

Ондржей Петерка

управляващ съдружник в адвокатска кантора „Петерка & партньори“

Търговското ви законодателство е добро, проблемът е в прилагането

Интервюто взе Весела Николаева | vesselan@dnvnik.bg

Ондржей Петерка, защо вашата фирма избра да отвори кантора в България?

- Една от причините е, че ние сме фирма с източноевропейски профил и отварянето на офис тук е поредната стъпка, която правим за експанзията си в района. Като част от нея България беше най-добрият избор пред нас. Освен това ние се опитваме да изградим офиса си като алтернатива, от една страна, на големите англосаксонски фирми, които достатъчно добре са представени в България. От друга страна, искаме да сме алтернатива на местните, чисто национални адвокатски кантори. Като втора причина ние вярваме, че има специални връзки между България и Чехия, така че бихме могли да надграждаме нещата и на тази основа. Така също смятаме, че България е по някакъв начин погрешно подценявана в региона. В нормалния случай компаниите предпочитат да отидат в Румъния. Така че ние сме готови да поемем риска и да се насочим към държава, която ни предоставя по-голям потенциал, каквато е вашата страна.

Защо според вас България е подценявана?

- Става въпрос за контекста от разговорите с нашите клиенти. Много от тях казват „Окей, да, България, мислим и за това“, но същите тези компании вече са в Румъния и правят бизнес там. Според нас има разминаване между имиджа и реалността. Като цяло факторите за това са комплексни - като се започне от размера на пазара, чисто демографски, вероятно влияние има и това, че България е по на юг от Румъния. Така или иначе може да се каже, че северната ви съседка е предпочитаният номер едно, ако трябва да се избира между двете страни. Надявам се нашето присъствие тук да бъде нещо повече от това на една адвокатска кантора.

”

Искаме да бъдем алтернатива на големите англосаксонски кантори

Надявам се присъствието ни тук да помогне за привличане на инвестиции

“

От разговорите с нашите клиенти разбираме, че присъствието ни може да бъде един от факторите, които да повлияят и върху техните инвестиционни решения. Особено като се има предвид обстоятелството, че България има имиджа на страна, в която не всичко е достатъчно прозрачно и в такъв случай е много важно да имаш юристи, на които да разчиташ.

Имате ли наблюдения дали по време на икономическата криза намалява търсенето на адвокатски услуги?

- Не бих казал точно, че намалява търсенето и че проблемът е в количеството на търсените услуги. По-скоро става дума за ефективност, и то не само при юридическите услуги, а в общ план. Има натиск от гледна точка на качеството на продукта. Специално за нашия сектор клиентите са по-внимателни - преценяват каквото получават, разбира се, имаме дискусия и за цените, ние сме готови също да бъдем гъвкави. Но като цяло не бих казал, че има спад на пазара на адвокатски услуги.

Различава ли се корпоративното законодателство в България от това на другите страни, в които имате представители?

- По-скоро не се различава съществено. Дори и да има някакви разлики, ние считаме, че страните от т.нар. бивш комуни-

стически блок имат солидно общо натрупване на практики в областта и това е една от причините, която ни позволява лесно да се разширяваме в региона. Тук се наблюдават същите правни концепции, които не могат да бъдат открити в същия вид в Западна Европа.

Смятате ли, че има нужда от промяна в българското търговско законодателство?

- Нашите български колеги мислят, че законодателството ви в областта на търговското право е достатъчно добро.

Но дори с добро законодателство постоянно има оплаквания, че регистрацията на фирми става бавно, а делата се влачат с години...

- Знам, че търговският ви регистър тръгна доста трудно в началото на 2008 г., но наблюденията ни са, че нещата в момента се подобряват и постепенно влизат в релси. Общо взето, ние наблюдаваме една и съща грешка във всички източноевропейски страни. По мнението на колегите, които добре познават българското право, законодателството ви е добро, проблемът е в прилагането му.

Какви наблюдения имате за България, преди да дойдете тук, как проучихте пазара?

- Въпросът има два аспекта. От една страна, проучихме как стоят нещата на пазара и установи-



Фотограф Георги Кокухаров

Международната адвокатска кантора „Петерка & партньори“ откри офис в България. Кантората, чието седалище е в Чехия, има свои представителства също в Украйна и Словакия. Предоставя услуги в областта на корпоративното и трудовото право, финанси и капиталов пазар, консултации при чужди инвестиции и данъчно облагане. За корпоративното право в България, приликите и различията му с другите европейски страни разговаряме с Ондржей Петерка, управляващ съдружник в кантората.

хме, че ситуацията тук не е толкова тежка в сравнение с други пазари на страни от региона, в които работим. Но това е само единият краткосрочен аспект от нещата. Идващото ни тук, инвестицията ни в България е по-скоро свързана с дългосрочни стратегически планове на компанията.

Колко голям е офисът и колко служители ще работят в София?

- На този етап сме екип от 5 души. Това е все още само началото. Надявам се, че ще разполагаме с поне 10-ина служители след първата година, но нещата зависят от това как върви бизнесът.

Имате ли вече привлечени клиенти?

- Да, разбира се, че вече обслужваме някои от нашите клиенти. Просто нямаме право да разкриваме на този етап тяхната идентичност. Нашата компания принципно е прозрачна по отношение на клиентите, за които

работим. Разбира се, като юристи понякога има клаузи, които могат да ни ограничат да разкриваме идентичността на клиентите си.

Притеснявате ли се, че съдебната система в България е често критикувана от европейските институции?

- Не бихме казали, че сме специално притеснени от това. Знаем, че в България има проблеми, които трябва да се отстраняват. Докато достигнем до етап, на който можем да кажем, че правната среда като цяло е готова за пазарните отношения, ще отминем време, но това не е само за България, а и за другите страни от Източна Европа.

Прегледете ли проблемите с изправените адвокатските кантори в България и страните от региона?

- Ние гледаме на нашия бизнес като на по-различен от останалите. Той наистина е в някаква

степен специфичен бизнес, но, от друга страна - това в крайна сметка е предоставяне на услуги. В този смисъл се срещаме със същите проблеми, с които се сблъскват и много други доставчици на услуги. Преди кризата считам, че основният проблем за фирмите от региона беше да намерят правилните хора. Това фирмите от нашия мащаб бяха под финансовия натиск и под напрежението, оказвано от американските и английските фирми, които биха могли да използват голям финансов ресурс да привлечат юристи, които искат повече пари например. Винаги съм казвал за хората, които напускат, че това е краткосрочно решение за тях. И това се показа след кризата, когато доста юристи останаха без работа. Що се отнася до България, бяхме приятно изненадани от хората, които срещнахме и които наехме.