

# БИЗНЕС

## СТОЛИЦЫ

2012

СПЕЦВЫПУСК

### БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА

ВЫСШИЙ  
БИТРАЖНЫЙ СУД  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Читайте в номере**

**РЕЙДЕРСТВО**  
меняет обличье  
*стр. 6, 14, 16*

**РАЗНОГЛАСИЯ**  
среди аудиторов  
возрастают  
*стр. 20, 22, 26, 30*

**ЧЕМ ГРОЗИТ**  
недооценка  
бизнеса  
*стр. 34, 36*

**герой номера**

**Виктор Александрович  
ФЕДОРЧЕНКО**

**Коллегия адвокатов  
«ФЕДОРЧЕНКО И ПАРТНЕРЫ»**



«Часто произносимые представителями высшей государственной бюрократии слова о необходимости создания благоприятных условий для развития бизнеса — в первую очередь малого и среднего — остаются пустыми благими пожеланиями, а попросту говоря, блефом, банальным словоблудием»

Коллегия адвокатов  
«Федорченко и партнеры»  
Виктор Александрович Федорченко

стр. **2**



«На мой взгляд, в нашем бизнесе вообще следует исключить конкурсную основу проведения аудиторских проверок на предприятиях. Руководители компаний должны иметь возможность самостоятельного выбора той или иной аудиторской фирмы»

Аудиторская компания  
«Аудит Проф Гарант»  
Ирина Егоровна Батомункева

стр. **20**



«В последнее время предпринимаются белые схемы рейдерского захвата — современная и более изощренная форма, сопровождающаяся продолжительными судебными разбирательствами. Как правило, белое рейдерство применяется для захвата предприятий, находящихся в сложной экономической ситуации»

Адвокатское бюро  
«Международное»  
Владимир Борисович Зимоненко

стр. **6**



«В зоне повышенного риска находятся предприятия с объемом выручки от 400 млн. рублей, организации с налоговой нагрузкой ниже среднеотраслевой или значительной долей налоговых вычетов. За I полугодие 2012 «цена» одной результативной налоговой проверки для компаний среднего бизнеса составляла от 3 млн. рублей, для крупных предприятий свыше 5 млн. рублей»

Консалтинговая группа «Докар»  
Владислав Сергеевич Карастелин

стр. **24**



«На сегодняшний день ни для кого не секрет, что согласно сложившейся судебной практике на территории РФ признаются и исполняются практически все иностранные судебные и третейские решения»

Московская коллегия адвокатов  
«Кашковский, Павленко и партнеры»  
Екатерина Борисовна Павленко

стр. **10**



«С вступлением России в ВТО практически все открытые акционерные общества с января 2013 переходят на оценку по международной финансовой отчетности. Эти стандарты приняты всеми компаниями Европейского союза, соответственно, все страны ВТО перешли на международные стандарты, что обеспечивает прозрачность инвестиций и обмена капиталом»

Международный центр оценки  
Игорь Львович Артеменков

стр. **36**



«Сегодня из-за того, что суды общей юрисдикции не имеют права заниматься корпоративными спорами, рейдеры потеряли мощный инструмент для осуществления своей незаконной деятельности»

Адвокатское бюро «Плешаков,  
Ушкалов и партнеры»  
Владимир Сергеевич Плешаков

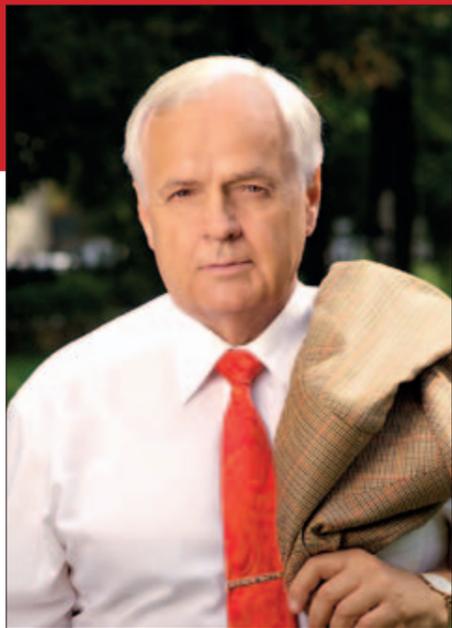
стр. **14**



«В последнее время переводчики начали общаться между собой, и на отечественном переводческом рынке выделилась группа крупных ведущих компаний. Тем не менее я считаю, что сформированной переводческой отрасли в России до сих пор не существует»

Марк Бизнес Переводы  
Юрий Михайлович Мельников

стр. **38**



## Виктор Александрович ФЕДОРЧЕНКО

Кандидат наук, доцент, академик Международной академии духовного единства народов мира, председатель коллегии адвокатов г. Москвы

### «ФЕДОРЧЕНКО И ПАРТНЕРЫ»

**Виктор Александрович, общение с вами мне хочется начать с вопроса: что с вашей точки зрения означает свобода?**

Понимаю, почему вы начинаете именно с этого вопроса. Ведь он непосредственно связан с такой актуальной для нашего российского бизнеса проблемой, как свобода предпринимательской деятельности. В широком смысле слова свобода есть возможность выбора при заданной системе ограничений. Она означает меру независимости субъекта от внешнего воздействия. Данное понятие включает в себе три основных смысла: свободу действия, свободу желания, свободу разума. Коснусь только первого из них, поскольку он наиболее важен для бизнеса, а остальные два имеют скорее философско-теоретическое значение. Свобода действия, по Томасу Гоббсу, есть не что иное, как отсутствие всяких помех, затрудняющих движение. Если мне не изменяет память, в одном из своих сочинений этот английский философ сказал: «Вода, заключенная в сосуд, несвободна; если же сосуд разбит, она освобождается». В социальном измерении свободой действия часто называют свободу в политическом смысле слова, так как именно государство является главным субъектом, который ограничивает свободу и практически выступает в качестве ее гаранта. Здесь существенно то, что абсолютная свобода действия невозможна, ибо ограничения существуют всегда. Например, в правовом государстве они предстали законом: моя свобода кончается там, где начинается свобода других. Именно так толковали свободу Гоббс, Локк, Вольтер. Особую роль категория «свобода» играет в праве, которое в аксиологическом (ценностном) смысле в теории права дефинируется как всеобщая и необходимая форма свободы людей, как всеобщий масштаб и равная мера свободы индивидов. Отсюда сама свобода (ее бытие и реализация) в социальной жизни возможна и действительна только как право и в форме права. Какой-либо другой формы бытия и выражения свободы в общественной жизни людей, кроме правовой, человечество до сих пор не изобрело. Мне вспоминается поэтическая строка Велимира Хлебникова: «Свобода приходит нагая». Но это только поэтический образ. На самом деле свобода является миру в невидимом, но прочном одеянии права. Неслучайно право называют математикой свободы. В связи с этим подчеркнем: довольно широко распространенные в нашем обществе представления о противоположности права и свободы являются глубоко ошибочными. Эти представления во многом основаны на отождествлении права и закона. Между тем в общем случае

право не есть закон. Например, в своей знаменитой и имеющей непреходящее значение для всей истории правовой, политической и социальной мысли работе «Философия права» выдающийся представитель немецкой классической философии Гегель признает, что содержание права может быть искажено в процессе законотворчества, поэтому не все данное в форме закона есть право. Поясню дальше. Закон может соответствовать праву (в его аксиологическом толковании), и тогда мы говорим о правовом законе; закон может не соответствовать праву, и тогда мы имеем дело с неправовым законом; наконец, закон может частично соответствовать праву, и тогда он выступает как частично правовой. Совершенно очевидно, что неправовой закон по своей глубинной сути противоречит свободе индивида. Существенно, что в правовом государстве, каковым согласно Конституции РФ является наше государство, в идеале должны приниматься только правовые законы, а само государство должно быть связано этими законами, подчинено им. К сожалению, действующая система законодательства России в указанном отношении отнюдь не безупречна.

**Что вы конкретно вкладываете в понятие «свобода предпринимательской деятельности»?**

В первую очередь я имею в виду отсутствие прессинга со стороны государства в лице чиновников и правоохранительных органов. Не секрет, что особенность психологии российского чиновника состоит в том, что он мыслит прежде всего категориями личного интереса, личной выгоды, хотя по содержательной сути своей деятельности он обязан мыслить категориями интереса публичного — интереса государства, региона, города, муниципального образования. Именно примат личного интереса чиновника над публичным есть главное зло, отравляющее жизнь нашего бизнеса, прежде всего малого и среднего. В прямой причинной связи с названным явлением находится такой феномен, как зашкаливающая коррумпированность чиновничества. Можно вспомнить, что, идя в 2000 на президентские выборы и не имея при этом никакой программы, В.В. Путин выдвинул два основных лозунга — диктатура закона и борьба с коррупцией. Как эти лозунги были претворены в жизнь, хорошо известно: применение закона по-прежнему в значительной степени зависит от субъективного усмотрения властвующих лиц, зачастую противоречащего праву, а масштаб коррупции за последние 12 лет, по некоторым данным, увеличился в десять раз. Известно, что опасность



коррупции состоит в том, что она резко снижает эффективность государственного и муниципального управления, формирует в сознании граждан правовую нигилизм, то есть неуважительное отношение к праву. И если за весь период пребывания во власти нынешнего президента коррупция возросла во столько раз, то это означает, что управляемость страной и авторитет права как наиболее важного социального регулятора резко снизились. Иными словами, существенно возросла социальная энтропия (то есть беспорядок, хаос в общественных отношениях), а если воспользоваться дисфемизмом — бардак в государстве и обществе. И лишь благоприятная для нашей страны конъюнктура цен на нефть на мировом рынке нивелирует негативные последствия неэффективного государственного и муниципального управления. Ясно, что заниматься предпринимательской деятельностью в таких условиях стала намного сложнее. Подобное положение вещей самым негативным образом влияет на конкурентоспособность отечественного бизнеса на мировых рынках, в чем мы будем, вне всяких сомнений, постоянно убеждаться, оказавшись в ВТО. Следует добавить, что коррупция в чиновничьей среде в соизмеримом масштабе процветает и в правоохранительных органах (включая судебную систему), и это лишает отечественный бизнес надлежащей правовой защиты. Возьмем хотя бы такое дискредитирующее наше государство позорное явление, как рейдерский захват собственности, ставший своеобразным мейнстримом нашей жизни. Ведь рейдерство возникает там, тогда и постольку, где, когда и поскольку в этом соучаствуют федеральные и муниципальные чиновники вместе с представителями силовых ведомств и судебной власти. Говорю так по-

**Часто произносимые представителями высшей государственной бюрократии слова о необходимости создания благоприятных условий для развития бизнеса — в первую очередь малого и среднего — остаются пустыми благими пожеланиями, а попросту говоря, блефом, банальным словоблудием.**

тому, что очень хорошо знаком с данной проблематикой. Таким образом, часто произносимые представителями высшей государственной бюрократии слова о необходимости создания благоприятных условий для развития бизнеса — в первую очередь малого и среднего — остаются пустыми благими пожеланиями, а попросту говоря, блефом, банальным словоблудием. Похоже, наше государство в лице его руководителей и прочих чиновников вкупе с правоохранительными органами еще не доросло до полного осмысления той важной роли, которую может и должен сыграть бизнес в создании экономически мощной и независимой России. В этой связи я часто говорю: уж если наше государство не может на деле помогать бизнесу, то пусть оно хотя бы не мешает ему. Мне хорошо известно, какие круги чиновничьего ада приходится преодолевать предпринимателям для решения даже самых простых вопросов, связанных с ведением бизнеса. Так что, заканчивая ответ на ваш вопрос, я должен сказать: ситуация в нашей стране со свободой предпринимательской деятельности оставляет желать много лучшего. И ее нужно отстаивать и за-

щищать, ориентируясь на правовые методы и средства. Думаю, данное суждение может претендовать на правильность.

**Какие, на ваш взгляд, ошибки совершают предприниматели в процессе ведения бизнеса?**

С моей точки зрения, один из главных факторов успеха любой предпринимательской деятельности — это хорошо организованный менеджмент. Важнейшим его элементом выступает высокопрофессиональное юридическое обеспечение бизнеса. Предпринимательская деятельность осуществляется в правовом пространстве, которое постоянно усложняется. Говоря математическим языком, метрика (или размерность) его систематически возрастает. Следует иметь в виду, что правовая система и система права России все еще находятся в стадии своего формирования. Они являются переходными от социализма к капитализму. Систематические изменения наиболее быстро происходят в таких отраслях права, как гражданское, гражданское процессуальное (включая арбитражное процессуальное), административное, финансовое, земельное, уголовное, уголовное процессуальное право и некоторых других. Так, осенью текущего года ожидаются существенные изменения и дополнения в Гражданский кодекс РФ. Необходимость этих изменений обуславливается как прохождением нашей страной все новых этапов переходного периода от одной общественно-экономической формации к другой, так и постоянным объективным усложнением системы общественных отношений, среди которых важную роль играют экономические отношения. Отсюда вытекает необходимость постоянного повышения уровня и качества решения юридических вопросов, возникающих при осуществлении предпринимательской деятельности. И очень большую ошибку допускают те предприниматели, которые не реагируют адекватно на правовые вызовы времени, наивно полагая, будто в постоянно штормящем океане российского бизнеса они обойдутся без юридического компаса. Поэтому мой совет предпринимателям: не экономьте на юридическом сопровождении своей деятельности, а рассматривайте его как важнейшую составляющую менеджмента. Помните, что эффективное предпринимательство в условиях постоянно усложняющейся правовой реальности без его высокопрофессионального правового сопровождения становится объективно невозможным.

**Вы чуть раньше сказали о правовых и неправовых законах. Не могли бы более подробно остановиться на этом, особенно в контексте последних законодательских инициатив Государственной думы РФ?**

Существует два противоположных типа правопонимания — юридический (от лат. ius — право) и легистский (от лат. lex — закон). Принципиальное отличие одного от другого состоит в отождествлении или различении права и закона (в расширительном смысле — официально установленного действующего «позитивного права», представляющего собой совокупности правовых норм, закрепленных в различных нормативно-правовых актах). Для легистского типа правопонимания характерно полное отождествление права и закона. Отсюда следует, что любой закон является правовым. Такой тип правопонимания господствовал, например, в советском праве. В этом смысле можно сказать, что в СССР существовали не правоведение, а законоведение, не правосознание, а законосознание. Для юридического же правопонимания право — не просто произвольное субъективное

властное веление, закрепленное в официальных государственных документах, а нечто объективное и самостоятельное, обладающее своей (не зависящей от воли законодателя) собственной природой и своей сущностью. Согласно мнению известного австрийского юриста Рене Мерича, правовая норма коренится не в воле или разуме (Бога либо человека), а в «онтологическо-космологическом фундаменте природы вещей». В рамках данного подхода не всякий закон является правовым. Он имеет статус правового лишь в том случае, если утверждает всеобщий масштаб и равную меру свободы индивидов, вытекающие, например, из принципов и норм международного права и установлений главы второй Конституции РФ, регламентирующих права и свободы человека — гражданские, политические, экономические, социальные, культурные. Представляется, что данные принципы, нормы и установления жестко определяют ту систему координат, в которой можно надежно оценивать правовой либо неправовой характер любого закона. И здесь не нужно никаких иных критериев. Теперь что касается последних законодательных инициатив нашей Государственной думы. Речь идет о законах, касающихся митингов, международных некоммерческих организаций, осуществляющих политическую деятельность и финансируемых из-за рубежа, ограничений в Интернете, восстановлении в Уголовном кодексе РФ статьи о клевете. Скажу сразу: это — мракобесная, реакционная, циничная, политически ангажированная законодательная инициатива депутатов Государственной думы, слепо и безоговорочно поддержанная членами Совета Федерации, конечным результатом которой стало принятие неправовых законов. Думаю, 95 процентов этих «слуг народа» понятия не имеют о правовых и неправовых законах и о праве вообще. Я как юрист был поражен и возмущен качеством той аргументации, которую отдельные их представители приводили в средствах массовой информации в обоснование правильности своей пози-

**Мой совет предпринимателям: не экономьте на юридическом сопровождении своей деятельности, а рассматривайте его как важнейшую составляющую менеджмента. Помните, что эффективное предпринимательство в условиях постоянно усложняющейся правовой реальности без его высокопрофессионального правового сопровождения становится объективно невозможным.**

ции, публично демонстрируя свою вопиющую некомпетентность. Однако еще в XVII веке знаменитый голландский философ Бенедикт Спиноза в своей известной «Этике» сказал, что «невежество не есть довод». Оцениваю подобные действия законодателя как стремление из чувства страха перед наиболее просвещенной и активной частью нашего народа загнать его в стойло своих невежественных и реакционных законодательских изысканий. Это не что иное, как легитимация властного произвола государства в качестве права. Мне просто стыдно за агрессивно послушное «простое большинство» нашего высшего депутатского корпуса.

**Как вы относитесь к тому, что сейчас в России создается новый специальный институт уполномоченного по правам предпринимателей?**

Отношусь к этому положительно. В российском правовом порядке появился новый субъект — уполномоченный при президенте по защите прав предпринимателей, или омбудсмен по бизнесу. Он получит право отстаивать интересы предпринимателей в суде,

приостанавливать действие ведомственных нормативно-правовых актов до решения суда и в качестве обеспечительных мер обращаться в суд от своего имени с оперативным приостановлением действий чиновников. Следует отметить: само появление такого субъекта означает, что традиционные институты в виде суда и иных правоохранительных органов своих функций надлежащим образом не исполняют. Пока полномочия омбудсмена по бизнесу законодательно не закреплены. Закон об уполномоченном по правам человека пока не принят. Признаюсь, я ставлю под сомнение, что наш законодатель сможет принять именно правовой закон подобного рода. Хорошо отношусь к назначенному президентом бизнес-омбудсмену Борису Титову. Однако меня несколько смущает то обстоятельство, что он, по моему мнению, не вполне владеет ситуацией, связанной с правовой защитой бизнеса. Иначе бы он не назвал либерализацию уголовного закона главным достижением Дмитрия Медведева на посту президента, поскольку фактической либерализации не произошло. Во всяком случае, в отношении предпринимателей. Действительно, количество уголовных дел по экономическим преступлениям сократилось. Однако параллельно с лихвой увеличилось вменение предпринимателям пресловутой статьи 159 Уголовного кодекса РФ, предусматривающей ответственность за мошенничество. Показательно, что до либерализации уголовного закона за год по указанной статье возбуждалось около 25 тысяч уголовных дел, а в 2010, когда либерализация уже набрала обороты, — около 60 тысяч. То есть стремительно усиливается старая порочная практика следственных органов — перевод гражданско-правовых отношений в отношения уголовно-правовые. По своему смысловому содержанию это означает усиление давления государства на бизнес, ибо частноправовые отношения подменяются публично-правовыми. А ведь даже студенту-юристу известно, что смысл деления системы права на две подсистемы — публичное право и частное право — как раз и состоит в том, чтобы уменьшить степень вмешательства государства в частную жизнь. Добавлю к сказанному, что в настоящее время в следственных изоляторах и местах лишения свободы находятся около 300 тысяч предпринимателей. Отсюда вопрос: чего в связи с этим стоят заклинания нашего бывшего президента о том, что «свобода лучше, чем не-свобода» и «не надо кошмарить бизнес»? Ответ, думаю, ясен. Мне очень хочется надеяться, что уполномоченному по защите прав предпринимателей Борису Титову все-таки удастся добиться повышения уровня правовой защищенности отечественного бизнеса. Это необходимое условие движения нашей страны вперед.

**Каково ваше отношение к вступлению России в ВТО?**

Отвечая на вопрос, коснусь только одного момента. Как адвокат, много работающий с предпринимателями, я не понаслышке знаю о том, какие «административные» издержки (откаты, взятки, плата за «крышевание» и т.д.) вынужден нести российский бизнес, в особенности малый и средний. Предприниматели из развитых стран с такого рода издержками либо не сталкиваются вовсе, либо несут их в гораздо меньшем размере. Если до вступления России в ВТО таможенные пошлины в значительной степени сглаживали это неравенство, то после их снижения или даже полной отмены российский бизнес окажется, по моему представлению, в очень уязвимом положении.

**Как вы оцениваете приговор по делу панк-группы «Pussy Riot»?**

Оцениваю его как однозначно неправомерный. Процесс по данному уголовному делу — классика политически заказного инквизиционного уголовного процесса, проявление дремучего средневекового правосознания, тупости нашей власти. Это издевательство над правом, запуск механизма клерикализации государства, удар по международному престижу России. В действиях девушек отсутствует состав преступления, именуемый ху-

## Немного о личном

**Где вы получили юридическое образование?**

Я с отличием окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. Все остальные члены моей семьи — жена и сын — также выпускники этого вуза. Сын преподает в нем.

**Чему научили родители?**

Они привили мне чувство патриотизма, культ знаний, нетерпимость к лизоблюдству, стремление к честности, порядочности, толерантности к людям, выработке и поддержанию высокой физической формы, умение искать причины своих жизненных неудач прежде всего в самом себе. Все это особенно помогало мне в экстремальных ситуациях, с которыми я часто сталкивался в своих полярных и морских экспедициях, занимаясь геодезической геофизикой. Дело в том, что по первому диплому я — специалист в области геодезической астрономии. Могу смело сказать: мужскую биографию я себе сделал. Знаете, когда мы ходим по асфальту, пьем коньяк, целуем женщин, мы все — мужчины, однако когда дело доходит до экстремальных ситуаций, далеко не всегда мы оказываемся на высоте своего мужского статуса.

**Что вдохновляет?**

Наличие в стране немало числа таких молодых людей, как, например, мой сын, — патриотично настроенных, умных, образованных, постоянно расширяющих и совершенствующих свои знания с целью их максимально эффективного использования для повышения качества жизни — своей и других людей.

**Во что верите?**

Всегда был и остаюсь романтиком. Верю в любовь. Любовь во всех ее проявлениях: к женщине, детям, семье, друзьям, животным.

**Ваши предпочтения в литературе, музыке?**

Люблю классику как отечественную, так и зарубежную. Это касается и литературы, и музыки. Подлинная классика обладает вневременной ценностью, ибо она неисчерпаема по глубине своего содержания. Поэтому каждое поколение в ней может постоянно находить что-то свое, новое. И даже в течение своей жизни постоянно открываешь в ней все новые и новые глубинные смыслы. Я, например, за последние три года раз пять перечитывал шекспировского «Гамлета» в разных переводах и постоянно делал для себя открытия.

**Что больше всего цените в людях?**

Умение помнить добро, которое тебе сделали. Я практически не помню тех людей, которые делали мне в жизни



зло. Зато я хорошо помню всех тех людей, кто одарил меня своим добром, пусть даже самым маленьким. Такая позиция побуждает меня к тому, чтобы постоянно стремиться, если так можно сказать, к производству добра в этой жизни. Моя адвокатская профессия предоставляет мне в данном плане широкие возможности, которые я стараюсь использовать максимальным образом. Именно поэтому я вот уже 17 лет не был в отпуске.

**Судьба руководит человеком или человек судьбой?**

Здесь я полностью согласен с Н. Макиавелли: пятьдесят на пятьдесят.

**Какую кухню предпочитаете?**

Любую. В этом я абсолютный спартаец. В экспедиционной жизни доводилось вынужденно голодать и 19 суток. Могу есть все, даже жареные гвозди (улыбнулся).

лиганством. Если и можно было им что-либо вменить, то только административное правонарушение. В связи с этим у меня возникает риторический вопрос: чего стоит та власть, которая так не уважает и боится своих женщин? В свое время бывший председатель Госдумы РФ Борис Грызлов сказал фразу, достойную латыни Цезаря: «Государственная дума — не место для дискуссий». По аналогии скажу: наши российские суды — не место для истинного правосудия. В период кампании по выборам президента страны тогда еще глава правительства В. В. Путин в порыве творческого вдохновения опубликовал в различных газетах семь статей. В одной из них, опубликованной 6 февраля текущего года в «Независимой газете» под названием «Демократия и качество государства», в разделе «Судебная система» он отметил:

«Главный вопрос — ярко выраженный обвинительный, карательный уклон в нашей судебной системе». Цинизм ситуации состоит в том, что власть хорошо осведомлена о вопиющем состоянии нашей судебной системы и при этом не принимает никаких радикальных мер, направленных на ее трансформацию. Объясняю это тем, что такая аномальная судебная система вполне устраивает нынешнюю власть, поскольку верно и подобострастно ее обслуживает. В противном случае не сохранил бы свое место Председатель Верховного суда РФ В. М. Лебедев.

**Спасибо за интересное интервью и откровенный разговор.**

Корреспондент: Елена Марголина



**Управляющий партнер — Владимир Борисович Зимоненко.**  
Родился в 1951 в Салехарде. Окончил переводческий факультет МГПИ им. М. Тореза и Московскую государственную юридическую академию. Работал переводчиком в Вооруженных силах СССР, в Минюсте РФ, возглавлял российско-германское юридическое издательство «Бек» (Besk). Почетный адвокат России. Государственный советник юстиции 2-го класса. Заместитель президента Гильдии российских адвокатов по вопросам международного развития.



## АДВОКАТСКОЕ БЮРО «МЕЖДУНАРОДНОЕ»

Квалификация адвоката находится в прямой зависимости от дел, которые он ведет. Судя по кругу вопросов, которые решает адвокатское бюро «Международное», становится понятно, почему большинство клиентов приходят сюда по рекомендациям своих друзей и знакомых. И эта народная тропа не зарастает...

**Владимир Борисович, уже само название возглавляемого вами адвокатского бюро говорит о приоритетных направлениях вашей деятельности. Расскажите о них подробнее.**

**В. З.:** Адвокатское бюро «Международное», образованное в 2000, объединяет квалифицированных адвокатов, имеющих значительный опыт работы юридического обслуживания и свободно владеющих иностранными языками. Это позволяет нам активно работать на рынке адвокатских услуг как с российскими, так и с зарубежными компаниями и частными лицами, которые оказываются в ситуациях, требующих юридической защиты и адвокатской помощи.

В начале 2012 между Гильдией российских адвокатов и Фондом защиты соотечественников за рубежом был заключен договор об оказании юридической помощи российским гражданам, проживающим за границей. В Гильдии выделено всего два (!) адвокатских образования, которые ведут эту работу в рамках фонда: коллегия адвокатов «Московский юридический центр» и наше адвокатское бюро «Международное». Мы в рамках этой работы занимаемся, например, **оказанием помощи нашим соотечественникам, которые вышли замуж за иностранцев.** К сожалению, после распада таких интернациональных семей женщины оказываются в затруднительном положении и не знают, как сохранить права на ребенка, и это самый трудный вопрос, как поделить имущество.

Сегодня наше бюро разработало и представило фонду программу обучения женщин, которые собираются связать свою жизнь узами брака с иностранным подданным. Обучающий курс знакомит их с законами, регулирующими брачно-семейные отношения в тех странах, куда они собираются выехать, и мы стараемся подробно рассказать обо всех возможных негативных последствиях, ведь, как гласит народная мудрость: «Кто предупрежден, тот вооружен!».

Наше бюро занимается и традиционными видами адвокатской деятельности. Недавно нами было выиграно несколько арбитражных дел, связанных со значительной недоплатой (за несколько лет!) из федерального бюджета денежных средств субъектам Федерации (Татарстан, Башкирия и др.), выделенных для перевозки инвалидов и пенсионеров.

**Распределение финансовых потоков — прерогатива госструктур высшего эшелона. Неужели можно оспорить их действия?**

**В. З.:** Да, и это действительно сложно, так как пришлось иметь дело с Минфином РФ. Еще совсем недавно российские суды отказывали в подобных исках, но сейчас обстановка несколько изменилась и суды постепенно поворачиваются лицом к перевозчику. Так одно из последних выигранных в этой череде арбитражных дел — по Ростову, где недоплата из бюджета со-

ставляла не один десяток миллионов рублей. Такая же ситуация была разрешена в отношении Казани, Липецка, Курска, других крупных областных центров России.

**Деятельность любой бизнес-структуры неразрывно связана с вопросами грамотного налогообложения. Здесь немало подводных камней, которые становятся камнем преткновения для многих руководителей предприятий. Дайте свои рекомендации.**

**В. З.:** Рекомендация может быть только одна: чтобы избежать возможных осложнений с налоговыми органами, необходимо заблаговременно заключать соглашения с юридическими компаниями, которые могут проконсультировать по данным вопросам. На обслуживании нашего адвокатского бюро находится немало различных предприятий, которые мы **консультируем по вопросам налогообложения**, что позволяет им проводить грамотную налоговую политику и оптимизировать налоговые отношения.

Мы также оказываем **юридическое сопровождение при ведении и заключении сделок** наших клиентов, среди которых есть компании, работающие, например, в добывающих и транспортных отраслях. В действительности крупные и серьезные компании без юридического сопровождения не проводят ни одну сделку, и меня искренне радует тот факт, что в последнее время это стало обязательной практикой не только за рубежом, но и в России.

Другое направление нашей деятельности — **юридическое сопровождение процесса привлечения иностранной рабочей силы** на российский рынок. В этом сегменте немало проблем и сложных вопросов, начиная от выделения квот и заканчивая подготовкой необходимой документации.

**Вопрос целесообразности привлечения иностранной рабочей силы постоянно поднимается во всех СМИ. Что должен знать работодатель, принимая на работу иностранцев?**

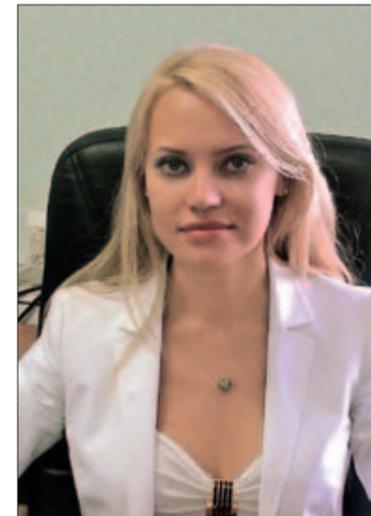
**В. З.:** На этот счет существует два противоположных мнения. Одни политики считают, что эта мера продиктована временем, другие утверждают, что таким образом мы лишаем своих сограждан возможности трудоустройства, отбираем рабочие места у москвичей и россиян. По правде сказать, я не вижу, чтобы москвичи горели желанием работать на стройке и предприятиях ЖКХ, убирать мусор, заниматься ландшафтными работами, укладывать асфальт и т.п. Существует много профессий, которыми наши сограждане в силу собственных амбиций или лени пренебрегают.

Вместе с тем мы видим, что в высокоразвитых европейских странах (Голландия, Дания, Германия, Франция и др.) таксистами и официантами работают боснийцы, греки, сербы и киприоты. И такое явление стало нормальной международной практикой.

В нашем адвокатском бюро работает один из лучших адвокатов в области миграционного права — Русудан Леонидовна Миронова, которая более подробно расскажет о правилах привлечения иностранной рабочей силы.

**Р. М.:** Мы помогаем работодателям, у которых работают иностранцы: проводим юридическое консультирование в области миграционного законодательства, оказываем юридическую помощь в оформлении разрешений на работу и всех необходимых документов для иностранных граждан, а также обеспечиваем дальнейшее сопровождение в течение года.

Надо сказать, что, нанимая иностранную рабочую силу, работодатель допускает немало ошибок. В настоящее время для того, чтобы получить разрешение на работу, работодатель должен подать документы в Департамент труда и занятости населения г. Москвы для получения соответствующих квот. Если полученная ранее квота на привлечение иностранной рабочей силы уже исчерпана работодателем, можно воспользоваться корректировкой и получить дополнительную квоту. Как правило, вся процедура получения квоты занимает около полутора месяцев.



**РУСУДАН ЛЕОНИДОВНА МИРОНОВА,**  
адвокат,  
заместитель  
директора

Необходимо также своевременно оформить разрешение на работу для иностранцев. Согласно действующего законодательства, его отсутствие влечет штрафные санкции в размере 250–800 тыс. руб. Однако такое решение можно обжаловать через суд, который в качестве альтернативной меры наказания может приостановить деятельность предприятия сроком до 90 суток. Для мелких и средних компаний такое действие хоть и нежелательно, но возможно, тем более что через неделю это решение можно обжаловать и восстановить разрешение на ведение деятельности. Для крупных организаций простой обходится слишком дорого.

Другая ошибка — предприятие оформляет разрешение на работу, но не заключает с иностранцами трудовой договор и не уведомляет об этом миграционную службу, Департамент труда и занятости и налоговую службу. За это административным кодексом также предусмотрены штрафы в размере от 400 тыс. руб. за одного человека.

**Какое содействие оказывает ваше бюро?**

**Р. М.:** Многие организации даже не представляют, как работает эта схема. Адвокатское бюро «Международное» заключает договор с клиентом, и как их представители мы берем всю процедуру оформления иностранной рабочей силы на себя, оказываем содействие предприятиям в случае проверки и решаем все конфликтные вопросы.

Мы также проводим консультации и помогаем в получении разрешений на временное проживание, вида на жительство и гражданство. Если человек понимает, что хочет жить и работать в России, то перед тем, как получить гражданство, необходимо оформить разрешение на временное проживание (выдается на три года) и по истечении этого времени надо подать документы на вид на жительство (выдается на пять лет). Это так называемый зеленый паспорт, при наличии которого можно не получать разрешение на работу. Если иностранец не желает получать гражданство, то вид на жительство можно продлевать неоднократно. При этом он сохранит свое гражданство и будет иметь много прав на территории России (за исключением избирательных).

Вместе с тем в России работают иностранцы и из дальнего зарубежья, которые занимают более высокооплачиваемые должности (высший менеджмент, инженеры). Для этой категории граждан помимо получения квоты для оформления разрешения на работу необходимо оформить приглашение и визу.

В последнее время мы наблюдаем значительный приток иностранной рабочей силы из так называемых миграционно-опасных стран — например, Китая или Вьетнама, на которых практически невозможно получить квоту и оформить разрешение



# БИЗНЕС И ПРАВО

**В 1995 в Москве была создана Ассоциация «Бизнес и право». В отличие от многих других аналогичных структур, которые через непродолжительное время своего существования разваливались, эта общественная организация продолжает работать и успешно развиваться.**



**ВЛАДИСЛАВ  
ВЛАДИМИРОВИЧ  
СОРОКИН,**  
адвокат,  
занимающийся  
вопросами оказания  
юридической помощи  
при несостоятельности  
предприятий

на работу. Поэтому зачастую китайские и вьетнамские граждане находятся в России нелегально.

Сравнительно недавно в миграционном законодательстве появились нормы, которые регулируют положение иностранных высококвалифицированных специалистов, которым выдается разрешение на работу и виза сроком до трех лет. Ее могут оформить граждане СНГ и дальнего зарубежья.

Аналогичные документы можно оформить и для членов своей семьи (трехгодичная виза жене и детям). Вся процедура оформления занимает 14–20 дней. Этот вариант имеет много преимуществ: документы на оформление высококвалифицированного специалиста можно подать вне квоты; действует упрощенная система получения разрешения на проживание, вида на жительство. Единственное обязательное условие — зарплата такого сотрудника должна составлять не менее 2 млн руб. в год. Такими предложениями пользуются крупные компании, например, банки.

И главное (!) — предприниматель должен понимать, что в РФ привлечение иностранной рабочей силы влечет уплату ежемесечного подоходного налога в размере 30% (вместо 13%) в течение полугодия, затем ставка понижается.

Адвокатское бюро «Международное» активно работает как с физическими, так и с юридическими лицами.

**Сегодня стены домов и вагоны метрополитена пестрят объявлениями о регистрации за один час. Это, похоже, афера?**

**Р. М.:** Подобные листовки развешивают фирмы, занимающиеся продажей нелегальных документов, чью действительность легко проверить: достаточно зайти на сайт ФМС, набрать номер разрешения на работу, после чего высвечивается информация о наличии этого документа в базе данных. Предприниматель самостоятельно может проверить подлинность предоставляемых иностранцами бумаг.

Мы работаем официально, что гарантирует получение действительных документов.

**Российское предпринимательство сталкивается с огромным количеством различных проблем, которые иногда приводят к нежелательным последствиям. Дайте, пожалуйста, совет, как уберечься от такого негативного явления, как рейдерский захват?**

(На вопрос отвечает адвокат, заместитель директора по уголовно-правовым вопросам Владислав Владимирович Сорокин, занимающийся, в том числе, и вопросами оказания юридической помощи при несостоятельности (банкротстве) предприятий.)

**В. С.:** Рейдерские захваты, как явление, пришедшее в Россию в 90-х прошлого столетия, претерпели значительные изменения:

с арены уходит черное рейдерство — открытое уголовное преступление; все реже встречается серое (полулегальное, подделка документов носит завуалированный характер). В последнее время предпринимаются белые схемы рейдерского захвата — современная и более изощренная форма, сопровождающаяся продолжительными судебными разбирательствами. Как правило, белое рейдерство применяется для захвата предприятий, находящихся в сложной экономической ситуации. И хотя сегодня в российское законодательство введена ответственность за рейдерские захваты, они продолжают свое шествие.

Понятно, что все три типа рейдерства опасны в равной степени, но схемы белого рейдерства принимают легальный вид и их тяжело отбить. По сути, законодательство не препятствует такому захвату. Противостоять ему можно только с помощью еще более сильных юристов.

**Какова масштабность этого явления?**

**В. С.:** К сожалению, в России отсутствует экономическая культура, и если ваш бизнес успешен, всегда найдется желающий его отобрать. И уж тут рейдеры работают самыми грязными методами: подбрасывают наркотики в семью владельца предприятия, скупают за бесценок акции, привлекают к этому процессу различные госструктуры.

Компании, обратившиеся в адвокатское бюро «Международное», могут получить реальную юридическую помощь, и таких выигранных дел в нашей практике немало. И надо понимать, что здесь — «на войне, как на войне» — немаловажную роль играет своевременность обращения к юристам.

Но можно поступить более грамотно: заранее заключить договор на юридическое обслуживание и заручиться советами грамотных адвокатов, которые проведут юридическую экспертизу предприятия, проверят правильность сделок, выявят и оценят возможные риски, т.е. обеспечат грамотное ведение всех бизнес-процессов. Все это относится к сфере безопасности предприятия. В таком случае предприятие будет защищено от возможных рейдерских нападков.

Некоторые недальновидные предприниматели не рассматривают юристов в качестве стратегических партнеров, и в этом их глубокое заблуждение. Юристы работают на основании действующего в государстве законодательства, знают законы и могут ими оперировать. От их работы зависит здоровье предприятия. Наши рекомендации сводятся к одному — заблаговременно заручиться поддержкой юридического партнера. Сотрудничество с адвокатами — залог успешности и стабильности компании.

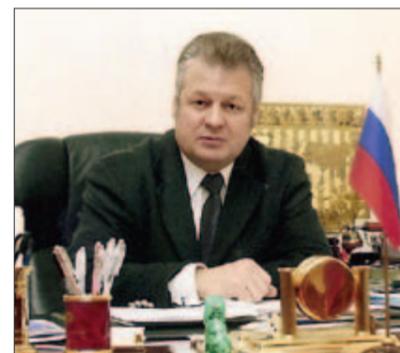
**Еще вопрос. Что, по-вашему, изменится для России с вступлением в ВТО?**

**В. С.:** Россия обладает уникальными сырьевыми ресурсами, которые сегодня не способна освоить собственными силами. Оставляет желать лучшего и плохая (если не сказать ужасная!) экологическая ситуация промышленных районов России, которые превратились в экологические свалки. Думаю, приход западных компаний с их передовыми технологиями поможет разрешить эти проблемы. Россия крайне нуждается в подобной интеграции, и мы заинтересованы во взаимовыгодных проектах сотрудничества с зарубежными коллегами. Такая политика продиктована временем.

В связи с вступлением в ВТО, и об этом говорил президент РФ, многие отрасли нашего законодательства будут пересмотрены, дополнены и изменены. Будут внесены изменения и в международное, и в гражданское, и в торговое законодательство.

Я вижу в этом положительную тенденцию, и это определенный стимул унифицировать наше весьма запутанное законодательство, которое надо приблизить к мировым стандартам. Это будет шагом вперед.

Корреспондент: Елена Марголина



**Президент Ассоциации, кандидат юридических наук — Александр Викторович Кудимов.** Член управляющего совета фонда по оказанию помощи соотечественникам за рубежом; зам. председателя Международного союза юристов; вице-президент Московского клуба юристов; главный эксперт по вопросам защиты от недружественных поглощений Московской торгово-промышленной палаты. Родился в г. Рошаль Московской области. Окончил Ленинградский технологический институт им. Ленсовета; Высшую школу КГБ СССР и аспирантуру Высшей школы КГБ СССР; Новый Российский университет по специальности «юрист»; Международный академический аккредитационный аттестационный комитет. Защитил вторую диссертацию в западной академии государственной службы. Окончил МААК, где получил диплом доктора юриспруденции. Занимается спортом, увлекается разведением роз.

**Александр Викторович, услуги какого характера оказывает Ассоциация «Бизнес и право»?**

Ассоциация Столичный центр «Бизнес и право» является одной из крупнейших общественных организаций, объединяющих различные предприятия и предлагающих полный спектр услуг для успешной работы, развития и сопровождения бизнеса. Сегодня мы объединяем общественные и коммерческие организации, практикующих юристов, ученых, государственных и общественных деятелей.

Многие компании, обратившиеся к нам за помощью, становятся не только членами

Ассоциации, но и приобретают партнеров, что значительно расширяет их возможности и сферы нашей деятельности в целом. В наш состав входят юридические и аудиторские компании, охранное агентство ЧОП «Щит столицы», Столичный центр безопасности, медицинский центр здоровья, база отдыха «Дубравушка» и др. Мы прирастаем своими клиентами и за счет этого продолжаем свое развитие.

**Какие проблемы решаете?**

К нам обращаются с разными проблемами, связанными с урегулированием отношений между бизнес-партнерами, нарушениями налогового и трудового законодательства, по вопросам мирного досудебного урегулирования конфликтов. Наша цель — решить проблему комплексно, для чего подключаются все наши специалисты. В Ассоциации существует группа экстренной помощи, которая состоит из юриста, аудитора, охраны. По сигналу клиента такая оперативная группа выезжает в пункт возникновения проблемы и решает ее на месте. Работа Ассоциации строится на принципах профессионализма, индивидуального подхода и конфиденциальности.

**Как часто решаете вопросы, связанные с рейдерскими захватами?**

Понятно, что успешный бизнес всегда привлекал внимание преступных элементов. Рейдерство остается серьезной проблемой, которая наносит огромный ущерб не только предприятиям, но и экономике страны. Неслучайно эти вопросы рассматриваются на всех уровнях власти.

Для обеспечения надежной работы предприятия необходимо соблюдать грамотный и четкий документооборот, работу с кадрами. Производственный процесс надо организовать таким образом, чтобы информация о деятельности компании не была использована в негативных целях против предприятия. К сожалению, проблема рейдерских захватов еще актуальна.

**Насколько совершенно законодательство РФ?**

Законодательство — живой организм, и с развитием общества оно претерпевает изменения и развивается. Как правило, сначала формируются производственные отношения, и вслед за ними идет право, которое должно их регулировать. При-

близительно один раз в пять — десять лет законодательство претерпевает серьезные изменения, и это нормальная практика для всего мира. Сейчас предстоят значительные изменения российского законодательства в части гражданского, уголовного и административного права и судопроизводства в целом.

Сегодня все страны наблюдают друг за другом. Когда что-то совершенное по-является в одной стране, то это берется за основу и в другой. Если страны станут сотрудничать в формате одинаковой законодательной базы, им будет проще понимать друг друга, что в свою очередь поспособствует развитию политических и торгово-экономических отношений между ними.

**Какими личными качествами должен обладать юрист?**

Прежде всего знаниями и опытом, в том числе и жизненным. Необходимы также высокая работоспособность и усидчивость.

Немаловажным критерием профессионализма юриста является его специализация. Другими словами, высококвалифицированный юрист должен знать специализацию, технологию той организации, интересы которой он защищает.

**Почему было выбрано такое название — «Бизнес и право»?**

Ассоциация «Бизнес и право» работает с различными бизнес-структурами, а также принимает активное участие в общественно-политических мероприятиях, проводимых в нашей стране и за рубежом, что способствует развитию международных отношений. Мы выдвигали кандидатов на представление к высшей юридической награде «Фемида», на протяжении многих лет сотрудничаем с Московским патриархатом, участвуем в совершенствовании законодательства РФ.

Профессионализм и опыт наших специалистов нацелены на оказание действенной правовой помощи предприятиям малого и среднего бизнеса, а также госструктурам и общественным организациям. Бизнес и право — две составляющие, которые должны работать в одной связке. И, самое главное, «Бизнес и право» не только советует, но и решает проблемы, которые перед ней ставят.

Корреспондент: Елена Марголина



## МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «КАШКОВСКИЙ, ПАВЛЕНКО И ПАРТНЕРЫ»

*Московская коллегия адвокатов «Кашковский, Павленко и Партнеры» образована адвокатами, занимающимися юридическим сопровождением крупного российского и зарубежного бизнеса более 15 лет. Учредителями коллегии и лицами, входящими в Совет Партнеров, ее руководящий орган, являются Екатерина Павленко и Олег Кашковский. Адвокаты коллегии осуществляют представительство клиентов в судах и органах государственной власти; ведут проекты и судебные споры, отягощенные иностранным элементом; осуществляют юридическое сопровождение деятельности организаций и оказывают помощь в области интеллектуальной собственности; проводят правовой аудит; готовят юридические документы и заключения. О деятельности и интересных проектах МКА «Кашковский, Павленко и Партнеры» мы беседуем с Председателем коллегии Екатериной Борисовной Павленко.*

**Екатерина Борисовна, расскажите о приоритетных направлениях деятельности вашей коллегии.**

Одна из основных задач нашей организации — представительство клиентов в судах различных уровней и категорий. Помимо российских судов, наши адвокаты защищают интересы доверителей в коммерческих судах по всему миру, в частности, в Международном арбитражном суде Федеральной палаты экономики Вены, в Международном арбитражном институте при Торгово-промышленной палате Стокгольма, в Лондонском международном арбитражном суде, в ряде других институциональных судов, а также в арбитражных судах ad hoc. Абсолютно все наши адвокаты имеют большой опыт ведения очень сложных арбитражных и судебных дел, которые требуют нестандартного толкования ситуации и применимых правовых актов.

Другое приоритетное направление деятельности коллегии — осуществление проектов, не связанных с судебными спорами, но отягощенных иностранным элементом. В первую очередь это относится к сопровождению коммерческих сделок наших клиентов. В качестве одного из наиболее ярких примеров можно привести юридическое сопровождение нашими адвокатами сделки по приобретению группой PepsiCo крупнейшего в России производителя соков ОАО «Лебедянский» (Липецкая область). Сумма

инвестирования в рамках указанного проекта составила порядка 1,4 млрд долл. США. По завершении этой сделки бывшие владельцы ОАО «Лебедянский» Николай и Юрий Борцовы попали в список журнала Forbes как одни из самых состоятельных людей РФ. Также, оказывая юридическую помощь группе PepsiCo, по поручению ООО «Фрито Лей Мануфактуринг» наши адвокаты осуществляли юридическое сопровождение проекта по строительству завода пищевой продукции в г. Азов Ростовской области. Тогда сумма инвестиций составила около 200 млн долл. США. На сегодняшний день коллегия обеспечивает ведение хозяйственной деятельности многих других иностранных фирм, в частности, ЗАО Компания «Бакстер», входящего в группу компаний американской фармакологической компании Baxter.

**За счет чего удалось привлечь таких крупных клиентов?**

Во-первых, главным объяснением этого факта может служить высокая квалификация наших адвокатов и их богатый опыт ведения подобных дел. Опыт Совета Партнеров по руководству такими проектами тоже играет не последнюю роль в создании положительного имиджа коллегии на рынке юридических услуг. Повторюсь, партнеры коллегии занимаются юридическим сопровождением крупного российского и зарубежного бизнеса более 15 лет. Работая сегодня, мы не забываем

про будущее и активно привлекаем к работе молодых специалистов, в основном выпускников МГИМО (У) МИД РФ. Я отдаю предпочтение данному вузу по ряду причин: МГИМО — Alma Mater для меня и ряда наших адвокатов; моего партнера и меня устраивают базовые знания выпускников этого университета, их уровень профессиональной подготовки и уровень владения иностранными языками, их отношение к миру и окружающей действительности, которые формирует это высшее учебное заведение. Выпускники МГИМО обладают высоким уровнем коммуникабельности и креативности, они легко вступают в бизнес-переговоры и всегда говорят с клиентом на том языке, который ему комфортен. Причем в прямом и переносном смысле этого слова.

Во-вторых, МКА «Кашковский, Павленко и Партнеры», как я уже упоминала выше, в значительной мере специализируется на международном праве, а таких юридических компаний, не считая иностранных юридических корпораций, на российском рынке не слишком много.

В-третьих, мы очень мобильны. К нам обращаются клиенты практически из всех регионов РФ, ближнего и дальнего зарубежья. Наши адвокаты, и партнеры не исключение, незамедлительно выезжают по первой же просьбе клиента в любую точку России и мира. Для оказания помощи своим иностранным и российским доверителям наша коллегия активно

сотрудничает с иностранными адвокатскими образованиями и юридическими фирмами, такими как Sherman & Sterling, Holman, Fenwick & Willan, Grenberg Traurig и некоторыми другими.

**Екатерина Борисовна, расскажите о наиболее сложных и интересных процессах.**

На сегодняшний день ни для кого не секрет, что согласно сложившейся судебной практике на территории РФ признаются и исполняются практически все иностранные судебные и третейские решения. Тем не менее, несмотря на столь явные тенденции, на протяжении многих лет нам удавалось и удается не допускать исполнения подобных решений в отношении российских предприятий — наших клиентов. Первое значительное дело такого рода, оказавшее влияние на формирование судебной практики, было выиграно нами еще в 2005.

Тогда норвежская компания «Умо Стеркодер АС» обратилась в Арбитражный суд Калининградской области с заявлением о признании и приведении в исполнение решения датского третейского суда ad hoc в отношении клиента коллегии ОАО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь». Сумма иска была небольшой, порядка 500 000 долл. США. Тогда нам удалось доказать, что указанное решение противоречит Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)», так как решение было вынесено за пределами РФ в ситуации, когда в отношении российского предприятия была введена процедура внешнего управления. Впоследствии данное дело и представленная позиция нашли свое отражение в Информационном письме Президиума ВАС РФ от 22.12.05 №96 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов, об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов». Несмотря на важность дела компании «Умо Стеркодер АС» и других аналогичных дел, самое яркое впечатление из области дел, связанных с признанием и приведением в исполнение иностранных судебных решений, в практике нашей коллегии оставило дело индийской Корпорации нефти и природного газа (ONGC). Только в июле 2011 ВАС РФ поставил точку в споре между ОАО «Амурский судостроительный завод», клиентом коллегии, и индийской Корпорацией нефти и природного газа (ONGC), длившемся почти три года. В апреле 2009 Международный арбитражный (третейский) суд ad hoc в г. Мумбай (Индия) вынес решение

**Председатель коллегии, управляющий партнер, адвокат — Екатерина Борисовна Павленко. Окончила Международно-правовой факультет Московского государственного института международных отношений (МГИМО (У) МИД РФ) и аспирантуру МГИМО (У) МИД РФ по кафедре Европейского права.**

**В период с 1994 по 2002 прошла ряд зарубежных стажировок в ведущих учебных заведениях Западной Европы. С 2002 по 2004 в составе одной из ведущих коллегий адвокатов Москвы являлась внешним юридическим консультантом Европейского банка реконструкции и развития по совместному проекту ЕБРР-ФКЦБ, направленному на выпуск и размещение еврооблигаций на российском фондовом рынке.**

**Екатерина Борисовна специализируется преимущественно в области международного (как частного, так и публичного) права, морского, гражданского, корпоративного права, права ЕС. Имеет богатый опыт представления интересов компаний, включая компании судостроительной и нефтедобывающих отраслей в арбитражных судах РФ, в третейских институциональных судах и третейских судах ad hoc, расположенных как на территории РФ, так и за ее пределами (Лондон, Стокгольм, Копенгаген). В 2008 Екатерина Борисовна включена в сборники «Кто есть кто: ведущие юристы России» и «Who is Who», Hübners.**



о взыскании с завода денежной суммы в размере более 57 млн долл. США основного долга и процентов за несвоевременное исполнение денежных обязательств. В августе 2009 корпорация ONGC обратилась в Арбитражный суд Хабаровского края с заявлением о признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения в отношении ОАО «Амурский судостроительный завод». Завод был обязан построить в установленный сторонами срок судно сейсмологической разведки и сдать его заказчику. Этого не произошло, и корпорация ONGC посчитала себя вправе возбудить судебный процесс на территории Индии. В результате длительных судебных споров мы наконец-то добились отказа в признании и приведении в исполнение иностранного судебного решения в отношении ОАО «Амурский судостроительный завод». Эта победа является очень значимой для российского судостроения. В данном деле, несмотря на все сложности процесса, российской стороне удалось отстоять свою правоту в судебном порядке, что с каждым разом становится все труднее и труднее. Начало 2012 ознаменовалось завершением также многолетнего спора с немецкой судостроительной фирмой. В рамках данного дела адвокатам коллегии удалось признать право собственности ОАО «Амурский судостроительный завод» на два танкера, признав незаключенными изна-

чальные контракты с иностранными заказчиками. Сумма этого иска превысила 220 млн. долл. США.

**Над какими проектами МКА «Кашковский, Павленко и Партнеры» работает сейчас?**

Мы продолжаем активно работать с различными российскими и зарубежными предприятиями. В частности, в мае 2012 мы подписали договор на представление интересов ООО «Пежо Ситроен Рус» — импортера автомобилей двух французских марок: Peugeot и Citroen. В последнее время компания столкнулась с рядом исковых заявлений недобросовестных покупателей, основанных на ст. 18 Закона РФ «О защите прав потребителей», но противоречащих ст. 10 ГК РФ (злоупотребление правом), поданных в разных городах РФ (Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Уфа, Красноярск, Пенза и т.д.). Договор на оказание юридической помощи с адвокатами коллегии заключен в целях разрешения данной проблемы. В свете принятия Постановления Пленума ВС РФ от 28 июня 2012 № 17 этот проект имеет большое значение. Помимо указанного коллегии активно занимается различными проектами в области банковского права (ЗАО «Банк Русский Стандарт»), в области фармацевтики (Baxter, Abbott Laboratories) и т.д.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «КОРОЛЕВ, ТЕРНОВСКИЙ И ПАРТНЕРЫ»

**Московская коллегия адвокатов «Королев, Терновский и Партнеры» (МКА «Королев, Терновский и Партнеры») создана в марте 2003 в соответствии с Федеральным законом «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». До образования МКА «Королев, Терновский и Партнеры» ее адвокаты входили в состав юридической консультации «Лефортовская» Международной коллегии адвокатов «Санкт-Петербург», возглавляемой А.Н. Котельниковым. О деятельности МКА «Королев, Терновский и Партнеры» рассказывает председатель коллегии Евгений Олегович Королев.**

**На каких областях права специализируется ваша коллегия?**

Оказание юридической помощи осуществляется юридическим и физическим лицам в различных отраслях права: уголовное, гражданское, трудовое, коммерческое, международное и т.д. Каждый из партнеров коллегии предоставляет помощь в определенной области права. Например, я специализируюсь на корпоративном и уголовном праве, но за 20 лет работы с юридическими лицами мне приходилось заниматься практически всеми отраслями права, поэтому обращаются по гражданским, административным, трудовым делам и пр.

**Какие полномочия должен и может брать на себя адвокат, когда его привлекает заказчик?**

Я считаю, что при работе как с физическими, так и с юридическими лицами, особенно когда возникают какие-то проблемные ситуации, адвокат должен брать на себя ключевую роль. Многие же адвокаты и юристы сужают свой подход в юридической помощи до той, за которой к ним обратились, в то время как существует необходимость в более системном и широком подходе к решению проблемы. Например, у меня была ситуация: ко мне обратилась женщина, приехавшая из Владикавказа. Она продала там имущество и хотела в Московской области купить небольшую квартиру. Отдала продавцам квартиры деньги, ей дали расписку, но начали тянуть с документами: назначают сделку, а сами не приезжают. В итоге выяснилось, что они прописали в эту квартиру родственников с Украины, чтобы те получили российское граж-

данство. Мы переговорили с продавцами квартиры, но они всячески тянули с заключением сделки и при этом не возвращали деньги. Тогда было подано заявление о возбуждении уголовного дела по факту мошенничества и исковое заявление в суд о признании права собственности на квартиру. С их стороны сразу же появился адвокат в уголовном деле. Мы сторонники того, чтобы процесс урегулировать мирно без привлечения к ответственности, тем более уголовной, за исключением, пожалуй, некоторых ситуаций. В данном случае нам нужно было, чтобы потерпевшей вернули деньги или квартиру. Вот здесь мы подходим к вопросу, почему нельзя сужать роль адвоката. Мы стали предлагать их адвокату переоформить имущество, но он ответил, что не уполномочен, так как не заключал договор на ведение гражданского дела по имуществу. На суде мы в очередной раз заявили, что ответчик не хочет переоформлять имущество, не приезжает на сделку, и тогда обвиняемого арестовали прямо в зале судебного заседания. Судья сказал ему: «Ваш адвокат вас посадил». В данной ситуации позиция адвоката была такая — это не мое, я здесь не договаривался. Формально к нему нет претензий, но он должен был сказать, что решить эту проблему можно только в совокупности. Результат всего такой: мошенница получила реальный срок лишения свободы, а квартира в конечном итоге перешла в собственность потерпевшей.

Я перехожу к корпоративным клиентам, ситуация аналогичная. Например, когда в компанию приходят налоговые или правоохранительные органы и т.д.,

то лучше адвоката в такой ситуации никто не ориентируется. Он должен брать инициативу на себя и координировать возникшую для клиента проблему: дать рекомендации генеральному директору, возможно, иным должностным лицам, другим сотрудникам, как вести себя, что говорить, чтобы не ухудшить ситуацию. Потому что очень часто бывает: приходят подобные структуры и начинают допрашивать, психологически давить на людей. Это неправильно, так как у каждого человека есть право на адвоката, в силу чего практически всегда можно взять для этого паузу, поскольку, что написано пером — не вырубишь топором. Объяснения (показания) дал — исправить их будет достаточно сложно.

У меня заключены договоры не только с юридическими лицами, но и с руководителями предприятий, так как претензии предъявляют не только к организации, как к некоему аморфному образованию, а к людям, которые осуществляют деятельность в рамках данной компании.

**Как вы оцениваете сложившуюся судебную систему и уровень работы правоохранительных органов?**

Уровень судебной системы в России, к сожалению, оставляет желать лучшего. Я не могу сказать, что у нас некавалифицированные судьи, нет, судьи достаточно грамотные, но сама система не направлена на объективное рассмотрение дел.

Что касается правоохранительных органов, то, к сожалению, в последнее время сталкиваешься с молодыми, зачастую непрофессиональными сотрудниками, которые при этом имеют достаточно серьезные властные полномочия. Прихо-

дится противопоставлять их незаконным действиям свои знания и опыт.

Например, недавно я вел такое дело: сотрудники полиции пытались арестовать молодого человека и вменить ему серьезные статьи: посягательство на жизнь сотрудника полиции (тяжкое преступление) и похищение оружия (особо тяжкое преступление). Его сначала не арестовывали, но у его адвоката произошел конфликт со следователем, в результате чего следователь принял решение об аресте человека, фактически ссылаясь на конфликт с адвокатом, даже не скрывая этого. В результате его арестовали по фальсифицированным документам: рапорт датирован 7-м числом, а в нем содержится информация о том, что подзащитный 8, 9 и 10-го числа не был дома. Как такое может быть? Тем не менее его арестовали за особо тяжкое преступление, но мы дошли до Московского городского суда, и он отменил статью за похищение оружия за отсутствием состава преступления. В итоге срок, конечно, был снижен на три с половиной года, но возникает вопрос, почему нужно доказывать очевидное, бившись об стенку головой?! Непонятно, на что больше тратится времени — на дело или на борьбу с системой, чтобы доказать очевидное и невиновность человека.

Или, например, я осуществлял защиту лиц по делу о контрабанде. Налицо беспредел правоохранительных органов. Следователь изъял у организации товар на сумму более 150 млн руб., который до этого год хранился у организации на складе, перевез на другой «так называемый» более охраняемый склад на особо режимный объект в город Королев», откуда этот товар сразу был похищен. По хронологии всех действий и событий можно делать вывод, что следователь каким-то образом причастен к хищению изъятого товара. К сожалению, это сотрудник Главного следственного управления по Москве! Возбудили дело по факту хищения товара — уже сотрудники другого следственного подразделения на особо охраняемых режимных объектах. Я написал 18 ходатайств, ни на одно из которых следователь не ответил. Обжаловал действия следователя в прокуратуру, начальнику следственного отдела, в суд. Суд вынес постановление: «Грубое нарушение прав потерпевшего» — и тишина. Прокуратура вынесла постановление — признать незаконным бездействие, и опять тишина. А начальник Следственного отдела упорно молчит. Я впервые встречаю такое в практике: 18 ходатайств, начальник следственного отдела на все это говорит: «Вот такой у нас следователь», потерпевший не может ничего добиться: ни товара, ни наказания



**Председатель коллегии — Евгений Олегович Королев. Родился 24.04.1964 в Москве. Окончил дневное отделение юридического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Свою профессиональную деятельность начинал еще на первом курсе вуза с должности кодификатора в первом правовом кооперативе СССР «Гарантия». Через три года был переведен на должность консультанта. Участь на третьем курсе, вместе с коллегой выиграл свое первое крупное дело против Краснодарского конезавода, за что получил автомобиль. После окончания вуза работал в Московской коллегии адвокатов «Канон», юридической консультации «Лефортовская» Международной коллегии адвокатов «Санкт-Петербург», старшим специалистом фонда, который занимался возвратом долгов, возглавлял юридическую службу «Электробанка». В 1995 получил статус адвоката. В 2003 основал и возглавил Московскую коллегия адвокатов «Королев, Терновский и Партнеры».**

виновных. А все действия следователя в рамках уголовного дела о контрабанде Тверской районный суд Москвы признает правомерными.

Или вот ситуация с прокурором (!). Я привел пример, что в нашей стране люди без судебного решения могут находиться под стражей: «Истек срок содержания человека под стражей, но судья пропустил этот момент, и человек лишние 10 часов провел в следственном изоляторе без судебного решения». На что прокурор отвечает: «Подумаешь, 10 часов посидел, совсем немного». Я объясняю: «Есть Конституция, международные акты по защите прав, УПК, закон о порядке содержания лиц под стражей, подозреваемых в совершении преступления, закон о прокуратуре — все эти документы требуют немедленно освободить всякое лицо, находящееся без судебного решения под стражей. А вы говорите, подумаешь, 10 часов». После этих слов прокурор просто встала и ушла.

**Что в планах?**

В планах — расширение коллегии, но проблема в кадрах. Найти толкового молодого специалиста очень сложно.

Недавно ко мне на собеседование пришла девушка. Она окончила вуз в 2011, но уже не помнит название своей дипломной работы. Я окончил университет в 1992 и помню не только название, но и содержание дипломной работы. Когда я ищу помощников, то провожу элементарный тест: сначала спрашиваю, на какой области права специализируется молодой специалист, потом задаю вопросы. Например, по гражданскому праву я, как правило, задаю один элементарный вопрос: нарисуйте мне кружками соотношение сделки и договора, какое понятие больше и что какое в себя включает. К сожалению, многие не отвечают. Молодые люди идут устраиваться на работу в коллегии адвокатов и не владеют базовыми знаниями. К сожалению, 30% молодых специалистов искренне считают, что самое главное — это диплом, а не знания. Но тем не менее мы продолжаем искать, работать с молодыми специалистами. Встречаются талантливые и перспективные, которые впоследствии становятся достойными партнерами коллегии.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# АДВОКАТСКОЕ БЮРО

## «ПЛЕШАКОВ, УШКАЛОВ И ПАРТНЕРЫ»



**Адвокатское бюро «Плешаков, Ушкалов и партнеры» занимается юридическим обслуживанием организаций, обеспечением их безопасности и защитой имущественных и личных интересов клиентов. Адвокаты и юристы бюро накопили богатый опыт представительства в суде и готовы защищать интересы по делам различной категории сложности в арбитражных судах, судах общей юрисдикции, в третейских и международных третейских судах в России и за рубежом (в том числе странах ближнего зарубежья).**

В область практики Адвокатского бюро «Плешаков, Ушкалов и партнеры» входит: юридическое сопровождение бизнеса, защита интересов в суде, участие в делах о банкротстве, консультирование по корпоративному праву, сопровождение проектов по слиянию и поглощению, защита от недружественных поглощений (рейдерства), услуги по регистрации юридических лиц, сопровождение операций с ценными бумагами, сопровождение сделок с недвижимостью и инвестиционных проектов, консультирование по налогово-

ры по неисполненным контрактам (инвестиционным, строительного подряда, поставкам и т.д.).

Также очень часто клиенты обращаются за консультациями по основным направлениям деятельности их компании. Но если до кризиса это были вопросы, в первую очередь связанные со слиянием и поглощением, приобретением капитала или каких-то активов, то сейчас — защита активов и корпоративные споры.

До кризиса большой объем работы был по традиционному нашему направ-

рейдеры использовали коррумпированность судов общей юрисдикции для получения заведомо неправосудного решения, с помощью которого проводили незаконные действия по захвату организации. Сегодня из-за того, что суды общей юрисдикции не имеют права заниматься корпоративными спорами, рейдеры потеряли мощный инструмент для осуществления своей незаконной деятельности. Кроме того, арбитражные суды благодаря Председателю Высшего Арбитражного суда Российской Федерации А.А. Иванову за последние несколько лет значительно улучшили свою деятельность: стали быстрее работать, навели порядок в части принятия обеспечительных мер. То есть раньше рейдеры получали с помощью каких-либо незаконных способов обеспечительные меры и захватывали по подложным документам предприятия. Сейчас судьи боятся потерять свою мантию, и, соответственно, получить такие обеспечительные меры стало гораздо сложнее.

Острота этой проблемы спала еще и в связи с тем, что сократилась экономическая активность предпринимателей, связанная с приобретением и продажей активов. Бизнесмены не торопятся расставаться с активами и не торопятся приобретать.

**В чем преимущество работы вашего бюро перед другими компаниями?**

Мы ведем особо сложные судебные дела, по которым отсутствует сложившаяся судебная практика или имеются другие факторы, осложняющие судебный процесс. Также наше бюро специализируется на комплексном сопровождении бизнес-проектов, в рамках которых осуществляется разработка новых схем ведения бизнеса с учетом требований основных отраслей законодательства. Наши специалисты создают многоуровневые схемы

лению — сопровождение сделок с недвижимостью и инвестиционным проектам, сейчас количество подобных обращений несколько упало.

В настоящее время много обращений по такому направлению, как участие в делах по банкротству. Мы даже собираемся выделить его в отдельную практику, так как наше бюро одновременно сопровождает порядка 10–15 дел.

**Прошлая публикация была посвящена рейдерским захватам, насколько сейчас актуальна эта проблема?**

На сегодняшний день острота данной проблемы несколько снизилась. Во-первых, стали лучше работать правоохранительные органы, ужесточилось уголовное законодательство. Во-вторых, сейчас корпоративные споры рассматриваются только арбитражными судами, а не судами общей юрисдикции. До этого

защиты бизнеса от недружественных поглощений и действий контрагентов путем организации холдинговых структур с участием компаний-нерезидентов.

Бюро обладает современной информационной инфраструктурой, наше обслуживание защищено от несанкционированного доступа, также в бюро внедрена и функционирует DLP-система. Эти меры позволяют обеспечить конфиденциальность информации наших клиентов. В своей работе мы используем CRM-систему от одного из ведущих производителей программного обеспечения, что помогает нам поддерживать качество наших услуг на высоком уровне.

**Что выгоднее: привлечь юридическую компанию на аутсорсинг или держать в штате собственного юриста?**

Все зависит от страны, от рынка. Например, в США даже крупные компании не держат в штате юристов. Сейчас в России тоже намечается движение в этом направлении. Например, я знаю одну крупную фирму, у которой в штате 120 юристов, но все равно она привлекает 8–10 юридических компаний на аутсорсинг для выполнения каких-то отдельных проектов. Но вот, например, в банковской сфере обязательно нужны собственные юристы, так как там большой объем текущей работы. Но, когда возникают какие-то сложные судебные дела, они зачастую вынуждены привлекать сторонние юридические компании, так как опыт банковских юристов, как правило, недостаточен.

Если всю текущую работу возложить на аутсорсинговую фирму, то это обойдется слишком дорого, поэтому нужно комбинировать: для текущих дел достаточно внутренних юристов, а сложные новые дела лучше поручать аутсорсам. Таким образом, сочетание некоторого количества внутренних юристов с аутсорсами дает необходимый положительный эффект.

**Сегодня из-за того, что суды общей юрисдикции не имеют права заниматься корпоративными спорами, рейдеры потеряли мощный инструмент для осуществления своей незаконной деятельности. Кроме того, арбитражные суды благодаря Председателю Высшего Арбитражного суда Российской Федерации А.А. Иванову за последние несколько лет значительно улучшили свою деятельность: стали быстрее работать, навели порядок в части принятия обеспечительных мер.**

**Ваше бюро предлагает новый вид услуги — консультирование по вопросам урегулирования споров посредством процедуры медиации. Расскажите об этом подробнее.**



**Управляющий партнер — Владимир Сергеевич Плешаков. Окончил юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. Длительное время работал в системе гражданской авиации СССР на руководящих должностях. В 1991 основал и возглавил юридическую фирму «Борей». В 1995 получил статус адвоката и вступил в Коллегию адвокатов № 1 г. Москвы. В 1996 основал юридическую консультацию № 4, в 2003 она была преобразована в Адвокатское бюро «Плешаков, Ушкалов и партнеры».**

**С 1991 активная судебно-арбитражная практика, провел более 420 успешных процессов, более 90 крупномасштабных проектов. Области практики: арбитражный и гражданский процессы, юридическое сопровождение бизнеса, защита клиента в процессе слияний и поглощений, внесудебное урегулирование экономических споров.**

Урегулирование споров посредством процедуры медиации широко применяется во многих странах мира. Привлекательность данной процедуры заключается в том, что в отличие от судебного разбирательства стороны могут контролировать ход процедуры, а ее результатом становится решение, выработанное спорящими сторонами, а не навязанное им со стороны. Следовательно, данная

процедура дает больше шансов на сохранение хороших деловых отношений между сторонами, что практически невозможно после рассмотрения спора в судебном порядке, в результате которого одна из сторон всегда оказывается проигравшей. Таким образом, процедура медиации, безусловно, является одним из наиболее цивилизованных способов разрешения споров. Кроме того, если после применения указанной процедуры судебное разбирательство все же неизбежно, то ее применение в любом случае имеет положительный эффект, поскольку позволяет сторонам спора реально оценить свои силы, проработать позицию, т.е. всесторонне подготовиться к судебному разрешению спора. В связи с вышеизложенным принятие Федерального закона от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», который вступил в силу с 1 января 2011, является шагом на пути к совершенствованию правовой системы России.

**Какие перспективы развития вы определяете для своей организации?**

Планируем расширение штата и освоение новых направлений деятельности — защита интеллектуальной собственности; защита чести, достоинства и деловой репутации; экологическое право.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

**Практика Адвокатского бюро «Плешаков, Ушкалов и партнеры» удостоивалась высоких оценок со стороны авторитетных изданий. В частности, бюро было включено в списки лучших юридических фирм и юристов по версии компании Best Lawyers за 2010, 2011, опубликованные в издании «Ведомости».**

му праву и защита интересов налогоплательщиков, консультирование по вопросам урегулирования споров посредством процедуры медиации.

Практика Адвокатского бюро «Плешаков, Ушкалов и партнеры» удостоивалась высоких оценок со стороны авторитетных изданий. В частности, бюро было включено в списки лучших юридических фирм и юристов по версии компании Best Lawyers за 2010, 2011, опубликованные в издании «Ведомости».

О деятельности бюро рассказывает Управляющий партнер Владимир Сергеевич Плешаков.

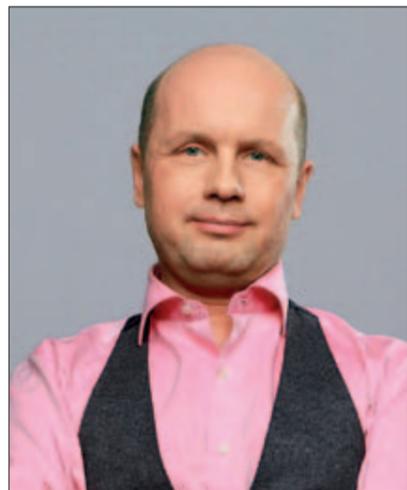
**Владимир Сергеевич, с какими вопросами чаще всего стали обращаться клиенты после кризиса?**

В основном это судебные споры: возвраты кредитов, обращение взыскания банками на заложенное имущество, спо-

# АДВОКАТСКОЕ БЮРО «СИКАЙЛО, ГАББАСОВ, РОМАХОВА И ПАРТНЕРЫ»



**«Два адвоката — три мнения»... Конечно, эту поговорку можно применить ко многим специальностям. Но мнение старшего управляющего партнера адвокатского бюро «Сикайло, Габбасов, Ромахова и Партнеры» Алексея Вадимовича Сикайло в отношении рейдерства и развития рынка адвокатских услуг показалось мне особенно интересным...**



**Старший управляющий партнер — Алексей Вадимович Сикайло.** Учредитель Болгаро-Российского Юридического Клуба, Ответственный секретарь Попечительского совета Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. Родился 01.01.1966 в Подмоскowie. В 1991 окончил МГУ им. М.В. Ломоносова. Стаж профессиональной юридической деятельности 21 год. В бюро с 1999. В свободное время увлекается гольфом.

**Алексей Вадимович, расскажите, пожалуйста, об истории создания бюро.**

Начало нашей совместной юридической практики с Маратом Габбасовым и Светланой Ромаховой началось еще в 1990 с совместной работы в юридической фирме «МОСТ-Право». В 1993 мы стали адвокатами Межтерриториальной коллегии адвокатов. В 1999 учредили самостоятельное адвокатское бюро при Московской городской коллегии адвокатов.

**За это время запросы клиентов изменились?**

В 90-х прошлого столетия процветало рейдерство, и было много обращений

по этим проблемам. Сегодня дел, связанных с силовым поглощением предприятий против воли собственников, стало значительно меньше, и для бизнеса это положительная тенденция. Однако хотелось бы корректного отношения к этому понятию и со стороны самого бизнеса, который стремится называть любые корпоративные споры рейдерством, хотя на самом деле ни о каком рейдерском захвате или корпоративном шантаже, как говорят в Европе — грин мейле (greenmail), речи не идет. Корпоративные споры и рейдерство — это принципиально разные вещи.

**То есть надо различать рейдерство и корпоративные споры?**

Конечно. Случается (и это очень удобно!), когда адвокаты проигрывают спор в суде и начинают пенять на него. В действительности они просто не желают признать, что проиграли дело в силу собственной слабой подготовки, либо проигрышности своей позиции, либо превосходства позиции и работы оппонентов.

**Многие ваши коллеги считают, что рейдерство как явление осталось, но изменило суть: сегодня уже нет черного рейдерства, скорее оно приобрело бело-серые схемы.**

Изначально рейдерство — это негативное явление. Соответственно, как можно говорить о белом рейдерстве, когда речь идет о захвате предприятия. Но в России форма откровенного захвата происходит сейчас не так часто, а, как правило, случаются ситуации, где акционеры или конкурирующие предприятия совершают некие действия, направленные друг против друга в целях продвижения своих бизнес-интересов. Подобного рода явления встречаются в практике бизнеса, вопрос в том, как его позиционировать, и не переходят ли они допустимые грани.

На самом деле, адвокатское сообщество любит нагнетать страсти и призывает публичность. Вместо ведения четкой линии правовой защиты с аргументацией, четкой позицией, сбором доказательств и борьбой за свидетелей ад-

вокаты предпочитают обеспечивать себе публичность путем участия в проведении «общественно-массовых мероприятий». Сейчас стало модно призывать сторонников тех или иных групп куда-то идти, что-то демонстрировать и выкрикивать различные лозунги. Но, во-первых, это далеко не всегда продуктивно, хотя и зрелищно, а во-вторых, это все-таки не правовой способ решения проблемы, а способ давления, в т. ч. и на правосудие.

**Как повлияет вступление России в ВТО на действующее законодательство РФ?**

Тот факт, что в законодательстве происходят изменения, — вполне нормально. Вступление России в ВТО повлечет дальнейшее изменения внутреннего законодательства и, возможно, приведет к изменениям неcodифицированных норм, которые будут касаться отраслевых особенностей деятельности предприятий.

В свою очередь изменения требований к законодательству повлияют и на нашу деятельность, и с целью расширения сфер интересов бизнеса нам придется обращаться в различные европейские органы. Но в целом кардинальных изменений не последует.

**Открытие границ не приведет к наплыву зарубежных адвокатов и юристов?**

Что касается прихода новой волны зарубежных адвокатов, то они на протяжении длительного периода более чем успешно работают на нашем рынке. Западные специалисты изначально пришли к нам на плечах своих клиентов. В начале 90-х прошлого столетия наши законодательные органы достаточно либерально относились к иностранным специалистам адвокатской практики, что откровенно лоббировалось интересами бизнеса. В 2001 появившиеся изменения в арбитражно-процессуальном кодексе РФ требовали, чтобы интересы клиентов всегда представляли российские адвокаты. Понятно, что это привело к вынужденному сотрудничеству иностранных юридических фирм с российскими. Но тот период длился недолго, и после сня-

тия этой нормы интересы бизнес-споров могла представлять любая иностранная или российская компания или даже простой человек, не имеющий адвокатского статуса. Это было время сомнительных посредников и принятия неcodифицированных решений.

**И это негативно сказалось на рынке адвокатских услуг...**

Да. Во-первых, это привело к падению цен на наши услуги. Клиенты начали искать более дешевые альтернативы и были готовы сотрудничать даже со студентами юридических факультетов. Во-вторых, наши иностранные коллеги еще более активно обозначили свое присутствие на российском рынке, который успешно контролируют, имея определенное преимущество. Дело в том, что у российских и зарубежных адвокатских и юридических образований разный формат работы. В отличие от цивилизованных зарубежных стран, в России не развита система страхования юридической деятельности. Многие иностранные компании, которые приходят на российский рынок, требуют от адвокатов предоставления страховки. Но у нас такой традиции пока нет, соответственно, нашим страховкам они не доверяют.

Более того, зарубежные адвокаты могут прикрываться раскрученными материнскими юридическими фирмами. Они с удовольствием кредитуют московские офисы, выплачивая высокие зарплаты наемным специалистам и вымывая с отечественного рынка грамотные кадры, переманивая их к себе. К тому же иностранцы не всегда корректно ведут себя на рынке, зачастую обвиняя российских коллег в действиях, не соответствующих статусу добросовестного адвоката. Вывод очевиден: иностранные юридические фирмы и сегодня являются нашими основными конкурентами.

Сейчас ситуация немного меняется в лучшую сторону, появились крупные и достаточно серьезные российские адвокатские и юридические образования, но это скорее не благодаря, а вопреки сложившейся ситуации.

**Насколько необходимо развивать систему страхования адвокатской деятельности в России?**

Это требование времени, но страховые ставки должны быть адекватными. Каждая страна разрабатывает страховые риски под собственную законодательную базу. К примеру, в Великобритании и США они очень жесткие, а в некоторых странах Европы — чуть мягче.

Зачастую страховые компании, возможно, в силу отсутствия в нашей стране такого опыта, перестраховываются и закладывают очень большие страховые ри-



**МАРАТ ГАББАСОВ,**  
управляющий партнер



**СВЕТЛАНА РОМАХОВА,**  
управляющий партнер

ски. Но эта практика требует взвешенного подхода.

**Как строится работа в адвокатском бюро «Сикайло, Габбасов, Ромахова и Партнеры»?**

Работа адвоката требует вдумчивого и внимательного подхода. Для выполнения крупных и сложных проектов необходимо работать одной командой. Именно такой принцип поддерживается в нашем адвокатском бюро, где работают профессиональные и опытные юристы, имеющие большой практический опыт адвокатской деятельности.

Мы пытаемся к каждому клиенту найти особый подход и так выстраиваем свои отношения, чтобы ему было комфортно. Возможно, именно из-за этого к нам часто обращаются с довольно тонкими и даже щекотливыми вопросами.

Обращения бывают разные, начиная от приведения в порядок корпоративной структуры, заканчивая защитой интересов в суде по тем или иным видам споров. Мы принимаем участие в юридическом сопровождении сделок, связанных со строительством крупных производственных комплексов и заводов, а также различных инвестиционных проектов. Обеспечиваем правовое сопровождение бизнеса клиентов в сфере налогового регулирования, работаем с защитой интеллектуальной собственности и вопросами патентования, антимонопольными спорами и вопросами о банкротстве. У нас большой опыт работы по вопросам земельных и имущественных споров, положительный опыт по защите чести и достоинства граждан, а также защите деловой репутации компании. Проводим консультирование по вопросам корпоративного и трудового права и др.

В нашей команде работает постоянный коллектив адвокатов. Я бы сказал, что мы представляем юридический бутик, в котором для каждого клиента применяется индивидуальный и даже уникальный подход. Мы наработали значительный опыт и, возможно, именно поэтому у нас всегда много клиентов, которые нам доверяют.

**Можно ли структурированную адвокатскую практику считать творческой работой? Вы ведь обязаны четко следовать букве закона...**

Сегодня простая юридическая деятельность все активнее смещается на более сложные темы и предметы споров. Конечно, чтобы доказать легальность или правомерность действий граждан, т. е. защитить их права, мы обязаны следовать букве закона. Адвокат владеет знаниями и опытом, и, чтобы защитить своего клиента, действия которого правомерны, существует много путей. Некоторые предпочитают защищать криками и призывами, собирая у зала суда пикеты и демонстрации. Другой путь — правильно и грамотно вести дело, собирая и оценивая доказательства, работая в процессе, выступая, комментируя, делая замечания.

Адвокат — это многогранная профессия, включающая в себя навыки юриста, знающего право; дипломата, участвующего в переговорах; разведчика, собирающего информацию, и контрразведчика, блокирующего доступ к данным. В то же время адвокат должен быть психологом и хорошим организатором, уметь работать в команде.

Сейчас у нас появился интересный пласт работы, и нас все чаще привлекают к законотворческой работе — подготовке правовых материалов, пояснительных записок и законопроектов. И в этом ключе наша работа, безусловно, творческая.

**Основная цель и стратегия вашей компании?**

Профессиональный юрист должен знать законы, уметь слушать и делать правильные выводы. Вместе с тем, оказывая помощь клиенту, адвокат должен уметь четко формулировать свое мнение, которое необходимо умело донести до клиента.

Главное в нашей работе — профессиональное и качественное обслуживание клиентов.

Корреспондент: Елена Марголина

# КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА»



**Председатель коллегии, адвокат — Сергей Викторович Климов.** Родился 15.07.1958. Окончил Всесоюзный юридический заочный институт. Сразу после школы работал секретарем судебного заседания, после вуза — юристом отдела учета и распределения жилой площади в исполкоме Краснопресненского райсовета. Затем — следователем прокуратуры. В 1995 получил статус адвоката. Осуществлял адвокатскую практику в юридической консультации №79, потом возглавил адвокатское бюро «Климов и партнеры», которое в 2003 было преобразовано в коллегию адвокатов «Юридическая защита».

«Нет той области права, в которой бы не работали наши адвокаты и юристы, — говорит Сергей Викторович Климов, председатель коллегии адвокатов «Юридическая защита». — Мы оказываем юридические услуги гражданам по решению различных гражданско-правовых споров любой категории сложности, в том числе жилищных, семейных, наследственных, трудовых, возмещение материального и морального вреда (например, даже в такой сложной области, как возмещение вреда здоровью) и других категорий дел, включая административные. Наши специалисты осуществляют защиту по уголовным делам на предварительном следствии и в суде, оказывают содействие гражданам, выезжающим на постоянное место жительства в ряд стран Западной Европы.

Также наши юристы и адвокаты предоставляют правовую помощь юридическим лицам, специализируются в области корпоративного, страхового, авторского, изобретательского права».

**Какой комплекс услуг коллегии адвокатов «Юридическая защита» предлагает корпоративным клиентам? С какими вопросами чаще всего обращаются к вам юридические лица?**

Мы представляем интересы юридических лиц в арбитраже и судах общей юрисдикции, сопровождаем договоры, заключаем договоры на абонентское обслуживание и т.д. В посткризисный период у нас значительно увеличилось количество договоров на корпоративное обслуживание, основной вопрос, с которым обращаются юридические лица, — это неплатежи контрагентов. В кризис было много обращений от предпринимателей, связанных с разрешением трудовых конфликтов. Мы беремся за дело, если позицию клиента можно отстаивать в суде или в преддоговорных спорах, если же перспективы нет, то честно говорим об этом. Наша задача — не только получить денежное вознаграждение, но и максимально обеспечить желаемый результат.

Среди наших клиентов предприятия различных отраслей промышленности — фармацевтической, медицинской и т.д. Очень много обращений от строительных компаний, так как этот бизнес связан с поставками, а следовательно, с составлением множества документов. Но зачастую в договоре между партнерами такое написано, что остается развести руками. Порой руководители подписывают бумаги, не вникая в суть вопросов.

**Что в связи с этим можете порекомендовать бизнесменам?**

Наша судебная и адвокатская практика показывает, что проблемы бизнеса начинаются на этапе составления договоров. Предприятие принимает на себя определенные обязательства, которые в случае ненадлежащего исполнения могут повлечь нежелательные последствия: штрафные санкции и даже отзыв лицензии или ликвидации бизнеса. Чтобы не допустить этого, предпринимателям еще до заключения сделки необходимо проконсультироваться с юристом. Желательно заключить договор на постоянное обслуживание с юридическими фирмами или коллегами адво-

катов, так как часто бывает, что у штатного юриста недостаточно опыта для того, чтобы грамотно составить договор. Кроме того, сейчас запросы штатных юристов очень высоки в плане заработной платы. Мы же гарантируем постоянную квалифицированную юридическую поддержку, отвечаем за качество оказываемых услуг, при этом у нас достаточно приемлемые цены.

**Ждете ли вы изменений в законодательстве в связи с переизбранием нового президента?**

Большинство изменений в законодательстве, в более жесткую сторону, коснется юридических лиц. Практически полностью будет переписана первая часть Гражданского кодекса, где уже не окажется лазеек для фирм-однодневок, вводятся новые организационно-правовые формы юридических лиц, всем им предстоит пройти перерегистрацию. Также изменения ждут гражданское и уголовное законодательство. В административное законодательство уже внесены изменения: такие категории дел, как оскорбление, клевета, которые раньше наказывались в уголовном порядке, сейчас переведены в рамки Административного кодекса.

**Адвокатов «Юридической защиты» можно достаточно часто увидеть на телевидении. В чем причина такой востребованности ваших специалистов?**

Действительно, мы сотрудничаем с телевизионной программой «Час пик» канала «Рен ТВ», где наши адвокаты и юристы комментируют всевозможные ситуации. Также наших специалистов приглашают на разные передачи Первый канал, телеканал «Россия», «Третий канал» и т.д. Причина востребованности заключается в том, что адвокатский стаж многих наших адвокатов составляет более 15 лет, а стаж работы по юридической специальности — свыше 25 лет. Они всегда могут выстроить позицию и доходчиво донести ее до широкого круга телезрителей. В то же время в наши ряды приняты молодые сотрудники, ранее работавшие в коллегии юрисконсультами, успешно сдавшие квалификационные экзамены и достойные нести высокое звание адвоката. Дружественная атмосфера в коллективе помогает в профессиональной деятельности и в карьерном росте.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# НАЦИОНАЛЬНАЯ СЛУЖБА ВЗЫСКАНИЯ

**О новой программе развития агентства «Национальная служба взыскания» рассказывает старший вице-президент Сергей Шпегер.**



**В феврале текущего года «Долговое агентство «Пристав» сменило название на «Национальную службу взыскания» (НСВ). Это новый этап в развитии вашей компании?**

«Долговое агентство «Пристав», созданное на заре формирования коллекторского рынка, за семь лет успешной работы заняло позиции лидера по эффективности взыскания долгов. Мы работаем как с государственными, так и коммерческими структурами, решая финансовые проблемы возврата задолженности ведущих российских банков, крупнейших компаний телекоммуникационного и страхового сектора, предприятий ЖКХ, энергетики, микрофинансов и других индустрий.

Сегодня, занимая позиции признанного лидера коллекторского рынка РФ, мы вышли на международный уровень и являемся членом таких международных ассоциаций, как ACA International, Credit Services Association и Global Credit Solutions, что позволяет оказывать полный спектр услуг на всех этапах работы с просроченной задолженностью не только в России, но и в 120 странах мира.

**Какие изменения происходят на вашем рынке?**

Время не стоит на месте: повышается финансовая грамотность населения, развивается коллекторский рынок, становясь более цивилизованным и открытым. С первого дня нашего образования философией компании стали такие понятия, как порядок, дисциплина, справедливость и закон. Являясь одним из учредителей Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), мы стремимся способствовать прозрачности и регулируемости нашего рынка. В рамках НАПКА нами был создан кодекс профессиональной этики, которым сегодня

руководствуются все его члены, принимаем активное участие в разработке законопроектов, регулирующих коллекторскую деятельность.

В числе первых коллекторских агентств «Национальная служба взыскания» внедрила call-центр от компании Avaya, что помогло существенно повысить эффективность работы агентства и улучшить качество обслуживания клиентов. В работе используются высокие IT-технологии, а также технология автодайлер, система записи и аналитики речи, собственная эффективная система CRM, система управленческой отчетности и контроля процесса обработки портфелей, которая базируется на платформе Oracle BI, сегментирование портфелей, актуализация контактных данных.

Руководство и ведущие специалисты компании имеют богатый опыт работы на финансовом рынке в России и за рубежом.

**Ваше агентство — локомотив коллекторского рынка России. О каких нововведениях можете рассказать?**

Мы всегда уделяли особое внимание изучению новых методик по сбору просроченной задолженности, которые положительно зарекомендовали себя в международной практике. Наиболее эффективные из них внедряем у себя.

В России финансовая и технологическая грамотность населения не позволяет полностью отказаться от телефонного и полевого взыскания. Однако изучать и продумывать способы адаптации современных IT-технологий сбора просроченной задолженности в «Национальной службе взыскания» начали уже сейчас.

Происходит постоянное совершенствование системы безопасности, что крайне важно при работе в банковско-финансовой сфере. В работе с нашими клиентами для организации защищенного документооборота мы используем один из двух сертифицированных на территории РФ программных продуктов Crypto Pro CSP ver. 3.0, проводим регулярное об-



учение сотрудников, направленное на повышение осведомленности в области информационной безопасности.

В этом году мы первыми среди коллекторских агентств внедрили систему записи и аналитики речи Speech Analytics, что существенно повысило качество работы. Решение позволяет анализировать содержание разговоров операторов, выделяя полезную информацию, в том числе эмоциональное состояние собеседников.

**Правомерно ли использование данного инструмента, не нарушаются ли здесь права потребителя?**

Не нарушаются. В целях повышения качества своей работы разговоры операторов записывают все ведущие банки и страховые компании. Цель данного инструмента — оптимизировать работу контакт-центров, повысить качество взаимодействия с клиентами и в результате снизить количество жалоб, увеличить прозрачность работы операторов, повысить качество мониторинга работы контакт-центра, а также сократить неэффективные процедуры и объем не приносящих результата вызовов.

**Какие решения будут приниматься на основе анализа данных?**

Решения будут самыми разными, так как система позволяет детализировать диалог сотрудника и должника с целью выявления, например, невнимательности или недоброжелательности сотрудника при ведении диалога. Теперь мы можем оперативно выявлять тех сотрудников, кому необходим дополнительный тренинг или инструктаж с целью улучшения качества нашей работы.

Сегодня мы продолжаем активно развивать коллекторскую индустрию. А новое название открывает нам широкие перспективы деятельности в области управления кредитным портфелем, дебиторской задолженностью, а также аутсорсинга бизнес-процессов.

Корреспондент: Елена Марголина

# АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ «АУДИТ ПРОФ ГАРАНТ»

*«Главный принцип работы нашей компании — комплексный подход к проблемам клиентов с минимизацией затрат на их решение», — рассказывает генеральный директор ООО «Аудиторская компания «Аудит Проф Гарант» Ирина Егоровна Батомункуева.*



**Генеральный директор — Ирина Егоровна Батомункуева.** Родилась в Москве. Окончила Московский институт тонкой химической технологии им. Ломоносова и аспирантуру. С 1993 по 1999 работала финансовым директором ЗАО РТПК «Рус-агро», совмещая работу с учебой на экономическом факультете МАИ по специальности «экономическое управление предприятием». В 1996 создала аудиторскую компанию «Налоговое бюро», в 2001 — ООО «Аудиторская компания «Аудит Проф Гарант». В свободное время любит путешествовать.

На рынке аудиторских услуг наша компания начала работать с 2001. Являясь компанией полного цикла, мы предлагаем оказание широкого спектра профессиональных услуг в области аудита и финансового консалтинга, а также методологическую (в т. ч. юридическую) поддержку в подготовке бухгалтерской, налоговой и финансовой отчетности и текущем ведении бухгалтерского и налогового учета в рамках законодательства РФ. Большой профессиональный опыт наших сотрудников, имеющих аудитор-

ские аттестаты Минфина РФ и аттестаты профессиональных бухгалтеров, помогает нашим клиентам успешно осуществлять свою деятельность в различных сферах экономики: в промышленности, строительстве и торговле, гостиничном и шоу-бизнесе.

#### **Как развивается рынок аудиторских услуг в России?**

В начале нашей профессиональной деятельности было много обращений, связанных с легализацией или восстановлением бизнеса. В те годы российский бизнес только зарождался, и руководители предприятий начинали понимать, как правильно вести отчетность, для чего она нужна и что именно она обеспечивает компании экономическую безопасность и возможность продвижения на рынке. В последнее время к аудиторам обращаются с более сложными вопросами, и сегодня можно констатировать, что аудит внес большой вклад в легализацию бизнеса в России.

#### **Название вашей фирмы не требует расшифровки. Что отличает аудиторскую компанию ООО «Аудиторская компания «Аудит Проф Гарант»?**

Конкурентным преимуществом нашей компании на российском рынке аудита и консалтинга является комплексное обслуживание клиентов с неизменно высоким качеством предоставляемых услуг.

Наша цель — долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с клиентами, для обеспечения которого требуется два фактора: во-первых, предоставление клиенту удобной технологии оказания услуг и, во-вторых, высокопрофессиональное качество их выполнения, что позволяет избежать каких-либо нареканий со стороны фискальных органов.

Для достижения этой цели мы используем как стандартные, так и собственные методики, с помощью которых проводим более тщательную и глубокую аудиторскую проверку, чем того требует законодательство РФ. В аудиторском заключении мы не только указываем

на допущенные ошибки, но и даем рекомендации, как именно их устранить или исправить. Более того, в рамках аудита балансовой отчетности мы делаем налоговый аудит, и такой подход ценят наши постоянные клиенты.

Задача аудита — подготовить независимое заключение о достоверности отчета.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», аудиторская компания ООО «Аудиторская компания «Аудит Проф Гарант» заняла 102-е место в «Списке крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России по итогам 2011 года» из более 7000 аудиторских организаций России, что говорит о высоком профессионализме наших сотрудников.

Мы страхуем свою деятельность, и если судом будет доказано, что по нашей рекомендации компания понесла убытки, то ей будет возвращена страховая компенсация. Однако за всю историю развития нашей компании таких случаев не было.

#### **Ирина Егоровна, расскажите подробнее о линейке ваших предложений.**

Высокие темпы роста экономики требуют от предприятий применения различных инноваций. Мы делаем оценку эффективности проектов, в результате использования которых бизнес получает желаемый результат. Проведенный анализ бизнес-плана показывает, насколько ожидаемый эффект соответствует практическим результатам. Конечно, эти цифры могут не совпадать, но даже по международным стандартам расхождение в 5% считается неплохим показателем.

В последнее время многие предприятия практикуют проведение аудита бухгалтерской и налоговой отчетности, не уделяя должного внимания аудиту управленческой отчетности. Очень часто недостоверная информация, допущенная в управленческой отчетности, показывает руководителю предприятия прибыль, в то время как компания работает в убыток. Проведение этого вида аудита особенно актуально в тех случаях, ког-

да собственник не участвует в управлении фирмой и принимает решения только на основании предоставляемой отчетности. Практика показывает, что внешняя аудиторская проверка значительно улучшает финансовую дисциплину предприятия, что в свою очередь приводит к повышению производственных показателей деятельности компании.

С целью определения эффективности работы предприятия мы проводим оценку дееспособности компании, которая показывает ее финансовую и экономическую стабильность (а значит, и безопасность!), а также способность своевременной оплаты взятых на себя обязательств. Этот вид услуги интересен как предприятиям, заинтересованным в банковских продуктах, так и самим банкам, открывающим кредитные линии. Консолидированная работа аудитора, банка и заемщика — успешный союз, обеспечивающий минимизацию возможных рисков всех участников процесса.

Предоставляя различные виды аудиторских услуг, консалтинга и оценочной деятельности, мы также предлагаем обучающие программы — курсы бухгалтерского учета и налогообложения для подготовки лиц, имеющих высшее экономическое образование или практический опыт работы бухгалтером. Дело в том, что когда человек выходит из института, он владеет только теоретическими знаниями и, к сожалению, не способен применить их на практике.

Основу практического обучения, которое проводится на примере бухгалтерского и налогового учета хозяйственной деятельности реальных предприятий, составляют индивидуальные занятия под руководством квалифицированных специалистов — аудито-

Российский аудит как бизнес буквально убивают низкие цены на наши услуги. Чтобы решить этот вопрос, СРО аудиторов должно озвучить эту проблему на уровне правительства и внести свои предложения по процедуре проведения тендеров. Необходимо, чтобы была обеспечена качественная оценка конкурсной документации, в результате чего в тендерах на проведение аудиторской проверки не будут выставляться откровенно заниженные цены и будет исключена возможность проведения фиктивных сделок. На мой взгляд, в нашем бизнесе вообще следует исключить конкурсную основу проведения аудиторских проверок на предприятиях. Руководители компаний должны иметь возможность самостоятельного выбора той или иной аудиторской фирмы. Знаете, это похоже на выбор зубного врача: можно выбрать самые дешевые услуги и при этом остаться без зубов.

Надо сказать, что мы откровенно не видим действенной помощи со стороны СРО, в то время как в немалой степени за счет средних и мелких аудиторских образовательных сообществ и существует. Более того, в прошлом году стала проявляться тенденция отсеивания мелких и средних аудиторских компаний, т. е. рынок стал монополизироваться. Думаю, если российское законодательство и дальше будет развиваться в том же направлении, эта угроза только усилится. И эту проблему (как известно, при монополизме снижается качество!) надо решать на уровне Минфина РФ и правительства.

#### **Как вы относитесь к вмененной обязательной перерегистрации аудиторов?**

Негативно, так как это в значительной степени ограничивает наши права. Теперь всех аудиторов обязывают сдавать бан-



**ЛИДИЯ НИКОЛАЕВНА ЧУКИНА,**  
партнер, ведущий аудитор

раз. При этом стоимость одного экзамена составляет 8–10 тыс. руб.! Создается впечатление, что перерегистрация была придумана для того, чтобы создать уникальную систему, которая позволяет бесконечно собирать деньги. Интересно, куда эти деньги потом идут?

Эта система, а также ежегодно возрастающие взносы (на обучение и перерегистрацию) не дают развиваться молодым аудиторским компаниям и практически аннулируют возможность появления таких в регионах, где прожиточный уровень населения значительно ниже, чем в мегаполисах и крупных городах. Все это значительно тормозит развитие аудиторского бизнеса.

#### **Вашу точку зрения разделяют многие аудиторы. Вы считаете свою профессию сложной?**

Знаете, некоторые медики говорят, что состав крови аудитора, проработавшего в отрасли более 10 лет, такой же, как у человека, отработавшего то же время в условиях Дальнего Севера. Тем не менее я люблю свою профессию. Мне нравится постоянно учиться, совершенствоваться, общаться с людьми. Но наибольшее удовольствие доставляет понимание, что нам удалось навести порядок на предприятии, где царил настоящий бухгалтерский хаос, и профессиональная работа специалистов ООО «Аудиторская компания «Аудит Проф Гарант» помогла компании продолжить свое дальнейшее развитие. Основной принцип нашей деятельности — не бороться с проблемой, а исключить все условия ее возникновения. Мы востребованы там, где нужна высокая квалификация аудитора.

Корреспондент: Елена Марголина

**На мой взгляд, в нашем бизнесе вообще следует исключить конкурсную основу проведения аудиторских проверок на предприятиях. Руководители компаний должны иметь возможность самостоятельного выбора той или иной аудиторской фирмы.**

ров-практиков и действующих главных бухгалтеров. Полученные знания дают возможность свободного владения всеми приемами и навыками, позволяющими самостоятельно вести бухгалтерский учет, заполнять формы отчетности, составлять и защищать бухгалтерский баланс, и, главное, понимать, какую информацию несут те или иные цифры отчетности.

**Что, на ваш взгляд, мешает развитию аудиторского бизнеса в России и как исправить ситуацию?**

ковский аудит, хотя очевидно, что аудиторы, не имеющие практического опыта работы в банках или страховых компаниях, не могут предоставлять высококвалифицированные услуги по банковскому аудиту в силу их особой специфичности. В действительности этот экзамен стоило бы проверить: он составлен таким провокационным образом (тесты нигде не опубликованы и каждый раз меняются), что 80% высокопрофессиональных аудиторов с большим стажем работы вынуждены передавать его по нескольким

# БЕСТ-АУДИТ



**Аудиторский бизнес появился в России сравнительно недавно, лишь в 90-х прошлого столетия. Сегодня это сформировавшееся направление деятельности, которая становится неотъемлемой частью производственных процессов многих организаций.**

**О состоянии аудиторского бизнеса в России сегодня рассказывает генеральный директор аудиторской компании «Бест-Аудит» Михаил Евгеньевич Егоров.**



**Генеральный директор — Михаил Евгеньевич Егоров.** Родился в 1966 в Казани. Окончил Московский финансовый институт. В 1988-1991 работал ревизором в Контрольно-ревизионном управлении Минфина. Член правления, в 2011-2012 — председатель Правления СРО НП «Московская аудиторская палата». Председатель комитета по методологии и международным стандартам МоАП. В 2011 сдал экзамен на новый аттестат. Хобби — рыбалка, путешествия.

В новом Законе об аудиторской деятельности, принятом в декабре 2008, говорится о передаче в 2010 части функций, ранее исполнявшихся государством в лице Министерства финансов, саморегулируемым профессиональным аудиторским объединениям (СРО). С 2010 членство в СРО стало обязательным условием для ведения аудиторской деятельности.

Переход к СРО — это передача функций регулирования аудиторской деятельностью непосредственно профессионалам. Однако, на мой взгляд, реального перераспределения функций в аудите пока не произошло, и на деле пользоваться ими можно в очень ограниченных пределах.

Поясню. В аудите большую часть нормативного регулирования деятельностью взяло на себя Министерство финансов РФ: это и утверждение стандартов, правил проведения квалификационного экзамена, без сдачи которого невозможно осуществление аудита так называемых общественно-значимых организаций (банки, страховые компании, участники рынка ценных бумаг и др.). Более того, внешний контроль качества в ряде случаев также возложен на уполномоченный государственный орган — Росфиннадзор.

Все это вызывает определенное недоумение: если государство настолько не доверяет аудиторам самим устанавливать нормы своей профессиональной деятельности, зачем вообще была инициирована столь масштабная реформа профессии? Причем мы видим, что в других областях, где также действуют СРО, — оценка, строительство и т.д., государство в значительно меньшей степени вмешивается в процессы управления. Думаю, аудиторы заслуживают большего доверия со стороны государства и способны самостоятельно и грамотно регулировать и направлять свою деятельность.

**Как в нынешних условиях развивается аудиторский бизнес?**

Обрушившийся на мировую экономику финансовый кризис не мог не сказаться на деятельности аудиторских компаний. Не секрет, что предприятия, находясь в неустойчивом положении, в первую очередь в список сокращения издержек производства заносят аудит. Поэтому на протяжении последних четырех лет стоимость услуг аудиторов постоянно снижалась, и, по данным Минфина, объем аудиторских услуг за это время значительно сократился.

**По каким критериям надо подбирать аудиторскую фирму?**

Важными критериями были и остаются наработанный опыт и специализация.

Многие руководители компаний, выбирая аудитора, принимают во внимание ценовую составляющую предоставляемых услуг, и это понятно. Но слишком

высокие и слишком низкие гонорары также вызывают подозрения, и ориентироваться только на цену я не рекомендую. Неизбежно возникли проблемы, связанные с выбором аудиторов на открытых конкурсах. В законе №307-ФЗ написано, что аудиторские проверки предприятий с государственным участием должны проходить на конкурсной основе, а главным критерием выбора является цена.

В результате мы все чаще наблюдаем элементарный демпинг: конкурс на проведение аудиторской деятельности начинается со стартовой цены, например, 1 млн руб., а выигрывает его компания, готовая предоставить услуги за 100 тыс. руб. Ситуация патовая!

**Что в результате такого подхода получает клиент?**

На мой взгляд, при таких скидках качественный аудит не может быть проведен. Но многие руководители исходят из того, что заключение аудитор все равно выдаст, а какие процедуры при этом выполнит аудитор и какими пренебрежет, нас не касается. Возникает вопрос, зачем тратить даже эти пресловутые 100 тыс. руб., в итоге просто поставив галочку, что аудит проведен?

В случае выбора аудитора на конкурсной основе заказчиком услуги является государство, которому, похоже, безразлично, к каким выводам придет аудитор. При таком раскладе аудит становится простой формальностью. Сложившаяся ситуация активно обсуждается в СРО аудиторов, государственных структурах, и сегодня многие открыто заявляют о необходимости внесения изменений в законодательство.

**Главным фактором при выборе аудиторской компании должна быть не цена на предоставляемые услуги, а квалификация ее специалистов. Сначала надо оценить саму аудиторскую организацию, ее деловую репутацию, а уже потом смотреть, насколько стоимость ее услуг соответствует заявленным параметрам.**

Конечно, итог работы аудитора — это выдача заключения. Но к этому итогу

нужно идти последовательно, затрачивая много усилий и времени. Когда специалисты ЗАО «Бест-Аудит» проводят аудиторскую проверку, они внимательно изучают систему бухгалтерского и налогового учета, проверяют эффективность взаимодействия бухгалтерской службы с другими подразделениями организации для оперативного выявления и устранения различных ошибок и хозяйственных рисков. В результате мы приносим реальную пользу, помогая нашим клиентам выстроить эффективную систему внутреннего контроля, своевременно реагировать на изменения законодательства, характера и условий ведения бизнеса.

**Полезно ли компании содержать в штате внутреннего аудитора?**

Основное преимущество внешнего аудита — независимость от руководства и собственников бизнеса. Привлеченный аудитор дает объективную оценку финансовой деятельности компании, в то время как внутренний связан корпоративными отношениями. Однако наличие службы внутреннего аудита способствует большей достоверности учетной и управленческой информации. В противном случае мы сталкиваемся с ситуацией, когда управленческий и бухгалтерский учет не взаимосвязаны друг с другом, руководители и собственники таких организаций порой до конца не понимают, каково истинное финансовое положение компании, какие решения следует принимать. В результате могут возникнуть самые неожиданные ситуации, порой крайне неприятные, а иногда и губительные для бизнеса.

**Извините за прямой вопрос: аудитора надо бояться или любить?**

Аудитора надо уважать. Он может говорить неприятные вещи, но если аудитор своевременно не выявит допущенные ошибки, «болезнь» может зайти так далеко, что лечение уже не поможет. Особенностью российского аудита всегда было то, что нас чаще приглашают для подстраховки от каких-либо претензий, предъявляемых государственными контролирующими органами.

Но аудитор и налоговый — не противники друг другу, а, скорее, — соперники. В большинстве случаев еще до начала налоговой проверки клиентам озвучивается определенная сумма и куда именно ее следует заплатить.

**И мы говорим об этом в статье открытым текстом?**

Да, наличие подобного факта никто не скрывает. Далее происходит процесс

противостояния «больше — меньше». Некоторые руководители готовы сразу оплатить названную сумму, другие не соглашаются, и начинается процесс проверки. Естественно, любые спорные вопросы налоговики пытаются трактовать не в пользу налогоплательщика.

Недавно один из наших клиентов получил акт на 30 млн руб. В результате работы специалистов ЗАО «Бест-Аудит» удалось на досудебном уровне снизить предъявленные претензии втрое (!). Наш клиент намерен судиться, и по всему у него имеются веские основания выиграть это дело. Думаю, эту сумму нам удастся снизить как минимум еще вдвое.

Но чаще бывает иначе, и руководители предпочитают не ссориться с налоговиками и проводят платежи. Понятно, что насильно мы не можем повлиять на решение руководства, но если вся бухгалтерская

**Если совокупная доля изъятия составляет больше 10% от выручки, то организация старается уходить в тень. На мой взгляд, надо разрабатывать и внедрять более гибкие механизмы налогообложения, шире использовать альтернативные системы: налог на вмененный доход, упрощенную систему налогообложения и др.**

документация в порядке, то такая позиция неоправдана.

**Какие ошибки допускаются чаще других?**

Главный подводный камень — несоблюдение формальных требований к оформлению первичных документов. Другая проблема — выявление случаев сотрудничества с неблагонадежными контрагентами.

**Пожоже, это вынужденная мера бизнеса, своего рода защитный рефлекс. Высокие налоговые пошлины тяжким бременем ложатся на плечи руководителей. Что можете предложить для улучшения ситуации?**

Я считаю, что существует обоснованный размер налогового изъятия. И это неоднократно подтверждалось на протяжении всего исторического развития различных государств. Очевидно одно: если совокупная доля изъятия составляет больше 10% от выручки, то организация старается уходить в тень. На мой взгляд, надо разрабатывать и внедрять более гибкие механизмы налогообложения, шире использовать альтернативные системы: налог на вмененный доход, упрощенную систему налогообложения и др.

От этого выиграет не только бизнес, но и государство. Я глубоко убежден в этом.

**Михаил Евгеньевич, вы являетесь председателем Правления Московской аудиторской палаты, куда входит больше 1000 организаций. На сегодняшний день это одно из крупнейших СРО аудиторов\*. Какие задачи решаете?**

СРО — это пропуск в аудиторский бизнес, его непосредственный регулятор. Мы уделяем много внимания повышению качества оказываемых услуг, созданию механизмов благоприятствования для добросовестных участников рынка, методической работе. Только за последнее время было разработано порядка 20 типовых шаблонов документов, которые аудитор должен составлять на каждом этапе аудиторской проверки. Их применение может служить своего рода страховочным поя-

сом для самого аудитора, т.к. при возникновении спорной ситуации (при внешней проверке, претензиях со стороны клиентов) аудитор, следующий нашим рекомендациям, сможет доказать правильность сделанных выводов.

В задачах СРО следить за чистотой своих рядов, чтобы в аудите оставались только профессионалы своего дела, добросовестные и надежные партнеры для своих клиентов.

Современный аудитор — это прежде всего внимательный и вдумчивый специалист, энтузиаст своего дела. Люди, которые пришли в этот бизнес за легкими заработками, уже отсюда ушли. Сегодня это, скорее, подвижники, которые в условиях постоянно меняющейся законодательной базы и усложнения процедуры входа в профессию выходят в себе силы для поддержания высокого профессионального уровня. Мы должны всегда быть на шаг впереди тех, кого проверяем. Именно такие специалисты работают в нашей компании. Наш девиз, которому мы следуем без малого 20 лет, — «Все меняется — доверие неизменно». И мы крайне дорожим этим доверием наших клиентов и деловых партнеров.

Корреспондент: Елена Марголина

\* Для справки: в России насчитывается более 5 тыс. аудиторских организаций и порядка 25 тыс. аудиторов.

# КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ДОКАР»



**Управляющий партнер консалтинговой группы «Докар» — Владислав Сергеевич Карастелин.** Родился в 1970 в Москве. Окончил Всероссийский заочный финансово-экономический институт по специальности «финансы и кредит». Имеет степень MBA.

**«Докар» — группа компаний, объединенных единым брендом и предоставляющих эффективные решения на рынке профессиональных услуг с 1997. Основной специализацией группы являются услуги по оценке налоговых рисков и управлению ими, налоговый консалтинг и аудит. С 2000 консалтинговая группа «Докар» входит в число крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России. Услугами консалтинговой группы «Докар» уже воспользовались многие известные на российском и зарубежном рынке компании. Сегодня мы беседуем с управляющим партнером консалтинговой группы «Докар» Владиславом Сергеевичем Карастелиным.**

**Владислав Сергеевич, приоритетным направлением деятельности вашей компании является оценка налоговых рисков и управление ими. Расскажите, что такое налоговые риски, к каким последствиям они могут привести и почему возникают?**

Налоговые риски представляют собой вероятностное явление, которое в случае наступления может повлечь за собой дополнительные финансовые потери в виде доначисления налогов (сборов), начисления пеней, штрафов или отказа в возмещении налога на добавленную стоимость.

Регулярно налоговыми инспекциями проводится анализ налогоплательщиков для включения их в план выездных проверок, который составляется и утверждается ежеквартально. При этом даже

готовый план выездных налоговых проверок может быть изменен, если на организацию поступили жалобы или она

своими действиями вызвала подозрение у специалистов налоговой службы. В зоне повышенного риска находятся предпри-

*Сокращение числа выездных налоговых проверок за последний год привело к повышению их результативности: без доначислений заканчивается лишь 0,5-1% всех ревизий.*

*По данным внутренней статистики ФНС РФ, за I полугодие 2012 средняя «цена» результативной выездной проверки поднялась до 10 млн руб.*

ятия с объемом выручки от 400 млн руб., организации с налоговой нагрузкой ниже среднеотраслевой или значительной долей налоговых вычетов. Все остальные предприятия также находятся в зоне риска и подлежат исследованию со стороны налоговых органов.

Сокращение числа выездных налоговых проверок за последний год привело к повышению их результативности: без доначислений заканчивается лишь 0,5-1% всех ревизий. За I полугодие 2012 «цена» одной результативной налоговой проверки для компаний среднего бизнеса составляла от 3 млн руб., для крупных предприятий свыше 5 млн руб. В том случае, если предприятие пытается отстоять свою правоту и следует регламенту: возражение — обжалование — исковое заявление, — то оно подвергает себя риску взыскания со счета денежных средств (кроме штрафных санкций), начисленных по результатам налоговых проверок еще до процедуры судебного разбирательства, а в качестве обеспечительных мер — наложению ареста на счет. Не стоит забывать и о дополнительных затратах на судебные разбирательства. Как показывает практика рассмотрения налоговых споров, средние издержки по отстаиванию интересов в суде могут составлять от 500 тыс. руб. до 30-50% от суммы взысканий в зависимости от категории и сложности дел.

Кроме незапланированных финансовых потерь налоговые риски способны поставить под угрозу деятельность организации и ее профессиональную репутацию.

**Какие меры необходимо принять организации, для того чтобы предотвратить последствия налоговых рисков?**

Как минимум организациям следует самостоятельно проводить оценку налоговых рисков. ФНС РФ предоставила такую возможность, обнародовав «Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок». В данной концепции содержится 12 критериев оценки налоговых рисков, однако при проведении анализа налогоплательщиков налоговые органы ими не ограничиваются и используют около 150 критериев отбора. Если говорить о контроле со стороны государства, то за последние годы возможности получения информации выросли многократно.

*Кроме незапланированных финансовых потерь налоговые риски способны поставить под угрозу деятельность организации и ее профессиональную репутацию.*

ФНС, Росфинмониторинг, ЦБ, правоохранительные и таможенные органы имеют возможность отслеживать абсолютно любые товарно-денежные потоки. Создаются единые базы данных, проводятся совместные мероприятия по контролю над бизнесом. Кроме того, с 2011 узаконен порядок контроля трансфертного ценообразования (№ 227-ФЗ от 18.07.2011). Проверки со стороны налоговых органов над сделками, проведенными в 2011, начались только в 2012, поэтому статисти-

минимальная необходимость. В данном случае этот вопрос можно решить путем привлечения сторонних налоговых консультантов.

**Расскажите подробнее о том, как можно управлять риском и каких результатов можно достигнуть?**

Расскажу о наиболее распространенных мероприятиях по управлению рисками: удержании (принятии) риска и снижении (смягчении) их последствий. В случае

*Риском можно управлять. Для этого существуют разнообразные подходы, которые позволят своевременно идентифицировать налоговые риски и воздействовать на них, а также в определенной степени прогнозировать наступление рисков события в будущем. Правильная идентификация, оценка налоговых рисков, разработка мероприятий по управлению и мониторингу налоговых рисков позволит снизить минимум на 80% как вероятность их возникновения, так и возможные последствия.*

ческих данных пока нет. Хотя уже сейчас можно предположить, что это направление налогового контроля будет ощутимым для бизнеса.

Риском можно управлять. Для этого существуют разнообразные подходы, которые позволят своевременно идентифицировать налоговые риски и воздействовать на них, а также в определенной степени прогнозировать наступление рисков события в будущем. Однако не все компании могут себе позволить содержать собственную службу, ответственную за управление налоговыми рисками, это дорого и не всегда эффективно. Например, в наиболее крупных компаниях эти функции полностью возложены на службу внутреннего контроля (аудита). Тем не менее иметь представление о вероятности возникновения рисков событий, последствиях их наступления, ответных действиях и необходимых ресурсах по устранению — это

удержания риска компанией в нужном объеме создаются резервы, необходимые для эффективного противодействия в ситуациях, когда рисковое событие наступило. Вместе с тем разрабатываются и частично финансируются (из созданных резервов) мероприятия по снижению вероятности возникновения нежелательных событий. Если проводится постоянный контроль и мониторинг данного вопроса, а также осуществлены верные мероприятия по снижению последствий риска, то по истечении срока риска неиспользованные средства из созданных резервов можно направить на любые цели по решению владельцев бизнеса.

Из практики и опыта нашей компании правильная идентификация, оценка налоговых рисков, разработка мероприятий по управлению и мониторингу налоговых рисков позволит снизить минимум на 80% как вероятность их возникновения, так и возможные последствия. В денежном выражении — это... считайте сами. Либо обращайтесь к экспертам. В любом случае потраченное время и деньги как минимум окупятся, максимум — сделают бизнес понятным и защищенным.

Корреспондент:  
Кристина Бесчаснова

# НЕЗАВИСИМЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ



**Если вам когда-нибудь приходилось покорять горные вершины, то вы наверняка знаете, что в вашей связке должен быть крепкий и надежный товарищ, которому вы безгранично доверяете. 18 лет на рынке аудиторских услуг работает ЗАО «Независимый Финансовый Клуб» (НФК), о деятельности которого рассказывает генеральный директор компании Татьяна Маджитовна Носикова.**  
(Наш разговор несколько раз прерывали телефонные звонки: люди спрашивали совета, ждали помощи...)

Датой нашего рождения мы считаем 8 октября 1996 — день Сергея Радонежского, покровителя людей, которые честно ведут свои дела. За это время основной костяк коллектива практически не изменился, и наши клиенты, а это более 20 компаний разных отраслей, ценят опыт и профессионализм специалистов НФК.

**Как правило, клуб — это сообщество близких людей, объединенных общей идеей. Какой смысл заложен в названии вашей компании?**

Главный принцип аудита — объективность и независимость. Только независимый аудитор расскажет о действительном финансовом состоянии дел на предприятии, поможет выявить и исправить ошибки. А клуб, как вы правильно сказали, это общество единомышленников. Все логично: ЗАО «Независимый Финансовый Клуб» всегда работает в одной связке со своим клиентом.

**Российский аудиторский бизнес сравнительно молодой и специфичный. Я, откровенно, не понимаю, почему зарубежные правила, не учитывающие специфики российского аудиторского бизнеса, должны быть для нас стандартом? При всем уважении к зарубежным коллегам, признании их профессионализма и опыта мы должны создать свою, российскую систему и свои правила ведения аудиторской деятельности.**

**Какие услуги оказываете?**

Сегодня мы развиваем три направления деятельности — аудиторские, консалтинговые и юридические услуги. Мы занимаемся вопросами общего аудита, сопровождением сделок, ведем арбитражные дела, проводим бухгалтерское и налоговое консультирование и др. Одним словом, ведем профессиональное обслуживание наших клиентов.

**Новый закон об аудиторской деятельности, вменяющий обязательную переподготовку со сдачей экзаменов**

**и получением аттестата нового образца, буквально всколыхнул все аудиторское сообщество. Одни считают это шагом вперед, другие, напротив, говорят о наметившихся процессах стагнации отрасли. Каково ваше мнение?**

Еще задолго до обязательного членства ЗАО «НФК» в числе первых аудиторских компаний стало членом СРО. С 1997 являемся членом СРО Московской аудиторской палаты (МОАП).

Одно из нововведений нашего бизнеса — наличие аттестата нового образца, без которого аудиторская компания лишается права на проведение аудиторских проверок в ряде организаций. То есть если аудитор к своему полному образованию, которое позволяло ему много лет оказывать качественные аудиторские услуги, не сдаст экзамен по банковскому и страховому аудиту, то он практически остается за бортом. Получается, что новый аттестат буквально аннулирует действие государственных аттестатов, что противостоит

ковскому аудиту со знаниями, полученными по упрощенной программе, и без опыта практической работы в банке.

Более того, это нововведение разрушает структуру отечественного аудиторского бизнеса и носит антиконституционный характер.

Все это привело к тому, что на рынке аудиторских услуг разгорается противоборство. Мы написали коллективные письма Президенту РФ В.В. Путину (декабрь 2011, повторное — январь 2012), а также обращение председателю НП МоАП В.И. Колбасину, в которых высказали свое негативное отношение к новому закону, но ответа так и не получили. Мы считаем, что это нанесет непоправимый вред аудиторскому бизнесу и заставит уйти с рынка предприятия малого и среднего бизнеса, о поддержке которого так много говорится со всех правительственных трибун.

**Похоже, состояние критическое...**

Верно. Этот закон был принят полтора года назад. Сегодня в стране работает порядка 26 тыс. аудиторов, из которых только 1,5 тыс. человек сдали аттестационный экзамен. Как видите, статистика не в пользу нововведения. Люди просто не желают сдавать новый экзамен, и не потому, что он сложный. Дело в другом: многие аудиторы считают такое положение дел оскорблением их профессионального опыта, который столько лет помогал бизнес-структурам работать и развиваться.

На мой взгляд, СРО аудиторов должны заботиться и отстаивать интересы российских аудиторов. На деле мы видим прямую протекцию крупным зарубежным аудиторским компаниям. Объяснить это несложно. Отечественный бизнес не в состоянии оплачивать аудиторские услуги наших западных коллег, работающих на российском рынке, т.к. их преискуртант несоизмерим с нашими ценами. В результате монополисты станут нанимать нас за три копейки, и мы будем вынуждены тянуть рабскую лямку. Российский аудит исчезнет, а заправлять рынком будут за-

рубежные компании и горстка крупных отечественных аудиторских фирм.

Понимаете, я получила высшее образование, 13 лет работала бухгалтером, 5 лет — заместителем главного, а затем и главным бухгалтером. В 1994 в числе первых я получила аттестат аудитора №220. В 1998 получила аттестат по биржам и внебюджетным фондам и каждый год занимаюсь на курсах повышения квалификации по этим направлениям. В течение последних 18 лет возглавляю фирму, которая все эти годы успешно осуществляет аудиторскую деятельность. И теперь если мы не сдадим экзамен, то, по сути, лишаемся права заниматься аудиторской деятельностью в полном объеме.

Если провести аналогию, то люди, которые окончили школу несколько лет назад, сегодня обязаны снова сдать ЕГЭ, а кто не выдержит экзамена, лишается среднего образования. Не правда ли, звучит абсурдно!

Понятно, что жизнь не стоит на месте, но это не значит, что нововведение должно перечеркивать все предыдущие достижения. А ведь на весах — наш многолетний опыт и более чем 18-летняя (!) практика в аудиторском бизнесе, что уже является подтверждением высокой квалификации компании, нашего статуса надежного партнера.

**Практика показывает, что за свои права всегда надо бороться. Татьяна Маджитовна, как по-вашему, аудиторский бизнес — это четкий и отработанный алгоритм или творчество?**

Знаете, труд аудитора — интеллектуальный, умственный, основанный на огромной базе знаний. Наша работа — это высокая ответственность, ведь мы не только указываем на ошибки и пишем заключение, но и даем свои рекомендации, в каком направлении двигаться дальше, какой путь поможет развиваться более плодотворно.

Раньше бухгалтера считали закостенелым любителем цифр. На самом деле бухгалтер — это творческая личность. Я знаю немало случаев, когда неграмотный бухгалтер ставил фирму на грань банкротства. И в то же время грамотный специалист способен всегда вывести фирму из затруднительного и даже критического состояния! Именно такие спе-

циалисты работают в ЗАО «Независимый Финансовый Клуб».

Аудитор — это искренний и добрый друг. В последнее время наметилась положительная тенденция: сегодня аудит проводят даже в фирмах, которые не подлежат обязательному аудиту. Если предприятием руководит умный предприниматель, он прекрасно понимает, что аудит очень важен для грамотного ведения бизнеса.

**По какому принципу надо выбирать аудиторскую компанию?**

Конечно, аудитора следует выбирать по рекомендации. Надо познакомиться с выполненными проектами, пообщаться с самим аудитором, что в дальнейшем позволит найти взаимопонимание. У нас такое правило: первая консультация, на которой можно задать любой вопрос, для любого клиента проводится бесплатно. Это помогает клиенту составить мнение о нашей компании, почувствовать уровень компетенции сотрудников, а также найти человеческий контакт, что помогает в дальнейшем сотрудничестве. Нужно обоюдное и доверительное отношение.

**Каким видите завтрашний день аудита?**

Подъем экономики государства в целом ведет к развитию и аудиторского бизнеса. Мы помогаем руководителям и собственникам понять, что происходит в их бизнесе и все ли соответствует действительности. Немаловажным является и следующий этап — проведение финансового анализа и выявление наиболее слабых звеньев бизнес-процесса. Развитие аудиторского бизнеса я вижу в том, что аудитор не только пишет заключение, но и дает рекомендации, как правильно и грамотно построить и вести бизнес.

Российский аудиторский бизнес сравнительно молодой и специфичный. Я, откровенно, не понимаю, почему зарубежные правила, не учитывающие специфики российского аудиторского бизнеса, должны быть для нас стандартом? При всем уважении к зарубежным коллегам, признании их профессионализма и опыта мы должны создать свою, российскую систему и свои правила ведения аудиторской деятельности. Думаю, такое решение было бы более правильным, нежели слепое принятие западных стандартов,



**Генеральный директор — Татьяна Маджитовна Носикова.** Копренная москвичка. Окончила Институт управления. Вместе с партнером Т.А. Тихвинской создала и возглавила ЗАО «НФК». Любит путешествовать по Европе, с увлечением разводит цветы. Поклонница иронических детективов.

переведенных на русский язык. В данном контексте вспоминаются строчки нашего замечательного поэта А.С. Пушкина, который сказал: «На аглицкий манер хлеб русский не родится». Не правда ли, очень веское высказывание.

**Ай да Пушкин, умел-таки найти нужное слово. Хоть и не про аудит, но аналогия превосходная! Скажите, пожалуйста, эти длинные и скучные столбики цифр не приводят вас в уныние? В аудиторском бизнесе есть элементы креативности?**

Конечно. Когда встречаешься с нестандартной ситуацией, то пытаешься ее интерполировать на другие ситуации, придумываешь алгоритмы, как и где это можно применить. В нашей работе всегда есть новизна и творческое начало. Стандартный подход в аудиторском бизнесе неуместен. К каждому клиенту нужен индивидуальный подход. Думаю, именно такая стратегия позволила ЗАО «Независимый Финансовый Клуб» более 18 лет плодотворно работать на российском рынке аудиторских услуг. Причем за все время нашей профессиональной деятельности ЗАО «НФК» не имело ни одного страхового случая, в результате чего ежегодно получает страховку с понижающим коэффициентом, и наши уважаемые клиенты выражают свою благодарность и сотрудничают с нами много лет.

Корреспондент: Елена Марголина

# ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ФДП



*«Объединенные консультанты ФДП» была одной из первых компаний, которая в середине 90-х положила начало формированию рынка налогового консалтинга в России. Сегодня «Объединенные консультанты ФДП» — крупнейшая отечественная консалтинговая компания. На протяжении уже многих лет, согласно данным ведущих рейтинговых агентств, она стабильно держит первое место по оказанию услуг в области налогового консалтинга. Также компания занимается аудитом, оценкой, корпоративным, государственным и муниципальным консалтингом, управлением интеллектуальной собственностью, постановкой методологии учета и т.д. О качестве услуг компании говорит и тот факт, что она является членом MacIntyre Strater International Ltd — Международной ассоциации независимых юристов, бухгалтеров, аудиторов и налоговых консультантов, которая входит в двадцатку крупнейших бухгалтерских объединений в мире. О деятельности компании рассказывает директор Департамента налогового и правового консалтинга Александр Владимирович Долгобородов.*

**Александр Владимирович, какие основные направления деятельности вашей компании?**

Одно из основных и старейших направлений деятельности — выявление и возврат излишне уплаченных налогов. Как показывает наш многолетний опыт работы в налоговом консалтинге, многие налогоплательщики не подозревают об имеющихся у них переплатах налогов. Наши специалисты проводят на предприятии заказчика исследование по выявлению имеющихся налоговых резервов. Они изучают данные о порядке исчисления и уплате налогов предприятием, анализируют исчисления налоговой базы, применение налоговых ставок и использование всех предоставляемых налогоплательщикам льгот. По результатам данного исследования клиенту предоставляется отчет о выявленных у предприятия налоговых резервах. На основании отчета уже возможно детальное обсуждение дальнейшего сотрудничества и заключение договоров на практическую реализацию выявленных налоговых резервов.

Данное исследование — часть переговорного процесса, и сам факт его проведения не накладывает на предприятие никаких обязательств, в том числе и финансовых. В случае заключения договора о сотрудничестве оплата наших услуг производится только после достижения предприятиями экономического эффекта: проведение досудебного возврата/зачета налоговым органом или после вступления в силу судебного акта.

**Насколько охотно компании соглашаются на проведение подобной услуги? Не боятся ли они лишнего привлечения внимания со стороны налоговых органов?**

Это зависит от желания и готовности компании бороться за свои законные права. Мы предлагаем посмотреть, правильно ли квалифицированы все операции, чтобы убедиться в отсутствии или наличии ошибок. Возникновение ошибок зачастую вызвано объективными обстоятельствами, такими как изменение налогового законодательства, большое количество противоречий и неустраняемых сомнений в налоговых нормах, консервативная политика финансовых служб компании, основанная только на разъяснениях контролирующих органов, и т.д.

Безусловно, данная услуга всегда интересна собственнику бизнеса. Поэтому любой собственник, понимая, что возврат излишне уплаченных налогов — это его законное право, что он может получить свои деньги, безусловно, соглашается.

**Сопровождение налоговых проверок специалистами нашей компании дает возможность предприятиям контролировать весь процесс, что исключает злоупотребления со стороны налоговых органов.**

Кроме того, в кризис и посткризисный период даже у самых стабильных и успешных компаний появилась потребность в пересмотре своих налоговых обязательств.

**Другое, не менее востребованное и актуальное направление деятельности вашей компании — это оспаривание результатов налоговых проверок и сопровождение компаний при их проведении. Расскажите об этой услуге.**

Эта услуга включает в себя консультирование, правовую экспертизу действий (бездействий) налогового органа и приня-

тых им ненормативных актов, подготовку возражений по акту проверки, представление интересов компании при рассмотрении возражений в налоговом органе и дальнейшем обжаловании действий (бездействий) налоговых органов, принятых ненормативных актов.

Сопровождение налоговых проверок специалистами нашей компании дает возможность предприятиям контролировать весь процесс, что исключает злоупотребления со стороны налоговых органов. Например, зачастую налоговые органы при проведении проверки запрашивают большое количество документов. Но есть установленные Налоговым кодексом требования, согласно которым запросить можно только четко определенный объем документов. Например, если налоговики просят все договоры займа

за такой-то период, то это неправильно, они должны запросить реестр договоров, выбрать и запросить те, которые их интересуют, указывая их точные реквизиты. В подобной ситуации мы советуем заказчику ответить, что требования налоговых органов непонятны, и попросить пояснить, какие именно документы им нужны.

Кроме того, когда наши специалисты присутствуют при проведении налоговой проверки, они понимают, какую претензию хотят выстроить налоговые органы. Наше присутствие позволяет свести на нет данную претензию или сделать ее легко оспоримой в суде.

**В чем преимущество или отличие работы «Объединенных консультантов ФДП» от работы аналогичных компаний?**

Безусловно, имеются отличия в работе нашей компании от аналогичных российских, а также западных консультантов. У нас есть принципиальный подход к ценообразованию наших услуг — мы работаем только от результата. Для западных компаний и многих российских фирм — это неприемлемый путь. У них есть фиксированные ставки за услуги независимо от полученного результата.

Наш подход мы считаем справедливым, так как нечестно в непредсказуемых российских условиях просить налогоплательщиков оплатить услугу, еще не понимая, какой будет результат. Возможно, с формальной точки зрения это неправильно, так как любая работа должна быть оплачена, но с профессиональной мы поступаем верно. Юристы понимают не для того, чтобы он просто пошел в суд, а для осуществления профессиональных действий, которые имеют конечный результат — выиграть дело. Многие компании не стали бы бороться за свои права, если бы были другие условия. Кроме того, такой подход к работе значительно сильнее мотивирует сотрудников на то, чтобы выиграть дело. Благодаря нашей схеме работы выстраиваются доверительные отношения с клиентом: он понимает, что мы с ним в одной лодке и ориентированы на нужный результат.

Другое отличие нашей компании, которое существенно сказывается на качестве оказываемых услуг, заключается в том, что над проектом у нас работают юристы совместно с аудиторами. В большинстве же компаний — только юристы. Это позволяет каждому специалисту более эффективно делать свою работу. Наша компания уделяет много внимания человеческим отношениям внутри коллектива, и поэтому нам удается на каждый проект ставить сплоченную команду. К счастью, в последнее время некоторые компании стали понимать, что наш подход правильный, и привлекать к проектам юристов и аудиторов.

Еще одно существенное преимущество: «Объединенные консультанты ФДП» — это команда практикующих судебных профессионалов. Ведь любой сложный и принципиальный налоговый спор все равно окончательно решится

только в арбитражном суде. Наша же компания помимо того, что обладает хорошей теоретической базой, имеет еще и большой судебный опыт. Мы гордимся тем, что своими проектами создаем ту правоприменительную практику, которая впоследствии складывается по всем существенным аспектам налогообложения.

**Успешный опыт создания правоприменительной практики в налоговых спорах позволил привлечь вашу компанию к совершенствованию налогового законодательства. Расскажите об этом подробнее.**

Компания «Объединенные консультанты ФДП» вошла в состав Совета по совершенствованию налогового законодательства и правоприменительной практики при Торгово-промышленной палате РФ. Данный совет объединяет представителей бизнес-сообщества, экспертов в области налогового права, а также представителей государственных органов, ответственных за проведение налоговой реформы и совершенствование налогового законодательства. Наша компания совместно с другими экспертами проводит анализ состояния современной налоговой системы и налогового законодательства, вырабатывает практические рекомендации по совершенствованию налогового законодательства и правоприменительной практики, подготавливает предложения по законопроектам и проектам нормативно-правовых актов и т.д.

**Какие наиболее сложные и интересные проекты вы хотели бы отметить?**

Хотелось бы рассказать о следующем проекте. Одной компании, которая к нам обратилась за помощью, по итогам выездной налоговой проверки предъявили оштрафованные доначисления. С этими доначислениями мы успешно справились в суде. Сложность заключалась в том, что доначисления были сделаны на основании пересмотренных задним числом налоговым органом своих же разъяснений о порядке уплаты налогов, и поэтому не было четкой нормы права, на основании которой можно было бы построить защиту клиента. Мы сумели выиграть это дело только на общих принципах права и справедливости. В результате доначисления были признаны незаконными.



**Директор Департамента налогового и правового консалтинга — Александр Владимирович Долгобородов. Родился 23.07.1984. Окончил Московскую государственную юридическую академию, специализация «международное частное право». После окончания вуза работал помощником юриста в аудиторской компании «MSI-ФДП-АВАЛЬ». В 2006 был приглашен в компанию «Объединенные консультанты ФДП» на должность заместителя Департамента налогового и правового консалтинга. В 2007 возглавил департамент.**

**Кто уже воспользовался услугами вашей компании?**

Клиентами ЗАО «Объединенные консультанты ФДП» являются более 1000 российских предприятий, среди которых крупнейшие компании всех отраслей промышленности, такие как «Газпромнефть», «НК Роснефть», «Сургутнефтегаз», «АК Алроса», «Объединенная металлургическая компания», «ГМК Норильский Никель», «АвтоВАЗ», концерн «Тракторные заводы», «Объединенная авиастроительная корпорация», «Куйбышевазот», «Сибур-Холдинг», «Фармстандарт», «Мегафон», «Почта России» и др.

**В завершение хотелось бы спросить: практически 20 лет занимаясь налоговым консалтингом, какими достижениями ваша компания особенно гордится?**

Гордимся тем, что нас знают, что нам доверяют и что мы всегда оправдываем ожидания наших клиентов.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# СВЕТ-АУДИТ



**Какая роль отведена аудиту в современной предпринимательской деятельности, каково состояние здоровья отечественного аудиторского бизнеса — об этом наш разговор с генеральным директором «Свет-аудит» Мариной Львовной Светлаевой.**



**МАРИНА ЛЬВОВНА СВЕТЛАЕВА,**  
генеральный директор

Созданный в конце XX века «Свет-аудит» работал по лицензии Минфина, пока их не отменили. Аудиторских компаний с таким опытом работы на российском рынке немного. Все эти годы мы страхуем профессиональную ответственность, ни разу не воспользовавшись полисом, что подчеркивает качество аудиторских, юридических, бухгалтерских, оценочных услуг. Привлечение клиентов напрямую зависит от рекомендации, и чем выше качество работы, тем чаще нас рекомендуют.

**Что отличает аудиторские компании, работающие на российском рынке? За что вас любят клиенты?**

Основа конкуренции — соотношение цены и качества. Законы, действующие в сфере госзакупок, выпятили цену в ущерб остальным критериям, в том числе качества. Среди наших клиентов много государственных предприятий, и нам приходится доказывать, почему наши услуги дороже других предложений. Главное — определиться с целью. Мы отказываемся, если цель только аудиторское заключение, особенно когда клиент не стесняется добавлять: «Было бы хорошо получить заключение вообще без проверки». Наши клиенты — компании, заинтересованные в углубленном изучении проблемных ситуаций в финансово-хозяйственной дея-

тельности. Для нас важно не заключение как таковое, а аудиторский отчет, раскрывающий возможные финансовые риски компании, методы их минимизации, инструменты повышения экономической эффективности, помогающий руководству и бухгалтерам в управлении предприятием. Именно такие аудиторские услуги реально нужны на рынке.

**Почему в развитых странах аудит занимает кардинально иную позицию, нежели в России, а цены на аудиторские услуги на порядок выше?**

Основную роль всегда играет государство, формирующее правила, в том числе и на рынке консалтинга. В начале капиталистического строительства младореформаторам казалось, что после приватизации возникнет много бирж, торгующих ценными бумагами, и потому (по иностранным правилам) необходимы независимые свидетели (аудиторы) того, что финансовая отчетность «во всех аспектах» отражает экономические успехи многочисленных отечественных предприятий. Из опытных бухгалтеров и ревизоров сформировалось аудиторское сообщество. Саморегулирование не было, лицензировал и аттестовал Минфин, он же проверял аудиторские компании на предмет качества. Про биржи вы сами все знаете — там не востребованы ни аудиторы, ни предприятия. Аудиторы и хозяйствующие субъекты стали заложниками жесткой фискальной системы

приятия в 50 млн руб. Однако обязательный аудит — навязанная услуга, платить за нее неохота, тем более что наказания за его отсутствие не предусмотрено. В области общего аудита (не банковском, страховом, инвестиционном) законодательство требует утверждать отчет аудиторской компании в ГУПах и на собраниях акционеров ОАО. Но по большому счету акционеров он не интересует. Надо сказать, что многие акционерные и государственные предприятия, даже в передовых отраслях, все еще ведут бухгалтерию старым, советским журнально-ордерным способом, вручную заполняя гигантские таблицы учета. Зачастую эти предприятия являются основными налогоплательщиками региона, прозрачность их оборотов местную налоговую инспекцию не волнует ввиду многолетней «дружбы». Все это лишний раз подтверждает, что до завершения строительства капитализма далеко. Сегодня аудит — пасынок отечественной экономики.

**Из вашего рассказа очевидно, что аудит не востребован. Какие проблемы мешают развитию аудита?**

Пожалуй, главное — отсутствие законодательства, определяющего наш правовой статус. Я об этом говорила, когда только начинали обсуждать СРО. Помните, предприятие способно решить бухгалтерские проблемы двумя способами: либо исправляя ошибки, либо сговоровшись с налоговым инспектором. Пока

**Аудиторы и хозяйствующие субъекты стали заложниками жесткой фискальной системы с огромным и сложным учетом, постоянно меняющимся законодательством, новыми подзаконными актами и инструкциями, о которых налогоплательщик даже не подозревает.**

с огромным и сложным учетом, постоянно меняющимся законодательством, новыми подзаконными актами и инструкциями, о которых налогоплательщик даже не подозревает.

С другой стороны, государство хочет предоставить аудиторам «возможность подзаработать». Раньше налоговая служба требовала проведения обязательного аудита от предприятий с иностранным участием или при годовом обороте пред-

второй метод практичнее и используется чаще, тем более что штрафы и пени подпитывают бюджет. Если говорить о саморегулировании, то аудиторские СРО законодательно не способны оказать никакой поддержки. Их основной интерес — сбор ежегодно увеличивающихся членских взносов. СРО не является профсоюзом аудиторам, как многие ошибочно думают, а ведь именно так они себя поначалу позиционировали.

**Но это противоречит здравому смыслу и сводит аудит к бессмысленному занятию. Почему так происходит?**

Пока у хозяйствующих субъектов нет защитника, перед фискальным лицом государства он всегда виноват. К примеру, у подозреваемого есть защитник, выступающий против обвинителя. Даже у совершившего ДТП есть защитники в лице адвоката и страховой компании. А у предприятий перед налоговой инспекцией защитников нет. Мне кажется, в сложившейся ситуации аудитор мог бы выступать в роли налогового адвоката. Не путать с адвокатами в арбитражных судах — там другое правовое поле. Реально рынку необходимы те, кого в Европе называют «супервайзеры» — помесь аудитора, бухгалтера и адвоката, зачастую сами ведущие учет некрупных предприятий, благо западные стандарты финансовой отчетности делают его необременительным.

**Вы затронули очень серьезную проблему, о которой так открыто еще никто не говорил.**

Если не закатывать глаза при слове «аудитор», то именно это и является тем реальным делом, которым мы зарабатываем свой хлеб. Если при принятии нового закона об аудите было бы прописано, что предприятие может не согласиться на налоговую проверку без своего аудитора с формулировкой: «У нас проведена аудиторская проверка, мы исправили все выявленные ошибки, теперь налоговый учет выверен и ведется в соответствии с действующим законодательством, а свои вопросы адресуйте нашим аудиторам», для налоговой инспекции результат аудиторской проверки был бы основанием того, что в данной компании все налоговые отчисления правильны.

**Интересное предложение. Но почему вы считаете действующее законодательство несовершенно?**

Не взирая на то, что большинство аудиторов имеют десятилетний и более опыт работы, мы ежегодно проходили обязательное обучение, подтверждая аттестацию, а сегодня вынуждены сдавать самый сложный экзамен переаттестации, это не обеспечивает наших полномочий. Любой налоговый инспектор, окончивший курсы после средней школы, может просто выкинуть в корзину труд нескольких «аттестованных аудиторов, членов СРО» потому, что они не «участники процесса». Аудиторам априори не доверяют и подозревают — ведь мы на «другой стороне».

Бывает, инспекторы сообщают, что у них есть соответствующий план и без штрафа и пеней они не уйдут. Даже когда налогоплательщик намерен абсолютно правильно вести учет и для этого приглашает консультантов и аудиторов, он не застрахован от «пристального внимания» налоговой инспекции: «Можете приглашать кого угодно, мы все равно что-нибудь найдем». То есть налоговики считают, что правильно вести налоговый учет у нас невозможно. Получается, законы нас «зарегулировали», и мы внутри этого «урегулирования» сидим и никого в стране не интересуем. Это, в частности, формирует низкую стоимость аудиторских услуг на российском рынке. Действующее законодательство делает акцент на стоимости аудиторских услуг. На конкурсе 80% значимости составляет цена и только 20% — качество, т.е. тендер можно выиграть за рубль, ничего не гарантируя. Сформировался круг

**Если при принятии нового закона об аудите было бы прописано, что предприятие может не согласиться на налоговую проверку без своего аудитора с формулировкой: «У нас проведена аудиторская проверка, мы исправили все выявленные ошибки, теперь налоговый учет выверен и ведется в соответствии с действующим законодательством, а свои вопросы адресуйте нашим аудиторам», для налоговой инспекции результат аудиторской проверки был бы основанием того, что в данной компании все налоговые отчисления правильны.**

аудиторских компаний, основным занятием которых стало выигрывание конкурсов. Получив контракт за символическую цену, они проводят аудит символически, о чем я уже говорила, либо передают на субподряд тем, кто минимизирует издержки, например аудиторам-одиночкам. Зачем такой аудит вообще предприятию с тысячным коллективом.

**Какие пути разрешения этой негативной ситуации можете предложить?**

В одной из редакций закона о государственных закупках (Постановление правительства №722) была норма по защите от демпинга — из всех предложенных формировалась средняя цена аудита. Затем все предложения сравнивались с этой цифрой, и предложения, которые ниже 40% средней, отбрасывались. Оставшиеся взвешивались и по другим критериям отбора. Необходимо вернуть в законодательство о госзакупках нормы по борьбе с демпингом. Не надо изобретать чего-то нового, можно вернуть те, которые уже были. Всем, в том числе аудиторам Счетной палаты РФ, было бы интересно узнать, кто пролоббировал издание этих норм из законодательства.

Порог оборота компаний для проведения обязательного аудита сегодня повышен в восемь раз благодаря усилиям депутата Госдумы В.С. Плескачевского, считающего, что аудиторский рынок наводнен колоссальными деньгами. Разве в России много компаний с оборотом 400 млн руб. в год? В результате компании — благонамеренные налогоплательщики с меньшим оборотом — сегодня аудит не проводят. Видимо, они заведомо знают, что налоговой проверки не минуют. Инспекция все равно что-нибудь найдет и накажет, а на аудит можно не тратить. При таком подходе не только теряется необходимость проведения аудита, не нужен даже высокопрофессиональный бухгалтер, ведь в любом случае надо будет откупаться. Повторю, что требование к проведению обязательного аудита есть, а механизма наказания за его отсутствие нет.

**Несмотря на все преграды, «Свет-аудит» продолжает развитие.**

Одна из наших услуг — помощь клиентам во взаимодействии с налоговыми органами. Это не посредничество в закупочных переговорах, а реальная помощь, выражающаяся в обжаловании в установленном порядке штрафных санкций. Зачастую клиенты не имеют возможности квалифицированно отстоять предъявляемые фискальными органами претензии. Выступая от лица клиента, мы готовим возражения и оспариваем размеры штрафов. Иногда удается в разы и даже на порядок снижать штрафные суммы. Более того, есть процедура досудебного урегулирования, и можно опровергнуть акт проверки в вышестоящем органе. Клиенты видят реальную помощь и ценят сотрудничество с компанией «Свет-аудит».

**Мне нравится, что ваша компания называется «Свет-аудит». Ваша профессиональная деятельность дарит свет и надежду, а правильное — уверенность в том, что все будет хорошо! Я искренне желаю вам успеха.**

Корреспондент: Елена Марголина

# БАЗИС-АУДИТ



ЗАО Аудиторская фирма «БАЗИС-АУДИТ» основана в 1996, но история компании началась гораздо раньше — в 1992. В это время в России только зарождалось аудиторское движение, и основатель компании Зинаида Анатольевна Ершова получила аттестат аудитора в числе первых аудиторов. Сегодня «БАЗИС-АУДИТ» — стабильная и надежная компания, оказывающая аудиторские, бухгалтерские и юридические услуги.



**Генеральный директор — Зинаида Анатольевна Ершова.** Окончила Всесоюзный заочный инженерно-строительный институт по специальности «экономист». Работала в Министерстве строительства СССР, системе ЖКХ, НПО «Взлет». В 1992 одна из первых окончила аудиторские курсы при МГУ им. М. В. Ломоносова. В этом же году основала и возглавила компанию «Бизнес — Аудит», которая в 1996 была преобразована в ЗАО Аудиторская фирма «БАЗИС-АУДИТ».

**Зинаида Анатольевна, расскажите, какой комплекс услуг предлагает ваша компания.**

Мы проводим аудиторские проверки с выдачей аудиторского заключения для предприятий всех организационных форм: коммерческих, кредитных, общественных организаций, страховых компаний, государственных учреждений. Фирма осуществляет бухгалтерский, налоговый, аудит в области трудового права и менеджмента.

Мы также занимаемся ведением бухгалтерского учета, включая подготовку отчетности, сдачей отчетности в налоговые органы, органы статистики и внебюджетные фонды, восстановлением и постановкой бухгалтерского и налогового учета.

Комплекс юридических услуг включает регистрацию предприятий всех форм собственности, правовую экспертизу договоров и иных документов, составление претензий, актов, соглашений и т.п., составление разногласий по актам налоговых проверок, представление и защиту интересов налогоплательщиков в государственных органах и арбитражном суде.

**Как на сегодняшний день развивается рынок аудиторских услуг?**

Сегодня аудит менее востребован по ряду причин. Первое, стоимость качественных услуг достаточно весомая для предприятий среднего и малого звена; второе, в большинстве случаев аудит является необязательным для фирм с небольшими оборотами; и третье, пожалуй, самое главное: организации лишь в силу формальных обстоятельств обращаются к аудиторам, т.е. управленцы не заинтересованы в проведении внутреннего и внешнего контроля финансового учета.

**На мой взгляд, это происходит в силу отсутствия государственного регулирования, контроля за учетом финансов на любом предприятии. Государство должно создать рычаги мотивации, чтобы весь сектор бизнеса осуществлял самоконтроль и повышал учетную дисциплину. Сегодня в России действуют 34 бухгалтерских российских и ряд международных стандартов, принимаются поправки в Налоговый и Гражданский кодексы РФ, а как реально работают эти нормативные акты в малом и среднем бизнесе (и работают ли они там вообще), чиновники не знают. Создается такое впечатление, что все эти правила созданы лишь для крупных компаний, государственных и кредитных организаций. Мы надеемся, что с принятием поправок в Гражданский кодекс, согласно которым для всех преобразованных ЗАО в публичные и непубличные акционерные общества аудит будет обязательным, аудиторские фирмы пополнят портфель заказов. В связи с этим возрастет конкуренция и тогда произойдет естественный отбор по настоящему профессиональных аудиторов.**

**Какие услуги в связи с этой непростой ситуацией пользуются наибольшим спросом?**

Менталитет бизнеса медленно, но меняется. Предприниматели обращаются не только за оптимизацией налогов, но и хотят проверить финансовую чистоту своих топ-менеджеров, главных бухгалтеров, финансовых директоров, так как в последнее время участились случаи незаконного увода денег. Это становится возможным в первую очередь благодаря тому, что сейчас все обезличено: платежи и отчетности проходят через электронные системы.

Среди кредитных организаций пользуется популярностью такая услуга, как «надежный заемщик». Не секрет, что банки достаточно часто кредитуют организации, которые «непрозрачно» ведут бухгалтерский учет. Мы проводим комплекс услуг по проверке финансовой надежности заемщиков.

**На рынке тяжелая ситуация с профессионалами в любой сфере. Расскажите о ваших специалистах, ведь квалифицированные сотрудники — одно из конкурентных преимуществ любой компании.**

Аудиторы «БАЗИС-АУДИТ» являются членами СРО НП МоАП и имеют квалификационные аттестаты нового образца, которые позволяют выдавать аудиторские заключения всем предприятиям и организациям. Они обладают большим практическим опытом работы в области аудита, налогообложения, бухгалтерского учета, инвестиционного управления, финансового анализа и правовой защиты интересов клиентов. Наши специалисты постоянно повышают профессиональный уровень, активно принимают участие в разработке фирменных стандартов аудита и бухгалтерского учета, посещают тематические семинары, конференции и круглые столы.

**Корреспондент: Кристина Бесчаснова**

**Какие услуги в связи с этой непростой ситуацией пользуются наибольшим спросом?**

Менталитет бизнеса медленно, но меняется. Предприниматели обращаются не только за оптимизацией налогов, но и хотят проверить финансовую чистоту своих топ-менеджеров, главных бухгалтеров, финансовых директоров, так как в последнее время участились случаи незаконного увода денег. Это становится возможным в первую очередь благодаря тому, что сейчас все обезличено: платежи и отчетности проходят через электронные системы.

Среди кредитных организаций пользуется популярностью такая услуга, как «надежный заемщик». Не секрет, что банки достаточно часто кредитуют организации, которые «непрозрачно» ведут бухгалтерский учет. Мы проводим комплекс услуг по проверке финансовой надежности заемщиков.

**На рынке тяжелая ситуация с профессионалами в любой сфере. Расскажите о ваших специалистах, ведь квалифицированные сотрудники — одно из конкурентных преимуществ любой компании.**

Аудиторы «БАЗИС-АУДИТ» являются членами СРО НП МоАП и имеют квалификационные аттестаты нового образца, которые позволяют выдавать аудиторские заключения всем предприятиям и организациям. Они обладают большим практическим опытом работы в области аудита, налогообложения, бухгалтерского учета, инвестиционного управления, финансового анализа и правовой защиты интересов клиентов. Наши специалисты постоянно повышают профессиональный уровень, активно принимают участие в разработке фирменных стандартов аудита и бухгалтерского учета, посещают тематические семинары, конференции и круглые столы.

**Корреспондент: Кристина Бесчаснова**

# СНК

## СТОЛИЧНАЯ НАЛОГОВАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Осенью 2012 «Столичная Налоговая Консультация» (СНК) отмечает свой десятилетний юбилей. Компания сразу же поставила перед собой задачу — обеспечивать качественное ведение бухгалтерского и налогового учета, способствующего эффективности бизнес-процессов клиентов. Изначально СНК работала только с малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями. Сегодня среди заказчиков компании — представительства, фирмы с филиальной сетью, товарищества собственников жилья, кооперативы, садоводческие товарищества, физические лица.

**Татьяна Васильевна, какой комплекс услуг предлагает СНК?**

Мы занимаемся постановкой и ведением бухгалтерского и налогового учета по первичным документам (общая и упрощенная система налогообложения). Специалисты СНК составляют, сдают и защищают бухгалтерскую и налоговую отчетность в ИФНС и внебюджетные фонды; разрабатывают и анализируют учетную политику предприятия; предлагают оптимальную систему налогообложения для конкретного вида деятельности; оптимизируют начальные и последующие налоги посредством правильного оформления хозяйственных операций и т.д.

Большой популярностью пользуются такие услуги, как выезд нашего специалиста к клиентам для экспертизы данных и определения стоимости обслуживания и предоставления бухгалтера для ведения бухучета.

Достаточно актуальная услуга — восстановление «на смерть запущенного» бухгалтерского и налогового учета. Она может потребоваться в том случае, если бухгалтер заказчика неожиданно исчез и его нельзя найти либо бухгалтер недобросовестно выполнял свою работу. Специалисты СНК восстанавливают все регистры бухгалтерского и налогового учета (в т.ч. в компьютерной программе), готовят бухгалтерскую и налоговую отчетность в ИФНС, внебюджетные фонды, органы статистики, сдают просроченную отчетность в ИФНС, Фонд социального страхования, Пенсионный фонд.

**Как строится работа с заказчиком?**

Схема работы предельно проста. Уполномоченные сотрудники предприятия или индивидуальный предприниматель регулярно передают нашим бухгалтерам всю текущую первичную документацию — платежные поручения, выписки банка, накладные, акты приема-передачи, счета-фактуры, кассовые чеки и т.д. Наши специалисты на основе полученной документации осуществляют все необходимые бухгалтерские проводки, ведут все бухгалтерские регистры предприятия: оборотные ведомости, журнал хозяйственных операций, ведомость по зарплате, книгу доходов



**Генеральный директор — Татьяна Васильевна Пчелинцева.**

Окончила ГУУ. Более 15 лет работала главным бухгалтером в представительстве иностранной компании, мебельной фирме и др. В 2002 основала компанию СНК.

и расходов, готовят и сдают отчетность в налоговую инспекцию и внебюджетные фонды. Отчетность подписывается директором предприятия или индивидуальным предпринимателем и руководителем СНК как гарантия своевременности и правильно подготовленного документа. Отчетность в налоговые органы (независимо от региона) сдается в электронном виде, а полученный протокол приема от ИФНС передается предприятию, индивидуальному предпринимателю или физическому лицу.

**Почему небольшой компании выгоднее отдать бухгалтерские услуги на аутсорсинг, нежели держать в штате специалиста?**

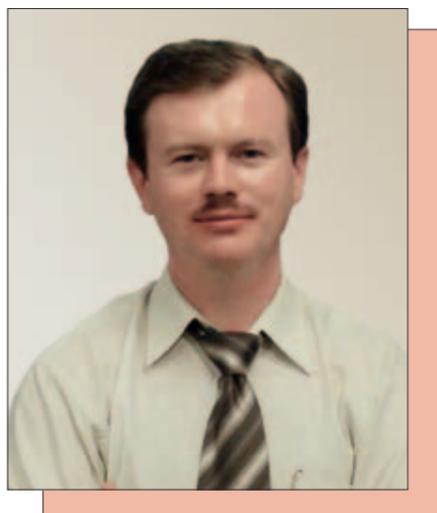
В настоящее время услуги квалифицированного бухгалтера (не студента и не пенсионера), который с полной ответственностью подходит к ведению учета, будут стоить организации примерно в два раза дороже, чем наши. Кроме того, компании не придется отчислять налоги на зарплату бухгалтера, тратиться на оснащение и обслуживание его рабочего места (бухгалтерские, консультационные программы, программы для сдачи отчетности и их регулярное обновление). И предприниматель не будет финансово зависеть от одного человека.

**На столичном рынке работают сотни подобных организаций, в чем преимущество или отличие вашей компании от аналогичных?**

Стабильность и профессионализм. Наша компания работает с 2002 с минимальной текучестью кадров. Практически со дня основания СНК работает Брайцева (Джикирба) Марина, Сысоева Валерия, Рыжаков Илья, Лаврова Александра, Колотушкин Александр (наш IT-менеджер, работающий на аутсорсинге) и др. Фактическое местонахождение организации совпадает с юридическим адресом, это означает, что нас не нужно искать по всей Москве. Независимо от экономической ситуации в стране мы не сокращаем штат и не снижаем заработную плату, которая выплачивается нашим сотрудникам без задержки. В СНК работает слаженный коллектив профессионалов — это квалифицированные бухгалтеры с высшим образованием, любящие и понимающие бухгалтерию. Наше преимущество — в индивидуальном подходе к каждому клиенту: это работа по VIP-принципу, когда за каждым заказчиком закреплен бухгалтер, отвечающий за профессиональное и качественное обслуживание клиента.

**Корреспондент: Кристина Бесчаснова**

# ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ



**Первый заместитель генерального директора — Кирилл Юрьевич Кулаков.**

Доктор экономических наук, профессор МГСУ, член Правления СРОО «Экспертный совет», член Экспертного совета РОО. Родился в 1974 в Москве. Окончил МИСИ-МГСУ с присвоением квалификации «инженер-строитель» со специализацией «эксперт по недвижимости», затем — аспирантуру и докторантуру МГСУ. Второе высшее образование — Финансовая академия при Правительстве РФ, где получил квалификацию «экономист» по специальности «финансовый менеджмент». Хобби — занятия различными видами спорта: настольный теннис, футбол, бильярд, боулинг.

**В настоящее время ЦНЭС является одной из ведущих российских экспертных и консалтинговых компаний. Как строится работа с клиентом?**

В ходе предпринимательской деятельности у клиента часто возникает необходимость в проведении оценки или экспертизы стоимости, которая может быть обязательной, т.е. регламентированной законодательством, либо инициированной самим собственником, который хочет осуществить инвестиционный проект или сделку. Главный итог оценки — определение рыночной или иной стоимости объекта.

В качестве объекта оценки может выступать любой материальный или нематериальный объект: недвижимость (от квартиры до крупных земельно-имущественных комплексов), движимое имущество, бизнес (в виде пакетов акций или долей), объекты интеллектуальной собственности, ценные бумаги, ущерб, упущенная выгода и т.д.

Как правило, за оценкой или экспертизой стоит какая-то проблема, которую мы стараемся решить. Таким образом, все наши проекты нацелены на решение конкретных задач, результатом которых является реальный эквивалент стоимости объекта или экономический эффект от реализации каких-либо бизнес-планов или проектов. В год наша компания выпускает около 10 тыс. отчетов об оценке.

**Насколько независимая оценка может отличаться от реальных рыночных цен?**

Теоретически она не должна отличаться. Но разные ситуации и нюансы, например учет обременений на конкретный объект недвижимости (арест, залог имущества, ипотечные кредиты), могут оказывать значительное влияние на конечный результат оценки. Но в любом случае результат оценки обязан укладываться в существующий диапазон рыночной стоимости для аналогичных объектов, и здесь важную роль играет профессионализм специалиста.

**Но если ваши оценки будут всегда совпадать с оценкой на рынке, тогда ваши услуги теряют актуальность...**

На практике это далеко не так. Во-первых, в ряде случаев оценки (прежде всего, государственного имущества) являются обязательными. Во-вторых, для рыночных цен почти всегда есть некий диапазон, в котором цифра может варьироваться в ту или иную сторону. В-третьих, существуют сложные или удаленные объекты, для которых не сформировался публичный рынок предложений. В таких случаях могут иметь место два различных мнения, и необходим арбитр, который определит, какое из них более правильное. Помимо этого есть еще огромный сегмент для оказания соответствующих услуг — судебные процессы, в ходе которых сторонам часто приходится профессионально доказывать свою позицию относительно стоимости объекта спора.

**Чем грозит недооценка/переоценка бизнеса или инвестиционного проекта?**

Цена ошибки, безусловно, велика. Даже при оценке несложных объектов можно допустить ошибку. И если в случае недооценки квартиры продавец может недополучить от сделки от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов рублей, то при оценке бизнеса цена ошибки возрастает на порядок. Когда же мы оцениваем крупнейшие вертикально интегрированные компании стоимостью в несколько миллиардов долларов, то даже 10–20%-ная погрешность будет составлять очень значительную сумму.

По законодательству оценщик несет полную имущественную ответственность за недостоверную оценку. В России всего

## Справка

ЦНЭС занимает лидирующие позиции на рынке оценочной деятельности. По последним рейтингам компания занимает:

- ✓ 3-е место в рейтинге 50 наиболее стратегических оценочных компаний России по итогам деятельности за II полугодие 2011 — I полугодие 2012;
- ✓ имеет наивысший рейтинговый индекс — A+++|+++|+++ («ЮНИПРАВЭКС»);
- ✓ рейтинг I — максимальный уровень делового потенциала оценочных компаний (Эксперт РА);
- ✓ 6-е место в рейтинге оценочных компаний (Эксперт РА).



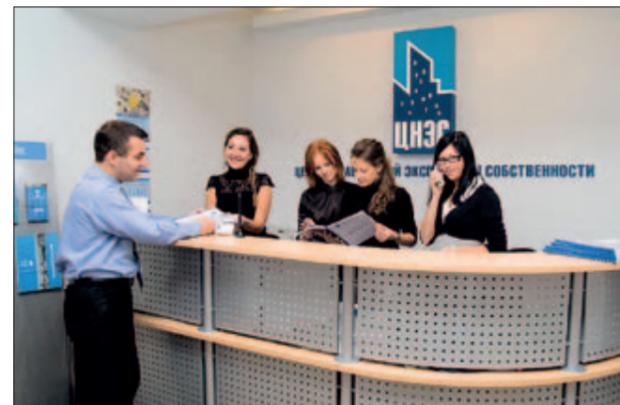
две профессии, для которых определен столь высокий уровень ответственности, — это нотариус и оценщик. Помимо этого есть страховка оценочной компании и компенсационный фонд СРО. Как видите, ответственности за результат более чем достаточно! За 20 лет нашей работы, и это является еще одним подтверждением нашей репутации, у нас не было ни одного судебного решения, которое бы опротестовало оценку или экспертизу ЦНЭС.

**Одно из направлений деятельности ЦНЭС — проведение автоэкспертизы. Но почему клиент, попавший в аварийную ситуацию, обращается к вам, а не в свою страховую компанию, в которой он получил полис ОСАГО или КАСКО?**

Конечно, в случае аварии автовладелец в первую очередь обращается именно в свою страховую компанию. Но, как показывает практика, в подавляющем большинстве случаев страховая компания склонна к занижению стоимости нанесенного ущерба, и это, к сожалению, стало сегодня трендом. Поэтому имеет смысл обратиться к независимому автоэксперту, который адекватно оценит реальный размер ущерба. Наше заключение можно представить страховой компании, и если она не соглашается с его результатами, то этот же документ является основанием для вынесения решения в суде.

**Ваше отношение к СРО оценщиков?**

Ситуация двойственная. С одной стороны — по закону каждый оценщик с 2008 обязан быть членом какой-либо СРО оценщиков. Однако надо констатировать, что реально этот институт не заработал. Скорее наоборот, мы наблюдаем недееспособность саморегулирования в оценочной деятельности. Конфликт, который



сегодня обозначился в отрасли, наглядно показывает, что ничего конструктивного за прошедшие четыре года не было достигнуто.

**Какие шаги необходимо предпринять, чтобы исправить ситуацию?**

Само по себе саморегулирование — вещь полезная, ведь общество профессионалов может регулировать свои действия самостоятельно. Но мы оказались не готовы к саморегулированию как таковому, так как привыкли к простому и понятному государственному регулированию. Думаю, профессиональному сообществу надо пройти некий этап становления. В качестве конкретных шагов можно предложить следующее:

1. Необходимо сделать публичной и прозрачной процедуру принятия всех решений внутри каждой СРО. В противном случае оценщики будут постоянно являться заложниками той или иной ситуации.
2. Предусмотреть обязательную ротацию руководящих кадров во всех СРО через каждые не более чем два срока пребывания в должности. Результатом бессрочного правления в ряде СРО сегодня стали непрофессионализм и инертность сообщества.

## Справка

**Центр независимой экспертизы собственности (ЦНЭС)**

Образован в 1992.

Основные услуги:

- ✓ оценочная деятельность: оценка всех видов имущества, бизнеса, ценных бумаг, интеллектуальной собственности; оценка основных фондов для перехода на МСФО; оценка для целей ипотечного кредитования;
- ✓ разработка и экспертиза бизнес-планов, инвестиционных проектов, ТЭО;
- ✓ строительно-техническая экспертиза и надзор;
- ✓ энергоаудит и энергоконсалтинг;
- ✓ автоэкспертиза;
- ✓ юридическая экспертиза и др.

Региональные филиалы: в Санкт-Петербурге, Калуге, Ростове-на-Дону, Перми, Пензе, Новосибирске, Нальчике, Краснодаре и Сочи.



3. Срочно урегулировать конфликт в НСОД или создать новое национальное объединение оценщиков с регламентом работы, удовлетворяющим все СРО.

**Что изменится в оценочной деятельности с вступлением России в ВТО?**

Надеюсь, что увеличится количество заказов в соответствующих сегментах стоимостного консалтинга. В настоящее время мы готовы предложить бизнесу такие услуги оценочной деятельности, как помощь предприятиям при переходе на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), а также при сделках M&A. Обычно заказчиком таких работ являются крупные организации, которые стремятся вывести свою продукцию на зарубежные рынки или привлечь иностранных инвесторов. За последние три-четыре года нами было выполнено несколько десятков подобных проектов.

На мой взгляд, Россия скорее выиграет от вступления в ВТО. С одной стороны, российский бизнес получит дополнительное поле деятельности. С другой — это будет способствовать интеграции различных инвестиционных проектов с участием иностранного капитала.

Конечно, есть обоснованные опасения, что ряд отраслей столкнется с серьезной конкуренцией, но она (конкуренция) приводит к улучшению качества, и от этого выиграет и конечный потребитель, и рынок, и экономика России в целом. Это, безусловно, положительная тенденция, большой импульс к развитию различных отраслей и государства.

**Планы развития компании.**

Мы хотим продолжить географическую и отраслевую диверсификацию, развивать новые актуальные направления в области консалтинга и различных видов экспертиз. Наша основная миссия — содействие в достижении целей клиента в экономической, финансовой, инвестиционной, хозяйственной деятельности путем оперативного предоставления квалифицированных экспертно-консультационных услуг. И, конечно, мы стремимся не снижать достигнутой планки в качестве оказания услуг и быть флагманом оценочно-экспертного сообщества.

Корреспондент: Елена Марголина

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ОЦЕНКИ

**Профессия оценщика существует не одну сотню лет, но свою особую значимость она приобрела с переходом страны на рельсы рыночной экономики. Сегодня ни одна отрасль не обходится без оценочной деятельности.**

**Компания «Международный центр оценки» (МЦО) образовалась в 1995 и является одной из первых оценочных компаний в России.**

**О развитии отрасли и деятельности компании МЦО рассказывает ее учредитель и бессменный руководитель Игорь Львович Артеменков, стоявший у истоков образования отрасли.**



**Генеральный директор — Игорь Львович Артеменков.** Родился в 1960 в Москве. Окончил МИФИ. В оценочном бизнесе с 1991. Один из организаторов Российского общества оценщиков (1993-2001 первый президент РОО, с 2001 — вице-президент). Увлекается туризмом и горными лыжами, антиквариатом, нумизматикой.

**Игорь Львович, жизнь показала, что ваша вера в будущее оценочной отрасли оправдалась. В каких проектах принимает участие МЦО?**

ЗАО «Международный центр оценки» придерживается стратегии мирового масштаба, и наши партнеры работают во всех регионах России. Среди наших проектов немало оценок, которые напрямую связаны с инвестициями в Россию и за рубежом.

Надо сказать, что в результате последнего экономического кризиса рынок, связанный с оценкой бизнеса и инвестициями, значительно сократился. Произошло и значительное снижение цен. По-

этому после кризиса мы приняли решение о диверсификации бизнеса и начали активнее работать с банковскими структурами в направлении оценки залогов. В свою очередь банки, выдающие кредиты для развития бизнеса, охотно сотрудничают с оценочными компаниями, минимизируя тем самым собственные риски. Поэтому они стремятся выбрать наиболее квалифицированных бизнес-партнеров. В течение последних двух лет наша компания прошла аккредитацию во многих ведущих банках России: Сбербанк России, ВТБ 24, Банк Москвы, ДельтаКредит, ТрансКредитБанк, Агентство по ипотечному кредитованию и др.

Второе направление, которое мы активно развиваем, — оценка, связанная с международной финансовой отчетностью. Это направление с каждым годом представляет все больший интерес для многих российских компаний.

**Это связано с переходом России в ВТО?**

С вступлением России в ВТО практически все открытые акционерные общества с января 2013 переходят на оценку по международной финансовой отчетности. Эти стандарты приняты всеми компаниями Европейского союза, соответственно, все страны ВТО перешли на международные стандарты, что обеспечивает прозрачность инвестиций и обмена капиталом.

Присоединение России к ВТО влечет обязательный переход на международные стандарты, о чем гласит соответствующий указ президента.

**Значит, роль оценщика снова возрастает.**

При переходе на бухгалтерский учет по данным стандартам предприятиям необходимо оценивать все свои активы и пассивы фактически по рыночной стоимости, т.е. потребуется полноценное при-

влечение оценочной компании с целью проведения ежегодной переоценки всех своих фондов. Для предприятий, связанных с привлечением инвестиций, это станет обязательной процедурой в соответствии с новым российским законодательством.

В этом направлении МЦО имеет значительный опыт работы: более 10 лет мы были привлечены к составлению международной финансовой отчетности для РАО «ЕЭС России»; являемся членом консорциума по оценке активов совместно с международными компаниями Ernst & Young (Эрнст энд Янг) и ЗАО «ЭНПИ Консалт». Сегодня мы начинаем активно работать с российскими предприятиями по подготовке такой отчетности, и эту услугу мы оказываем на высоком профессиональном уровне в соответствии с западными критериями.

**Насколько услуга оценщика должна быть объективной?**

Когда рынок достаточно развит и на нем представлено много аналогов, то точность наших оценок очень высокая и погрешность в пределах 5% считается незначительной. К примеру, оценку рынка недвижимости для залоговых целей банков мы освоили два года назад и за это время оценили порядка 5 тыс. объектов, не получив никаких нареканий со стороны банков. В месяц наша компания проводит порядка 200 оценок квартир и жилых домов. Если оценщик работает профессионально, то точность оценок высокая и максимально приближена к реальной рыночной стоимости.

Оценка бизнеса является более сложным проектом, так как похожих бизнесов не бывает. Более того, при оценке бизнеса важным фактором являются менеджментские качества предпринимателя, и это особенно существенно для малого и среднего бизнеса. То есть персональный гудвилл руководителей и высшего

менеджмента увеличивает стоимость компании. На точность оценки также влияет список клиентов и другие нематериальные активы. В тех сегментах рынка мелкого и среднего бизнеса, где совершается много сделок, аналоги найти можно, и это повышает точность оценки. Что касается крупного бизнеса, то здесь основным методом оценки является доходный подход: учитываются результаты предстоящих выплат, в том числе связанных с котировкой акций на рынках. Более того, в условиях кризиса и нестабильных экономик точность оценки бизнеса падает. Тем не менее оценщик отражает реальные ожидания движения рынка, и в любом случае мы помогаем бизнесу в совершении различных сделок.

**Что изменилось в деятельности оценочных компаний с вступлением в СРО?**

СРО дисциплинировало рынок оценщиков, дало новый импульс к развитию отрасли. В отличие от лицензирования, которое в большей степени было формальным, система СРО позволяет наладить порядок среди ее членов, а также осуществлять контроль качества и экспертизы. Это достаточно жесткая система, в которой активно работает дисциплинарная комиссия. И если оценщик попался на некачественных отчетах, то он будет серьезно наказан, вплоть до исключения из общества. Вместе с тем СРО является образовательной и информационной площадкой оценщиков.

Негативное отношение к этому органу может быть лишь у тех, кто привык работать обособленно. В настоящее время на рынке появилось много мелких СРО, созданных под конкретный бизнес. Конечно, их деятельность оставляет желать лучшего. Говоря открытым текстом, за деньги они могут сделать любое заключение, тем самым дискредитируя деятельность оценщика. И это серьезная проблема действующей системы регулирования, которая позволяет отдельным СРО нарушать общепринятые нормы и стандарты.

**Если компании нужен оценщик, на что в первую очередь она должна обратить внимание?**

Первое — это срок работы на рынке. Второе — это перечень выполненных проектов, список клиентов. В-третьих, профессионализм самих оценщиков, статус компании на рынке, наличие международных дипломов и сертификатов. И, главное, положительный отклик клиентов за выполненные задания.

**Чем грозит недооценка или переоценка бизнеса?**

Грамотная оценка позволяет принимать правильные управленческие решения.

Даже незначительные искаженные оценки в любом случае скажутся негативно. Например, если вы приобрели или продали активы ниже рыночной стоимости, то налоговая проверка может выявить несоответствие. В нашей практике немало обращений в СРО с просьбой провести дополнительную экспертизу. Если результат будет отличаться и выяснится, что действительная рыночная стоимость выше заявленной, то предприятие попадает на штрафные санкции. При совершении крупных сделок такая неверная оценка может подвести предприятие под банкротство. Но в целом, если мы говорим о цивилизованном бизнесе, ра-

**С вступлением России в ВТО практически все открытые акционерные общества с января 2013 переходят на оценку по международной финансовой отчетности. Эти стандарты приняты всеми компаниями Европейского союза, соответственно, все страны ВТО перешли на международные стандарты, что обеспечивает прозрачность инвестиций и обмена капиталом.**

ботающем в правовой сфере и имеющем западных партнеров, возможность искажения оценок должна быть исключена. В противном случае это может составлять явную угрозу деятельности предприятия. Это мина замедленного действия, которая приводит к неправильной финансовой отчетности, искажению результатов. В итоге прошлые неправильные оценки могут привести к невозможности продать ваш бизнес. Именно поэтому надо внимательно относиться к выбору оценочной компании. Правильная оценка является гарантией стабильного развития бизнеса.

Вместе с тем оценка полезна бизнесу и как один из элементов поощрения менеджмента. Поясню: определенный оценщиком прирост стоимости бизнеса говорит о хорошей работе менеджмента, который заслуживает премии. И это вполне оправданно, ведь основная задача менеджмента — рост стоимости компании. Такая современная технология управления стоимостью компании в рыночных условиях тоже базируется на рыночной оценке. И здесь квалифицированный оценщик может помогать собственникам в управлении ростом компании.

**Назвавшись «Международным центром оценки», вы, вероятно, еще в 1995 понимали, в каком направлении будет развиваться ваша компания?**

Смысл слова «международный» в том, что мы обеспечиваем международное движение капитала, оказываем

услуги в соответствии с международными стандартами оценки и финансовой отчетности. За время нашей деятельности мы накопили большой опыт работы с зарубежными коллегами. Сегодня МЦО располагает сетью партнеров в Италии и Франции, с которыми достигнуты соглашения о совместной работе. МЦО — член ряда международных организаций. Еще в 1995 мы одними из первых вступили в Международную федерацию участников рынка недвижимости (FIABCI). Ведущие оценщики нашей компании — сертифицированные специалисты Института коммерческих инвестиций в недвижимость США (CCIM), имеют сертификацию по стандарту ISO 17024 в соответствии с требованиями Герман-

ского аккредитованного совета (DAR). Как индивидуальный оценщик я состою в Королевском обществе оценщиков Великобритании (RICS). Одним словом, квалификация наших специалистов соответствует международному уровню, что позволяет нам профессионально выполнять оценки, которые признаются западными банками. Мы можем решить любую оценку российских предприятий в любой точке земного шара.

**В каком направлении будет развиваться оценочный бизнес?**

Оценщик — важный элемент в современной рыночной экономике. Без его участия экономика не сможет эффективно работать и развиваться. Оценщик, аудитор, адвокат, юрист — все эти профессии обеспечивают грамотное функционирование инфраструктуры бизнеса и его среды, становятся точкой опоры его успешности и стабильности. С одной стороны, оценщик помогает устанавливать цены сделок и фактически помогает бизнесу совершать их. С другой стороны, оценочная деятельность помогает государству контролировать правильность этих сделок, принимать налоги в соответствии с рыночной стоимостью.

В настоящее время хороший инвестиционный климат в России возможен только при условии налаживания всей цивилизованной системы бизнеса.

Корреспондент: Елена Марголина



# МАРК БИЗНЕС ПЕРЕВОДЫ

*Он был необходим во все времена развития человечества. Кругосветные путешествия, покорение цивилизаций и завоевание земель не происходили без участия толмача. Активное развитие международных контактов, широкий обмен информацией и технологиями и сегодня приводят к возрастающему спросу на услуги переводчиков, и кто знает, может, именно они являются вершителями судеб?! О развитии отечественного переводческого рынка рассказывает генеральный директор «Марк Бизнес Переводы» Юрий Михайлович Мельников.*

**Профессия переводчика существует испокон века, и ее представители есть во всех странах мира. Юрий Михайлович, какие сложности существуют в вашей деятельности?**

Я не стал бы выделять какую-либо одну сложность. Их на сегодняшний день, пожалуй, несколько. Первая — ценовая ситуация на наши услуги на переводческом рынке, которая, к сожалению, весьма неблагоприятна. На мой взгляд, наша отрасль — одна из немногих, если не единственная, в которой цены не растут, а, скорее, падают. И это происходит несмотря на рост инфляции. Понятно, что этому есть объективные причины. Первая — абсолютно сознательный демпинг. Конечно, это один из инструментов конкуренции, но есть объективные пределы, ниже которых просто невозможно упасть без ущерба для качества. Вторая колоссальная проблема — кадровый вопрос. Сейчас наступает время, когда к активной деятельности приходит поколение конца 90-х. В этот период система отечественного образования находилась в упадническом состоянии. Сегодня мы пожинаем плоды и сталкиваемся с крайне низкой профессиональной подготовкой переводчиков. При этом у молодых специалистов достаточно большие амбиции, а на деле их надо еще очень многому учить.

И еще одна проблема — престиж профессии. К сожалению, в массовом сознании, в том числе и корпоративном, переводчики воспринимаются на уровне секретарей. И, когда речь идет об оплате труда, многие считают, что это легкое занятие, не требующее значительных усилий. На самом деле это колоссальный творческий труд, требующий больших знаний. Более того, помимо умения переводить профессиональный переводчик должен быть высоко эрудированным и образованным.

**Неужели в языковых институтах слабая базовая подготовка?**

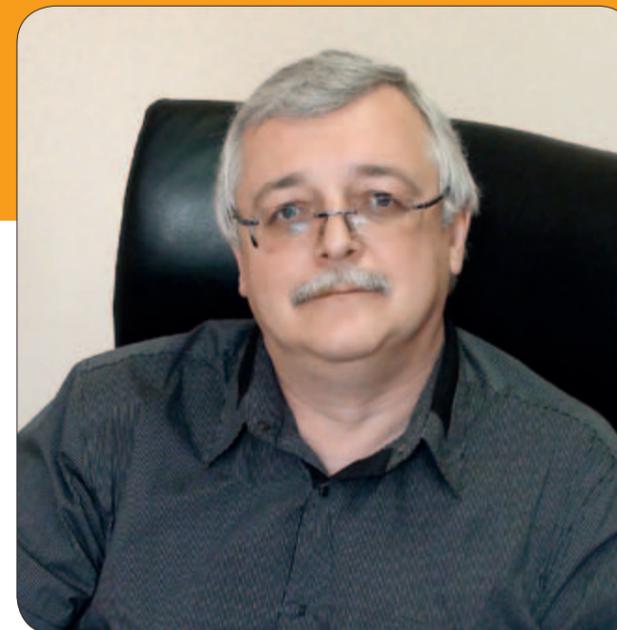
В нашей профессии есть свои нюансы. Знание языка и умение делать качественные переводы — две абсолютно разные вещи. И это тоже очень давняя проблема. Дело в том, что в России переводческая деятельность никак не лицензируется. Каждый человек, который владеет иностранным языком, может называть себя переводчиком, что многие и делают, пытаясь войти в этот рынок. Скажу больше, между преподавателем иностранного языка и переводчиком нельзя ставить знак равенства. Это

разные сферы деятельности и разные области применения. Преподавание требует одних навыков и знаний, переводческая деятельность — других.

И еще одна серьезная проблема, которая сегодня существует на рынке, — это участие в проведении тендеров. В настоящее время по этому пути идут государственные и крупные коммерческие структуры, в том числе и западные. Единственным аргументом и критерием проведения тендеров при выборе поставщика, в том числе и поставщика переводческих услуг, является цена. Поэтому на самом деле тендеры создают благоприятную почву для откровенного нецивилизованного демпинга.

**В последнее время переводчики начали общаться между собой, и на отечественном переводческом рынке выделилась группа крупных ведущих компаний. И хотя до консолидации еще далеко, появились попытки сформировать отрасль, что немаловажно. Тем не менее я считаю, что сформированной переводческой отрасли в России до сих пор не существует.**

Приведу лишь один пример: недавно прошел тендер на перевод на английский язык сложнейшей медицинской документации. Его выиграла компания, которая предложила выполнение работ по цене 230 руб. за страницу. Но это не только ниже рыночной стоимости, а откровенно заниженная цена. Как человек, посвятивший всю свою жизнь этому виду деятельности, скажу, что за такую сумму просто невозможно сделать качественный перевод медицинской документации. Вы спросите, что мы имеем в результате? Ответу: мы идем по очень рискованному пути, когда стоимость перевода идет вразрез качеству, когда становится совсем неважно, какую кнопку нажмет врач на серьезном технологическом оборудовании, атомном реакторе или в рубке подводной лодки и к каким серьезным последствиям это приведет.



**Генеральный директор — Юрий Михайлович Мельников.**

Родился в Измаиле Одесской области. Окончил филологический факультет Университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы. В 1991 окончил курсы переводчиков при ООН. Работал в отделе переводчиков группы Мост. Член Американской ассоциации переводчиков. Предпочитает демократичный стиль руководства. Родился под созвездием сильного, стойкого и выносливого Скорпиона. Жизненное кредо — всегда добиваться прекрасного результата.

**Неужели клиент не понимает этой меры ответственности?**

И в этом тоже кроется колоссальная проблема. Конечно, клиент это понимает, но он действует в рамках законодательства, в котором оговорены четкие критерии выбора поставщика, и основное при выборе — цена. Клиент обязан пользоваться теми критериями, которые установлены законом. И если он предпочтет более дорогое предложение, то завтра проверяющие органы могут у него спросить, почему он не воспользовался более дешевым лотом. Это абсолютно абсурдная ситуация.

Конечно, несколько иначе обстоит дело в коммерческих структурах, которые свободны в своем выборе той или иной переводческой компании, но и у них в большинстве случаев начинает преобладать позиция отбора: задается некий алгоритм, в котором главную роль играет цена.

Надо понимать, что даже новейшие технологии, которые сегодня используются в переводах, не позволяют качественно заполнить перевод за низкую стоимость услуг и в короткие сроки. Я знаю немало случаев, когда фирмы, начиная работать с переводческой компанией, выигравшей тендер путем демпинга, затем проводили новый тендер, т. е. их не устроило качество работ.

Получается замкнутый круг: клиент вынужден привлекать к работам компанию с более низким ценовым предложением, т. е. того, кто соответствует разработанному кем-то алгоритму выбора подрядчика.

**Кто может изменить эти правила игры?**

Хороший вопрос. На самом деле рынок требует конкретных изменений, и это абсолютно очевидно. На переводческом рынке нет ни СПО, никаких других профессиональных объединений. Мое твердое убеждение — назрела острая необходимость создания объединяющего органа, и в наших профессиональных кругах по этому вопросу ведется активное обсуждение. Конечно, на этот счет есть разные мнения, и уже были две попытки создать ассоциацию переводчиков, но они оказались неудачными.

В России работает общественная организация «Союз переводчиков России» (СПР), не наделенная особыми полномочиями. Этот союз представляет главным образом самих переводчиков, а не переводческие компании, хотя они состоят в ней ассоциированными членами. Но в рамках СПР пока не удается найти необходимый алгоритм взаимодействия.

**Может, все вышеперечисленные проблемы не очень-то и волнуют переводческое сообщество?**

В том, что вы говорите, есть доля истины. Действительно, наш рынок очень долгое время был фактически разрознен, и никакой консолидации вообще не было. Каждый выживал по-своему,

и даже между собой переводческие компании практически не общались.

Но если заболевшего ребенка можно взять за руку и отвести к врачу, то с рынком так не получается. Он представляет собой конгломерат, состоящий из многих участников. Если говорить о российском переводческом рынке, то в нем насчитывается порядка 850 игроков, и это колоссальная цифра.

Однако в последнее время переводчики начали общаться между собой, и на отечественном переводческом рынке выделилась группа крупных ведущих компаний. И хотя до консолидации еще далеко, появились попытки сформировать отрасль, что немаловажно. Тем не менее я считаю, что сформированной переводческой отрасли в России до сих пор не существует.

В России не будет переводческого общества до тех пор, пока конкурирующие между собой компании не сумеют объединиться. И хотя это достаточно сложно, но в таком объединении заинтересованы и переводческие компании, и клиенты, и весь переводческий рынок.

Объединение позволит переводческим компаниям работать на одном правовом поле.

**Предлагаю ввести лицензирование переводческой деятельности, что, на мой взгляд, поможет структурировать ваш бизнес.**

Вы правы, лицензирование помогло бы структурировать рынок, а наличие лицензии может стать гарантией того, что данная компания имеет право заниматься переводческим видом деятельности. В результате на рынке останутся профессионалы. Но это вопрос к законодателям.

**Какое положение на рынке переводческих услуг занимает ваша компания?**

Фирма «Марк Бизнес Переводы» была создана в 1992. Основное направление деятельности — письменные и устные переводы с иностранных языков на русский и с русского на иностранные. Реже встречаются заказы перевести материал с одного иностранного языка на другой иностранный.

По данным маркетинговой группы CSA, объем российского переводческого рынка составляет 0,5 млрд долл. Доля крупнейшего игрока — 2%, что лишний раз подтверждает колоссальную разрозненность рынка. Вернее, это прямое следствие того, что рынок не консолидирован: отсутствуют сделки по слиянию-поглощению, никто никого не покупает, компании не укрупняются. Здесь каждый работает обособленно, что и приводит к столь активному демпингу.

Все это формирует еще одну проблему — необразованность клиента. Даже когда клиент знает, что ему необходима наша ус-





луга, он иногда до конца не осознает, какой конечный продукт ему нужен. Некачественный перевод может привести к нежелательным последствиям.

#### Кто может проверить качество вашей работы?

Очень хороший вопрос, из серии «А судьи кто?». Фактически в нашей отрасли нет какого-либо контролирующего органа. Теоретически в рамках СПР работает структура, которая могла бы выступать арбитром в спорных ситуациях, и, к примеру, совет профессионалов давал бы оценку качества выполненных работ. И такой потенциал в СПР есть. С другой стороны, эти проблемы могло бы решать СРО — профессиональное сообщество, урегулированное законодательством.

Подобные разговоры о создании некоего арбитра идут давно, но пока воз и ныне там. Главный ценитель качества наших услуг — клиент. Но в большинстве случаев он, как правило, плохо или совсем не разбирается ни в профессиональном уровне переводческих компаний, ни в качестве оказанных переводческих услуг. И это еще одна проблема — образованность клиента, которому зачастую приходится долго объяснять и разъяснять различные нюансы перевода.

#### Но как помочь клиенту выбрать наиболее профессиональную компанию переводчиков, от какого показателя надо отталкиваться?

Да, в нашей отрасли пока не существует ни рейтинга, ни других показателей, подтверждающих статус той или иной компании. Можно почитать отзывы наших клиентов и на основании их сделать выбор. Надо сказать, что сарафанное радио — самый надежный источник рекомендаций.

#### Что отличает ООО «Марк Бизнес Переводы»? Расскажите о ваших проектах.

Компания «Марк Бизнес Переводы» предоставляет услуги письменного и устного переводов в юридической, банковской, финансовой, аудиторской и других сферах. В этом году мы отмечаем свое 20-летие, и сегодня можем с уверенностью сказать, что специалисты нашей компании способны реализовать проекты любой сложности и масштабности. Наша фирма была второй организацией, вступившей в Союз переводчиков России. Мы работаем в премиум-сегменте, т.е. в основном с крупными клиентами, среди которых немало государственных и коммерческих структур. И это лишний раз подчеркивает, что среди прочих компаний «Марк Бизнес Переводы» выделяют как профессионалов переводческого рынка. В рамках одной публикации перечислять всех не имеет смысла. Один из них — крупный проект по переводу международных стандартов аудита на русский язык, который мы осуществляем в качестве генерального подрядчика для Российской коллегии аудиторов. Оригинал предоставленных материалов крайне сложный и ответственный, общий объем которого

составляет порядка 800 печатных страниц. Этот проект требует колоссальных знаний и опыта переводов, а также согласования материалов с экспертами аудиторской деятельности. В самое ближайшее время планируется внедрение международных стандартов аудита в российскую практику. Готовый продукт должен стать основой для подобного внедрения.

#### Какими качествами обладают ваши сотрудники? По каким критериям подбираете свою команду?

Главный критерий — профессионализм, который и обеспечивает высокое качество переводов. На самом деле качественный перевод — это целый производственный процесс, в котором задействованы переводчик, редактор и корректор. Только крупные и серьезные компании способны организовать весь производственный цикл. Таких на нашем рынке не так много. Специалисты «Марк Бизнес Переводы» имеют за плечами многолетний успешный опыт работы в России и за рубежом, проходят обязательное тестирование и аттестацию. В нашей компании неотъемлемой практикой остается внутренний строгий контроль качества выполненных работ. Мы дорожим своей репутацией.

#### В вашей практике больше российских или зарубежных клиентов?

В начале нашей профессиональной деятельности нашими клиентами были в основном (90%) зарубежные компании, и англоязычные переводы составляли 80% от общего объема. Сегодня соотношение зарубежных и российских компаний сравнялось, что отражает тенденции отечественного рынка. Если раньше российские компании не были готовы платить запрашиваемые цены за наши услуги, то сейчас многие начинают понимать, что качественный переводческий продукт стал обязательным условием их выхода на западные рынки и, наоборот, внедрения западных продуктов и технологий в России. И в этом проглядывается тенденция продвижения российского рынка на мировой. Чем больше набирают силу процессы глобализации и интернационализации, тем выше потребность в наших услугах.

#### Вступление России в ВТО приведет к появлению нового импульса развития нашей отрасли.

#### Чем интересна ваша профессия? Каковы перспективы развития рынка переводческих услуг?

Своей новизной. Мы переводим с (на) английского, немецкого, французского языков много различных материалов, используемых в самых разных отраслях промышленности и сферах человеческой деятельности.

Безусловно, переводческий рынок будет продолжать развиваться, набирать обороты. Вступление России в ВТО приведет к появлению нового импульса развития нашей отрасли. Это станет новым витком, т.к. на рынок придет много новых иностранных компаний, которые заинтересованы в наших услугах.

Переводческий рынок, конечно, зависит от мировых тенденций, в частности — от глобализации рынка. По мере нарастания этих процессов растет и рынок переводов. Среднегодовые темпы прироста составляют 20%, и это немало. Но на цены переводческих услуг эти процессы, к сожалению, не влияют.

Я хотел бы видеть рынок переводческих услуг консолидированным, структурированным, с разработанными и внедренными общими правилами игры. Когда мы этого добьемся, можно будет говорить, что в России сформирована отрасль переводческих услуг.

Корреспондент: Елена Марголина

# УОРДСМИТС КОМПАНИ



Название переводческого агентства *Wordsmiths communications* (от англ. *word* — слово, *smiths* — кузнецы, *communications* — коммуникация) в русской литературной интерпретации звучит буквально как «кузнецы слов», вернее, «мастера слов, обеспечивающих коммуникацию». ООО «Уордсмитс компани» образовалось в 1994 и было одним из первых в России, предоставляющих услуги по переводу любых текстов, включая узкоспециализированные: деловые, юридические, финансовые, медицинские, технические, — практически на все и со всех языков мира. В этом году компания отмечает свое юбилейное десятилетие.



Генеральный директор — Валентина Михайловна Пилюгина. Родилась в Москве. Окончила факультет прикладного искусства Текстильной академии и курсы английского языка при МИД РФ. Любит живопись.

#### Валентина Михайловна, расскажите об идеологии вашего агентства.

Мы оказываем переводческие услуги и с первого дня своего существования стремились помочь отечественному бизнесу налаживать международные связи, а зарубежному — свободнее адаптироваться на российский рынок. Мы помогаем людям общаться и понимать друг друга, что в свою очередь способствует налаживанию внешнеэкономических связей, продвижению передовых технологий, науки.

Наше агентство осуществляет письменный и устный (последовательный и синхронный) перевод. В случае необходимости предлагаем нотариальное заверение переводов и апостиль — международную легализацию документов, благодаря чему они приобретают юриди-

ческую силу в другом государстве, и, наоборот, иностранный документ приобретает юридическую силу в России.

#### Развитие общества влечет появление новых речевых оборотов, технических терминов, сленга. Как это влияет на работу переводчиков?

Язык всегда находится в движении. И мы постоянно расширяем диапазон своих знаний, совершенствуемся. В нашей практике встречаются сложные тексты, переводы которых требуют не только глубоких лингвистических знаний и опыта, но и понимания внутренних рабочих и технологических процессов производства наших заказчиков. Поэтому в нашей работе важной составляющей является обратная связь с клиентами. Вместе с ними мы создаем глоссарии, который помогает преодолеть сложности технологических терминов. Такое тесное сотрудничество делает перевод текста более понятным и живым.

Я благодарна нашим заказчикам, которые предлагают действительно уникальные и познавательные материалы, что позволяет нам постоянно повышать свой интеллектуальный уровень. Мне импонирует английская поговорка: «The more you study, the more you profit» («Чем больше вы изучаете, тем выше ваш профессионализм»). И с этим утверждением сложно не согласиться.

Специалистами нашей компании был осуществлен такой сложный проект, как перевод с английского на русский материалов нобелевских лауреатов в области физиологии и медицины, что позволило нам познакомиться с новыми открытиями в сфере биологических исследований. Другой наш клиент — Институт математики им. Стеклова — после продолжительных поисков профессионального переводческого агентства обратился к нам с просьбой отредактировать и перевести их научный труд на английский язык. Один из выигранных тендеров — переводы для проекта

по строительству комплекса «Москва-Сити». Нами осуществлялись переводы на английский и французский языки сайта «Москва 2012», на английский язык сайта для программы «Однако», сайта «МТУ Информ» и др. Мы переводили художественно-пояснительные тексты к большому фотографическому альбому городов России, Москвы и Петербурга под названием «Русский альбом». Перевели юбилейное издание — аналитическое исследование Глобального экологического фонда (ГЭФ).

Среди осуществленных проектов — перевод на английский язык ГОСТов и СНИПов, одобренных не только Госстандартом РФ, но и на Лондонской бирже; большое количество переводов чертежей в формате Autocad; озвучка видеороликов для туристических компаний и мн. др.

В прошлом году мы занимались переводом манифеста России на английский язык, а для наших японских клиентов осуществили перевод материалов о компонентах, составляющих новую линейку парфюмерной продукции.

Мы работаем с правительственными организациями, американским и британским посольствами, учреждениями культуры, медицинскими учреждениями, издательствами, банками, юридическими фирмами, российскими и зарубежными промышленными корпорациями. Одним словом, количество наших заказчиков с каждым годом увеличивается.

Очень важно, чтобы перевод соответствовал заложенному в него значению, т.е. он должен иметь такую огранку, которая бы позволила ему, как алмазу, засиять всеми гранями заложенного в него смысла. И здесь, конечно, сказывается опыт работы.

Агентство Wordsmiths communications берется за самые сложные переводы и тесно сотрудничает с носителями языка, что обеспечивает высокий профессиональный уровень переводов.

Корреспондент: Елена Марголина

# ИНВЕСТИЦИОННО-РИЭЛТОРСКАЯ КОМПАНИЯ

## «ВОТЕК-ЭСТЕЙТ»

Инвестиционно-риэлторская компания «Вотек-Эстейт» работает на российском рынке с 2001 и занимается управлением инвестициями, продвижением девелоперских проектов, согласованием проектов и реставрационно-строительными работами в памятниках архитектуры, проектами перепланировки, обустройством чердаков, созданием ТСЖ, оказывает риэлторские и нотариальные услуги. О деятельности компании рассказывают генеральный директор Александр Владимирович Константиновский и заместитель генерального директора Елена Аркадьевна Мерсье.



**Генеральный директор — Александр Владимирович Константиновский.** Родился 02.05.1970. Окончил Московский педагогический университет по специальности «учитель физики и вычислительной техники», экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова и аспирантуру МГУ по кафедре экономики социальной сферы. Кандидат экономических наук. После окончания первого вуза занимался брокерской деятельностью. В 2001 основал и возглавил компанию «Вотек-Эстейт». Свободно владеет английским языком.

**Александр Владимирович, вы ведете направление по размещению и управлению инвестициями. Что включает в себя данная услуга?**

Смысл инвестиций заключается во вложении денежных средств инвесторов в объекты недвижимости, которые в дальнейшем подвергаются определенной трансформации для улучшения качества и продают-

ся на рынке за большую цену или сдаются в аренду. Мы подбираем объект, который соответствует объему планируемых инвестиций, определяем затраты на его трансформацию, устанавливаем сроки и расходы для получения нового объекта, составляем инвестиционную декларацию, определяем ориентировочные сроки инвестиций с поэтапной привязкой платежей к временному графику и рассчитываем возможную совокупную прибыль инвестора.

**В этой цепочке один из ключевых моментов — трансформация объекта для улучшения его качества. Приведите, пожалуйста, примеры.**

Покупка квартиры на первом этаже с последующей перепланировкой и переводом в нежилой фонд под салон красоты, офис, магазин и пр. Или покупка квартиры на последнем этаже с последующим присоединением чердака и продажей объединенного объекта. Обустройство чердаков до определенного момента являлось одним из интересных и быстрокупаемых инвестиционных проектов. До 2005 их можно было переделывать под жилые цели в жилых домах. После 2005 чердаки стали относиться к общедомовому имуществу, и, чтобы оформить их в собственность, необходимо было пройти пять основных этапов, ключевой из которых — получение согласия большинства жителей. Сейчас чердак можно оформить в собственность только в нежилом

**В сфере риэлторских и инвестиционных услуг мы одна из немногих компаний, которая отстаивает интересы своих клиентов, в том числе и в суде, даже спустя несколько лет после оказания услуги. При этом по желанию клиента или инвестора такое условие может быть занесено в исходный договор оказания услуг или трастовый договор по управлению инвестициями. Можно сказать, что мы предоставляем юридические гарантии на свои услуги.**

здании. Но в тот период, когда их можно было переоборудовать под жилые цели, возникало много конфликтов. Как я уже упоминал, для получения разрешения необходимо было согласие жильцов, мы его получали и занимались оформлением в собственность на законном основании. Но жильцы, которые были против этого, писали разного рода жалобы, подавали в суд и пр., в том числе публиковали в СМИ негативные статьи о нас, тем самым подрывая авторитет компании. Неся полную юридическую ответственность за клиентов, мы сами иногда оказывались под ударом. Тем не менее и в этом случае мы всегда придерживаемся позиции защиты прав и законных интересов наших клиентов, предоставляя им не только услуги по оформлению объектов, но и полную юридическую защиту их интересов. Могу сказать, что в сфере риэлторских и инвестиционных услуг мы одна из немногих компаний, которая отстаивает интересы своих клиентов, в том числе и в суде, даже спустя несколько лет после оказания услуги. При этом по желанию клиента или инвестора такое условие может быть занесено в исходный договор оказания услуг или трастовый договор по управлению инвестициями. Можно сказать, что мы предоставляем юридические гарантии на свои услуги. Это особенно важно сегодня, когда из-за несовершенства законодательства инвесторы часто оказываются под давлением разного рода

криминальных и рейдерских структур, использующих в своей деятельности связи в правоохранительных органах, судах, средствах массовой информации. В связи с этим ответственность управляющего инвестициями за результат и его последствия для клиента крайне важна. Мы готовы также оценивать подобные риски заранее и предоставлять клиенту полный отчет о возможном развитии событий.

**Какой комплекс работ вы предлагаете в рамках продвижения девелоперских проектов?**

Часто застройщики (девелоперы), начиная строительство, сталкиваются с рядом сложностей, решение которых затягивает завершение и сдачу проекта. Для того чтобы избежать трудностей в согласовании документов, мы рекомендуем обратиться к профессионалам, которые окажут консалтинговые услуги и будут сопровождать проекты от лица клиента. В условиях часто меняющегося законодательства и правоприменительной практики клиент иногда просто не знает, каким путем идти, что влечет за собой лишние затраты и большую потерю времени. Подсказать правильный способ решения проблемы — уже половина дела.

Длительная работа на рынке недвижимости и соответствующий практический опыт позволяет нам предложить заказчику несколько объектов недвижимости (не менее пяти-шести) или подобрать объекты под клиента, а также представить проекты для вложения инвестиций. По результату оценки уже существующего объекта наши

кумента с тем или иным органом исполнительной власти.

**«Вотек-Эстейт» занимается еще и риэлторской деятельностью. Расскажите об этом подробнее.**

Наши сотрудники помогут приватизировать, купить, продать, обменять, арендовать, зарегистрировать право собственности на любой объект недвижимости. Разъяснят вопросы налоговых вычетов и возможных льгот, возникающих при операциях с недвижимостью, окажут консультации по юридическому оформлению сделок с недвижимостью, в сжатые сроки помогут оформить документацию и утвердить перепланировку объекта недвижимости или выполнят эти работы под ключ.

Не секрет, что на услугах риэлтора хотя бы сэкономить многие люди, поэтому они приходят к нам уже с выбранным объектом и просят только правильно составить договор. Но когда начинаешь изучать документацию на данный объект, то вскрывается много подводных камней. Для того чтобы разобраться во всех нюансах, у многих просто не хватает ни знаний, ни времени. У нас работают высококвалифицированные специалисты, с большим опытом работы в сфере недвижимости, и мы можем помочь клиенту избежать многих ошибок. Например, заказчик хочет приобрести квартиру в центре столицы в элитном комплексе. В ЦАО достаточно плотная застройка, поэтому там не так много домов этого уровня, и, соответственно, мы их все знаем. Мы можем порекомендовать, в каком комплексе мож-



**Заместитель генерального директора — Елена Аркадьевна Мерсье.** Родилась 23.08.1962. Окончила факультет вычислительной математики и кибернетики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. После окончания вуза работала инженером-программистом в НИЦЭВТ. Затем — руководителем отдела недвижимости в МЖК «Бутово», организовала и возглавляла отделение «Бутово» в компании «БЕСТ-недвижимость». С 2001 — заместитель генерального директора в «Вотек-Эстейт». Свободно владеет английским, французским и испанским языками.

**Уже на этапе покупки новостройки мы можем подсказать заказчику, какие документы необходимо оформить, чтобы в случае невыполнения инвестором своих обязательств можно было бы подключить юриста с практической уверенностью в выигрыше процесса в суде и дальнейшего оформления права собственности.**

специалисты предлагают варианты «точечного» решения конкретных проблем. В частности, комплекс услуг оценки и разработки «точного» решения подразумевает: помощь и содействие в оформлении земельных отношений; получение распорядительной документации, необходимой для строительства; согласование пакета документов до «выхода на ордер», необходимого для начала строительства; получение разного рода заключений, экспертиз в организациях и департаментах Москвы, необходимых для продвигания проекта.

Специалисты компании «Вотек-Эстейт» предлагают как комплексное согласование разрешительной документации, так и согласование отдельного до-

но покупать квартиру, а в каком не стоит. Часто такие дома строятся с малым количеством окон, и если квартира заявляется как трехкомнатная, то реально из нее невозможно сделать три комнаты, не поделив одно окно пополам. Или, например, клиент хочет квартиру с высокой шумоизоляцией. Мы знаем, какие дома в Москве строились для работников Большого театра, они отличаются повышенной толщиной стен, для того чтобы можно было проводить репетиции, даже с использованием музыкальных инструментов, и не мешать соседям. Вот в таких «мелочах» и проявляется работа специалистов.

Если говорить о новостройках, то на сегодняшний день при покупке квар-

тиры в новом жилье необходимо серьезно обращать внимание на заключаемые при покупке договоры. В нашей компании есть юридический отдел с большим опытом оформления права собственности в судебном порядке по новостройкам. Поэтому уже на этапе покупки новостройки мы можем подсказать заказчику, какие документы необходимо оформить, чтобы в случае невыполнения инвестором своих обязательств можно было бы подключить юриста с практической уверенностью в выигрыше процесса в суде и дальнейшего оформления права собственности.

Также сейчас существует много рисков при покупке квартиры в загородных новостройках. Некоторые инвесторы возводят их на участках, не предназначенных для строительства многоквартирных домов. Мы подскажем заказчику, какие документы нужно спросить у застройщика, чтобы убедиться, что дом построен не на дачном участке.

Поэтому прежде чем начинать самостоятельно заниматься таким сложным и серьезным делом, мы советуем заказчику обратиться в специализированную

компанию. Мы предварительно проводим бесплатные консультации, на основании которых заказчик уже решает, стоит ему прибегать к помощи нашего агентства или он в силах это сделать самостоятельно.

**Елена Аркадьевна, обращаюсь к вам как к руководителю направления по продаже недвижимости в Испании. Почему компания «Вотек-Эстейт» работает преимущественно с этой страной?**

Первый раз я оказалась в этой стране в 1995, меня попросили оказать услугу по покупке недвижимости. В это время в Испании разразился экономический кризис, и передо мной предстала такая картина: множество брошенных, недостроенных зданий, низкие цены на жилье. Когда я стала изучать необходимые документы, то увидела, что процессы купли-продажи и регистрации близки к российским. Конечно, возникли трудности с языком, но мне настолько понравилась страна, что почти за год я его выучила и приехала снова в Испанию в 1996 уже в качестве агента по недвижимости. В результате провела несколько удачных сделок. Когда страна вышла из кризиса, эта недвижимость принесла моим клиентам хороший доход: цены выросли почти в три раза.

Сейчас Испания переживает похожий кризис, стоимость жилой и коммерческой недвижимости значительно снизилась. Кроме того, в силу сложившихся нацио-

бережья звучит как «солнечный берег», и оно полностью оправданно — практически круглый год здесь светит солнце. На Коста-дель-Соль особый климат — лучший в континентальной части Испании: мягкий и очень комфортный. От недружественного влияния из глубины материка курорты Коста-дель-Соль надежно защищены горной грядой Сьерра-Невада: она не пропускает на побережье северные ветры зимой и горячий воздух летом. В результате в декабре-январе температура воздуха в дневное время поднимается до 20 °С и выше, а летом бывает обычно не выше 30 °С.

Так как наша компания достаточно давно работает с Испанией, то мы очень хорошо знаем местность, вплоть до каждого небольшого поселка, и, соответственно, можем порекомендовать заказчику, почему при одинаковых ценах в одном месте стоит покупать недвижимость, а в другом — нет. Например, мы знаем, где проходят очистные сооружения, а многие продавцы никогда не скажут об этом клиенту. Или мы знаем, в каких районах хорошие школы и пр. Поэтому мы изначально выясняем, для чего клиент покупает недвижимость: для постоянного проживания или периодического приезда на отдых или же вложить деньги и в последующем сдавать жилье в аренду. В зависимости от задачи заказчика мы подбираем жилье и местность.

**Какой комплекс услуг по аренде и продаже коммерческой недвижимости предлагает компания «Вотек-Эстейт» и что вы можете порекомендовать предпринимателям, которые собираются арендовать или купить нежилое помещение?**

К выбору офиса для своей фирмы нужно подходить очень ответственно, так как именно офис является определяющим фактором в дальнейшем успехе компании. «Вотек-Эстейт» располагает сложившейся базой данных недвижимости, поможет разобраться в реальной стоимости аренды предлагаемого помещения, изучить состояние рынка.

Перед тем как снять помещение под офис, мы советуем клиентам, во-первых, определиться с его местонахождением: на окраине населенного пункта или в центре, со складскими помещениями или недалеко от места проживания. Во-вторых, нужны ли хорошие подъездные пути или автостоянка рядом. В-третьих, вид самого здания — солидное отдельное помещение для крупной фирмы или небольшое в административном здании какого-либо предприятия. В-четвертых, если в выбранном помещении заказчик решил сделать текущий или капитальный ремонт, то необходимо заранее договориться с арендодателем, какую сумму от ремонта он готов зачесть в счет арендной платы. В-пятых, нужно обязательно изучить все документы на арендуемое помещение, законность собственника распоряжаться им по его усмотрению. Если у заказчика нет времени или опыта проанализировать эти вопросы, то наши сотрудники помогут проверить юридическую чистоту арендуемого помещения, проанализировать необходимую документацию.

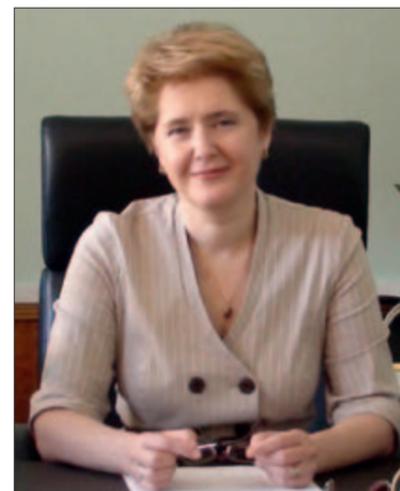
Хотелось бы отметить, что сейчас выгодно заключать долгосрочные договоры аренды, поскольку можно вести речь о достаточно низкой арендной плате. Арендодатели не охотно на это идут, так как договор, заключенный больше чем на 11 месяцев, требует регистрации, и впоследствии достаточно сложно изменить условия. Но если заказчик хочет подстраховаться от роста цен, то лучше заключать долгосрочные договоры с обязательной регистрацией. Для арендодателей это тоже некая гарантия, что арендатор не уйдет к кому-то другому, кто предложит ему более выгодные условия. Правильно заключенный договор аренды — это залог спокойной работы офиса. Наши специалисты помогут выполнить данную работу и провести переговоры с арендодателем.

Корреспондент:  
Кристина Бесчаснова

## МГТУ «СТАНКИН»



**Учиться никогда не поздно. И когда-то перед человеком встают сложные вопросы: где учиться, чему учиться и что в результате такого образования я получу? О новых программах МГТУ «СТАНКИН» рассказывает декан факультета экономики и менеджмента, директор центра «Станкин-Консалтинг» Елена Дмитриевна Коршунова.**



**Директор центра «Станкин-Консалтинг», декан факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО МГТУ «СТАНКИН», д. э. н., профессор — Елена Дмитриевна Коршунова. Окончила экономический факультет и аспирантуру МАИ. Оптимист, считает, что в любой сложной ситуации решение будет найдено. Хобби — разведение орхидей.**

**Елена Дмитриевна, директорский корпус часто говорит о слабой вузовской подготовке молодых специалистов. Интересно узнать ваше мнение.**

Сколько лет существует образование, столько же лет говорят, что вузы готовят плохих специалистов, и необходимо время, чтобы они превратились в специалистов. И это нормально! Вуз не может готовить инженерных работников, которые бы полностью удовлетворяли требованиям конкретного предприятия. Но в последние годы вузы идут навстречу реальному сектору экономики, и это неоспоримый факт.

Более 80 лет МГТУ «СТАНКИН» готовит специалистов для машиностроения и станкоинструментальной промышленности и сегодня поддерживает несколько направлений образовательной деятельности: бакалаврские и магистерские программы ВПО, дополнительные (второе высшее) образовательные программы, программы MBA и краткосрочные курсы повышения квалификации для рабочих и специалистов.

В университете ведется серьезная научно-исследовательская работа, без которой сегодня невозможно подготовить конкурентоспособного на рынке труда специалиста.

**В чем специфика ваших программ?**

На протяжении нескольких лет университет осуществляет двухуровневую подготовку — бакалавриат, магистратура, а многие вузы лишь начинают этот процесс. Обучение ведется не только на классических кафедрах университета, но и на кафедрах научных организаций (к ним относятся ведущие предприятия реального сектора экономики, институты РАН, научно-исследовательские центры).

В соответствии со стратегией развития университета под руководством ректора д. т. н., профессора С. Н. Григорьева на базе СТАНКИНа был создан государственный инжиниринговый центр (ГИЦ), в проектах которого принимают участие промышленные предприятия-партнеры, а также ведущие научные сотрудники, преподаватели и, конечно, наши студенты, магистры и аспиранты. Такой подход обеспечивает развитие у студентов творческого потенциала и формирование практических навыков в конструкторской и производственной деятельности. Это ликвидирует недостаток в подготовке специалистов, на что так сетуют руководители различных предприятий. Для большинства студентов такое сотрудничество приводит к успешному трудоустройству по специальности еще в процессе обучения в вузе.

Стоит упомянуть и о развитии дополнительного профессионального образования в области техники и технологии, базирующегося на использовании уникального оборудования лабораторий ГИЦа.

Еще одна специфическая особенность образовательных программ СТАНКИНа — активное развитие комбинированных образовательных программ обучения специалистов технического профиля с углубленной экономической и управленческой подготовкой, что позволяет сформировать у слушателей дополнительные компетенции, необходимые современному специалисту и прежде всего руководителю.

**Какие проекты ведутся в ГИЦ?**

Основными являются проекты, реализующие государственную программу

развития отечественного станкостроения и инструментальной промышленности. Частью этой программы является организация на нашей базе технологического полигона, деятельность которого направлена на создание опытного производства наукоемкой продукции машиностроительного профиля. На базе полигона по заказу коммерческих структур изготавливаются небольшие партии высокотехнологичной продукции, объемом которых постоянно возрастает.

Для выполнения НИОКР с целью создания объектов интеллектуальной собственности формируются временные творческие коллективы, на базе которых могут образовываться бизнес-ячейки, готовые к самостоятельной работе.

**Думаю, подобные коллективы могли бы создавать собственные малые предприятия. Что можете предложить бизнесу?**

Несколько таких малых инновационных предприятий уже созданы в СТАНКИНе, но пока их немного. Малым инновационным предприятиям необходим креативный персонал, а носителями таких профессиональных качеств являются прежде всего магистры. Я уверена, что именно магистратура способна подготовить для бизнеса новое поколение «золотых воротничков», отличительной особенностью которых является творческое мышление и умение находить нестандартные решения в своей профессиональной деятельности.

Проблемой многих предприятий является дефицит квалифицированных рабочих. Ее решение некоторые предприятия видят в создании собственных учебных центров, и вскоре мы сможем оказать таким предприятиям существенную поддержку. Сейчас в университете разрабатываются тиражируемые экспертные системы информационной поддержки создания учебных центров и их учебно-методического обеспечения. Это тоже интересное предложение бизнесу.

**Как должны взаимодействовать вуз и бизнес?**

Учебное заведение и бизнес должны работать в одной связке. Такой союз может поднять экономику России на принципиально новый уровень.

Корреспондент: Елена Марголина

**Сейчас выгодно заключать долгосрочные договоры аренды, поскольку можно вести речь о достаточно низкой арендной плате.**

нальных традиций продавцы охотно торгуются и идут навстречу клиентам. Грамотный риэлтор может получить скидку порядка 10–20% от заявленной цены.

В Испании гораздо проще, чем в других странах ЕС, получить ипотеку. Ипотечная ставка составляет около 4,5–5% годовых — в несколько раз ниже, чем в России. Конечно, банки запрашивают достаточно большое количество документов, но специалисты нашей компании помогут их подготовить. Существует и такая форма продажи (даже между частными лицами), как аренда с правом выкупа. Клиент вносит арендную плату, и часть этих денег засчитывается в счет стоимости квартиры. Если заказчик передумал покупать жилье, то он может в любой момент отказаться, и тогда часть денег пересчитывается и возвращается.

Мы в основном работаем с недвижимостью, расположенной на юге Испании — Costa Del Sol (Коста-дель-Соль). В переводе с испанского название по-

**Как на сегодняшний день развивается рынок коммерческой недвижимости.**

В свете недавнего кризиса на рынке коммерческой недвижимости появилось много дорогих офисов, которые на сегодняшний день мало востребованы. У владельцев нежилых помещений есть два способа их реализовать: снизить цену, что неинтересно инвестору, или продавать как апартаменты. То есть нежилая недвижимость продается как квартира. Здесь не идет речь о переводе одного вида недвижимости в другой, так как, согласно Жилищному кодексу РФ, запрещено использовать нежилые помещения как жилье, и наоборот. В таких апартаментах, в отличие от квартиры, нельзя прописаться. Но если даже заказчику в этом нет необходимости и он просто живет в них, то он подвергает себя риску — может прийти жилищная инспекция и проверить, по какому назначению используется помещение.

# ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «КРАСНАЯ ЗВЕЗДА»



Сегодня ОАО «Издательский дом «Красная звезда» — самый крупный издательско-полиграфический комплекс, выполняющий работы в интересах силовых ведомств, таких как МО РФ, МВД, ФСБ, МЧС, Администрация Президента, а также других государственных структур, региональных и муниципальных образований, общественных организаций, предприятий и частных лиц. Издательский дом «Красная звезда» внесен в Федеральный реестр добросовестных поставщиков и входит в пятерку лучших полиграфических предприятий СНГ по итогам ежегодного конкурса «Мэтр полиграфии» в области печати цветных газет. Награжден рядом дипломов и премий, в том числе международной премией «Эталон качества» и премией «Европейский стандарт». О деятельности предприятия рассказывает заместитель генерального директора Николай Иванович Шатилов.

**Николай Иванович, расскажите об основных этапах развития предприятия.**

В 2013 Издательский дом «Красная звезда» будет отмечать свой 90-летний юбилей. Свою историю предприятие ведет с 1923. Мысль о создании издательства и типографии появилась после принятия решения об учреждении центральной военной газеты «Красная звезда». Существующее в настоящее время здание полиграфического предприятия, расположенное на Хорошевском шоссе, д. 38, вступило в строй 1 сентября 1962. Строительство здания проходило под руководством генерал-майора Андрея Ивановича Бескоровайного, который 30 лет возглавлял издательство и типографию газеты «Красная звезда». Это легендарная личность, внесшая огромный вклад в развитие нашего предприятия. Работа типографии «Красная звезда» была отмечена почетными государственными наградами: орде-

**Заместитель генерального директора — Николай Иванович Шатилов.** Родился 03.12.1959 в Москве. Окончил Московский полиграфический институт (теперь Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова) по специальности «технология полиграфического производства». После окончания вуза в 1982 пришел в Издательский дом «Красная звезда» на должность технического руководителя, откуда затем был призван в армию. Здесь прошел военную службу от сержанта до полковника. В 1992 был назначен на должность заместителя генерального директора и удостоен почетного звания «Заслуженный работник культуры». В настоящее время занимает должность заместителя генерального директора Издательского дома «Красная звезда».



ном «Знак Почета», Юбилейным Почетным Знаком и вручением Боевого Знамени.

**Николай Иванович, какой комплекс услуг оказывает Издательский дом «Красная звезда»?**

Издательский дом «Красная звезда» — предприятие полного полиграфического цикла. Ключевым направлением нашей работы является полноцветная или черно-белая печать газет (красочностью 1+1, 2+1, 4+2, 4+4 объемом до 20 полос формата А2 или 40 полос формата А3). При условии последующей вкладки объем издания может быть увеличен до 80 полос формата А3.

Также мы занимаемся выпуском книжных изданий в мягком и твердом переплете. Выпущено уже несколько десятков книг. Помимо этого выполняются заказы по изготовлению брошюр, каталогов, буклетов, открыток, плакатов, календарей,

визиток, бланков и прочей коммерческой продукции.

Наше предприятие выполняет полный комплекс допечатных услуг: набор текстов, редакторская и корректорская правка текстов, обработка фотографий, верстка, разработка дизайна и пр.

**Какие газеты и журналы печатаются на вашем предприятии?**

Мы издаем и печатаем более 200 наименований газет и журналов общим объемом более 300 млн листов-оттисков в год. Основными и многолетними партнерами Издательского дома являются такие крупные известные редакции и издательские дома, как «Аргументы и факты», «Советская Россия», «Московская правда», «Красная звезда», «Аргументы недели», «Труд», «Спорт-экспресс», «Юридическая литература», «Литературная Россия», «Вестник ЗОЖ», «С-ИНФО», «Все для Вас», «Наш

современник», «Знамя», «Новый мир» и др. Благодаря значительному увеличению производственных мощностей и техническому перевооружению всего производства Издательским домом «Красная звезда» в 2011 было отпечатано более 120 новых наименований газетных изданий.

**Как на сегодняшний момент развивается полиграфический рынок и за счет чего вы конкурируете с другими предприятиями?**

Сейчас полиграфические предприятия переживают не самый простой период. В связи с приходом на рынок электронных средств массовой информации и последствиями кризиса 2008–2009 массовые рекламные издания значительно сократили свой тираж и объем. В этой ситуации мощности многих полиграфических предприятий загружены не на 100%.

Несмотря на то что Издательский дом «Красная звезда» всегда принадлежал Министерству обороны, одного бренда недостаточно для удержания лидерских позиций на рынке. Наши основные преимущества — это гибкий подход к заказчикам при определении цены на продукцию, удобное расположение нашего предприятия и полный комплекс услуг. Издательский дом «Красная звезда» расположен на Хорошевском шоссе, д. 38, недалеко от станции метро «Беговая» и рядом с Третьим транспортным кольцом. На одной площадке у нас находятся административный корпус, в котором располагается управление Издательского дома, редакция газеты «Красная звезда», а также редакции военных журналов, производство, склады и автостоянка. Наш комплекс услуг, помимо допечатной и печатной подготовки, включает экспедицию и доставку продукции. Доставка



**Издательский дом «Красная звезда» располагает современным парком полиграфического оборудования. В дополнение к двум газетным офсетным машинам Koebau Commander II в 2011 был приобретен газетный агрегат ПОГ2-84Б-5102 с пятью полноцветными башнями, который дает возможность печатать многокрасочные газеты средними тиражами на газетной и офсетной бумаге.**

тиража осуществляется на полностью обновленном автотранспорте предприятия.

**Одно из конкурентных преимуществ любого полиграфического предприятия — парк оборудования. Расскажите о ваших производственных мощностях.**

Издательский дом «Красная звезда» располагает современным парком полиграфического оборудования. В дополнение к двум газетным офсетным машинам Koebau Commander II в 2011 был приоб-

ретен газетный агрегат ПОГ2-84Б-5102 с пятью полноцветными башнями, который дает возможность печатать многокрасочные газеты средними тиражами на газетной и офсетной бумаге. Новый газетный агрегат оснащен тремя фальцаппаратами, позволяющими выпускать газеты формата А2 и А3 и книжно-журнальную продукцию формата А4. В ближайшем будущем планируем обновить парк оборудования, что позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции и обеспечить более оперативный и качественный выпуск журналов.

**На сегодняшний день в системе полиграфических предприятий Министерства обороны происходит реорганизация. Какие позиции в новой структуре занимает Издательский дом «Красная звезда»?**

ОАО «Издательский дом «Красная звезда» входит в субхолдинг Минобороны «Красная звезда», который объединяет 20 дочерних предприятий и нацелен на консолидацию активов оборонного комплекса в целях оптимизации расходов государственного бюджета по управлению федеральными активами в части обеспечения полиграфическими ресурсами. ОАО «Издательский дом «Красная звезда» является головным предприятием субхолдинга в области полиграфической деятельности. Завершение данной реорганизации намечено на конец 2012 — начало 2013.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# ПОЛИГРАФ-КЛУБ

Сегодня «Полиграф-Клуб» — один из крупнейших поставщиков расходных материалов для полиграфии. Компания вышла на рынок в 2001 под названием «Центральный склад полиграфических материалов» и сразу же поставила перед собой серьезную задачу: предлагать заказчику в одном месте любые расходные материалы для полиграфии. В 2006 компания решила расширить сферу своего присутствия и вышла на рынок Северо-Западного федерального округа, организовав филиал в Санкт-Петербурге. В 2009 предприятие открыло филиал и производственные площадки по изготовлению магниевых клише в Туле. А в 2011 фирма сменила название на более емкое — «Полиграф-Клуб». Как на сегодняшний день строит свой бизнес «Полиграф-Клуб», рассказывает основатель и генеральный директор компании Алексей Валерьевич Зеленов.



**Генеральный директор — Алексей Валерьевич Зеленов.** Родился в 1968 в Александровской области. Окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «технология и оборудование сварочного производства» и Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности по специальности «экономика и бухучет». Работал финансовым директором в издательстве. В 2001 организовал и возглавил «Центральный склад полиграфических материалов».

**Алексей Валерьевич, ваша компания вышла на рынок расходных полиграфических материалов, когда она была уже практически сформирована. Как удалось выйти в лидеры?**

Выбранная изначально нами ниша — обеспечение клиента всеми расходными

материалами в одном месте — оказалась удачной. Сегодня компаний, которые предлагают такой широкий ассортимент продукции, очень мало, я даже не могу вспомнить аналогичных игроков. В ассортименте «Полиграф-Клуб» имеется практически весь спектр полиграфических материалов ведущих мировых производителей, таких как Kodak, Agfa, FUJIFILM, Kruse, IKS Klingelberg, Martinez Ayala, FlintGroup, Forbo, LOTTERS и др. Это материалы, необходимые для допечатных процессов: веера Pantone, фотопленки, офсетные пластины и т.д. Материалы, используемые на этапе печати: краски, офсетная резина, чехлы, смывки, добавки в увлажнение, вспомогательная химия и прочие расходники. И материалы, которые необходимы для послепечатной обработки: переплетные материалы, пленки для ламинирования, клеи, бумагорезальные ножи и марзаны и т.д.

Кроме того, к такому огромному ассортименту товаров мы предлагаем еще и сопутствующие услуги: заточку бумагорезальных и других полиграфических ножей, производство клише для тиснения и изготовление смесевых красок по системе Pantone.

Другое наше конкурентное преимущество — доставка. Вопросу логистики мы уделяем большое внимание: регулярно обновляем свой автопарк, приглашаем на работу квалифицированных водителей и т.д. В результате заказчикам удобно и выгодно работать с нашей компанией.

И, конечно, у нас оптимальные цены, что не может не привлекать заказчиков.

**С какими специфическими трудностями вы сталкиваетесь в вашей сфере деятельности?**

## ПОЛИГРАФ



## КЛУБ

расходные материалы

Наша компания специализируется на поставке расходных материалов для офсетной печати. Но в последнее время с появлением новых технологий (iPad и пр.) офсетный способ печати медленно идет на убыль. В связи с этим мы пытаемся найти и освоить какие-то смежные ниши, например, поставку расходных материалов для цифровой печати. Но, конечно, по своей рентабельности данное направление деятельности не соизмеримо с поставкой материалов для офсетной печати. Это то же самое, что сравнивать производство велосипеда и автомобиля. Соответственно, наш рынок не будет расти за счет появления новых типографий, а только за счет ухода конкурентов. Успеть занять освободившееся место ушедшего игрока сможет только та компания, которая идет в ногу со временем: постоянно обновляет и расширяет ассортимент товаров и услуг, предлагает высококачественную продукцию, хороший сервис, отлаженную логистику и приемлемые цены.

**Заказчики — это показатель работы любой компании. С какими типографиями и издательскими домами работает «Полиграф-Клуб»?**

Среди клиентов нашей компании — типографии и полиграфические предприятия из 70 регионов России от Калининградской области до Приморского края: «ПК Пушкинская площадь», «ИПК Лев Толстой», «ИПК Кострома», «ИПК Дальпресс», «ИПК Парето-Принт», Ульяновский дом печати, Смоленский полиграфический комбинат, Издательская группа «АСТ», «Эксмо», «Дрофа», «Олма Медиа Групп» и т.д.

Корреспондент:  
Кристина Бесчаснова

# БСН ФОТО

Что подарить хорошему другу, юбиляру, любимому боссу? Этот непростой вопрос иногда становится настоящей головной болью, ведь в поисках чего-то удивительного мы целый день кружим по сувенирным лавкам, а вечером листаем сайты интернет-магазинов. И вроде бы изделий подарочных — великое множество, но все какое-то шаблонное, набившее оскомину. Решение этой проблемы предлагает группа компаний «БСН фото», занимающаяся изготовлением сувенирной продукции в единичном экземпляре.

**Андрей Игоревич, чем можете удивить и порадовать своих клиентов?**

Одно из основных направлений нашей деятельности — изготовление индивидуальной сувенирной продукции. Мы выполняем заказы по нанесению рисунков и фотографий на поверхность различных изделий из фарфора, эмалированной посуды, на ткани и керамическую плитку.

Картинки могут быть самые разнообразные — портреты юбиляров, пейзажи, натюрморты, событийные и смешные сюжеты из жизни или любимых фильмов. Обратившийся к нам заказчик получает исключительно индивидуальный продукт.

К нам часто обращаются клиенты, которые хотят преподнести своим родственникам, сослуживцам или любимым людям интересный и неповторимый подарок.

Технология полноцветной цифровой деколи позволяет создавать уникальные сервизы и наборы посуды с разнообразными рисунками или фотографиями заказчика.



Сегодня в модной подарочной тенденции расписные блюда и тарелки, которые стали украшением офиса, квартиры или загородного дома. Яркие, красочные изображения, нанесенные на них, устойчивы к механическим и химическим воздействиям. Нашему ассортименту тарелок может позавидовать любой посудный магазин. Мы пристально отслеживаем все новинки, которые появляются на зарубежном рынке, и предлагаем широкий выбор тарелок с бортовым декором, которые привозим из Чехии, Польши, Германии.

Оригинальным подарком могут стать настенные керамические часы или яркие декоративные подушки с любимыми фотографиями — милый презент к любому празднику: Дню святого Валентина или дню рождения, к 8 Марта и др.

Используя технологию полноцветной цифровой деколи, мы также выпускаем эксклюзивные панно на керамической плитке, которые могут стать украшением

интерьера ванных комнат и камина, сауны или бассейна либо могут использоваться для отделки баров, ресторанов и клубов. Декоративное панно на керамограните — прекрасное дизайнерское решение для наружной отделки фасадов.

Среди постоянных клиентов «БСН фото» — различные рекламные агентства, заказывающие для своих клиентов корпоративные подарки с нанесением фирменных знаков, слоганов и логотипов. И нас искренне радует тот факт, что подобных изделий просто не существует на рынке: вазы, блюда, различные сувениры, подарки и арт-объекты существуют в единичном экземпляре.

**За счет чего удается выполнять сложные по технологическому исполнению работы?**

Мы следуем правилу: чем выше технологичность оборудования, тем выше финальное качество изделий, поэтому наше производственное предприятие оборудовано высокотехнологичными машинами. Работы выполняются на принтерах японского производства, которые печатают керамическими красками. Хочу отметить, что оборудования подобного класса не имеет ни одна другая компания в России и, похоже, даже на Западе. Дело в том, что мы переоснастили свое оборудование под собственные нужды: в машинах используется тонер для лазерного принтера, изготовленный на основе керамических пигментов, который может выдерживать температуру до 900 °С. В результате термообработки картинка впекается в глазурь на фарфоре, кафельной плитке, керамограните или в эмаль на металле.

Машины работают со смещенными друг относительно друга цветовыми оттенками, что позволяет достичь наиболее полной цветопередачи рисунка.

Немаловажную роль в достижении этой цели играет и накопленный профессиональный опыт наших дизайнеров. Техно-



**Генеральный директор, к. т. н. — Андрей Игоревич Шульгин.** Москвич. Окончил физмат школу и физический факультет МГУ. Работал в Академии наук, имеет ряд изобретений.

логия цифровой деколи имеет достаточно широкий спектр использования, и мы, конечно, могли бы делать изображение и на других материалах, но наша технологическая совесть не позволяет выпускать на рынок продукцию низкого качества. И в этом выражается наше ответственное отношение к своей работе и заказчику.

**Сезонность ощущаете?**

Да, в предпраздничное время количество заказов значительно увеличивается. И тогда мы мобилизуем все свои силы. Мы работаем на рынке уже 17-й год, и качество наших изделий — самое лучшее.

Наша подарочно-сувенирная продукция приносит людям хорошее настроение, праздник, ведь человек получает индивидуальный подарок. «Нам вас порекомендовали» — именно такую фразу мы часто слышим от вновь приходящих клиентов. И это — вопрос доверия. Доверие качеству, доверие бренду.

Корреспондент: Елена Марголина

# МОСКОВСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ФАБРИКА ШЕЛКОТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ № 1

Главный вопрос бизнеса сегодняшнего дня — как выжить и что делать в условиях кризиса, когда ситуация продолжает усугубляться? Во-первых, каждый пытается найти свой выход, и во-вторых, надо быть оптимистом!

Такой лаконичный ответ дает генеральный директор «Московской специализированной фабрики шелкотрафаретной печати №1» Сергей Станиславович Павлов, внешний вид которого совпадает с портретом известного голливудского актера, поэтому между собой мы его называем просто — Бред Питт. Что же, кроме внешности и харизмы креативного директора, помогает фабрике занимать лидирующие позиции на рынке сувенирной продукции?



**Генеральный директор — Сергей Станиславович Павлов.** Родился в Москве. Окончил высшее военное училище; MBA при Плехановской академии. Много путешествует, занимается фитнесом. Девиз: «Боисься — не делай, а делаешь — не бойся».

В современном мире есть такое экономическое понятие — «газель», что характерно для компаний, которые делают резкий скачок в своем развитии и идут на подъем. Понятно, что каждому хочется стать такой фирмой, и для этого надо знать формулу успеха.

Одним из ключей успеха таких фирм являются автоматизация и модернизация производственных процессов с использованием новейших технологий, что в значительной степени сокращает влияние человеческого фактора на процесс производства. По этому пути пошла и «Московская специализированная фабрика шелкотрафаретной печати №1».

На этом рынке мы работаем с 1993 и были одними из первых, кто освоил технологию шелкотрафаретной печати. Начинали как все: на территории в 5 м<sup>2</sup> организовали выпуск футболок с изображением музыкальных групп, что было крайне модным вначале 90-х. Но у шелкотрафаретной печати безграничные возможности. Мы освоили полный спектр услуг и можем нанести рисунок на любую

поверхность: стекло, фарфор, текстиль, картон, металл, пластик, кожу.

Наше предприятие является ведущим в отрасли по численности персонала, занимаемым площадям и объемам выпускаемой продукции. Но, чтобы подтверждать свое лидерство, надо постоянно двигаться вперед: придумывать что-то новое, более интересное и современное, то, что будет пользоваться спросом завтра. Для достижения этой цели было открыто новое швейное предприятие и вышивальный цех.

**Как решается вопрос с подбором мобильного и креативного персонала?**

Традиционно сложилось, что изготовлением сувенирной продукции занимались «на коленке». Этому искусству не учат ни в одном институте, и нам приходится готовить кадры самим. Мы — производственная компания и в силу своей специфики обязаны быть креативными. При этом надо мотивировать сотрудников на реализацию творческого потенциала и выдерживать соответствующий уровень зарплаты.

Находясь в условиях жесткой конкуренции, мы стремимся построить современное предприятие, в котором все сотрудники работают официально и получают белую зарплату.

**Если бизнесмен работает по серым схемам, значит, он не заботится о будущем своих сотрудников. Думаю, уже в скором времени с этой проблемой столкнется целое поколение наших соотечественников. Каждый уважающий себя предприниматель должен так организовать свой бизнес, чтобы завтра его сотрудники не оказались у разбитого корыта.**

И это моя твердая позиция.

**Конкуренция не одолевает?**

Мы обязаны быть на шаг впереди остальных. Рынок насыщен конкуренцией, но таких предприятий, как мы, — немного. Наш основной клиент — транснациональные компании (Oriflame, Nokia, Philips,



Coca Cola, Билайн, РЖД и др.), и те объемы, которые осваиваем мы, не под силу предприятиям малого бизнеса.

**Сергей Станиславович, расскажите о новых тенденциях вашей отрасли.**

Индустрия сувенирной продукции развивается быстрыми темпами, и нам приходится держать руку на пульсе. Мы занимаемся трафаретной печатью, пошивом изделий, поставляем сувенирную продукцию по иностранным каталогам и по прямым контрактам из Китая.

Сегодня наши заказчики стремятся заказать индивидуальный подарок. Мы разрабатываем стиль, дизайн и оформление изделий и способны воплотить в готовой продукции любой замысел заказчика, для чего используем различные краски и спецэффекты: предлагаем разнообразные сувениры с жидкостью, вышивку любой сложности, нанесение рисунка на текстиль и посуду. Мы единственные, кто предлагает уникальную технологию нанесения на трикотаж краски с ароматом. Все оборудование и оснастка к нему поставлены американской фирмой M&R — мировым лидером среди производителей оборудования для печати. Сегодня мы осуществляем 3D-печать, рисунок, выполненные флуоресцентными или светоотражающими красками, фотохром и глиттер, паетки и эффект страза и мн. др.

Креатив и качество стали неотъемлемой частью каждого заказа, именно это помогает выигрывать тендеры, проводимые транснациональными компаниями. Я уверен, что сувенирная продукция нашей компании способна формировать вкус потребителя.

Корреспондент: Елена Марголина

# ТРИУМФ ЭКСПРЕСС

«Перевозки товаров, а следовательно, и логистика были даже в древние времена. Нашими услугами пользуются абсолютно все отрасли, и значит, транспортно-логистическая индустрия будет всегда востребована, ее дальнейшее развитие неизбежно», — считает генеральный директор ООО «Триумф Экспресс» Андрей Владимирович Ермаков.

ООО «Триумф Экспресс» образовалось в 1999 и поначалу специализировалось на курьерской доставке. Постепенно направления деятельности значительно расширились, и сегодня мы осуществляем перевозку сборных грузов из любой точки мира до места назначения.

**Какие сервисные услуги оказываете?**

Мы обеспечиваем полный комплекс услуг «от двери до двери», включая оформление и очистку грузов. У нас заключен генеральный договор со страховой компанией, и по желанию клиента производится страхование груза. Вместе с тем у нас есть отдел, который отслеживает прохождение груза на всех участках его следования.

В Москве работает наш собственный консолидационный склад, на котором производится расформировка и последующая доставка грузов до конкретного места. В зарубежных странах (США, Бельгия, Англия, Германия, Индия, Япония, Китай и др.) консолидацией грузов занимаются наши агенты и партнеры, с которыми мы давно и плотно сотрудничаем.

**В какие страны наиболее часто осуществляете доставку? Какой транспорт используете?**

Наиболее часто производится доставка в страны Европейского сообщества, но говорить о наметившемся выделенном направлении я бы не стал. Мы работаем со всеми видами транспорта: железнодорожный, морской, авиа- и автотранспорт. Но, как правило, в логистических решениях используются мультимодальные перевозки.

Собственный автотранспорт осуществляет грузоперевозки по Москве.

Возможности нашей компании позволяют доставить любые товарные группы, в том числе негабаритные грузы, для чего привлекаются различные виды транспорта и соответствующая техника погрузки. В последнее время в России наблюдается подъем экономики, поэтому все чаще приходится заниматься транспортировкой различного оборудования. К примеру, два года назад специалисты «Триумф Экспресс» осуществляли поистине уникальную перевозку из Франции в Россию технологического оборудования весом 110 т, применяемого в нефтяной отрасли.

**Как производится разработка маршрута доставки?**

Это всегда индивидуальная работа с клиентом. Под его запрос составляется логистическое решение и предлагаются два-три наиболее оптимальных варианта. Основными критериями выбора той или иной доставки являются две составляющие: время и цена. Решение всегда остается за клиентом, а мы обеспечиваем качественную доставку и сохранность груза.

**Какие трудности встречаются в вашей работе?**

Различные сложности есть в любом виде деятельности и повседневной жизни, но приобретенный опыт и отлаженная работа коллектива позволяют их решить. Иногда нашу отрасль слегка лихорадит появление новых законодательных норм, например в таможенной сфере, тогда терминалы попросту «зависают» на какое-то определенное время, но остановить грузопоток надолго невозможно, и рано или поздно он возобновляет свое движение. Думаю, с вступлением России в ВТО отрасль транспортной логистики получит новый виток развития.

**Открытие границ РФ привлечет новых зарубежных транспортных и логистических игроков. Такая конкуренция не задвигает рынок российских перевозчиков?**

Конкуренция всегда будет присутствовать во всех сферах деятельности, и это нормально. По большому счету это неплохой рычаг, стимулирующий деятельность участников рынка. Уже сегодня на российском рынке работает немало крупных зарубежных транспортных компаний.

С одной стороны, такое положение, как введение пониженных таможенных пошлин, обеспечило бы большую привлекательность российского рынка для зарубежных производителей, но с другой — они же являются неким фильтрующим механизмом, что позволяет в разумных пределах ограничить приток импортной продукции. Думаю, необходимо активнее развивать отечественную индустрию, тогда Россия не будет импортозависимой страной. При таком развитии событий



**Генеральный директор — Андрей Владимирович Ермаков.** Родился в 1966 в г. Железнодорожном Московской области. Окончил юридический факультет МГИУ. Прошел трудовой путь от рядового курьера до руководителя компании. Возглавляет «Триумф Экспресс» со дня основания. Предпочитает демократический стиль руководства. В свободное время занимается спортом, увлекается экстремальным вождением машины и чтением познавательной литературы о развитии внутреннего мира человека.

транспортники сконцентрируют свое внимание на вывозе из России качественной продукции в другие страны.

**В каком направлении будет развиваться «Триумф Экспресс»?**

Уже само название нашей компании говорит о стратегии ее развития — обеспечение триумфальной и максимально быстрой доставки грузов наших клиентов наиболее оптимальным путем: в нужное время и в нужное место! Мы доставляем грузы так, чтобы это избавило заказчиков от излишнего беспокойства и приносило им только удовлетворение и радость.

Корреспондент: Елена Марголина

# ГОСТИНИЦА «ШАХТЕР»



*Когда мы оказываемся в некомфортном или не создающем ощущения приятного покоя месте, то так и хочется сказать: «Неуютно, как в гостинице». Действительно, во все времена убранство и атмосфера гостиниц выступали скорее антиподом домашнему уюту. Но после моего визита в отель «Шахтер» мне стало ближе энциклопедическое толкование слова «гостиница»: «Это место, нарочито назначенное для успокоения и отдохновения путешественников». В книге отзывов «Шахтера» можно встретить такой комментарий одной гостьи: «У вас я наконец-то выпалась!»*

Эту удивительную атмосферу уже более 30 лет создает хозяйка гостиницы — генеральный директор Ирина Васильевна Гратинская. Нет ни одного номера, ни одного помещения в отеле, в обустройстве которого она не принимала бы участия. Благодаря ее дизайнерским идеям каждый номер имеет свое уникальное название, неповторимый стиль и интерьер. Например, строгий, «мужской», но в то же время очень изысканный «Адмиральский» номер. Или роскошный, в бордово-золотистых тонах «Комильфо». Нежный, таинственный, с фотографиями из жизни великой актрисы номер «Монро», а также элегантный «Лондон», шикарный «Париж», удивительный «Бали», сказочный «Версаль», величественный «Москва», изящный «Санкт-Петербург», пыш-

ный «Свадебный», и даже есть номер с оригинальным шуточным названием «Ежик в тумане». Конечно, перечислить и описать все номера невозможно, так как их в гостинице больше сотни. Но на этом Ирина Васильевна не останавливается, она постоянно в поиске новых интерьеров, образов, стилей. На мой вопрос: «Как вам удается все это придумывать?» — Ирина Васильевна улыбается и говорит, что это очень просто, нужно только быть внимательным к гостям и хотеть порадовать и удивить их. «Даже если я иду в магазин по собственным делам, — поясняет она, — я никогда не оставляю незамеченным какой-нибудь интересный, оригинальный предмет интерьера, который украсит, дополнит один из номеров гостиницы. Или, наоборот,



вижу какую-либо картину, фотографию, мебель, и у меня рождается интерьер нового номера, и я быстро претворяю свою задумку в жизнь». Ее усилия не остались незамеченными. Многие постоянные гости, заселяясь в очередной раз в гости-

ницу, спрашивают: «А что у вас новенького?» — и просят показать новые номера. «Мы понимаем, что одному человеку нравятся яркие цвета, другому — спокойные пастельные тона, — говорит директор, — поэтому у нас есть номера под любой характер. Мы стараемся это понять, когда гость к нам только приехал, и предложить ему такой номер, в котором он отдохнул бы и телом и душой». Люди это ценят и возвращаются снова и снова в полюбившееся место. В результате 80% гостей — постоянные клиенты гостиницы.

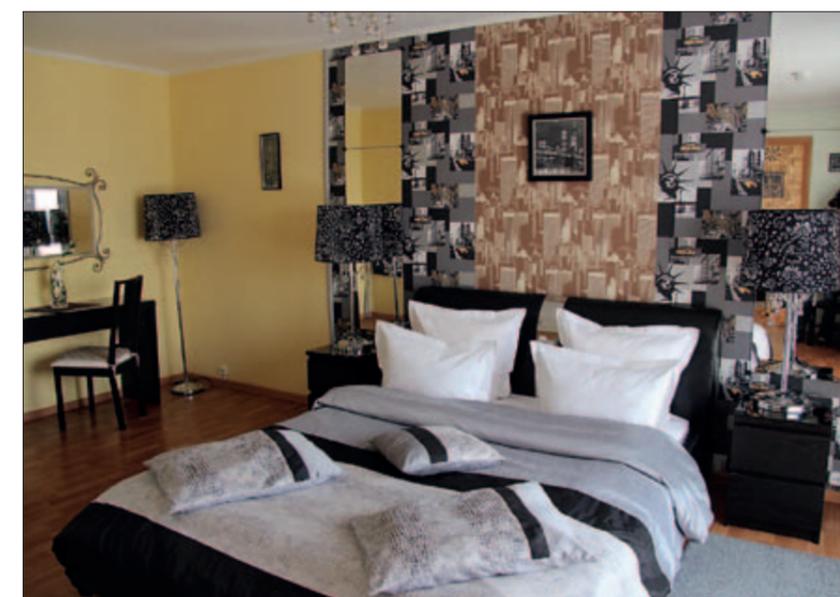
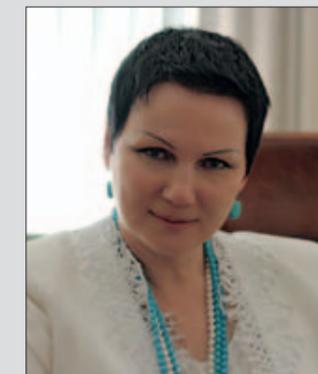
Как и 30 лет назад, основные гости гостиницы — это люди, приезжающие в столицу в командировку, а также участники выставок и конференций. «Шахтер» сотрудничает с компаниями, которые приглашают специалистов на работу в Москву. Совсем недавно «своими» для гостиницы были представители угольной промышленности, которые приезжали из всех регионов нашей необъятной родины. А сегодня среди постоянных гостей не только представители всех отраслей экономики России, но и ведущих европейских держав. «Шахтер» даже практически не дает рекламу, так как гости, побывав в гостинице однажды, рекомендуют ее друзьям, коллегам и партнерам по бизнесу.

Помимо того что все многокомнатные номера выполнены в особом, неповторимом дизайнерском стиле, они соответствуют европейским стандартам и оснащены современной мебелью. Здесь есть телевизор (в люксах — два телевизора), холодильник, телефон, электрочайник, микроволновая печь, фен, мягкие халаты и удобные ванн комнаты. Для маленьких постояльцев гостиница предлагает отдельную бесплатную детскую кроватку.

Гости могут посетить уютное кафе «Красная роза», недавно открывшийся ресторан, тренажерный зал, бизнес-центр, оборудованный компьютерами с доступом в Интернет, а также факсом и ксероксом. Могут воспользоваться услугами прачечной (самообслуживание), гладильной комнатой, камерой хранения, охраняемой автопарковкой.

Одно из достоинств гостиницы — это великолепная близлежащая инфраструктура. Недалеко находятся крупнейшие в России центры оптовой торговли: ТЦ «Москва», ТЦ «Садовод», ТЦ «Мега Белая Дача», ТЦ «Южные ворота», единственный на юго-востоке Москвы аквапарк «Фантази» и Марьинский парк. Рядом с гостиницей находятся уютные рестораны и кафе. А сам отель «Шахтер» расположен в тихом и уютном районе на юго-востоке Москвы, в 10 минутах ходьбы от метро «Братиславская», всего в 20 минутах езды на метро до центра и в 35 минутах езды до аэропорта Домодедово.

**Генеральный директор — Ирина Васильевна Гратинская.** Окончила юридический техникум, Всесоюзный заочный индустриальный техникум, Институт коммунального хозяйства и строительства. Придя в гостиницу «Шахтер», работала в отделе кадров, потом — бухгалтером. Одновременно подрабатывала горничной, буфетчицей, кастеляншей — в гостинице нет работы, которой она не знает. С 1985 — заместитель генерального директора, с 1988 — генеральный директор. В 1997 Ирина Васильевна награждена медалью «В память 850-летия Москвы». В 2006 ей присвоено звание «Почетный работник торговли и сферы услуг города Москвы». В 2011 Ирина Васильевна Указом Президента РФ была награждена медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» 2-й степени. Главный принцип: «Не навреди».



# МАРТ ГРУПП



Сегодня компания ООО «МАРТ ГРУПП» — один из ведущих производителей электрошоковых устройств (ЭШУ) не только в России, но и во всем мире. ЭШУ «МАРТ ГРУПП» нисколько не уступают западным аналогам, а по многим параметрам и превосходят их: технологичности, эргономичности, надежности и т.д. «МАРТ ГРУПП» — единственный в мире производитель недорогих дистанционно-контактных (стреляющих) электрошокеров и первый в России производитель стреляющих электрошокеров. Сейчас в ассортименте компании насчитывается более 10 моделей ЭШУ, но предприятие постоянно ведет работу над модернизацией своих изделий. Об этом и многом другом рассказывает генеральный директор «МАРТ ГРУПП» Екатерина Анатольевна Столяревская.



**Генеральный директор — Екатерина Анатольевна Столяревская.** Родилась 11.06.1979. Окончила Институт внешнеэкономических связей МГИМО (У) МИД России по специальности «банковское дело». Кандидат экономических наук. После окончания вуза преподавала в МГИМО (У) МИД России: маркетинг, международный маркетинг и греческий язык. Параллельно работала в компании «МАРТ ГРУПП», где занималась консультированием по международным рынкам. С 2010 — заместитель генерального директора. В 2011 возглавила предприятие.

## Какие новинки появились у вас за последнее время?

В дополнение к стреляющим электрическим патронам «БТЭР» в 2010 впервые среди российских производителей мы выпустили светозумовой патрон «КС». Он используется в составе стреляющего электрошокера и предназначен для предварительного дезориентирования (оглушения, ослепления) противника. При выстреле создает мощную вспышку, ослепляющую нападающего, и генерирует громкий звук.

Кроме того, мы модернизировали ЭШУ «Скорпион», снабдив его лазерным целеуказателем. Эта модель быстро стала популярной среди сотрудников охранных агентств. Мощная 35- или 25-сантиметровая дубинка — сама по себе уже серьезное оружие в руках охранника. Плюс контактный и стреляющий электрошокер, да еще и с лазерным указателем цели, — такое оружие становится уже универсальным и более функциональным. Дальность выстрела электрошокера достигает 4,5 м, и лазерный целеуказатель делает этот выстрел стопроцентно эффективным.

## Что в ближайшее время вы продумываете на рынке?

Сейчас мы дорабатываем модель электрошокера в форме пистолета. На выставке «MILIPOL-2011» мы представили пилотный проект, который вызвал большой интерес публики. Несмотря на то что мы как производители считаем, что ЭШУ в форме дубинки более эргономичны и не вызывают агрессии со стороны противника (такого же мнения придерживаются и полиция), заказчики просят сделать его в форме пистолета. Надеемся, что данная модель выйдет на рынок к началу 2013.

## Сейчас на рынке можно встретить много ЭШУ китайского производства...

Действительно, например, недавно мы ездили на встречу с представителями правоохранительных органов и перед зданием МВД России обнаружили лоток с китайскими электрошокерами. Согласно закону «Об оружии» легально в России можно владеть только отечественным ЭШУ, поэтому все поставки электрошокеров из Китая — контрабанда. Но самое главное — данная продукция небезопасна для потребителей, так как она не проходит

медицинских испытаний, не сертифицируется, не проверяется в лабораториях на соответствие ее технических характеристик нормам безопасности и т.д. Такое ЭШУ дает либо слабый разряд, что делает его применение бессмысленным, либо, наоборот, слишком мощный, что может привести к серьезным увечьям или даже летальному исходу. Кроме того, китайские электрошокеры не ремонтпригодны, срок их службы, как правило, не более двух — десяти дней.

Забывая о потребителях, наша компания регулярно проводит акцию: «Сдайте китайский электрошокер в трейд-ин и получите скидку на приобретение эффективного оружия самообороны».

## Помимо электрошоков, какую еще продукцию вы предлагаете?

По запросу клиентов мы разработали и вывели на рынок электрозапальник автономный мобильный (ЭЗАМ). Он предназначен для безопасного и комфортного дистанционного розжига пилотных горелок котлоагрегатов и других горелочных устройств. Несмотря на то что во всем мире идет активное переоснащение котельных новым оборудованием, в котором предусмотрены автоматические горелки, еще очень много осталось котельных, которые зажигают квачами, что не технологично и опасно. Например, только в России порядка 200 тыс. котельных старого типа. После того как мы показали ЭЗАМ на выставке «НЕФТЕГАЗ-2012», появился интерес и со стороны зарубежных фирм к этой продукции.

Кроме того, в этом году мы выводим в сегмент охотничьих магазинов устройство для защиты от комаров американской компании Thermacell. В своей работе данный прибор использует принцип фумигации, но в отличие от обычных фумигаторов он не требует подключения к электрической розетке, что делает его по-настоящему мобильной защитой от насекомых. Он действует на площади 20 м<sup>2</sup> и эффективно отпугивает до 98% комаров.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ

## Юридические, адвокатские услуги

**БИЗНЕС И ПРАВО Ассоциация Столичный центр** .....9  
Адрес: 119072, г. Москва, Берсеневская наб., д. 20/2, под. 12  
Тел.: (495) 959-16-97, (495) 721-02-90  
E-mail: Biznes-pravo@mail.ru  
http://www.pravo13.com

**КАШКОВСКИЙ, ПАВЛЕНКО И ПАРТНЕРЫ**  
Московская коллегия адвокатов.....10  
Адрес: 109240, г. Москва, Николоямская ул., д. 26, стр. 1-1а  
Тел. (495) 258-84-35  
E-mail: attorneys@kashkovsky.ru  
http://www.kashkovsky.ru

**КОРОЛЕВ, ТЕРНОВСКИЙ И ПАРТНЕРЫ**  
Московская коллегия адвокатов.....12  
Адрес: 125057, г. Москва, Малый Песчаный пер., д. 2, пом. 3  
Тел. (499) 940-11-60  
Факс (499) 728-27-48  
E-mail: sokol-pravo@mail.ru  
http://www.sokol-pravo.ru

**МЕЖДУНАРОДНОЕ Адвокатское Бюро НП** .....6  
Адрес: 105120, г. Москва, 2-й Сыромятнинский пер., д. 10 А, оф. 302-304  
Тел.: (495) 916-12-58, (495) 916-11-94  
E-mail: interadvokat@bk.ru  
http://www.abmezhdunarodnoe.ru

**ПЛЕШАКОВ, УШКАЛОВ И ПАРТНЕРЫ**  
Адвокатское бюро .....14  
Адрес: 127473, г. Москва, 1-й Волконский переулок, д. 15  
Тел.: (495) 542-00-54, (495) 542-00-53  
E-mail: office@advocates.su  
http://www.advocates.su

**СИКАЙЛО, ГАБАСОВ, РОМАХОВА И ПАРТНЕРЫ**  
Адвокатское бюро .....16  
Адрес: 123001, г. Москва, М. Козихинский пер., д. 7  
Тел. (495) 935-86-05  
Факс (495) 935-86-00  
E-mail: office@sikaylo-partners.ru  
http://www.sikaylo-partners.ru

**ФЕДОРЧЕНКО И ПАРТНЕРЫ**  
Коллегия адвокатов г. Москвы .....2  
Адрес: 105064, г. Москва, Гороховский пер., д. 4  
Тел. 8 (906) 714-89-84  
E-mail: alidrisi@mail.ru

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА Коллегия адвокатов** .....18  
Адрес: 123022, г. Москва, Красная Пресня ул., д. 44, стр. 3  
Тел. (499) 255-62-56  
Факс (499) 252-55-98  
http://www.uriza.info

## Коллекторские услуги

**НАЦИОНАЛЬНАЯ СЛУЖБА ВЗЫСКАНИЯ ООО** .....19  
Адрес: 117393, г. Москва, Профсоюзная ул., 56  
Тел.: (495) 363-13-30, (495) 363-13-29  
E-mail: info@NRSservice.ru  
http://www.NRSservice.ru

## Аудит, консалтинг

**Аудит Проф Гарант Аудиторская фирма ООО** .....20  
Адрес: 107078, г. Москва, Н. Басманная ул., д. 9, корп. 1  
Тел./Факс: (495) 632-25-21, (495) 632-25-27  
E-mail: info@apgarant.ru  
http://www.apgarant.ru

**БАЗИС-АУДИТ Аудиторская фирма ЗАО** .....32  
Адрес: 119620, г. Москва, Богданова ул., 50 офис 234  
Тел. (499) 727-63-57  
Факс (495) 439-11-30  
E-mail: basis-audit@yandex.ru  
http://www.basis-audit.ru

**БЕСТ-АУДИТ ЗАО** .....22  
Адрес: 117420, г. Москва, Профсоюзная ул., д. 57  
Тел.: (495) 334-42-49, (495) 334-43-19, (495) 332-03-82  
E-mail: post@best-audit.ru  
http://www.best-audit.ru

**ДОКАР Консалтинговая группа** .....24  
Адрес: 121170, г. Москва, Кутузовский проспект, д. 36, стр. 52, 2 этаж  
Тел. (495) 641-02-03  
E-mail: info@dokar.ru  
http://www.dokar.ru

**НЕЗАВИСИМЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ ЗАО** .....26  
Адрес: 115172 г. Москва, Малые Каменщики ул., д. 4  
Тел. (495) 911-29-25  
E-mail: mail@nfc-audit.ru  
http://www.nfc-audit.ru

**ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ФДП ЗАО** .....28  
Адрес: 129164, г. Москва, Проспект Мира, д. 124, корп. 15  
Тел. (495) 725-27-10  
http://www.fdp.ru

**СВЕТ-АУДИТ**  
Аудиторско-консалтинговая фирма ООО .....30  
Адрес: 117036, г. Москва, Черемушкинский пр-зд, д. 5, оф. 203  
Тел.: (499) 126-65-20, (499) 126-39-72, (495) 937-23-09  
E-mail: Svet-audit@co.ru, info@svet-audit.ru  
http://www.svet-audit.ru

## Бухгалтерские услуги

**СТОЛИЧНАЯ НАЛОГОВАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ООО** .....33  
Адрес: 107140, г. Москва, Верхняя Красносельская ул., д. 11 А, стр. 1  
Тел.: (495) 517-99-60, (495) 983-35-09, (499) 264-53-49  
E-mail: stnk@inbox.ru  
http://www.stnalog.ru

## Оценочная деятельность

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ОЦЕНКИ (МЦО) ЗАО** .....36  
Адрес: 107078, г. Москва, Новая Басманная ул., д. 21, стр. 1  
Тел.: (499) 261-91-10, (499) 263-01-00, (495) 967-98-46  
E-mail: ivc911@mail.ru, info@valuation.ru  
http://www.valuation.ru

**ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ (ЦНЭС) ООО** .....34  
**Адрес:** 107023, г. Москва, Малая Семеновская ул., д. 9, стр. 3  
**Тел.** (495) 258-37-33, тел./факс (495) 640-65-05  
**E-mail:** mail@ciep.ru  
**http://www.ciep.ru**

### Переводческие услуги

**МАРК БИЗНЕС ПЕРЕВОДЫ ООО** .....38  
**Адрес:** 109390, г. Москва, Артюхиной ул., д. 4, оф. 501  
**Тел.:** (495) 737-71-61, (495) 737-70-63, (499) 179-17-77  
**E-mail:** info@marktranslations.com  
**http://www.marktranslations.ru**

**УОРДСМИТС КОМПАНИ (Wordsmiths communications) ООО** .....41  
**Адрес:** 125009, г. Москва, Б. Дмитровка ул., д. 9, стр. 1, 2 эт.  
**Тел.:** (495) 692-14-53, (495) 545-68-06  
**E-mail:** service@wordsmiths.ru  
**http://www.wordsmiths.ru**

### Инвестиционно-риэлторская деятельность

**ВОТЕК-ЭСТЕЙТ ООО** .....42  
**Адрес:** 105066, г. Москва, Новая Басманная ул., д. 25/2, стр. 1, офис 1  
**Тел.:** (495) 989-17-50, (495) 225-80-81, факс (499) 261-13-56  
**http://www.votek-estate.ru**

### Образование

**МГТУ «СТАНКИН» ФГБОУ ВПО** .....45  
**Адрес:** 127994, г. Москва, Вадковский пер., д. 3а  
**Тел.:** (499) 972-95-18, (499) 973-31-76  
**E-mail:** ed.korshunova@stankin.ru  
**http://www.fem-stankin.ru**

### Полиграфические услуги

**ВИВА-СТАР ООО** .....4-я обл  
**Адрес:** 107023, г. Москва, Электrozаводская ул., д. 20, стр. 3  
**Тел./факс:** (495) 737-63-53, (495) 730-40-05  
**http://www.vivastar.ru**

**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «КРАСНАЯ ЗВЕЗДА» ОАО** .....46  
**Адрес:** 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38  
**Тел.** (495) 941-24-02  
**E-mail:** kr\_zvezda@mail.ru  
**http://www.redstarph.ru**

**ПОЛИГРАФ-КЛУБ ООО** .....48  
**Адрес:** 125424, г. Москва, Сходненский тупик, д. 20  
**Тел.** (495) 221-84-64  
**E-mail:** moscow@poligraph-club.ru  
**http://www.poligraph-club.ru**

### Сувенирная продукция

**БСН ФОТОТЕХНОЛОГИИ ООО** .....49  
**Адрес:** 107076, г. Москва, Колодезный пер., д. 2а  
**Тел.** (495) 787-03-71  
**E-mail:** info@bsnfoto.ru bsnfoto@mail.ru  
**http://www.bsnfoto.ru**

**МОСКОВСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ФАБРИКА ШЕЛКОТРАФАРЕТОЙ ПЕЧАТИ №1 ЗАО** .....50  
**Адрес:** 117997, г. Москва, Профсоюзная ул., д. 84/32, подъезд 2, стр. 11  
**Тел.:** (495) 334-20-01, (495) 333-55-93  
**E-mail:** info@teximport.ru  
**http://www.teximport.ru**

### Транспортные услуги

**ТРИУМФ ЭКСПРЕСС ООО** .....51  
**Адрес:** 105275, г. Москва, Гаражная ул., д. 5  
**Тел.:** (495) 777-05-61, 8 (985) 760-97-77, (495) 777-05-62  
**E-mail:** aermakov@triumph-express.ru  
**http://www.triumph-express.ru, http://www.t-e.ru**

### Гостиничное хозяйство

**ШАХТЕР Гостиница ОАО** .....52  
**Адрес:** 109382, г. Москва, Верхние Поля ул., д. 27, стр. 2  
**Тел.** (495) 359-0192  
**Факс** (495) 359-1547  
**E-mail:** hotel\_shah@inbox.ru  
**http://www.hotelshah.ru**

### Оружие самообороны

**МАРТ ГРУПП ООО** .....54  
**Адрес:** 107258, г. Москва, Бухвостова 1-я ул., д. 12/11, корп. 53  
**Тел.:** (495) 663-62-78, 8 (800) 100-62-78  
**http://www.shoker.ru**

## БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

Информационно-рекламный  
специализированный выпуск  
«Бизнес для бизнеса»

Учредитель и издатель —  
ООО «Издательский дом  
«Бизнес столицы».  
101000, г. Москва,  
ул. Покровка, д. 14/2, стр. 1

Издание зарегистрировано  
в Центральном территориальном  
управлении Министерства РФ по делам  
печати, телерадиовещания и средств  
массовых коммуникаций. Свидетельство  
о регистрации средства массовой  
информации  
ПИ №ФС77-45444.

Издание отпечатано  
в ООО «ВИВА-СТАР».  
107023, Москва, ул. Электrozаводская  
д. 20, стр. 3

Тираж 5000 экз. Цена свободная.

При перепечатке материалов ссылка  
на журнал «Издательский дом «Бизнес  
столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности  
за точность информации,  
предоставленной участниками журнала.

E-mail: bizstol@mail.ru  
www.bizstol.ru

По вопросам размещения информации  
и рекламы в журнале «Бизнес  
столицы» обращаться по телефону:  
943-21-41, 971-92-05



# 13-16 ноября 2012

Москва, ВВЦ, пав. 69, 75



Международная выставка металлопродукции  
и металлоконструкций для строительной отрасли  
**МеталлСтройФорум'2012**

Международная выставка оборудования  
и технологий для металлургии и металлообработки  
**МеталлургМаш'2012**

Международная выставка транспортных  
и логистических услуг для предприятий ГМК  
**МеталлТрансЛогистик'2012**

18-я Международная промышленная выставка

# Металл-Экспо'2012

Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66  
www.metal-expo.ru

Генеральный информационный партнер: специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

# ЗАБУДЬ ПРО ПЕЧАТЬ!



Типография в Москве  
Ул. Электrozаводская, 20  
(495) 737 63 53

**VIVASTAR**  
ТИПОГРАФИЯ EXPRESS

Этот журнал печатаем мы.