

31 → Другая схема — продать бизнес топ-менеджменту российского подразделения. Финская компания Wartsila, производящая оборудование для энергетической, морской отраслей и судостроения, закрыла представительство в Санкт-Петербурге и продала Transas Navigator (ООО «Транзас Навигатор») и Wartsila Vostok (ООО «Вяртсила Восток») их руководству.

Третья стратегия — передача бизнеса инвест-компаниям. Так, N3 group приобрела веб-студию Fupc (зарегистрирована в Санкт-Петербурге), входящую в топ-150 digital-агентств и разработчиков сайтов по версии рейтинга рунета. В конце июня компания совместно с управляющим партнером инвестхолдинга «Ташир Медика» Арсеном Галстяном приобрела еще один актив — международную компанию DataArt, основанную в Санкт-Петербурге Евгением Голандом. Эксперты посчитали, что сделка прошла по символической цене.

«Самый надежный способ сохранить позиции в России и не «быть проклятыми» на Западе — это выкуп российского подразделения с помощью инвестиционной компании в дружественной стране. В этом случае инвестиции осуществляются через третье лицо и рассматриваются как финансовый актив. Такое возможно, если компания имеет большое количество активов в России и не торгуется на западных биржах», — считает господин Лапин.

По его словам, передача российского подразделения местному менеджменту зачастую означает «теневую» продажу, а по факту западная компания продолжает заниматься управлением. Но при этом сразу же появляются проблемы — от решения вопросов с программным обеспечением до мелких организационных или админи-

стративных. «Сюда же можно отнести передачу подразделения в доверительное управление и „прописывание“ в соглашениях права обратного выкупа, хотя эта схема вообще не проверена. И российская, и западная стороны должны верить, что каждый делает все, чтобы соблюсти условия соглашения. Но реальный опыт показывает, что все может измениться. Например, западной компании станет неинтересен российский рынок и она прекратит поддержку. Или российский менеджмент, „вытащивший“ подразделение, откажется отдавать его обратно», — отмечает эксперт.

СДЕЛКА В ОДИН РУБЛЬ Аналитики делают акцент на то, что если подразделения или ставшие суверенными предприятия продолжают так или иначе управляться головной компанией и все бизнес-процессы в них формируются исходя из корпоративных стандартов, то можно говорить как минимум о желании западной корпорации сохранить позиции на российском рынке. Но даже если и была продажа актива, то полностью схемы вряд ли будут обнародованы в широком информационном поле, а символическая цена всегда «подпитана» будущими коммерческими выгодами.

«Как правило, представители крупного бизнеса из-за рубежа вынужденно останавливали свою деятельность в России и уходили с внутреннего рынка нашей страны безо всякой радости. Именно поэтому в ряде случаев были официально прописаны опции возврата к операционной деятельности в России, как в кейсе с продажей 68% доли „АвтоВАЗа“, принадлежащей французам из Renault. Сделка, как известно, была оценена сторонами в один рубль, но предусматривает возможность обрат-

ного выкупа доли, принадлежавшей французской стороне в течение шести лет. Несколько иная схема была реализована при продаже активов немецкой торговой сети OBI. В данном случае речь шла о продаже активов за один евро, притом что главным бенефициаром сделки стал бизнесмен Йозеф Лиюкумович, который, по некоторым данным, является доверенным лицом семьи Хауб, через Tengelmpp Group частично владеющей OBI. Как видим, западные компании, вынужденные уходить из России, будут применять различные методы для того, чтобы оставить себе возможность со временем возобновить деятельность на нашем рынке», — поясняет доцент кафедры корпоративного управления и инноватики РЭУ им. Плеханова Максим Максимов.

Дмитрий Марков замечает, что иностранные компании в основном продавали бизнесы с дисконтами не менее 50% к справедливой оценке. «В случае улучшения международной обстановки возврату иностранных инвесторов будут рады. Иностранные инвестиции, ведь, это не только деньги, но и технологии, опыт, новые рабочие места», — подчеркивает эксперт.

НО ОБЯЗАТЕЛЬНО ВЕРНУСЬ Многие компании не могут договориться о цене и ищут на актив покупателя. Например, продать бизнес планирует Japap Tobacco, владеющее фабрикой «Петро» в Петербурге и «Крес Нева» в Ленобласти. Претендентов ищут финский концерн Nokian Tyres на свой завод по выпуску автомобильных шин в Ленобласти, Bosch — на завод холодильников и стиральных машин в Петербурге, Teknos — на предприятие по производству лакокрасочных материалов в Ленобласти.

Однако большая доля бизнеса собирается, на оборот, возвратиться. «Среди компаний, выразивших свою готовность вернуться к полноценной операционной деятельности в России, можно назвать IKEA (планирует возобновить работу в течение одного-двух лет), Reebok (уже начала продажи через турецкий холдинг FLO Retailing), Uniqlo (открытие магазинов ожидается в октябре-ноябре), Crocs (использует франчайзинговую модель). Вообще, можно с высокой долей вероятности утверждать, что франчайзинг станет одной из наиболее популярных схем по возвращению „беглецов“ на российский рынок. Помимо данной схемы, высокий потенциал имеет вариант с продажей бизнеса локальному топ-менеджменту, с последующей незначительной модерацией имени бренда. По такому пути пошли в компании L'Occitane, продолжив работать в России под названием „L'Окситан“. Подводя итог можно сказать, что для бизнеса политическая турбулентность не является ключевой проблемой. Куда больше его волнуют сугубо коммерческие вопросы. И Россия, обладая достаточно большим объемом рынка, всегда будет интересна зарубежным компаниям», — считает господин Максимов.

Господин Марков указывает, что возврат международных компаний возможен после снятия наиболее жестких санкций и нормализации отношений между странами. «Предполагаю, что со стороны российского регулирования не возникнут сильные сложности, так как процесс взаимовыгодный. Скорее всего, будут обратные выкупы бизнесов у российских собственников, но уже по более высокой оценке. Также начнут создаваться совместные предприятия», — прогнозирует эксперт. ■

СОПРОВОЖДЕНИЕ В НОВЫЙ МИР

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И НЕСТАБИЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ЭТОМ ГОДУ СТАЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ СТИМУЛОМ ДЛЯ ДИНАМИЧНОГО ЗАКОНООБРАЗОВАНИЯ. НО АКТИВИЗАЦИЮ СПРОСА СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА ЮРИСТЫ СВЯЗЫВАЮТ НЕ С НИМ, А С ТЕКТОНИЧЕСКИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ДЕЛОВЫХ РЫНКАХ. УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО АРБИТРАЖНЫХ СПОРОВ, ЗАПРОСОВ ПО СДЕЛКАМ M&A И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПРИ ЭТОМ КОМПАНИИ НЕ СПЕШАТ ПЕРЕМАНИВАТЬ ОСВОБОДИВШИЕСЯ ПОСЛЕ УХОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЮРФИРМ КАДРЫ, ПРЕДПОЧИТАЯ ОСТАВЛЯТЬ РАБОТУ С ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ШТАТНЫМ СПЕЦИАЛИСТАМ, А К ЮРИСКОНСУЛЬТАНТАМ ОБРАЩАТЬСЯ ПО УЗКИМ ВОПРОСАМ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По мнению экспертов, нельзя однозначно утверждать, что законодательная активность последнего времени вызвала глобальный спрос на юридические услуги со стороны бизнеса — увеличилось не количество, а вариативность запросов. «Само по себе нормотворчество отражает сегодняшнюю ситуацию на рынке и не вызывает мгновенного обращения к юристам. Количество запросов, связанных с необходимостью объяснить, как новый закон влияет на конкретный бизнес, всегда было достаточно высоким, так что здесь мы не видим критических изменений. Сейчас объем работы увеличился в связи с тем, что рынок кардинально меняется и многие клиенты серьезно перестраиваются», — поясняет Владислав Забродин, управляющий партнер Capital Legal Services.

В адвокатском бюро STL отмечают, что за период с начала марта по настоящее время существенно выросло количество обращений в сфере госзаказа, налогов и арбитражного судопроизводства. По словам Дмитрия Кудрявцева, управляющего партнера бюро, поначалу бизнес находился в паническом настроении: остро стояли вопросы о сокращении и даже закрытии, так как экономическая ситуация ставила вопрос о выживании бизнеса как такового. Сильно изменилось законодательство в сфере закупок, постоянно принимались подзаконные акты раз-

личных уровней, что приводило к непониманию схем работы и перспектив в первую очередь со стороны заказчиков.

Примерно к началу лета ситуация отчасти стабилизировалась, были выработаны новые правила игры, относительно понятные участникам процесса. По прошествии нескольких месяцев стали проявляться отдаленные последствия сложностей начала года. Расторгаются контракты из-за невозможности их исполнения подрядчиками, встают вопросы внесения сведений о них в реестр недобросовестных поставщиков, взыскания убытков и прочее. В налоговой сфере тоже были принят ряд законодательных новаций, сказавшихся на некоторых направлениях бизнеса.

«Что касается арбитражных споров, то они всегда появляются в период нестабильности экономики. И в основном связаны с неисполнением взаимных обязательств, в том числе со стороны государственных заказчиков, взысканием стоимости выполненных работ, неустоек. Обжалуются и ненормативные акты государственных органов (ФАС, ФНС и других)», — добавляет господин Кудрявцев.

По словам Полины Гусятниковой, старшего управляющего партнера компании PG Partners, многие иностранные компании, покидающие российский рынок,

находятся в активном поиске механизмов минимизации расходов в этом процессе, что приводит их к юристам. При этом их исход неизбежно ведет к судебным тяжбам в связи с нарушением интересов бывших контрагентов, что также стимулирует юридическую активность.

Кроме того, сложившаяся ситуация ведет к реструктуризации экономического пространства в целом, что для российских компаний может означать как проблемы — нарушение сложившихся взаимоотношений, цепочек поставок, снижение доступности импортировавшихся ресурсов, так и перспективы — высвобождение места на рынке, повышение востребованности отдельных сфер экономики.

«И если положительные бизнес-перспективы приводят к устойчивому росту спроса на юридические услуги ввиду необходимости правовой адаптации к новым условиям, то уход компаний с рынка (как иностранных, так и российских) — лишь к временному росту спроса по отдельным направлениям юр услуг. Исчезновение субъектов предпринимательской деятельности, равно как и сокращение объема их финансовых ресурсов, в ближайшее время может, напротив, привести — и уже приводит — к сокращению спроса на юридические услуги», — объясняет госпожа Гусятникова.

ЗАПРОСЫ В ТОПЕ Темы, по которым бизнес обращается к юристам в текущих условиях, сильно разнятся в зависимости от категории субъекта предпринимательства. В целом, по словам Оксаны Васильевой, генерального директора юридической компании «Мариокс центр», количество обращений выросло по направлениям, связанным с внешнеэкономической деятельностью и таможенным оформлением, налоговыми спорами в части недвижимости, получением преференций. Многие обращаются за консультацией в связи с применением обновленного законодательства о персональных данных.

Владислав Забродин отмечает серьезное увеличение количества M&A и сделок, связанных с выходом иностранных компаний. Помимо этого, выросло количество запросов, касающихся соблюдения режима санкций, возможности заключения договоров с иностранными компаниями и системой работы по этим договорам. Часто требуется помощь по выстраиванию новых логистических цепочек и отношений с поставщиками из азиатских стран, по продаже российских товаров за рубеж и по организации работы с использованием иностранных филиалов.

«Особо актуальной стала проверка контрагентов, так как комфортный бизнес с европейскими партнерами за-