

Интервью с Андреем Донцовым, партнером White & Case

10.10.2018

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Одна из сессий [десятой ежегодной конференция ИВА «Слияния и поглощения в России и странах СНГ»](#) будет посвящена проблемам, стоящим перед руководителями юридических департаментов российских компаний: выбор стратегии роста и выбор юридического консультанта (передача этой функции в отдел закупок – плюсы и минусы), какие проекты

можно оставить за собой, а на какие — лучше привлечь внешнего консультанта; влияние международных санкций на организацию и функции юридических департаментов. Среди спикеров: Алексей Никифоров, СИБУР, Дмитрий Донов, НЛМК, Андрей Попов, «Росатом», Юрий Шумилов, ESN Group, [Виктор Бирюков, «Вымпелком»](#).

Накануне конференции мы поговорили с модератором этой сессии Андреем Донцовым, партнером White & Case, о том, как меняется рынок юридических услуг, каковы особенности работы M&A- юриста, каковы секреты успешности его команды. Андрей Донцов — один из самых опытных и признанных юристов в сфере M&A в России. За его плечами более ста знаковых для российского рынка сделок. Он автор специального курса для студентов «Слияния и поглощения», который читается в ведущих юридических вузах Москвы.

Рынок юридических услуг в сфере слияния и поглощения — это область доминирования международных юридических фирм. Если открыть Chambers, то в верхнем эшелоне только ильфы. Среди 15 рекомендованных компаний лишь два рульфа.

— Я бы поспорил с этим тезисом. Не люблю деления на рульфов и ильфов. Нас достаточно часто пытаются спровоцировать на войну друг с другом. По ряду причин клиенты идут либо к ильфам, либо к рульфам, потому что те или другие сумели лучше себя преподнести или лучше убедить. Много рульфов прекрасно работает над сделками. Понятно, что зачастую клиенты идут к ильфам, потому что привыкли работать в режиме одного окна, получая различные юридические услуги в нескольких юрисдикциях в одной фирме с одним уровнем сервиса и понятным уровнем финансовой ответственности.

Досье

Андрей Донцов возглавляет практику корпоративных вопросов и M&A (слияний и

поглощений) в московском офисе White & Case с 2010 г. До этого был партнером в Clifford Chance.

В 1994 г. окончил факультет международного права МГИМО с китайским и английским языками.

Специализируется на сделках слияний и поглощений, а также по созданию совместных предприятий в таких областях, как торговля, финансы и телекоммуникации. Является автором спецкурса «Слияния и поглощения», который он читает МГУ, МГИМО и МГЮА.

Полностью интервью опубликовано в [Legal Insight. 2018. №8.](#)

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ