

ПЕРСОНА

Интеграция развития

Партнер МЮФ Integrites Андрей Ляхов: «Захотелось сделать что-то свое, действительно конкурентоспособное»

Партнерский состав международной юридической фирмы Integrites не так давно расширился — партнером фирмы стал Андрей Ляхов, доктор юридических наук, член Королевского юридического общества Англии и Уэльса, эксперт с многолетним стажем сопровождения сделок в Великобритании, России, Литве и Казахстане, специалист в сферах рынка капитала и управления активами, а также по вопросам создания международных совместных предприятий и проведению крупных корпоративных реструктуризаций. До присоединения к команде Integrites г-н Ляхов работал в юридических компаниях Withers LLP и Norton Rose LLP.

Об оценке украинского рынка юридических услуг, инвестиционной привлекательности Украины, эффективности проводимых реформ Андрей Ляхов рассказал в интервью «Юридической практике».

— *Чем, по вашему мнению, отличаются украинские юристы и рынок юр услуг от зарубежных?*

— Что меня поражает в абсолютном большинстве украинских юристов, это их вольное обращение с правовыми нормами — практически все украинские юрфирмы будут пытаться судиться с такой фирмой за профессиональную халатность. Ввиду отсутствия профессиональной страховки (поскольку подобное не требуется законом, многие страхуют свою профессиональную ответственность) это приведет к печальным последствиям. В отличие от Англии украинские партнеры юрфирм в большинстве случаев не несут персональной ответственности за дела фирмы, но рано или поздно какой-нибудь недовольный клиент (скорее всего, иностранный инвестор) доберется и до партнеров...

По большому счету все восточноевропейские юристы считают, что клиент к ним должен прийти. Юридический бизнес — та же сфера услуг. Юристы гламурны, носят галстуки, дорогие часы, ездят на BMW, но в сущности ничем не отличаются от водителей такси, персонала гостиницы или врачей — все это сфера услуг. Кроме мозгов, продавать юристам нечего. Если ничего не делать и просто сидеть в шикарном офисе, то о том, какие мы умные и что у нас отличная репутация, никто не узнает. Необходимо понимание того, что любые услуги надо продавать (в Integrites это поняли раньше других), и продавать активно, а не просто несколько раз в год выступать на юридических конференциях. Пока не произойдет массовой трансформации сознания, рынок юридических услуг останется таким, каким он есть.

Однако мне понравилось, что на Украине практически нет «карманных» юрфирм, здесь рынок более активный и понятный.

— *Необходимо ли рынку юридических услуг регулирование со стороны государства?*

— Несомненно, да. Правила игры должны быть, причем одинаковые для всех. Отсутствие регулирования приводит к тому,

что профессиональные юристы вынуждены конкурировать с людьми с улицы, а это неизбежно приводит к снижению стандартов юридического обслуживания. Адвокатской деятельностью должен заниматься профессионал, который имеет на это лицензию/свидетельство, зарегистрирован в качестве адвоката, и на которого (юридическую фирму, в составе которой он практикует) распространяются правила профессиональной этики. Моя любимая норма английских Правил профессиональной этики гласит: «You have obligations not only to clients but also to the court». Для английских адвокатов интересы правосудия находятся выше интересов клиентов, мы не можем вводить суд в заблуждение либо утаивать от суда существенную информацию.

Другой аспект регулирования (государственного или со стороны профессиональной организации) — повышение адвокатом своей квалификации. Я удивлен, что в отличие от других юрисдикций, где мне приходилось работать, на Украине статус адвоката не связан с требованием профессионального развития. Например, если я, как английский адвокат, не буду учиться, то через несколько лет я потеряю право на практику. Это необходимо, ведь законы и судебная практика постоянно меняются.

— *На самом деле у нас сейчас активно обсуждается необходимость введения обязательных курсов повышения квалификации, но в этом не заинтересовано большинство практикующих адвокатов, в том числе из-за недоверия к экзаменаторам.*

— Надо понимать разницу между идеей и ее реализацией. Необходимо искать оптимальные механизмы: например, автоматизировать процесс оценки, получения соответствующих свидетельств, курсы должны быть сертифицированы коллегией адвокатов. Успешно прослушав определенное количество часов, адвокат получает право продолжать практиковать установленное время, до следующего повышения квалификации. Такая система существует в США, Англии, Франции, России, конечно же, со своими национальными особенностями. Если вы не заинтересованы в профессиональном развитии, зачем тогда вообще заниматься адвокатурой? Без профессионального роста нельзя практиковать, тем более, что с развитием рынка специализация адвокатов будет только углубляться.

— *Планируете ли получить статус адвоката на Украине?*

— Пока такой необходимости не возникло. Надо посоветоваться с партнерами, если понадобится, пойду сдавать экзамены и получать свидетельство о праве на занятие адвокатской деятельностью.

— *Вам раньше приходилось сопровождать проекты на Украине?*

— С Украиной я работаю с 1995 года. Первая крупная сделка — первичное размещение акций JKC Oil & Gas PLC на Лондонской фондовой бирже. Потом я много лет занимался тем, что ныне называется «газовые войны», но от этого пришлось отказаться ввиду заполитизированности данной сферы. Я не люблю политику. Где начинается политика, заканчивается право. В 1998–1999 годах мы покупали для группы Lukoil Одесский нефтеперерабатывающий завод. Мы участвовали в создании совместного предприятия с участием Лисичанского нефтеперерабатывающего завода. В свое время мы помогали клиентам создавать определенную структуру с ЗАО «Крымский ТИТАН», но этот проект не был завершен.

Среди моих клиентов были также Cadogan Petroleum, Cogus (в деле приватизации «Криворожстали»). То есть я не полный новичок на украинском рынке, но если сравнивать с моим русским или казахским опытом, то, конечно, украинский более скромный. Но и рынок здесь меньше.

— *А какие особенности украинского рынка капитала можете выделить?*

— Местный рынок капитала очень маленький. Если мне не изменяет память, то в первом списке украинских бирж около двух тысяч эмитентов. Соответственно, волатильность очень большая. В отличие от РФ,



Андрей ЛЯХОВ: «Юридический бизнес должен развиваться, и если ты остановился, то уже практически наверняка проиграл»

где инвестирование в ценные бумаги было в годы бума чуть ли не повальным увлечением, на Украине этого не произошло. Когда в России был бум ценных бумаг, на Украине был бум недвижимости. Хорошо это или плохо, история покажет. Не могу сказать, что украинский рынок капитала повторяет в своем движении российский, но есть некоторые общие черты.

— *Насколько на Украине развиты и востребованы механизмы венчурного финансирования?*

— В принципе, если отвлечься от стандартных рисков развивающегося рынка, венчурное финансирование — это один из лучших инструментов для малого и среднего бизнеса. Как везде на территории бывшего СССР, на Украине считается, что если инвестиция меньше миллиона, то этим не стоит заниматься. На самом деле это стоит развивать, поскольку мелкий и средний бизнес — основа экономики любого государства. Из опыта скажу, что основным стимулом вложения средств в венчурные фонды является режим налогообложения, при котором такие инвестиции приравниваются к капитальным затратам и/или вообще исключаются из налогооблагаемой базы, или облагаются налогом на весьма льготных условиях.

— *На Украине в очередной раз предпринимаются попытки улучшить инвестиционный климат, можно ли уже говорить о возобновлении доверия инвесторов?*

— Мне проще комментировать с точки зрения инвесторов, в абсолютном большинстве своем рассматривающих Украину как один из вариантов инвестирования своих средств. Как и на любом другом развивающемся рынке, активность инвесторов на Украине циклична, здесь есть своя мо-

да и своя специализация. Что касается цикличности, то она отчасти диктуется политикой. В год президентских выборов активность инвесторов минимальна, затем резко возрастает. Пока эта активность сводится к разведке обстановки. И это естественный процесс.

Что касается моды — сейчас популярен украинский агросектор, где, кстати, у Integrites очень сильная клиентская база. По специализации я вижу, что инвестиционные фонды, традиционно имеющие достаточно узкую специализацию на Украине, диверсифицируют свой портфель и вкладывают средства в ранее не свойственные им сферы.

Сейчас интерес к Украине большой. Ожидается всплеск сделок по приобретению активов. Объективно: денег у собственников нет, местное кредитование практически сведено к нулю, кредиты слишком дороги, правила валютного регулирования таковы, что получить кредит в валюте очень сложно.

Кризис привел к тому, что украинские компании потеряли в цене до 50%, и хотя около 40% валютной выручки — это экспорт металла, недавняя тенденция повышения мировых цен на металлы не смогла существенно улучшить уровень капитализации. Соответственно существует зазор, который, по идее, должны использовать инвесторы. Несмотря на такой зазор, резкого всплеска на рынке слияний и приобретений пока не наблюдается. Этому есть как объективные, так и субъективные причины. К объективным можно отнести неэффективность украинской металлургии, большую энергоемкость украинской промышленности в целом, недоразвитость инфраструктуры. Субъективными обстоятельствами являются восприятие инвесторами реформистских программ нового правительства, общая консервативность инвесторов и общий дефицит свободных средств.

— *Какие сферы украинской экономики представляют интерес для инвесторов?*

— На Украину сейчас приходят в основном те, кто ранее осуществлял здесь инвестиционные проекты, те, кто знает, с какими рисками придется работать, те, кто не рассчитывает на быструю прибыль: то есть стратегические инвесторы, рассчитывающие на построение здесь длительного бизнеса, готовые мириться с ужасными дорогами, с отсутствием инфраструктуры и прочими жизненными неудобствами ради получения несколько большей цены выхода из инвестиции.

— *И, наконец, чем продиктован ваш выбор переехать на Украину и стать партнером именно Integrites?*

— Ну, во-первых, семейные обстоятельства. Так получилось, что семья живет здесь, а я больше времени проводил в Европе. И как-то на семейном совете решили, что здесь лучше, надо возвращаться обратно на славянскую территорию. На самом деле было несколько вариантов, я отказался от предложений нескольких международных юрфирм, как в Лондоне, так и на территории бывшего СССР, и остановил свой выбор на Integrites. Захотелось сделать что-то свое, действительно конкурентоспособное. А поскольку компания Integrites по-хорошему амбициозна и сильна, я поверил в эту компанию, и у нас, как говорится, срослось. Юридический бизнес, как и любой другой, должен развиваться, и если ты остановился, то уже практически наверняка проиграл. Очень многие московские, да и украинские юрфирмы дорастают до определенного уровня, потом партнеры «складывают лапки» и сидят, ожидая, что будут «стричь капусту». Так происходит некоторое время, а потом прибегают петух и «тук» в темечко. Но уже поздно, рынок ушел вперед. Те же, кто пытается бежать впереди лошади, рано или поздно многого достигают.

(Беседовал Алексей НАСАДЮК, «Юридическая практика»)