта, банк-депозитарий (в случае выпуска GDR — глобальная депозитарная расписка), поставщика комнаты данных, типографию. Виктор Хома, партнер Ernst & Young, замечает, что в зависимости от специфики бизнеса компании и пожеланий инвесторов могут быть привлечены отраслевые консультанты.

На этапе сделки IPO роль аудитора, по словам Михаила Субботина, заключается в выпуске аудиторского заключения для проспекта эмиссии, помощи в подготовке самого проспекта

Проблема выбора

По наблюдениям Александра Бычкова, из зарубежных бирж петербуржцы чаще всего выбирают Лондонскую фондовую биржу. Она уже с середины 1990-х годов знакома с российскими эмитентами, ее правила достаточно четки и понятны, кроме того, обширность этой площадки позволяет инвесторам легко сопоставить нового эмитента с уже котирующимися отраслевыми аналогами и дать справедливую оценку. Однако Глен Колини не сомневается, что очередная волна российских компаний, предусматривающих возможность проведения IPO за пределами России, менее крупных по сравнению с компаниями первой волны, будут также рассматривать биржи в Варшаве, Стокгольме, Гонконге и Франкфурте.

При выборе аудитора компании в первую очередь руководствуются его опытом в сопровождении сделок первичных размещений и авторитетом на фондовом рынке. Основная задача аудитора — подтвер-

дить достоверность цифр, на основании которых инвесторы анализируют бизнес эмитента. Цифры, подтвержденные аудитором с хорошей репутацией, внушают доверие большему числу инвесторов. По мнению Михаила Субботина, если идет о листинге на международной бирже, такой, например, как Лондонская фондовая биржа или NASDAQ, банки-андеррайтеры и их клиенты — потенциальные эмитенты в России практически без исключения выбирают аудитора большой четверки. Антон Евдокимов, вице-президент ГК «Эталон», подтверждает: «Принцип очень простой. Мы выходили и готовились к IPO на основной площадке Лондонской биржи, и, соответственно, требования к компании предъявлялись самые высокие, поэтому мы вынуждены были выбирать аудитора из большой четверки. Крутой поиск был достаточно узким. Из тех аудиторов, которые представлены в большой четверке, мы выбрали компанию, с которой, во-первых, нам комфортно работать, во-вторых — наиболее уважаемую с нашей точки зрения, и в-третьих — подходящую по стоимости услуг».

«Более мелкие компании не всегда могут утратить за лидерами рынка, поскольку комплексный подход требует наличия практикующих специалистов по многим специализациям. Кроме того, опыт работы с инвестиционными банками и регуляторами, а также в других странах, являются необходимыми условиями для успеха проекта», — говорит Виктор Хома. Как правило, солидные аудиторско-консалтинговые компании с международной репутацией в состоянии

предоставить клиенту широкий спектр услуг. Однако в мировой практике ведения проектов IPO есть определенные ограничения на некоторые виды консультаций. «Классический пример, наблюдаемый в случае предложения ценных бумаг инвесторам в США, — это так называемые налоговые комфортные письма (анализ налоговых последствий эмиссии и подтверждение качества налоговой информации в проспекте). Банки-андеррайтеры обычно заказывают такие письма не у аудитора, а у стороннего консультанта. Это связано с учетом требования стандарта SAS7, который не позволяет выпуск финансовых и налоговых комфортных писем одним и тем же аудитором», — рассказывает Александр Бычков.

Сделай то, знаю что

В первую очередь аудитор проводит проверку финансовой отчетности клиента на предмет ее соответствия международным стандартам. Николай Григорьев, партнер департамента аудита компании «Делойт», отмечает, что в «обязательную программу» также входит взаимодействие с банками-организаторами. Аудитор предоставляет им заранее оговоренную информацию, используемую банками в due diligence компании перед размещением. Такими документами в зависимости от юрисдикции и вида размещения могут являться либо «комфортные письма», в которых дается информация о различных аспектах финансово-хозяйственной деятельности, либо какие-то вариации таких писем (например, при размещении акций на Лондонской бирже спонсорам предоставляется целый набор отчетов). Также ау-

диторы обязаны в соответствии с профессиональными стандартами изучить информацию в проспекте эмиссии на предмет непротиворечивости знаниям о компании, полученным в процессе аудита. Кроме того, в их обязанности входит проверка правильности числовой финансовой информации, приводимой в проспекте (обычно в рамках подготовки «комфортного письма»). Александр Бычков приводит примеры работы аудитора как финансового консультанта в рамках IPO: помощь компании в выборе биржевой площадки, а на ней — подходящего сегмента этой площадки, содействие в понимании (а иногда трактовке) требований биржевых регуляторов, диагностика готовности компании к IPO (диагностика корпоративного управления, систем финансовой и управленческой отчетности, анализ юридической структуры, налоговое структурирование процесса IPO).

Ключ к успеху

Участники рынка сходятся на том, что от работы аудитора зависит не успех IPO, а сама возможность размещения. Николай Григорьев комментирует: «Без аудиторского заключения по финансовой отчетности IPO не бывает. Поэтому профессионализм и навыки аудитора играют значительную роль в подготовке к размещению. Плохая работа аудитора может внести ненужный сумбур и смятение в напряженный процесс подготовки. Однако удачу или неудачу выхода на внешний рынок делают другие факторы». По мнению Константина Баландина, заместителя правления банка «Санкт-Петербург» (IPO

в 2007 году, привлеченные средства \$274 млн), аудитор не оказывает существенного влияния на успех проведения IPO, который больше зависит от истории компании, текущей ситуации на рынке и возможностей инвестиционного банка-организатора.

Виктор Хома считает, что ключ к успеху — своевременное привлечение специалистов. «Результат публичного размещения зависит от множества факторов. Например, от ситуации на рынке, бизнеса компании, вовлеченности менеджмента в процесс подготовки, прозрачности и открытости компании, соответствия процедур управления компании лучшим мировым практикам, соблюдения прав миноритарных акционеров», — добавляет он.

«На первом месте в определении успеха размещения стоит сам эмитент, сам его бизнес с его потенциалом генерировать устойчивые денежные потоки для акционеров. Но если не показать товар лицом, его не оценят по достоинству. На это и направлена многомесячная работа команды IPO. Так что профессионализм, опыт и слаженность команды — это второе условие. Третье — это готовность рынка принять акции или облигации в предложенном объеме в данный момент времени. Очевидно, что на это крайне трудно повлиять, можно лишь отчасти расширить эту готовность за счет раскрытия интересующей рынок информации об эмитенте и оставаться готовым „ринуться“ в IPO в любой момент, когда рыночная ситуация приоткроет благоприятное „окно“», — говорит Александр Бычков.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

14

страница

Стандартный переход

Публичные компании станут еще более открытыми

15

страница

Строительный фундамент рынка M&A

Значительного роста количества сделок по слияниям и поглощениям в 2012 году в регионе ждать не стоит

15

страница

Инвестиционное восстановление

Рынок начал медленный рост

16

страница

Документальная оцифровка

До полного перехода на электронный документооборот остался один шаг

аудит.консалтинг.право

Стандартный переход

Публичные компании станут еще более открытыми

бухгалтерия

С этого года стартовал обязательный переход на систему по Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО) для публичных компаний, хотя правительство России обозначило курс на сближение российских стандартов отчетности с международными более 10 лет назад. Компании, готовящие отчетность по МСФО, отмечают, что документ позволяет привлечь иностранных инвесторов и работать на внешних рынках. Компании, которым предстоит переход на новый стандарт, готовятся, ведь работа потребует дополнительных людских, а значит, и финансовых затрат.

2012 год должен стать стартовым по практическому переходу публичных компаний на подготовку отчетности по МСФО. Это продиктовано решением правительства. Процедура по переходу была запущена еще в 1998 году постановлением правительства РФ от 06.03.98 №283 «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности», еще 13 лет назад. Однако активная фаза началась с момента принятия 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» в 2010 году, в котором были определены контрольные даты перехода. «Необходимость применения в России МСФО назрела давно. Но самое важное, что все законодательные нормы, которые предписывал 208-ФЗ, появились вовремя, — считает Дмитрий Рачин, директор департамента оценки бизнеса филиала консалтинговой группы «НЭО Центр» в Санкт-Петербурге. — Сроки и критерии компаний, которые обязаны внедрить МСФО, закреплены законодательно — это банки, страховые организации и публичные компании. Отчетность по МСФО уже за 2012 год должны предста-



С переходом на международный стандарт отчетности количество документов, которые придется готовить бухгалтерам компании, значительно увеличится ФОТО КОНСТАНТИНА ВОРОБЬЕВА

вить открытые акционерные общества, акции которых котируются на бирже (причем к ценным бумагам относятся не только акции, но и облигации), страховые организации и кредитные учреждения. Через год присоединятся субъекты, занимающиеся финансовыми услугами. С 2014 года по МСФО будут отчитываться организации, занимающиеся вспомогательной деятельностью в области финансовых и страховых услуг. С 2015 года должны перейти компании, размещающие на бирже облигации. К 2016 году планируется полный переход публичных компаний на МСФО», — рассказывает эксперт.

Управленческий эффект

Елена Хромова, партнер ВДО в России, отмечает, что переход на международные стандарты отчетности является позитивным фактором для привлечения инвестиций, поскольку делает отчетность более понятной для инвестора, чем данные по российским стандартам. «Этот процесс активизировался в связи с намерением правительства

создать в России международный финансовый центр, без прозрачной отчетности это невозможно. Сложностями являются недостаток на рынке квалифицированных специалистов и возможное ухудшение финансовых показателей в первые годы составления отчетности. Но выиграют от этого в конечном счете все: и компании, и пользователи отчетности, ведь компании становится проще анализировать», — говорит Елена Хромова.

С ней согласен Дмитрий Рачин: «Ведение отчетности по МСФО отвечает интересам как собственников и менеджмента предприятий, так и сторонних инвесторов. При отсутствии единой отчетности инвесторы вынуждены проводить самостоятельные аналитические исследования, направленные на выявление истинного финансового положения объекта инвестиций, в результате чего капитал становится дороже. Введение МСФО в РФ сократит затраты на трансформацию отчетности, уменьшит издержки, повысит прозрачность и снизит

инвестиционные риски. С другой стороны, руководство предприятия, использующего МСФО, получает отчетность, которая объективно отражает действительность и на основе которой можно принимать обоснованные управленческие решения».

Доводы экспертов подтверждают и сами компании, уже не первый год отчитывающиеся по МСФО: бизнес считает, что переход компании на этот стандарт — это возможность привлечения иностранного капитала, повышение прозрачности финансовой отчетности, а также формирование высоких стандартов управления и репутации открытого и надежного партнера. Начальник управления консолидированной отчетности по международным стандартам ОАО «Силовые машины» Ирина Савинова говорит, что принципы составления отчета по МСФО рассчитаны на подготовку наиболее полной информации о реальном финансовом положении компании, как для руководства, так и для внешних пользователей. «Принципы и подходы, применяемые в МСФО, представляют собой методологическую базу для формирования управленческого учета. Бесспорным преимуществом отчетности по МСФО является ее принятие и понимание иностранными партнерами, а сопоставимость информации с международными компаниями дает возможность проведения бенчмаркинга (адаптация примеров наиболее эффективного управления к деятельности конкретной компании) с мировыми лидерами в индустрии», — говорит она.

Открывая мировой рынок

По словам Ирины Савиновой, основное различие между отчетом по российским стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ) и МСФО состоит в

практическом применении принципа «приоритет содержания перед формой». «Стандарты МСФО позволяют учитывать транзакции компании исходя из их сути, а не из юридического оформления, и являются более гибкими за счет описания не столько правил, сколько принципов учета. То, насколько необходима компании отчетность, подготовленная по международным стандартам, зависит от требований акционеров, менеджмента, целей и задач бизнеса: чем амбициознее цели, тем большую значимость приобретает подготовка отчетности по международным стандартам», — считает Ирина Савинова.

Дмитрий Пинчуков, исполнительный директор ОАО «Дека», говорит, что наличие отчетности по МСФО сегодня становится жизненной необходимостью для компании, которая стремится развиваться, работать с зарубежными партнерами и выходить на международные рынки. «Для нас здесь на первом месте стоит даже не необходимость работать с западными партнерами, а в целом подходы к ведению бизнеса — наши топ-менеджеры лучше ориентируются в МСФО. Западные стандарты вообще больше применяются для управления предприятием, тогда как РСБУ готовится для того, чтобы отчитаться перед государством», — признается Дмитрий Пинчуков.

Банковское требование

В то же время вынужденный переход компаний на МСФО может быть вызван различными предпочтениями, такими как снижение ставок по кредитам при условии предоставления в банк отчетности, подготовленной в соответствии с принципами МСФО. Такими причинами руководствуются, например, компании, которые не первый год готовят отчет по МСФО, но по каким-либо причинам не

раскрывают его публично. Финансовый директор ОАО «Кировский завод» (готовит отчетность по МСФО с 2006 года) Александр Данилов говорит, что общество раскрывает отчет по МСФО, но не публично, а, например, банкам в рамках процедуры получения кредитов. «Это влияет на снижение процентных ставок по кредитам, дает руководству группы объективную картину о финансовом состоянии группы. Кроме того, наличие трехлетней отчетности — обязательное условие при принятии решения о выходе на международные рынки акционерного или заемного капитала», — рассказывает Александр Данилов. Галина Кузнецова, главный бухгалтер — начальник департамента бухгалтерского и налогового учета и отчетности ОАО «Ленэнерго» (готовит отчет по МСФО с 1999 года), добавляет также, что данные из отчетности по МСФО используются рейтинговыми агентствами для проведения анализа деятельности компании и присвоения рейтинга по международной и национальной шкале.

Компании, которым предстоит переход на МСФО, в основном его приветствуют. Но переход некоторых компаний на новый стандарт зависит от «команды» головной компании. «Мы готовы перейти на МСФО, как только такое распоряжение даст головная компания. Объединенная двигателестроительная корпорация», — сообщили в ОАО «Климов». — До 2015 года мы точно перейдем на МСФО». Антон Белков, исполнительный директор технопарка «Ингрия», говорит, что на данном этапе для компании переход не является необходимым. «В среднесрочной перспективе он возможен в силу развития проекта технопарка, открытия его первой очереди и интеграции с деятельностью ведущих международных компаний.

Положительным фактором для перехода может стать наличие крупных иностранных партнеров или инвесторов технопарка «Ингрия», с некоторыми уже подписаны соглашения о намерениях», — считает он.

Олег Костин, генеральный директор ОАО «Особые экономические зоны» (ОЭЗ, оператор развития промышленных и инновационных парков, а также туристических и портовых кластеров), рассчитывает, что переход на МСФО позволит расширить партнерскую сеть компании, в том числе для привлечения внебюджетного финансирования. «Финансовая отчетность по итогам 2012 года будет уже выполнена в соответствии с МСФО. В этом году мы будем пользоваться услугами аудиторской компании, которую выберем по тендеру. Но уже к концу текущего года, в штате компании появятся специалисты, которые будут сопровождать подготовку отчетности за 2013 год по МСФО, не прибегая к аутсорсингу», — добавил Олег Костин.

Цена вопроса

Очевидно, что переход на новый стандарт потребует от компаний дополнительных временных, людских, а значит, и финансовых затрат. По словам финансового директора рекруттингового портала SuperJob.ru Анастасия Чучаловой, есть два способа подготовки отчетности по МСФО: параллельный учет по МСФО и трансформация отчетности по российскому стандарту в отчетность по международному стандарту. «Ведение учета по МСФО требует постоянного наличия профильных специалистов в штате. Количество сотрудников зависит от структуры, размера и деятельности компании, — комментирует Анастасия Чучалова. — Если говорить о трансформации отчетности, то процесс при первичном применении МСФО может

заниять около месяца. При последующем применении МСФО при составлении отчетности это занимает меньше времени, так как используется уже готовая модель трансформации. Портал SuperJob.ru пошел вторым путем, при этом мы воспользовались консультациями PWC, а также привлечением трех сотрудников нашей компании». По ее словам, специалисту, готовящему отчетность, необходимо знание РСБУ и МСФО, знание программы, в которой ведется учет в компании, и Excel при трансформации отчетности. «Специалисты, работающие с трансформацией отчета в МСФО, могут претендовать на зарплату от 100 тыс. рублей в Санкт-Петербурге и от 70 тыс. рублей по России. Как правило, требование знания РСБУ и МСФО выдвигается для финансовых директоров и главных бухгалтеров», — оценивают затраты в SuperJob.ru.

Тотальный переход на МСФО — это знаковое событие и для финансовых консультантов. По мнению Дмитрия Рачина, сама процедура в обязательном порядке выполняется с привлечением аудиторов, также возрастает потребность в услугах оценочных компаний для оценки активов. Перевод отчетности по МСФО подразумевает также оценку активов и обязательств компании по справедливой стоимости, при этом по результатам оценки стоимость активов, как правило, будет возрастать, что позволит увеличить капитал компании без физического изменения активов. «Правда здесь есть одно „но“ — компании, которые регулярно проводили переоценку по РСБУ, наоборот могут недосчитаться — причиной тому является так называемый тест на обесценение специализированных активов с точки зрения рентабельности бизнеса, предсудеторный по МСФО», — предупреждает Дмитрий Рачин.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Строительные коррективы

Застройщики получили новые правила игры

закон

Законодательство, регулирующее строительную отрасль и градостроительную политику, в 2011 году претерпело существенные изменения. Важнейшие нововведения в правовом регулировании этой сферы и их влияние на строительный бизнес комментируют отраслевые юристы и сами участники рынка недвижимости.

Александр Рассудов, генеральный директор юридической компании Rightmark group: «Прошлый год ознаменовался появлением долгожданных и не очень законодательных новелл в области градостроительства, а также коренным пересмотром ранее сложившейся практики арбитражных судов относительно правовой природы

инвестиционных договоров. В первую очередь обращу внимание на принятие в июле прошлого года пленумом Высшего арбитражного суда РФ постановления № 54.

Этот судебный акт обязателен для применения всеми арбитражными судами и в силу этого обстоятельства, по сути, имеет для сторон, чьи споры в настоящее время рассматриваются, «силу закона, которому придана обратная сила». Таким образом, в настоящее время права юридических лиц-инвесторов, которые, как правило, и осуществляли все функции застройщика в рамках процесса создания жилого дома/нежилого здания, оказались, с точки зрения их судебной защиты, значительно ущемлены по сравнению с тем, как они воспринимались сторонами инвестиционного

договора при его заключении. Принятие одной из высших судебных инстанций таких обязательных для применения разъяснений и придание им «обратной силы» поставило инвесторов строительства в зависимость от доброй воли обладателей прав на застраиваемый земельный участок, что вряд ли способствует устойчивости гражданского оборота. Что касается Градостроительного кодекса, то с 2012 года эксплуатация зданий отнесена законодателем к сфере градостроительной деятельности. Причем данные положения градостроительного законодательства затронули интересы как проектантов, застройщиков, так как соответствующий раздел об эксплуатации здания должен стать составной частью проектной документации, так и пользователей уже существующих объектов недвижимости, поскольку для последних установлена ответственность за ненадлежащую эксплуатацию».

Дмитрий Бачурин, адвокат, управляющий партнер юридической компании «Бачурин и партнеры»: «Согласно изменениям в Жилищном кодексе РФ, принятым в 2011 году, законодателем приняты меры по ужесточению контроля за структурами, управляющими многоквартирными домами (ТСЖ и УК). В частности, теперь застройщики домов не имеют права участвовать в создании ТСЖ, что, несомненно, направлено на защиту будущих собственников жилья от мошеннических действий со стороны компаний-застройщиков. В 2011 году был внесен также ряд изменений в Градостроительный кодекс РФ. Основные из них касаются упрощения процедуры получения разрешения на производство капитального ремонта строительных компаниями. Строительным компаниям теперь не нужно предоставлять свою

проектную документацию на государственную экспертизу, что значительно сокращает сроки выполнения капитального ремонта, а также повышает интерес малого бизнеса к данному виду деятельности».

Кирилл Вязовский, вице-президент ГК «Эталон»: «В 2011 году были внесены многочисленные изменения в Градостроительный кодекс РФ (изменения вносились более десяти раз). Среди наиболее существенных изменений стоит отметить поправки, предусматривающие расширение сферы действия негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. Негосударственная экспертиза будет производиться юридическими лицами, аккредитованными на право проведения негосударственной экспертизы соответствующего вида. Также регламентирована процедура прекращения действия и выдачи разрешений на строительство в связи с переходом прав на земельный участок. В установленных случаях новый правообладатель земельного участка вправе осуществлять строительство (реконструкцию) в соответствии с разрешением на строительство, выданным преждем правообладателем. Все указанные изменения определенно направлены на снижение административных барьеров в сфере строительства, однако практическая реализация будет во многом зависеть от работы государственных органов и своевременного принятия подзаконных актов, регламентирующих их деятельность».

Юрий Халимовский, старший юрист практики недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» в Санкт-Петербурге: «В 2012 году прекращается действие ряда переходных положений градостроительного и земельного законодательства. Так, с 31 декабря 2012 органы государственной и местной власти по общему правилу не могут утверждать проекты планировки и межевания и градпланы, резервировать земли и изымать участки для публичных нужд при отсутствии утвержденной градостроительной документации (схем территориального планирования, генеральных планов). А при отсутствии Правил землепользования и застройки — не могут выдавать разрешения на строительство и предоставлять для этих целей участки. Упрощенный порядок изменения видов разрешенного использования участков и строений и изменения границ населенных пунктов сохранится лишь до конца 2012 года. Следует отметить, что в большинстве регионов степень готовности градостроительной документации очень низкая. Кроме того, на рассмотрении находится законопроект о содействии строительству жилья экономкласса. Возможно также принятие масштабных поправок в Гражданский кодекс РФ на основе ранее разработанного проекта, предусматривающего новые правовые категории и новые права на недвижимость (например, право застройщик как самостоятельное основание для владения земельным участком, право постоянного землепользования). Идея законопроекта, принятого во втором чтении (номер законопроекта 456651-5), состоит в проведении особых аукционов, условием победы в которых является предложение наименьшей цены за 1 кв. м будущего жилья. Взамен победитель получает, во-первых, земельные участки для комплексного освоения и жилищного строительства без торгов и предварительного согласования места размещения объектов. Во-вторых — обязательство органа власти обеспечить строительство и

реконструкцию необходимой инженерной инфраструктуры, к которой можно будет подключить будущие дома экономкласса. В случае если закон примут, будет структурно и юридически выделена новая область рынка жилой недвижимости — жилье экономкласса. Застройщики, работающие в этой сфере, получат определенные преференции и, возможно, приобретут узкую специализацию, а рынок дешевого жилья вырастет».

Михаил Возиянов, генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург»: «Прежде всего, необходимо обратить внимание на отмену, в результате принятых судебных решений, градостроительных регламентов для территорий в центре Санкт-Петербурга. Это, безусловно, наиболее серьезное изменение, которое коснулось большей части территории города. Отмена всех содержавшихся в Правилах землепользования и застройки градостроительных регламентов (а не только высотных параметров) принесла значительную неопределенность для участников рынка недвижимости. Добросовестные девелоперы столкнулись со значительными трудностями, и многие проекты в центре города фактически оказались приостановленными почти на год. В то же время для недобросовестных застройщиков возникший правовой вакуум открыл определенные возможности... Инициируя подобные радикальные решения, способные негативно отразиться на деятельности застройщиков на огромной территории, необходимо задумываться о последствиях — будет ли это в действительности благом для города?!

Говоря о влиянии законодательных изменений на строительную отрасль в Петербурге, следует особо сказать об изменениях, которые так и не произошли в 2011 году. У

застройщиков были серьезные ожидания, связанные с корректировкой генплана и Правил землепользования и застройки, но они так и не последовали. Девелоперам по-прежнему приходится работать в условиях, когда генплан и Правила землепользования и застройки фиксируют существующую ситуацию, не создавая условий для развития территорий. В первую очередь это относится к участкам, имеющим промышленное назначение. С учетом цикла обновления генплана — порядка пяти лет — оказываются на длительный срок замороженными решения по изменениям этого зонирования. Поэтому даже в тех случаях, когда собственник готов продать, а девелопер купить объект недвижимости, проект не может стартовать, поскольку пересмотр генплана идет долго и тяжело. Участок, обозначенный в генплане как «промка», можно купить и снести находящуюся на нем застройку, но девелопер не может построить новый объект иного функционального назначения. Было бы целесообразно применить к промышленному поясу некое зонирование, допускающее реализацию проектов деловой, жилой застройки без обновления генплана. Для таких территорий должно устанавливаться зонирование, позволяющее конвертировать промышленную застройку в жилое, — разумеется, при подготовке всей градостроительной документации, проектов планировки и т. д. Если бы была возможность оперативно решать такие вопросы, то многие территории не оставались бы без развития...»

Дмитрий Некрестянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической компании «Качкин и партнеры»: «Продлены сроки выкупа земли под объектами недвижимости по льготной цене. Обозначенный ранее срок прекращения действия льгот-

ных условий — 01.01.2012 — был продлен до 01.07.2012. Это дает возможность застройщикам, не успевшим реализовать планы до 01.01.2012, дополнительные шансы на приобретение земельных участков. Так, в соответствии со статьей 2 Закона о введении в действие Земельного кодекса РФ № 137-ФЗ, до 1 июля 2012 года действуют ограничения максимальной цены продажи земельных участков собственникам расположенных на них зданий, строений, сооружений. Конкретная цена выкупа определяется субъектами РФ, однако, в зависимости от места расположения участка и оснований приобретения прав на недвижимость, установлены максимальные значения выкупной цены земли, рассчитываемые либо через определенный процент кадастровой стоимости, либо путем привязки выкупной цены к ставке земельного налога. В первом случае максимальная выкупная цена участка, устанавливаемая субъектами РФ, не может превышать 20% кадастровой стоимости участка в городах с населением свыше 3 млн человек и 2,5% кадастровой стоимости в иной местности. Также важными являются объявленные изменения в генеральный план и Правила землепользования и застройки Санкт-Петербурга. Необходимость внесения изменений назрела давно, так как очень многие проекты по редевелопменту невозможно реализовать по причине несоответствия текущего и планируемого зонирования. Развитие редевелопмента важно для городской экономики, поскольку зачастую только такие проекты могут стать толчком к развитию депрессивных промышленных территорий в черте города. Успешность изменений будет зависеть от критериев их отбора, которые пока не ясны».

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

RIGHTMARK GROUP
Правовая безопасность бизнеса.

Наши ключевые практики:

- ✓ коммерческая
- ✓ корпоративная
- ✓ судебных споров
- ✓ недвижимости и градостроительства
- ✓ налоговая
- ✓ семейная и наследственная
- ✓ международного права

Компания Rightmark group поможет ориентироваться в сложном правовом поле решит сложные и нестандартные задачи

Телефон / факс: +7 (812) 676 03 05
196191, Санкт-Петербург, пл. Конституции, д.7., оф. 612
www.rightmark-group.ru

аудит.консалтинг.право

С накоплением капитала будет расти и рынок HNWI

интервью

Рынок юридических услуг — один из самых консервативных. И все-таки некоторые тенденции российской юридической практика постепенно перенимает у мирового рынка. О том, почему сейчас активно «обеляются» частные состояния россиян, о сверхбогатых людях Петербурга и об особенностях сопровождения HNWI-публики управляющий партнер «Довернуа Лигал» ЕГОР НОСКОВ рассказал редактору «Аудит. Консалтинг. Право» ИРИНЕ БЫЧИНОЙ.

— Егор, появляются ли какие-то новые направления на рынке юридических услуг?

— Да. Сейчас есть интересная тенденция — это индивидуальное обслуживание сверхобеспеченных людей. Общеизвестно, что в России существует гигантский разрыв между наиболее и наименее обеспеченными слоями населения, при этом количество сверхобеспеченных людей пропорционально у нас намного выше, чем в развитых странах. В 90-е годы уже сформировалась прослойка богатых людей, но их состояния были полностью в тени. Однако в последние 10 лет наметился явный тренд к «обелению» частных активов в России. Сейчас российские граждане на законных основаниях могут иметь доли в зарубежных компаниях, счета в зарубежных банках и возможность переводить свои накопления из России за рубеж. Это, в частности, рождает дополнительный пласт услуг: в том числе юридических, которые направлены не на обслуживание компаний, как это было до сих пор, а на обслуживание так называемого HNWI (high-



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

net-worth individuals), то есть сверхобеспеченных людей. — **Что стимулирует этот процесс «обеления» состояний?** — Этому способствует ряд факторов. Россия имеет более чем либеральную ставку НДФЛ — всего 13 процентов. В ряде случаев НДФЛ может составлять 6 процентов — если, например, гражданин зарегистрирован как индивидуальный предприниматель и имеет доход до 65 миллионов рублей. Такая низкая ставка не имеет аналогов в развитых странах. Это, в частности, одна из причин, почему значительное количество коммерческой недвижимости, которое принадлежит нашим обеспеченным соотечественникам, зарегистрировано на них как на индивидуальных предпринимателей. Налог на дивиденды для физлиц — всего 9 процентов, что существенно ниже, чем в развитых странах. Кроме того, часто бизнес крупных российских компаний структурирован

таким образом, что собственники через цепочку зарубежных компаний владеют российскими активами, что еще 10 лет назад напрямую было запрещено законом. Таким образом, у российских собственников бизнеса появляется возможность аккумулировать значительные средства с минимальной налоговой нагрузкой. — **От какой суммы владения человека можно причислить к категории сверхобеспеченных людей?** — В мировой практике нет устоявшегося критерия, но в практике private-банков (то есть банков, специализирующихся на обслуживании обеспеченных физических лиц) под HNWI подразумеваются люди, имеющие общее количество активов на сумму не менее 10 миллионов долларов. У нашей фирмы такие клиенты, а это в основном собственники бизнесов, появились в результате того, что мы обслуживали их корпора-

тивные интересы, например, сделки M&A. Существует круг практических вопросов, которые имеют особое значение только для очень обеспеченных людей — например, разводы, наследство, управление капиталом, частные инвестиции. Таким образом, консультант требуется опыт, который не покрывается общими знаниями российского гражданского и семейного законодательства. Например, наследственные дела, где в наследуемое имущество входят акции зарубежных холдинговых компаний. В частности, например, если бенефициар офшорной компании — холдинг российского бизнеса, уходит из жизни, то возникает целый ряд проблем, с которыми сталкиваются его наследники в процессе оформления своих прав на наследство. Как наследовать в России, знает любой российский юрист, так как это черным по белому прописано в Гражданском кодексе, а как наследовать акции джерсийской, кипрской, люксембургской компании или компании с Британских Виргинских островов, да еще чтобы это произошло как можно быстрее, так как любой потерянный месяц в управлении может означать убытки вплоть до потери контроля над активом, знают не многие. Страны с англосаксонской системой права (США, Великобритания) имеют в своем законодательстве институт траста, заменяющий классическое наследование. Например, в трасте наследодатель может ограничить количество активов на сумму не менее 10 миллионов долларов. У нашей фирмы такие клиенты, а это в основном собственники бизнесов, появились в результате того, что мы обслуживали их корпора-

наследственного права это сделать невозможно, так как право собственности наследников наступает безусловно при наследовании имущества. То же самое с разводами. Если в России не возникает сложностей относительно того, как делить движимое и недвижимое имущество между бывшими супругами, то мало кто представляет, как делить имущество, если оно находится за рубежом, особенно если это сложное имущество, такое как финансовые инструменты, находящиеся на брокерских счетах, акции зарубежных капитал и тому подобное. — **Какие еще вопросы сверхбогатые люди России готовы отдавать «на аутсорсинг»?** — Налоговые вопросы. Такие люди очень часто меняют страну проживания и возникает вопрос установления, налоговым резидентом какой страны они являются и в какой стране и по каким ставкам они должны выплачивать налоги, чтобы соблюсти требования всех этих стран? Вопрос валютного контроля. Мало кто знает, что притом, что российские граждане сейчас могут иметь счета в зарубежных банках, количество операций по этим счетам законодательно очень ограничено. Все операции, которые такой гражданин может проводить с этим счетом, должны быть направлены на личные, а не предпринимательские нужды. Запрещается покупать акции с этих счетов, получать дивиденды на эти счета. И санкции за нарушения этих требований чрезвычайно высока — от трех четвертей до ста процентов оборота за три года по счету. — **Представляют ли эти люди собственников биз-**

неса или топ-менеджмент? Из каких они сфер деятельности? Есть ли в клиентской базе чиновники? — Согласно «Форбс», в России существует немало менеджеров, имеющих зарплату от 10 миллионов долларов в год, хотя большинство наших клиентов — собственники бизнеса. Например, журнал «Финанс» раньше регулярно публиковал список 60 богатейших людей Петербурга. Думаю, всем им описанная проблематика хорошо знакома и они являются потребителями такого рода консультаций. Насколько мне известно, в Петербурге на данный момент нет специализированных юридических компаний, которые бы обслуживали данную категорию клиентов. Относительно чиновников — мы не ведем подобные дела для них, потому что по закону они не могут являться собственниками бизнеса, а в тех случаях, когда они располагают крупными состояниями, — стараются держать их в тени. — **Насколько в целом информация по наличию клиента конфиденциальная для рынка и для публики?** — Поскольку это деликатная тема, то подразумевается, что информация о клиенте закрыта, если только клиент сам ее не раскрыв. Если говорить о петербургском рынке, то он невелик, и крупных юридических компаний не так уж и много. Поэтому каждая из крупных юрфирм на рынке знает, кто кого из клиентов представляет. — **Насколько жесткая конкурентная борьба на этом рынке в Петербурге? Каков его потенциал?** — Пока не слишком жесткая, поскольку по-настоящему крупные клиенты приходят

не по рекламе, а по рекомендации своих партнеров. Сложно себе представить, чтобы клиент выбирал, к кому ему стоит обратиться, по рекламному объявлению. В целом, если «первая скрипка» в корпоративном сопровождении крупного бизнеса в России принадлежит международным юридическим компаниям, представленным в России, то обслуживание частного российского клиента ведут современно организованные, но российские компании. Относительно потенциала... Так как сейчас российский капитал активно выводится за рубеж — а это можно делать законными и незаконными способами, — то та часть, которая находится «в белом поле», требует консалтинга. Вывод капитала и инвестирование в зарубежные активы связаны с тем, что многие бизнесмены хотят подстраховаться и вложиться в зарубежную недвижимость, например. Поэтому мы видим тренд по приобретению частными гражданами не только жилой недвижимости, но и коммерческой недвижимости, предприятий. И приток клиентов значительный. По мере роста благосостояния и накопления капитала будет и рост рынка. — **Во сколько вы бы оценили этот сегмент обслуживания HNWI в Петербурге?** — Я думаю, несколько миллионов долларов. Не так и много. А весь белый юридический рынок Санкт-Петербурга, по моим оценкам, составляет не более 200 миллионов долларов в год. — **Насколько дороже эти услуги по сравнению с обычными юр.услугами?** — Мы работаем по часовой ставке, она не отличается для корпоративных клиентов

и физических лиц. И часто мы вообще «личные услуги» отдельно не тарифицируем — они идут бонусом к корпоративному сопровождению компании. — **Существует ли какая-то школа обучения юристов для работы в этом сегменте?** — Никакой школы нет. Но чтобы работать на этом рынке, нужен опыт и интерес к этой сфере. За рубежом существует огромное количество юрфирм, которые занимаются только разводами или только частными клиентами. — **Разделяет ли как-то юристы риски с клиентом при ведении таких дел, несет ли компенсацию в случае неудач?** — В мире это гарантируется страхованием профессиональной ответственности. В России эта практика отсутствует, так как российские страховые компании не готовы в принципе предоставлять размер страхового покрытия, сопоставимый с размером убытков клиента, которые могут возникнуть в результате неверной консультации. Поэтому единственная гарантия, которую клиенты получают, — репутация юриста. Одним словом, ситуация такая же, как с медицинскими услугами. — **Повлияет ли обсуждаемый сейчас налог на роскошь на этот рынок?** — Я не особенно верю в возможность реально собирать этот налог на роскошь. Но, насколько я могу судить, большая часть предметов роскоши сейчас приобретается за границей. Поэтому инициаторы этого проекта, по-моему, лишь способствуют тому, чтобы российский рынок товаров роскоши еще больше перемещался за границу.

Строительный фундамент рынка M&A

Значительного роста количества сделок по слияниям и поглощениям в 2012 году в регионе ждать не стоит

слияния и поглощения

В наступившем году эксперты основными точками роста на рынке M&A по-прежнему называют традиционные для Северо-Западного региона отрасли — строительство, телекоммуникации, ритейл. К ним аналитики добавляют банковский сектор и машиностроение. В целом развитие рынка слияний и поглощений страны зависит от экономической ситуации в Европе и политической ситуации России до и после выборов.

Аналитики строго делят российский рынок слияний и поглощений на две части — Москву и всю остальную Россию. «В России существуют две группы регионов в смысле M&A — Москва и вся остальная Россия, — говорит партнер «Довернуа Лигал» Игорь Гущев. — Санкт-Петербург и Северо-Западный регион, разумеется, относятся ко второй группе, значительно ближе ко «всей остальной» России». В свою очередь, у Олега Кривошапова, заместителя руководителя экспертно-аналитической группы M&A-Intelligence ЗАО «Журнал „Слияния и Поглощения“», не вызывает сомнения тот факт, что особую роль в экономике Северо-Запада играют два федеральных субъекта: Санкт-Петербург и Ленинградская область. По его мнению, именно особенности их экономики определяют качественную характеристику M&A-активности в нашем федеральном округе. «Очевидны отрасли-лидеры в сфере M&A региона. Это, прежде всего, недвижимость, многие объекты которой в Петербурге и Ленобласти имеют, помимо удобного расположения относительно транспортной инфраструктуры, реальную историческую стоимость. Можно ожидать заметных сделок и в сфере коммерческой недвижимости, и в сфере архитектурных памятников: петербургские власти намерены до конца года выставить на продажу более 40 зданий, включая 10 архитектурных памятников, чтобы получить более 6 млрд рублей, — рассказывает Олег Кривошапов.



ИГОРЬ ГИРЕВСКАЯ

Эксперты неоднозначно оценивают перспективы телекоммуникационной отрасли с точки зрения рынка M&A

— Другой вопрос — оправданы ли их ожидания в плане цен в условиях финансового кризиса, пресловутая «вторая волна» которого, по общему мнению, уже готова «накрыть» всех и вся. Игорь Гущев согласен с ним: «Если говорить про рынки, то, на мой взгляд, в первую очередь следует обращать внимание на рынок недвижимости (девелопмент), ритейл, телекоммуникации, IT». Это мнение разделяют и другие эксперты и консалтеры. Директор департамента оценки бизнеса филиала консалтинговой группы «НЭО Центр» в Санкт-Петербурге Дмитрий Рачин говорит, что в первую очередь в текущем году следует ожидать активности в сфере строительства/девелопмента. «Общий объем рынка M&A оценивается в СЗФО в \$4,2 млрд. На рынке M&A Петербурга значительная часть сделок представлена сектором девелопмента: 29 процентов от общего количества и 17 процентов от общей стоимости,

— приводит цифры Дмитрий Рачин. — Например, Fort Group приобрела в прошлом году сеть торговых комплексов компаний «Макромир», Jensen Group провела сделку по покупке компании, владеющей ТК «Невский пассаж», УК «Старт» купила сеть «Домовой». Он считает, что в пользу сохранения активности на рынке M&A в сфере строительства/девелопмента в 2012 году свидетельствует также структура проблемных долгов по банковским кредитам. «Большинство таких кредитов имеют обеспечение в виде объектов недвижимости», — разъясняет эксперт. Отметим, уже в начале года была закрыта одна из крупнейших сделок, объявленная еще в 2011 году — компания «Галс-Девелопмент» приобрела у Arsys Group 50% доли участия в проекте ТРЦ «Лето».

Дмитрий Рачин полагает, что строительство, как одна из наиболее развитых отраслей СЗФО, может стать точкой роста на рынке сделок M&A.

«В регионе расположены крупные компании, имеющие значительные активы (группа JSCР. Knauf, Aegco, «ЛенСпецСМУ»). В строительной отрасли Артем Жаворонков, партнер международной юридической фирмы Salans, выделяет сегменты коммерческой недвижимости, прежде всего офисные помещения и отели, а также производство строительных материалов, как наиболее вероятные на рынке слияний и поглощений в текущем году. «Думаю, будут M&A-сделки в области информационных технологий, а также всего, что связано с интернетом. Будет рост сделок в области софтверного аутсорсинга. Наиболее привлекательные M&A будут в области опять-таки информационных технологий, в этой сфере могут быть интересные стартапы и уже сформировавшиеся игроки», — говорит он.

По словам Олега Кривошапова, однозначно следует ожидать M&A-активности в телекоммуникационной

сфере (прежде всего, это касается ШПД). «В Петербурге в 2010–2011 годах наблюдалось большое количество сделок. При этом процесс консолидации, тон которому задают крупные игроки федерального масштаба, пока не завершен, и прогнозировать состав даже первой пятерки операторов по итогам 2012 года сложно». Однако Дмитрий Рачин в 2012 году не ожидает значительного количественного и стоимостного роста сделок на рынке телекома, так как наиболее привлекательные активы, по его мнению, были приобретены в предыдущие годы (в 2011 году состоялись сделки компаний «Валл-Ком», «Первая спутниковая компания», «Элтел»). «Петербург является вторым после Москвы финансовым центром России, в котором расположено значительное количество банковских, страховых и прочих компаний финансового сектора. Таким образом, в данной сфере мы также не исключено возможность сделок на рынке M&A», — добавляет эксперт. В начале февраля банк БФА объявил о приобретении одного из крупнейших игроков лизингового рынка — компании «Интерлизинг».

Олег Кривошапов не исключает также определенную активность в сфере ритейла, которая обслуживает достаточно плотное по среднероссийским меркам население Петербурга и Ленобласти. Наличие значительного числа торговых сетей и большой рынок ритейла Санкт-Петербурга позволяют рассматривать данную отрасль перспективной для M&A (в 2011 году была совершена значимая сделка по продаже 44% пакета акций Lenta Ltd, владеющей гипермаркетом Lenta), согласен Дмитрий Рачин.

Он также называет значимой для региона отраслью, в которой также ожидается наличие значительного количества сделок по слияниям и поглощениям, имеющих высокое стоимостное выражение (в 2011 году 21% от общей стоимости и 26% от общего

количества) традиционную для СЗФО сферу машиностроения. «Значимыми событиями в отрасли в 2011 году являлись соглашения о приобретении 10 процентов долей ООО «Балт-ТрансСервис», 100 процентов ООО «Сервисная буровая компания» и ООО «КРС-Сервис», стопроцентного пакета ОАО «Энергомашиностроительный альянс», приобретение ООО «Балтийский сжиженный газ» (Baltic LNG). Северо-Западный регион является лидером по производству нефтегазового, электротехнического и судового машиностроения. Таким образом, с учетом сделок по приватизации госпакетов ожидается активность в данной отрасли СЗФО в 2012 году», — комментирует Дмитрий Рачин из «НЭО-Центра». В прогнозном плане приватизации Росимущества на 2011–2013 годы в СЗФО значится продажа 100% ОАО «Мурманский морской рыбный порт». Весьма вероятно, что эта сделка состоится в текущем году.

Олег Кривошапов отмечает, что все сделки по приобретению активов в СЗФО на данный момент или закрыты, или находятся в финальной стадии. «Что касается тех, которые могут быть заключены, то мы не спешим бы с конкретными прогнозами в связи с непростой финансовой ситуацией. Предварительно ожидаем, что M&A-активность в России значительно не изменится», — прогнозирует он.

Артем Жаворонков уверен, что прогноз на конец 2012 года критически зависит от экономической ситуации в Европе, прежде всего от развития ситуации с долговыми обязательствами Греции и других стран ЕС «второго эшелона». «Можно ожидать небольшого плавного развития рынка M&A в 2012 году и даже увеличения количества и стоимости сделок. Если же в Греции будет дефолт, все будет плохо», — говорит он.

Игорь Гущев полагает, что рынок слияний и поглощений зависит также от политической ситуации до и после выборов в России.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Инвестиционное восстановление

Рынок начал медленный рост

консалтинг

Рынок инвестиционного консалтинга медленно, но верно восстанавливается, хотя его объем еще не приобрел докризисных показателей. Инвесторы осторожно «пробуют» новые и пересматривают оставленные проекты, а значит, и перечень услуг, которые они заказывают консультантам, выглядит иначе.

Михаил Баженов, старший менеджер отдела корпоративных финансов PwC, наблюдает постепенное восстановление рынка консалтинга инвестиционных проектов. «Правительства регионов и компании размотрели ряд проектов, пересмотрели концепции реализации проектов и рисков. Прежде всего это заметно по постепенной реализации крупнейших проектов с применением механизмов ГЧП: Западный скоростной диаметр, «Невская вода», проект строительства мусоросжигательного завода и других. Такие проекты особенно нуждаются в детальной проработке и консультационной поддержке — финансовой, технической, юридической и иногда страховой», — говорит Михаил Баженов. По его словам, инфраструктурные проекты, поддерживаемые государством или его институтами, развиваются сейчас наиболее активно, объем исключительно частных проектов растет существенно более медленными темпами.

Сергей Михайлов, директор по развитию бизнеса Aktor S.A. (греческий консорциум Helector S.A. — Aktor Concessions S.A. — Aktor S.A. планирует построить мусоросжигательный завод по схеме ГЧП стоимостью €300 млн), рассказывает, что консорциум привлекал ряд консультантов. «Финансовым и налоговым консультантом у нас была Ernst & Young, юридическим — Clifford Chance, страховым консультантом — Marsh», — говорит он. — Все три консультанта хорошо зарекомендовали себя в подобных проектах как в России, так и за рубежом. Мы всегда используем

внешних консультантов для проектов ГЧП, финансируемых за счет средств акционеров и банков. В технических вопросах консорциум опирается на своих экспертов, так как это специфические технологии процесса обращения с отходами. Эти технологии разрабатывались в течение нескольких лет в рамках реализации проектов в разных странах мира со строгими экологическими требованиями». Сергей Михайлов считает, что рекомендации консультантов хорошо дополняют международный опыт компаний по разработке проектов. «Кредиторам нужны гарантии от консультантов, когда речь идет о таких сложных проектах ГЧП. Поэтому помимо этих трех консультантов мы должны также привлекать консультантов по другим вопросам, в том числе экологическим», — добавляет он.

Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, также считает, что рынок инвестиционного консалтинга постепенно восстанавливается, хотя до докризисных показателей он пока так и не дошел. «В связи с кризисом несколько изменился портрет инвесторов. Ряд инвестиционных компаний, которые работали в Петербурге до 2008 года, ушли с рынка. Другие компании, которые ранее не рассматривали Северную столицу как перспективную с точки зрения инвестиций, напротив, начали работать с недвижимостью нашего города. Это заметно, к примеру, в банковском секторе. Некоторые банки, которые активно инвестировали в недвижимость до кризиса и потеряли в связи с падением части стоимости активов, приостановили инвестиции в коммерческую недвижимость. Другие игроки сектора, которые ранее не так сильно вкладывали в недвижимость, напротив, одни из первых после кризиса стали входить в проекты кредитования объектов недвижимости», — приводит пример Андрей Розов.

(Окончание на стр. 16)

аудит.консалтинг.право

Документальная оцифровка

До полного перехода на электронный документооборот остался один шаг

ТЕХНОЛОГИИ

Возможность составления и предоставления электронной отчетности в России существует с 2002 года. На очереди — разработка и утверждение форматов электронных счетов-фактур (ЭСФ) и других первичных документов (акты, счета, накладные).

По словам коммерческого директора и руководителя отдела по работе с госорганами Санкт-Петербургского филиала ООО «Такском» Михаила Даниловского, во многих странах локомотивом на рынке электронного документооборота (ЭД) является государство, что способствует более активному его внедрению и экономии бюджета. Например, Дания, которая имеет достаточный опыт в реализации электронного документооборота, экономит около 100 млн евро в год. А ряд государств (Греция, Португалия, Испания) отказались от бумажного документооборота не только в целях экономии затрат, но и для ускорения оборачиваемости денежных потоков.

Достоинства ЭСФ очевидны как для государства, так и для бизнеса. Антон Сизов, руководитель стратегического направления «Электронный документооборот» компании «СКБ „Контур“» рассказывает о преимуществах ЭДО: «Бумажный документооборот — это издержки. Если штат компании насчитывает сто человек, то архив, скорее всего, будет занимать комнату площадью около 30 кв. м. Зная стоимость аренды, можно легко подсчитать, в какую сумму обходится хранение бумажных документов. В 32 процентах средних фирм имеется специалист для введения данных в учетную систему. Его зарплата составляет в среднем 16 тыс. рублей в месяц. В небольшой региональной аптечной сети, работающей в городе-миллионнике, на ведение архива уходит 360 тыс. рублей в год. На бумагу и обслуживание принтеров

ежемесячно тратится 110 тыс. рублей. С помощью ЭД все эти издержки можно оптимизировать или сократить в полном объеме. Цифровые документы передаются мгновенно, стоят дешевле, и для них проще обеспечить безопасность». Оксана Токарева, руководитель по корпоративным и внешним коммуникациям «Метро Кэш энд Керри Россия», видит достоинства ЭД в отсутствии необходимости привозить и забирать документы, в отсутствии задержек в оплатах, затрат на хранение бумажных носителей, а также в скорости и удобстве обработки документов и предоставлении их при запросах, корректности мастер-данных, надежной защите документов от подделки, внесения исправлений, потери.

Стоит отметить, что некорректная подготовка счетов-фактур, невозможность документально подтвердить расходы, по которым был зачтен входящий НДС, часто являются причинами доначислений сумм обязательств в результате налоговых проверок. Системы обмена электронными документами исключают эти риски — так как документы в процессе не теряются и проходит форматно-логический контроль, что снижает количество ошибок при заполнении. В результате работа с электронными документами и счетами-фактурами организует контролируемый и прозрачный процесс документооборота, одним из результатов которого становится уменьшение налогооблагаемой базы.

Операторы

На данный момент основными документами, регламентирующими процесс обмена ЭСФ, являются «Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи (ТКС) с применением электронной цифровой подписи» и «Порядок представления документов

по требованию налогового органа по ТКС». В них сказано, что ЭСФ имеет юридическую силу только в том случае, если он подписан электронной цифровой подписью и передается через оператора электронного документооборота (ОЭД).

Операторы предоставляют бизнесу услуги связи для обмена электронными документами, одновременно являясь гарантом их юридической значимости. Они также обеспечивают сохранность документов и информации о действиях с ними, их хранение и безопасность передачи, достоверность информации о компаниях-пользователях. Кроме того, они предоставляют клиентам техническую поддержку. ОЭД являются те компании, которые прошли необходимый аккредитацию. По словам Антона Сизова, требования к ним строго закреплены со стороны ФНС, и наиболее полно им отвечают компании, предоставляющие российскому бизнесу услуги электронной отчетности в контролирующие органы (ФНС, ПФР, Росстат, ФСС), которых в России около ста. Однако даже среди них решения для электронного обмена документами между компаниями имеют считанные единицы. Для сравнения: на территории Европы сейчас действуют 500–600 компаний с готовыми решениями, оказывая услуги передачи документов.

По мнению Михаила Даниловского, на данный момент рынок находится в стадии становления, когда все крупнейшие спецоператоры готовятся к промышленной эксплуатации своих программных решений в сфере ЭД. При этом пока статуса оператора электронного документооборота нет ни у одного спецоператора, поскольку на сегодняшний день не утвержден порядок их аккредитации.

Прежде всего оператор разработает программное обеспечение — систему, через которую будут осуществляться отправка и получение

электронных документов. Антон Сизов замечает, что система должна функционировать таким образом, чтобы удовлетворять установленным требованиям Минфина к обороту электронных счетов-фактур. Так, в процессе передачи в системе на один выставленный счет-фактуру должны формироваться несколько типов технических документов, подтверждающих дату выставления и получения счетов-фактур. Помимо удовлетворения законодательных требований, операторы должны подготовить свои системы технически — чтобы они выдерживали одновременную работу нескольких тысяч пользователей. Важна также возможность мгновенного обновления системы для всех пользователей в случае каких-либо изменений в нормативных актах. Еще одно направление работы операторов — предоставление возможности интеграции с учетными системами организации — 1С, SAP и прочими.

Законодательство

ОЭД является обладателем информации и оператором информационной системы. Игорь Невзоров, руководитель группы по защите интеллектуальной собственности Ernst & Young в Петербурге, рассказывает, с какими юридическими аспектами, проблемами и ответственностью с точки зрения законодательства может быть сопряжена осуществляемая операторами деятельность. «Согласно нормам российского законодательства о защите информации, информация, доступ к которой ограничен федеральным законом, является конфиденциальной. Нарушение обязанности по сохранению такой информации в тайне влечет за собой гражданскую (в форме возмещения убытков), административную и уголовную ответственность», — говорит он.

Вместе с тем в случае возникновения споров о кон-

кретных фактах разглашения обрабатываемой ОЭД информации, по общему правилу, обязанность доказывания факта нарушения лежит на лице, которое заявило свои требования в суде. С практической точки зрения, надлежащее доказывание того, что именно действия оператора (а не иного третьего лица) привели к разглашению конфиденциальной информации, является крайне затруднительным. Соответственно, в большом количестве случаев потерпевший в принципе не может привлечь ОЭД к такой ответственности. Еще одной особенностью передачи данных в рамках электронных систем является ее трансграничность. Российское законодательство о персональных данных устанавливает запрет на передачу данных на территорию другого государства в случае, если законодательство страны-получателя не соответствует определенным минимальным требованиям Российской Федерации по защите таких данных от разглашения. Оператору, действующему на территории нескольких стран, необходимо обеспечить соответствие своей деятельности одновременно требованиям нескольких правовых порядков и удостовериться, что их уровень не является ниже уровня охраны персональных данных в Российской Федерации.

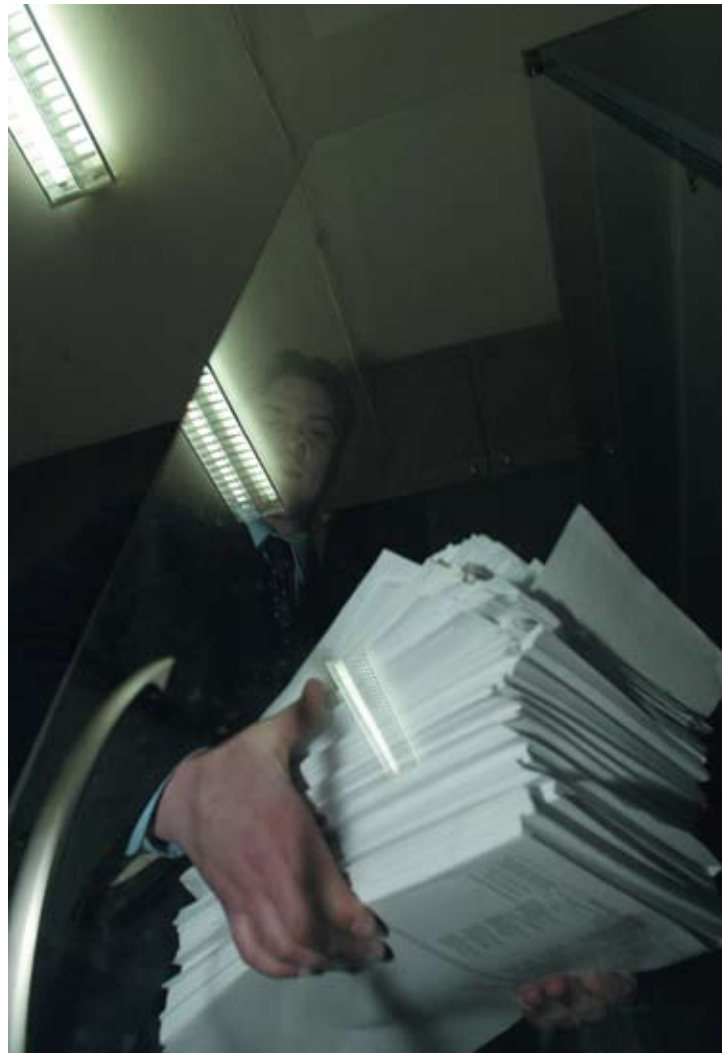
Игорь Невзоров отмечает, что обрабатываемая и передаваемая информация может представлять собой самостоятельный объект авторского права. Гипотетически отсутствие у ОЭД согласия на передачу таких данных является нарушением интеллектуального права правообладателя и также может являться основанием для привлечения нарушителя к ответственности. В настоящий момент доминирующая в России и ряде иностранных государств правовая позиция предполагает, что указанное согласие для ОЭД не требуется в случае, если он лишь передает

адресату данные отправителя, не меняя их содержания. Тем не менее существует вероятность последующего изменения такой позиции и, как следствие, возникновения еще одного юридического риска для операторов.

Применение

Есть отрасли, предприятия которых призваны стать первопроходцами в использовании ЭД. Среди них Антон Сизов называет ритейл и фармацевтику, чья деятельность связана с частными поставками. Переход на электронные документы позволит им отказаться от содержания складов с документами и существенно снизить издержки. Елена Кузьмичева, менеджер по работе с клиентами современных каналов продаж ООО «Крафт Фудс Рус», говорит: «При ведении электронного документооборота важно обеспечить непрерывность работы системы. Наша компания имеет более 20 региональных офисов, поэтому мы приняли решение работать с несколькими провайдерами в условиях роуминга во избежание возможных технических сбоев».

Другое направление — профессиональные услуги в сегменте B2B (консалтинг, услуги телефонии и доступа в интернет, рекламные услуги). С помощью ЭД такие компании смогут оказывать услуги даже в тех регионах, где у них нет физического присутствия в виде офиса или филиала. По мнению Елены Ульяновой, руководителя департамента консалтинга компании «Делойт», заданная структура электронных документов позволяет максимально эффективно реализовать их автоматическую обработку (например, распознавание информации, формирование бухгалтерских проводок). Также использование ЭД существенно увеличивает скорость обмена информацией. Недостатками работы с ними является зависимость стабильности работы систем



Основное достоинство нового процесса — снижение количества бумажных документов ФОТО СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

от каналов связи и центров обработки данных, а также необходимость оборудования рабочих мест компьютерами. Еще один сегмент — крупные холдинги. В отличие от перечисленных отраслей, которым необходимо оптимизировать работу с внешними контрагентами, холдинги стремятся навести порядок внутри. Объем внутренней документации там иногда превосходит объем внешней.

Мировой опыт

Большинство европейских стран придерживается целенаправленной политики вовлечения компаний в процесс электронного документооборота. Обязательное внедрение ЭД в этих странах является исполнением законодательных инициатив. Михаил Даниловский приводит примеры: «В Австрии в случае неиспользования электронных документов государство взимает специальный сбор, состав-

ляющий от 0,9 до 1,5 процента суммы сделки. Планирует ввести обязательный ЭД Корея. В этой стране отказ выпустить электронный счет-фактуру приведет к штрафу в размере 2 процента от суммы операции, а отказ от передачи электронного документа — к штрафу в размере 1 процент от суммы операций».

Вместе с тем Георгий Пчелинцев, советник юридической фирмы Salans, отмечает, что широкомасштабное распространение ЭД в России по-прежнему встречает препятствия разного плана. Человеческий фактор — неготовность перехода к применению новых цифровых технологий, технический и экономический — отсутствие необходимых ресурсов для внедрения систем ЭД, а тем более качественно защищенных, юридический фактор — недостаточное развитие законодательства и правоприменительной практики.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Инвестиционное восстановление

консалтинг

(Окончание. Начало на стр. 15) Однако специалист отдела финансового консалтинговой группы «Банко» Дмитрий Широков считает, что инвестиционный консалтинг находится в стадии стагнации. «Интерес инвесторов незамедлительно породит спрос на связанные с инвестиционным процессом услуги. Вопрос лишь в том, когда настанет фаза выхода из кризиса. Пока начало такой фазы даже не наблюдается, — говорит он. — Инвесторы больше „примеряются“, считают, думают, чем готовы к реальным действиям и вложениям. Соответственно, объем спроса на услуги консультантов очень небольшой и скорее держится за счет проектов, начатых до или сразу после кризиса. Рост наблюдается лишь в узком сегменте областей — жилая недвижимость, торговля».

По мнению Дмитрия Широкова, приоритетом на сегодня являются цена и срок окупаемости вложений. «Накоплен негативный опыт, который порождает особую осторожность. Многие инвесторы поплатились финансовым благополучием, переживавшие силу силы до кризиса. Сегодня больше уделяется внимания планированию проектов, поиску возможностей оптимизировать расходы и отказаться от излишеств», — констатирует он.

Директор направления генподрядной компании STEP Дмитрий Гершон отмечает, что брокеры вернулись к докризисным показателям, но инвестиционные консультанты пока еще не в полной мере восстановили свой бизнес. «Пик инвестиционных проектов, которые будут реализовываться в Петербурге, еще впереди. Последние три года в городе стартовали единицы таких проектов. Только сейчас девелоперы начинают инвестировать в новые объекты и, соответственно, в их

концепции», — говорит Дмитрий Гершон. По его словам, девелоперы не возвращаются к реализации проектов, которые стартовали до кризиса и были заморожены, в том виде, в каком они планировались изначально. «За последние три года рынок очень сильно изменился, а объекты коммерческой недвижимости стали жить совсем в других условиях. Рост, который мы наблюдали в 2005–2007 годах, происходил на сверхспекулятивном рынке, когда на такие показатели, как денежный поток, который генерирует объект, или сроки его окупаемости, обращали мало внимания. Кто-то считал, что он сможет расплачиваться по кредитам не из доходов объекта, а постоянно перекредитовываясь. Сейчас банки и девелоперы прочно стоят на земле, вряд ли кто-то будет заговаривать проекты с расчетом профинансировать их только за счет кредитов. А для этого нужно придумать правильную концепцию, в чем сильные консультанты. Думаю, что если в экономике не случится глобальных катаклизмов, в ближайшие годы у них будет много заказов», — говорит эксперт.

Уже сейчас, по его наблюдениям, наиболее востребованными услугами консультантов со стороны инвесторов являются реконструкция старых объектов и создание по-настоящему концептуальных объектов. «Сейчас никому из арендаторов неинтересно открываться в обычном торговом центре, пусть и неплохо расположенном. Их нужно привлекать уникальной концепцией, соседями, которые могут помочь создать нужный поток клиентов. То же самое и с офисами. В этом сегменте появляется очень мало новых арендаторов, их нужно переманивать. А сделать это можно в первую очередь за счет дополнительной ценности, иногда нематериальной, которую предлагают управляющие компании. Причем пример Technopolis показывает,

что объекты, которые смогли создать эту дополнительную ценность, могут заполняться и в условиях кризиса».

С ним согласна директор проекта «Невская ратуша» Ирина Анисимова: «Многие компании заказывают обновление ранее выполненных исследований, концепций, некоторые рассматривают возможность „реконцепта“ старых проектов в связи с новыми реалиями — все-таки кризис многое поменял в рынке и головах. Приоритет сейчас — рыночная конъюнктура и возможность прогнозирования спроса на будущее. Не думаю, что кризис закончился, но рынок потихоньку восстанавливается».

Евгения Петрова, старший юрист практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark group, говорит, что клиент готов платить больше за качественный системный анализ. «Востребован правовой аудит имущества, вовлекаемого в инвестиционный процесс, и разработка подробных схем реализации инвестиционного проекта. Правовой аудит был и остается обязательной частью сделки по приобретению имущества, проводимый с целью выявления и оценки юридических рисков, минимизации негативных последствий в результате наступления обстоятельств, обусловленных причинами правового характера, — рассказывает Евгения Петрова. — Стойкий интерес к консалтинговым услугам объясняется тем, что в инвестиционный процесс вовлекается имущество, находящееся не только в государственной, но и в частной собственности (земельные участки, находящиеся в частной собственности)».

По словам Ирины Анисимова, если в самый разгар кризиса очень востребованы были услуги по оценке инвестпроектов, земельных участков, залоговых активов, то сейчас восстановился спрос на брокеридж, клиенты заказывают ТЭО, разработку

концепций. Это хороший знак. «Клиентов интересует помощь в привлечении финансирования, структурирование сложных сделок, оптимизация предполагаемой операционной структуры бизнеса, анализ налоговых и юридических рисков, — комментирует Михаил Баженов. — Достаточно большой спрос существует на услуги в области привлечения долгового финансирования на принципах проектного финансирования. Инициаторы проектов стремятся ограничить проектные риски и разделить их с кредиторами проектов, а также использовать более сложные финансовые механизмы, которые применяются в мировой практике. Рост активности в сфере увеличения объема инвестиций в новые проекты обеспечивает спрос на консалтинговые услуги по всему периметру связанных вопросов. При этом на рынке ощущается осторожность и недостаток уверенности в продолжении развития положительных тенденций в среднесрочной перспективе. События на мировых рынках, безусловно, сказываются на настроениях инвесторов и их готовности вкладывать средства в длительные инвестиционные проекты».

По словам Андрея Розова, прежде всего есть спрос на структурирование сделок купли-продажи, привлечение соинвесторов в проекты, рефинансирование кредитов и выдачу кредитов под залог недвижимости, привлечение проектного финансирования. «Если говорить о коммерческой недвижимости, то, на мой взгляд, сейчас с инвестиционной точки зрения наиболее интересны проекты в сфере ритейла. Этот рынок обладает хорошими показателями роста, здесь динамичнее показатели компрессии ставок и есть хороший потенциал роста стоимости объектов за счет увеличения арендных ставок», — заключает Андрей Розов.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Salans в России



Salans — ведущая международная юридическая фирма, предоставляющая полный спектр юридических услуг в России более 30 лет. Salans располагает 22 офисами в 17 странах мира.

В 2010 году журнал *The Lawyer* присудил Salans награду «Юридическая фирма года в Европе».

- Корпоративное право / Слияния и поглощения
- Антимонопольное право
- Международная торговля / ВТО
- Налогообложение
- Судебные споры
- Банковское право / Финансы
- Банкротство / Реорганизация
- Интеллектуальная собственность
- Трудовое право
- Антикоррупционное законодательство
- Недвижимость / Инфраструктура / ГЧП
- Энергетика / Природные ресурсы
- ИТ / Телекоммуникации



SALANS

www.salans.com

Salans Москва
Балчуг Плаза, ул. Балчуг, 7
115035, Москва, Россия
Т: +7 495 644 0500
Ф: +7 495 644 0599
moscow@salans.com

Salans Санкт-Петербург
Набережная реки Мойки, 36
191186, Санкт-Петербург, Россия
Т: +7 812 325 8444
Ф: +7 812 325 8454
stpetersburg@salans.com