

«РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ»

В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЮТСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ К КОНСУЛЬТАНТАМ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ LEGAL TO BUSINESS СВЕТЛАНА ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАК ЮРИДИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОМОГАЮТ МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК И СОКРАЩАТЬ ИЗДЕРЖКИ И ПОЧЕМУ ВНЕШНИЙ ЮРИСТ ЛУЧШЕ ШТАТНОГО.



BUSINESS GUIDE: Существует мнение, что кризис — это золотое время для юристов. Разделяете ли вы такую точку зрения?

СВЕТЛАНА ГУЗЬ: В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», а второй — «благоприятную возможность». С одной стороны, в кризис платежеспособность клиентов падает, но с другой — у консультантов появляется возможность работать с интересными кейсами, приобретать новый опыт и, как следствие, становиться более востребованными. Юридические компании, как и другие представители бизнеса, заинтересованы в увеличении доходов, наращивании портфеля клиентов, повышении их платежеспособности и минимизации своих рисков.

BG: Сколько лет ваша фирма работает на рынке? Какие практики у вас есть?

С. Г.: Наша компания вышла на рынок в 2013 году. Нам удалось собрать под «одной крышей» профессионалов с опытом работы более десяти лет в различных областях права. В активе компании компетенции в области корпоративного, коммерческого права, налогового, земельного, банкротного права, а также в области сопровождения сделок M&A и инвестиционных проектов. В 2015 году компания сделала акцент на сопровождении бизнеса в рамках антикризисного управления, порой используя инструмент банкротства в качестве способа финансового оздоровления.

BG: За какой юридической помощью сегодня чаще всего обращаются клиенты?

С. Г.: Сегодня на рынке юридических услуг наиболее востребованной является услуга по юридическому сопровождению проектов выхода компании из кризиса. Спектр проблем, к урегулированию которых привлекаются консультанты, стал намного шире. Вырос объем кредиторской задолженности, возникли проблемы с контрагентами, снизился уровень платежеспособности. И в этой связи количество обращений к внешним консультантам значительно возросло.

BG: Юристы, работающие внутри компании, более погружены в ее проблемы и должны быстрее реагировать на возникающие сложности. Зачем привлекать именно внешних юристов?

С. Г.: С началом кризиса клиенты пытались сократить свои расходы на привлечение сторонних консультантов. Но в дальнейшем стало понятно, что компетенций штатных юристов недостаточного для успешного разрешения кризисных кейсов. К тому же штатным сотрудникам тяжело изнутри оценить ситуацию комплексно.

BG: Какие компании чаще всего обращаются к вам за юридической консультацией?

С. Г.: Рынок иностранных компаний сократился практически до нуля, их инвестиционный потенциал значительно снизился. Наши клиенты — это представители крупного и среднего российского бизнеса. К тому же мы активно работаем с банками-кредиторами и лизинговыми компаниями по урегулированию их взаимоотношений с должниками.

BG: За последние два года увеличилось количество обращений в арбитражный суд. Наблюдаете ли вы увеличение количества банкротных дел?

С. Г.: Количество банкротных дел за последние два года существенно возросло. Объем исков банков-кредиторов по взысканию проблемной задолженности только за последний год увеличился на 30%. Экономическая ситуация в стране такова, что многие компании не могут своевременно и в полном объеме обслуживать долг.

BG: Компании каких отраслей экономики сегодня, по вашим оценкам, страдают больше всего?

С. Г.: Существенные проблемы наблюдаются у автодилеров, в нестабильном положении находится строительный бизнес, пострадал и энергетический сектор, и многие другие.

BG: На каком этапе, по вашему опыту, компаниям целесообразно привлекать юристов, чтобы в дальнейшем свести риски к минимуму?

С. Г.: Оценкой юридических рисков необходимо заниматься уже на этапе заключения контрактов. Но, как правило, на начальном этапе компании привлекают штатных юристов. Внешних юридических консультантов, как правило, привлекают при возникновении проблем. Но даже в этом случае можно достичь хороших результа-

тов. При наличии грамотной переговорной позиции нам часто удается добиться реструктуризации задолженности, отсрочки исполнения обязательств, заключения мировых соглашений. Если компания уже находится на грани банкротства, то консультанты помогут разработать и реализовать оптимальную стратегию по выводу компании из кризиса как через процедуру банкротства, так и без нее.

BG: Существует ли какой-то универсальный набор юридических инструментов, позволяющих минимизировать риски и сократить издержки?

С. Г.: Универсального набора инструментов, пожалуй, нет. Традиционно консультантами проводится оценка объема взятых компанией обязательств, анализируются все заключенные контракты на предмет заложенных в них рисков, оцениваются возможности имеющихся взаимозачетов и перевода задолженности на другую компанию, обговаривается возможность отсрочки выполнения обязательств, переноса выплаты задолженности на более длительный период. Существуют инструменты, позволяющие конвертировать задолженность в иные финансовые инструменты посредством облигационных займов или встречных обязательств.

BG: Как строится работа внешних юридических консультантов с кредиторами?

С. Г.: Консультант, являясь профессиональным медиатором, способен разработать и представить план финансового оздоровления таким образом, чтобы убедить кредиторов в возможности восстановления платежеспособности компании. Основная цель банков — вернуть свои деньги и получить состоятельного заемщика, способного выполнять взятые на себя обязательства. Во многих случаях кредитные обязательства компаний недостаточно обеспечены или не обеспечены вовсе. Даже в случае наличия качественного обеспечения при банкротстве заемщика временные рамки по возврату денежных средств очень растянуты. Процесс может занимать от одного года и более. Кроме того, реализация заложенного имущества в процедуре банкротства предусматривает возврат 20% денежных средств от стоимости реализуемого

имущества в конкурсную массу. Поэтому даже заложенное имущество часто в полном объеме не покрывает кредитные обязательства перед банками. В таких случаях сами должники не всегда способны разработать и реализовать стратегию общения с кредиторами. К моменту, когда нужно урегулировать данный вопрос, у участников процесса накапливается взаимная усталость, и сторонам не всегда удается услышать друг друга. Ситуация осложняется, когда кредиторов несколько и каждый пытается «тянуть одеяло на себя», невзирая на интересы других сторон. Задача консультанта — постараться максимально соблюсти интересы всех участников процесса, что позволяет достигнуть и реализовать конструктивные договоренности.

BG: Есть ли сегодня на рынке сделки по слиянию и поглощению?

С. Г.: В чистом виде сделок M&A сейчас на рынке практически нет. Мы наблюдаем довольно высокую активность частных инвесторов в отношении компаний, испытывающих трудности в кризис и вынужденных расставаться с рядом активов или вовсе уходить с рынка. В такой момент приходят инвесторы, предпочитающие приобретать стрессовые активы с дисконтом. В текущих условиях такие инвестиции гораздо легче монетизировать.

BG: Как за последний год изменились цены на юридические услуги?

С. Г.: Сегодня расчет вознаграждения консультанта становится индивидуальным применительно к текущей ситуации клиента и набору стоящих перед ним задач. Традиционно вознаграждение представляет собой ежемесячный платеж и плату за достижение конкретных результатов. В целом наблюдается тенденция смещения основной части вознаграждения в сторону success fee.

BG: Каковы перспективы рынка юридических услуг?

С. Г.: С учетом текущей экономической ситуации рынок юридических услуг в течение ближайших нескольких лет будет только расти. Даже если экономика выйдет из кризиса в 2016 году, то пул приобретенных проблем шлейфом перейдет на будущие годы. ■