

# БИЗНЕС

## СТОЛИЦЫ

2014

СПЕЦВЫПУСК

**БИЗНЕС  
ДЛЯ БИЗНЕСА**

**Читайте в номере**

Обсуждение  
проекта ФЗ  
«Об оказании  
квалифици-  
рованной  
юридической  
помощи в РФ»  
*стр. 8, 9*

Аудит: новые  
инструменты  
повышения  
эффективности  
бизнеса  
*стр. 26, 29, 32*

Актуальные  
интервью

герой номера

**ВИКТОР АЛЕКСАНДРОВИЧ  
ФЕДОРЧЕНКО**

Коллегия адвокатов

**«ФЕДОРЧЕНКО И ПАРТНЕРЫ»**

# РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

## 8–12 декабря 2014



## ЗА ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

V Международный форум по профилактике неинфекционных заболеваний и формированию здорового образа жизни



## ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

8-я международная выставка «Средства реабилитации и профилактики, эстетическая медицина, оздоровительные технологии и товары для здорового образа жизни»



## ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

24-я международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты»



123100, Россия, Москва,  
Краснопресненская наб., 14  
Единый справочно-  
информационный центр:  
8 (499) 795-37-99  
E-mail: [centr@expocentr.ru](mailto:centr@expocentr.ru)  
[www.expocentr.ru](http://www.expocentr.ru),  
[экспоцентр.рф](mailto:экспоцентр.рф)

### Организаторы:

- Государственная Дума ФС РФ
- Министерство здравоохранения РФ
- ЦВК «Экспоцентр»

### При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Правительства Москвы
- Российской академии медицинских наук
- Торгово-промышленной палаты РФ
- Представительства Всемирной организации здравоохранения в РФ

реклама

12+

ООО "ПСФ" "Строй Мастер"

**СТРОИТЕЛЬСТВО**

**РЕМОНТ**

**РЕКОНСТРУКЦИЯ**

[www.psfstroymaster.ru](http://www.psfstroymaster.ru)

e-mail: [psfstroymaster@mail.ru](mailto:psfstroymaster@mail.ru)

**(495)660-66-82**

ООО "ПСФ" "Строй Мастер"

**ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ**

**РАБОТЫ**



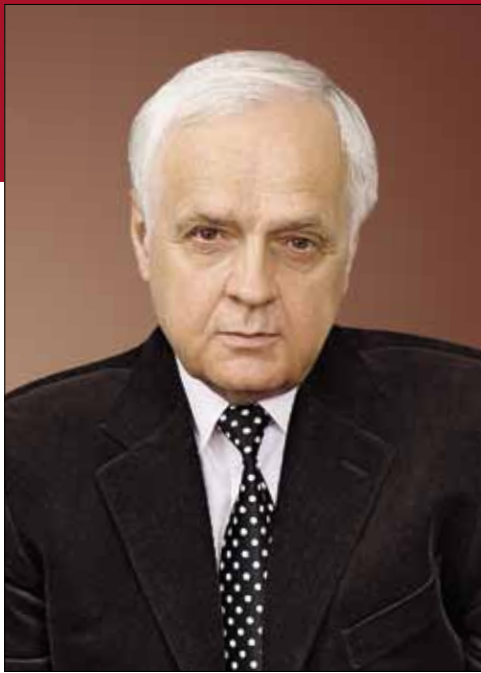
**ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ**



[www.psfstroymaster.ru](http://www.psfstroymaster.ru)

e-mail: [psfstroymaster@mail.ru](mailto:psfstroymaster@mail.ru)

**(495)660-66-82**



## Виктор Александрович ФЕДОРЧЕНКО

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

### «ФЕДОРЧЕНКО И ПАРТНЕРЫ»

**Виктор Александрович, в последнее время при разрешении споров между субъектами предпринимательской деятельности все большее применение находит процедура медиации. Можете объяснить, что это такое?**

Да, конечно. Медиация (от англ. mediation — посредничество, вмешательство с целью примирения) — это особая примирительная процедура, направленная на урегулирование юридического спора (конфликта) путем проведения совместных переговоров сторон под руководством нейтрального посредника — медиатора, который оптимизирует переговорный процесс и направляет его к достижению взаимовыгодного соглашения и примирению сторон. Данная процедура является одним из способов так называемого альтернативного разрешения споров, выступающего в качестве неюрисдикционной (общественной, частной) формы прекращения юридических споров (конфликтов). Она избавляет от необходимости судебного или административного производства. Альтернативой этой форме служит юрисдикционная (публично-правовая, процессуальная) форма, предполагающая обязательное участие государства в урегулировании юридических споров (конфликтов).

Альтернативное разрешение споров (конфликтов) основано на активном использовании их сторонами стратегии консенсуса и (или) стратегии компромисса с целью согласования интересов сторон. К основным альтернативным способам и свойственным им процедурам принято относить переговоры, медиацию и третейское разбирательство. Следует отметить, что медиация как один из способов альтернативного разрешения споров первоначально появилась и развивалась с 60–70-х гг. XX в. в странах англосаксонской системы права (США, Канада, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия) и в дальнейшем получила довольно широкое распространение в странах континентальной системы права — Франции, Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, Италии, Германии, Австрии и других. В правовом порядке России медиация — новый правовой институт, который представлен нормами Федерального закона от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» (далее — Закон о медиации). Закон о медиации действует с 1 января 2011 г. Пользуясь случаем, хочу сказать, что в руководимом мною адвокатском образовании альтернативное разрешение юридических споров (конфликтов) практикуется еще с 2005 г.

**А каков, если так можно сказать, юридический диапазон применения медиации?**

Очень широкий. Мировой опыт показывает, что альтернативные процедуры (включая медиацию) несут, вообще говоря, универсальный характер. В наших российских условиях медиация может быть эффективным юридическим инструментом во всех отраслях системы частного права: гражданском (оно регулирует отношения, в том числе и в сфере предпринимательской деятельности), семейном, трудовом и международном частном праве. Кроме того, она может применяться и в отраслях системы публичного права. Важную роль медиация может играть в уголовном праве, когда речь идет о примирении с потерпевшим (как физическим, так и юридическим лицом) и заглаживании причиненного ему вреда преступлениями небольшой или средней тяжести. При этом медиативная процедура выполняет здесь функцию так называемого восстановительного правосудия, когда, в отличие от уголовного судопроизводства, базирующегося на отношениях власти и подчинения между государством и виновным в совершении преступления лицом, в рамках концепции восстановительного правосудия центральное место занимают отношения между потерпевшим, с одной стороны, и виновным — с другой, а также их интересы. Соответственно, основными участниками разрешения уголовно-правового конфликта становятся не государство и виновное лицо, а потерпевший и виновное лицо. Подчеркну следующее важное обстоятельство: ключевой особенностью примирения сторон уголовно-правового конфликта, обуславливающей его отличие от примирения по другим юридическим конфликтам (спорам), является не просто урегулирование сторонами противоречий, а еще и прощение потерпевшим вины

**Претендент на присвоение ему статуса адвоката обязательно должен сдавать квалификационный экзамен, позволяющий хотя бы в первом приближении определить степень профессиональной компетентности претендента и закрыть доступ в адвокатуру юристам с недостаточной профессиональной подготовкой.**



вного. Таким образом, медиация в уголовном праве, дополняя и развивая институт примирения с потерпевшим, предусмотренный ст. 76 УК РФ, влечет за собой усиление диспозитивных (частных) начал в уголовном праве, что может стать важным этапом к корректировке целей уголовной юстиции, которые должны быть более компенсаторными и гуманными и менее карательными. В противном случае наша уголовная юстиция просто захлебнется во все возрастающем потоке уголовных дел, связанных с преступлениями небольшой и средней тяжести.

#### **Кто может выступать в роли медиатора?**

Согласно нормам, закрепленным в ст. 15 Закона о медиации, деятельность медиатора может осуществляться как на непрофессиональной, так и на профессиональной основе. Первую могут осуществлять лица, достигшие возраста 18 лет, обладающие полной дееспособностью и не имеющие судимости. В силу предписания ст. 16 этого Закона заниматься медиативной деятельностью на профессиональной основе могут лица, достигшие возраста 25 лет, имеющие высшее профессиональное образование и прошедшие курс обучения по программе подготовки медиаторов, утвержденной в порядке, установленном Правительством РФ. Такая программа утверждена соответствующим приказом Министерства образования и науки РФ в феврале 2011 г.

#### **А адвокаты могут участвовать в процедуре медиации?**

Безусловно, могут. С принятием Закона о медиации она становится именно юридической процедурой, поскольку применяется по юридическим спорам (конфликтам), регулируется нормативно и направлена на возникновение юридических последствий. При этом адвокат может выступать в трех амплуа:

- 1) адвоката-представителя своего доверителя;
- 2) адвоката-консультанта своего доверителя;
- 3) адвоката-медиатора.

Эти роли адвоката вытекают из его профессиональной обязанности активно содействовать примирению сторон, прямо предусмотренной пунктом 2 ст. 7 Кодекса профессиональной этики адвоката: «...предупреждение судебных споров является составной частью оказываемой адвокатом помощи, поэтому адвокат заботится об устранении всего, что препятствует мировому соглашению». Кодекс в пункте 3 ст. 9 непосредственно указывает на возможность адвоката выступать в качестве медиатора.

#### **Как вы относитесь к проекту Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации»?**

В целом — негативно. В нем много изъянов. Сделаю акцент только на одном, но очень существенном. **Данный проект, если он воплотится в закон, снизит, на мой взгляд, профессиональный уровень адвокатов, так как обеспечит возможность приобретения юристами адвокатского статуса, минуя сдачу квалификационного экзамена, позволяющего выявить наличие или отсутствие у соискателя адвокатского статуса необходимых профессиональных знаний.** Важность этого экзамена как своеобразного фильтра актуализируется низким уровнем знаний, получаемых выпускниками нынешних юридических вузов и факультетов. Следует отметить, что в СССР существовало всего 56 университетов и институтов, которые обучали студентов по специальности «правоведение». Термин «юриспруденция» не нахо-

дил в то время применения. Сейчас же количество таких учебных заведений составляет более полутора тысяч, и они в таком количестве объективно не могут быть укомплектованы квалифицированными преподавателями. Помню, в начале — середине 90-х гг. прошлого столетия дело доходило до полного абсурда: юристов готовили даже совхозы-техникумы. Особое место среди ныне существующих высших учебных заведений занимают негосударственные учебные учреждения. В большинстве из них организация учебного процесса не выдерживает никакой критики. Ясно, что переход нашей страны к рыночной экономике обусловил более высокую потребность в юристах по сравнению с советским периодом. Но при этом явно была нарушена мера вещей, что привело к перепроизводству юристов на фоне масштабной профанации юридического знания, и на рынок труда последние 15–20 лет постоянно стали «выбрасываться» толпы профессионально недееспособных юристов. Неслучайно даже на московском рынке труда юристы — одна из самых невостребованных категорий специалистов. Однако это не их вина, а вина государства, которое не проводило ранее и не проводит сейчас разумной политики в области высшего профессионального образования и все больше способствует его губительной коммерциализации, а также маргинализации профессорско-преподавательского состава высшей школы. Достаточно сказать, что в советское время преподаватели вузов были элитой общества, а сейчас они в основной своей массе — маргиналы. Во многом поэтому традиционной стала ситуация, когда обломки не вышедших на расчетные орбиты космических объектов падают нам на головы.

**Каждый адвокат — юрист, но не каждый юрист — адвокат, а адвокатура — главный и наиболее популярный социально-правовой институт оказания квалифицированной юридической помощи.**

Итак, качество подготовки современных юристов оставляет желать, мягко говоря, много лучшего. Вот почему претендент на присвоение ему статуса адвоката обязательно должен сдавать квалификационный экзамен, позволяющий хотя бы в первом приближении определить степень профессиональной компетентности претендента и закрыть доступ в адвокатуру юристам с недостаточной профессиональной подготовкой.

**Объясните, пожалуйста, в чем состоит отличие адвокатской деятельности от юридической помощи, оказываемой иными субъектами — прежде всего работниками юридических служб различных организаций и юридическими фирмами?**

Начну с того, что каждый адвокат — юрист, но не каждый юрист — адвокат, а адвокатура — главный и наиболее популярный социально-правовой институт оказания квалифицированной юридической помощи. В ст. 1 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (далее — Закон об адвокатуре) указывается, что адвокатской деятельностью является квалифицированная юридическая по-

мощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката в порядке, установленном Законом об адвокатуре, физическим и юридическим лицам в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию. И часть 1 ст. 48 Конституции РФ, согласно которой каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи, подразумевает, что субъектами оказания этой помощи выступают именно адвокаты.

Среди лиц, занимающихся сходной деятельностью, только адвокаты обладают профессиональным иммунитетом. Адвокат — единственный субъект оказания квалифицированной юридической помощи, который защищен адвокатской тайной и гарантиями невмешательства в свою профессиональную деятельность, самостоятельно выбирает форму организации своего труда и несет полную ответственность перед своим доверителем за качество оказываемой юридической помощи, подлежит суду адвокатского сообщества через органы корпоративного самоуправления в случае нарушения норм профессиональной этики, закрепленных в Кодексе профессиональной этики адвоката.

В отличие от адвокатской деятельности юридическая помощь, оказываемая иными субъектами, не выступает в качестве единственного вида деятельности этих лиц или же вообще является сопутствующим видом их деятельности, осуществляется ими только по конкретному кругу вопросов, составляющих предмет деятельности соответствующих организаций, либо оказывается в рамках трудовых правоотношений.

Что же касается юридической помощи, которая оказывается юридическими фирмами или индивидуальными предпринимателями, то она по своей содержательной сути является предпринимательской, тогда как адвокатская деятельность в качестве таковой не выступает. Но главное здесь даже не в этом, а в том, что если в адвокатском статусе законодательством заложена определенная гарантия квалифицированности юридической помощи, то в случае с юридическими фирмами и индивидуальными предпринимателями такой гарантии нет.

**Обязанность хранить адвокатскую тайну — безусловный приоритет деятельности адвоката. Неукоснительное сохранение адвокатской тайны обеспечивает иммунитет доверителя, т. е. неприкосновенность прав и интересов доверителя в связи с обращением к адвокату и получением юридической помощи.**

И еще одно очень важное в данном контексте обстоятельство. Между адвокатом и доверителем (клиентом) возникают два самостоятельных правоотношения: по оказанию квалифицированной юридической помощи и так называемое поверенное правоотношение, отсутствующее в формате оказания юридической помощи иными субъектами и имеющее безвозмездный характер. Второе правоотношение вытекает из такой категории, как «адвокатская тайна», предусмотренной ст. 8 Закона об адвокатуре. Согласно части 1 указанной статьи адвокатской тайной являются любые сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи своему доверителю. Обязанность хранить адвокатскую тайну — безусловный приоритет деятельности адвоката. Неукоснительное сохранение адвокатской тайны обеспечивает иммунитет доверителя, т. е. неприкосновенность прав и интересов доверителя в связи с обращением к адвокату и получением юридической помощи.

Существенно, что срок действия адвокатской тайны и, следовательно, поверенного правоотношения не прекращает-

ся с окончанием срока действия правоотношения, связанного с оказанием юридической помощи доверителю. Существенно также и то, что поверенное правоотношение сохраняется и тогда, когда адвокат по тем или иным причинам утрачивает свой статус или приостанавливает его. И лишь после прекращения адвокатской тайны самим доверителем поверенное правоотношение перестает существовать. Примечательно, что при оказании юридической помощи иными субъектами данное правоотношение не возникает.

Нужно отметить, что Конституционный Суд РФ неоднократно подчеркивал, что Закон об адвокатуре не только определяет понятие «адвокатская тайна», но и устанавливает гарантии ее сохранения. Между тем, к сожалению, фактически ни юридической наукой, ни законодательством до сих пор не выработаны четкие и надежные гарантии адвокатской тайны. И этим нередко пытаются пользоваться субъекты правоохранительной деятельности. Помню, как несколько лет тому назад меня чуть не подвергли задержанию в городе Новосибирске на том основании, что я отказался сообщить следователям, в каком медицинском учреждении Москвы находился в тот момент мой подзащитный. И только долгое разъяснение мною руководителю следственного органа положений ст. 8 Закона об адвокатуре и возможных последствий для него и его подчиненных разрешило ситуацию.

Я глубоко убежден в том, что адвокатская тайна должна носить абсолютный характер с теми лишь тремя исключениями, которые закреплены в пункте 4 ст. 6 Кодекса профессиональной этики адвоката, а именно: без согласия доверителя адвокат вправе использовать сообщенные ему доверителем сведения в объеме, который адвокат считает разумно необходимым для:

- 1) обоснования своей позиции при рассмотрении гражданского спора между ним и доверителем;
- 2) своей защиты по возбужденному против него дисциплинарному производству;
- 3) своей защиты по возбужденному против него уголовному делу.

Не стану касаться здесь ситуации, при которой возникает коллизия «двух моралей», когда на одной чаше весов оказываются интересы доверителя, посвятившего адвоката в тайну, а на другой чаше — благополучие людей в виде их жизни и здоровья, которое ставится под угрозу готовящимся преступлением. Считаю, что эта коллизия не может быть разрешена только в рамках института адвокатской тайны. Думается, у нашего государства в лице его силовых структур есть достаточно потенциальных возможностей для исключения ситуаций «доношительства» со стороны адвоката на своих клиентов. Для этого, как мне кажется, силовым структурам надо меньше фокусировать свое внимание на борьбе с «пятой колонной» и несистемной оппозицией, а больше сосредотачиваться на реальных вызовах правопорядку.

### **Как оцениваете реальное положение адвокатуры в нашем государстве?**

Я всегда говорю: о степени демократичности любого государства во многом можно судить по положению в нем адвокатуры. Чем меньше государство воздействует на адвокатуру, тем лучше как для самой адвокатуры, так и для граждан этого государства. В идеале адвокатура должна быть, по моему мнению, полноценным институтом гражданского общества, понимаемого как система самостоятельных и независимых от государства общественных институтов и межличностных отношений, которые создают условия для самореализации отдельных индивидов и коллективов и через которые выражаются и реализуются частные интересы и потребности — индивидуальные и коллективные. В связи с этим подчеркну важное обстоятельство: адвокатская деятельность всегда направлена на защиту частного, персональ-



## Справка

**Кандидат наук, профессор, академик Международной академии духовного единства народов мира, председатель коллегии адвокатов г. Москвы «Федорченко и партнеры» — Виктор Александрович Федорченко.**

Родился в Днепропетровске. С отличием окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. Имеет большой практический опыт в гражданском праве (гражданском праве) и уголовном праве. Лучшим видом деятельности в юриспруденции считает адвокатскую деятельность. В литературе и музыке отдает предпочтение классическим произведениям. Романтик. Более всего в людях ценит умение помнить добро.

но определенного интереса, даже если получателем юридической помощи является государственная организация.

В ст. 3 Закона об адвокатуре последняя позиционируется как институт гражданского общества. Однако согласиться с этим полностью не представляется возможным. Относить российскую адвокатуру к институтам гражданского общества не вполне, мне думается, корректно, поскольку она не является независимой от государства. Как это со всей очевидностью следует из пункта «л» части 1 ст. 72 Конституции РФ, именно государственная власть наделена широкими полномочиями в отношении адвокатуры. Интересен такой момент: после принятия Закона об адвокатуре в первом чтении адвокатура была названа не институтом, а «инструментом» гражданского общества.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в самом Законе об адвокатуре содержатся нормы, которые фиксируют ее зависимое от государства положение. Так, в силу пункта 2 ст. 33 данного Закона состав квалификационных комиссий, наделенных исключительным правом присвоения статуса адвоката, а также правом рассмотрения жалоб на действия адвокатов, почти наполовину состоит из представителей законодательной, ис-

полнительной и судебной ветвей власти. Согласно пункту 6 ст. 17 Закона об адвокатуре территориальные органы юстиции (исполнительная ветвь власти) наделены правом в судебном порядке добиваться прекращения статуса адвоката. Ссылочную на Закон об адвокатуре аргументацию можно было бы продолжить.

Таким образом, профессиональное сообщество, не обладающее полной независимостью от государства, не может в строгом смысле рассматриваться как институт гражданского общества. Делать это можно лишь с известной долей условности. Отсюда следует, что **дальнейшее повышение роли адвокатуры в системе общественных отношений России должно осуществляться на путях ее превращения в полноценный институт гражданского общества.** При этом и само гражданское общество как среда институционализации адвокатуры должно постоянно совершенствоваться.

**В настоящее время в Московском городском суде идет уголовный процесс в отношении представителей несистемной оппозиции Сергея Удальцова и Леонида Развозжаева, обвиняемых в организации массовых беспорядков 6 мая 2012 г. на Болотной площади в Москве. Вы, насколько мне известно, защищаете Сергея Удальцова. Как идет процесс?**

Должен сказать, что не в моих правилах что-либо комментировать и давать какие-либо оценки до окончания судебного разбирательства по любым делам. Поэтому буду предельно краток. Дело имеет ярко выраженную политическую доминанту, актуализированную киевским Майданом, вследствие чего такой процесс не может не быть инквизиционным. Относительно его исхода у меня сомнений нет. К сожалению, количество политзэков в стране увеличится. Очень хочу ошибиться!

Корреспондент: Елена Марголина

## КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ПРОЕКТУ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «ОБ ОКАЗАНИИ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»?



### Коллегия адвокатов «Федорченко и партнеры», председатель Виктор Александрович Федорченко

Данный проект, если он воплотится в закон, снизит, на мой взгляд, профессиональный уровень адвокатов, так как обеспечит возможность приобретения юристами адвокатского статуса, минуя сдачу квалификационного экзамена, позволяющего выявить наличие

или отсутствие у соискателя адвокатского статуса необходимых профессиональных знаний.

Претендент на присвоение ему статуса адвоката обязательно должен сдавать квалификационный экзамен, позволяющий хотя бы в первом приближении определить степень профессиональной компетентности претендента и закрыть доступ в адвокатуру юристам с недостаточной профессиональной подготовкой.



### Адвокатское бюро «Катин, Дальский и партнеры», управляющий партнер Игорь Борисович Катин

Положительно. Сегодня на рынке юридических услуг представлены сотни компаний, во многих из которых работают псевдоспециалисты, неспособные оказать квалифицированную правовую помощь. В рамках существующего законодательства юридические услуги

гражданам и организациям могут оказывать, с одной стороны, члены квалифицированных профессиональных сообществ (адвокаты, нотариусы, патентные поверенные), а с другой — все иные желающие юридические и физические лица. Проблема заключается в том, что на законодательном уровне к оказанию юридической помощи допускаются лица, которые могут не иметь профильного образования (да и вообще никакого), опыта работы по специальности и быть ненадежными с моральной точки зрения (например, иметь судимость). И это никто и никак не контролирует.

К членам же квалифицированных профессиональных сообществ (адвокатам, нотариусам, патентным поверенным) предъявляются куда более жесткие требования. Чтобы стать, например, адвокатом, человек должен иметь высшее юридическое образование, опыт работы по специальности не менее двух лет, не иметь запятнанной судимостью репутации, выдержать сложный квалификационный экзамен. Кроме того, при осуществлении своей профессиональной деятельности адвокат обязан под контролем соответствующих палат постоянно повышать квалификацию; соблюдать этические правила, за нарушение которых он привлека-

ется к дисциплинарной ответственности вплоть до прекращения статуса; отказываться следовать незаконным просьбам обратившихся к нему лиц; страховать свою профессиональную деятельность от возможных ошибок и т. д.

Получается, что в отношении этих двух групп (адвокаты, нотариусы, патентные поверенные и все иные желающие), допущенных к оказанию юридической помощи, государственное регулирование существенно различается.

Некомпетентность лиц, не являющихся членами профессиональных сообществ, имеет неблагоприятные последствия для прав граждан и организаций, а также интересов государства. Судебные органы уже неоднократно выражали озабоченность тем, что судьям приходится иметь дело с неквалифицированным представительством при рассмотрении ими дел. Эта ситуация также способствует разрастанию коррупционной среды.

### Не приведет ли принятие данного закона к «адвокатской монополии»?

Но ни о какой монополизации рынка здесь не может быть и речи. Во-первых, во всех развитых странах мира представлять и защищать интересы лиц в судах могут только адвокаты. Во-вторых, монополия предполагает невозможность осуществления деятельности, тогда как предлагаемый проект никому не запрещает приобрести статус адвоката. Говорить об адвокатской монополии точно так же неосновательно, как говорить о существовании в России, например, медицинской монополии.



### Коллегия адвокатов «Юридическая защита», председатель Сергей Викторович Климов

Я сторонник того, чтобы интересы физических и юридических лиц представляли адвокаты. Ст. 48 Конституции РФ гарантирует оказание каждому квалифицированной юридической помощи. Такую же цель ставят перед собой адвокаты и адвокатские образования.

Целью многих юристов коммерческих предприятий, как и представителей, является прежде всего получение прибыли, а качество предоставляемых услуг их интересует меньше. Кроме того, в случае оказания неквалифицированной помощи юрист или юридическая компания не несут ответственность перед клиентом. А адвокат может быть привлечен к дисциплинарной ответственности вплоть до лишения статуса.

Следует сказать и об институте представительства несовершеннолетних, недееспособных лиц. Их представителями в судах могут быть родители, опекуны, попечители. Естественно, не все они обладают необходимыми знаниями. В итоге эти лица заранее оказываются в проигрыше.





**Юридическая компания «РИСТА»,  
управляющий партнер  
Элла Алексеевна Сафина**

Сейчас проект этого закон активно обсуждается среди юристов и адвокатов, и большинство коллег ратуют за его принятие.

Надеемся, что принятие данного нормативного акта положит начало процесса стандартизации нашей профессии.



**Московская коллегия адвокатов «Благушина и партнеры»,  
председатель Любовь Павловна Благушина**

Положительно. Считаю, что цены не повысятся, а просто увеличится штат адвокатского сообщества, и конкуренция сохранится. Если в суде будут выступать только адвокаты, то клиенты получат более квалифицированную

помощь. Сейчас, к сожалению, за непрофессионализм некоторых юристов становится просто стыдно, а за их клиентов — больно. Это нормальная состязательность, и биться должны люди, имеющие одинаковый ранг.



**«ЦЕНТР РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА»,  
генеральный директор Марина Анатольевна Викулова**

Налоговое право достаточно объемное и сложное. К Налоговому кодексу РФ имеется огромное количество различных постановлений и разъяснений, писем Минфина и МНС, и все это надо знать. Именно поэтому я рекомендую всем руководителям предприятий об-

ращаться в специализированную аудиторскую или консалтинговую компанию, в которой работают юристы, заточенные на решении вопросов корпоративного, налогового, трудового права. Еще лучше, если юрист работает в одной связке с аудитором или налоговым консультантом, что позволяет более корректно вести дело в судах. В таком тандеме заключена сила грамотного решения спорного вопроса в суде.



**Коллегия адвокатов «Гауф и Партнеры»,  
председатель Геннадий Робертович Гауф**

Только положительно. Пришло то время, которое давно наступило в других развитых странах. Однако если данный закон будет принят, то сразу же возникает вопрос: куда девать огромную плеяду юристов, многие из которых обладают доста-

точно высокой квалификацией? В связи с этим обоснованна позиция Министерства юстиции РФ о том, чтобы без экзаменов

принять таких юристов в адвокаты, но в любом случае должен быть механизм проверки и оценки квалификации юристов. Сейчас адвокатский экзамен сдать совсем непросто, а юристом в частной компании может работать любой вчерашний выпускник вуза.

Послабление в монополии адвокатов в судах допустимо в делах, которые рассматриваются у мировых судей, и в делах об административных правонарушениях.



**«Юридическая компания Альфа-Антикриминал»,  
управляющий партнер Денис Дмитриевич Князьков**

Положительно. Достаточно часто происходят случаи, когда физические и юридические лица по вине низкой квалификации юристов получают необоснованные приговоры. К сожалению, в нашей стране многие юристы оказывают лишь «морально-психологиче-

ские» услуги, нежели профессиональные. Большинство из них получают практику в рамках правовых программ, а не при веде-

нии дел. Конечно, и среди адвокатов встречаются непрофессионалы, но тем не менее большинство из них это все-таки специалисты с опытом.

Я считаю, что принятие данного закона не приведет к повышению цен на услуги адвокатов. Цена будет обоснована качеством выполненных работ. Если адвокат окажет услуги непрофессионально, то к нему просто-напросто в следующий раз клиент уже не обратится.

# EFFECTIVE MANAGEMENT GROUP



**Компания Effective Management Group специализируется на консультационных и юридических услугах в ключевых областях российского и зарубежного права. Но управляющий партнер Борис Михайлович Чистяков ставит перед компанией более глобальные задачи: «Проблемы клиентов не ограничиваются только правовыми вопросами. Юридическая работа — это по сути дела техническая вещь. Мы нацелены на управленческий консалтинг и управление проектами».**

**Борис Михайлович, у вас уже есть опыт работы в данных направлениях?**

Да. Первый наш проект — сопровождение строительства складского комплекса класса «А» в Мытищинском районе (Московская область). В течение последних лет наша команда работала с такими выдающимися клиентами, как Aedas Architects Ltd., Savant International, Monotek, Jones Lang LaSalle и Astera (в альянсе с BNP Paribas Real Estate) и всемирно известными компаниями AIG/Lincoln и Quinn Group. В результате мы помогли реализовать проекты по строительству более 160 тыс. кв. м промышленной собственности, включая «Q-парк Казань» и первый этап индустриального парка «Гиффелс — Южные врата».

**Помимо юридических аспектов, какие еще задачи вы ставите перед собой при реализации данных проектов?**

Недавно к нам обратился клиент с предложением взять в управление про-

ект по строительству дороги. Если рассматривать его только в юридической плоскости, то результата добиться невозможно. Как, собственно, и было. Юрист этого клиента полтора года вел переписку с госорганами по поводу получения разрешения на строительство, но проблему так и не решил. Результатом данной работы стала огромная куча писем, а не построенная дорога. Наша компания ставит перед собой задачу не просто решить какие-то правовые вопросы, сопутствующие данному проекту, а построить объект. Поэтому мы берем на себя вопросы организации проектирования, согласования документации, привлечения подрядчиков и т.д.

Мы берем в управление проекты по строительству других объектов — бизнес- и торговых центров, гостиниц, складов, спортивных комплексов, жилой и коммерческой недвижимости и т.д. А в целом можем наладить любой бизнес под ключ — начиная от строитель-

ства предприятия любой направленности до продвижения ее продукции на рынке.

**Вернемся к юридическому направлению деятельности вашей компании. Какой комплекс услуг вы предлагаете на сегодняшний день?**

Наши юристы занимаются разрешением споров, защитой интеллектуальной собственности, антимонопольным, корпоративным правом и M&A, сопровождением операций с землей и недвижимостью, налоговыми спорами, сопровождением внешнеторговой деятельности и банкротств, трудовым и уголовным правом, абонентским обслуживанием предприятий.

**Одна из ключевых целей Effective Management Group — снижение правовых рисков, связанных с операционной деятельностью компаний. А что сами бизнесмены должны предпринять для этого?**

Хотелось бы в очередной раз сказать, что любой проект требует присутствия квалифицированных юристов. Если в штате компании нет подобных специалистов, то необходимо обратиться к сторонней организации. Отсутствие юридического сопровождения может привести к тому, что через какое-то время этот проект просто-напросто прекратит свое существование. А это потраченные время, деньги и сопутствующие проблемы, потому что сейчас банкротство зачастую используется для установления контроля над предприятиями, т.е. фактически для рейдерства, только по легальной схеме с избранием собственного конкурсного управляющего.

Таким образом, прежде чем реализовывать любой проект или открывать бизнес, предприниматель должен проконсультироваться с юристами или адвокатами: какую систему налогообложения вы-

Мы берем в управление проекты по строительству других объектов — бизнес- и торговых центров, гостиниц, складов, спортивных комплексов, жилой и коммерческой недвижимости и т.д. А в целом можем наладить любой бизнес под ключ — начиная от строительства предприятия любой направленности до продвижения ее продукции на рынке.

**Управляющий партнер — Борис Михайлович Чистяков.** Родился в 1976 г. Окончил Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА) по специализации «международное публичное право». В 2001 г. получил статус адвоката. Занимался адвокатской деятельностью. С 2004 г. работал, замещая руководящие позиции в юридических службах крупнейших российских и международных девелоперских компаний. С 2013 г. — управляющий партнер и соучредитель Effective Management Group. Имеет обширный опыт юридического сопровождения и защиты в суде проектов в области жилой и коммерческой недвижимости, налоговых и арбитражных споров, банкротств, предпринимательского и акционерного права. Борис Михайлович постоянно повышает свою квалификацию. В настоящее время он проходит обучение по курсу MBA «Управление проектами» (Moscow business school). В разные периоды времени был слушателем таких курсов и семинаров, как «Типовые международные строительные контракты ФИДИК — структура, анализ основных статей, практика адаптации и администрирования при применении в РФ и СНГ» (Британский строительный центр, г. Санкт-Петербург); «Программа международной школы девелопмента недвижимости ULI» (ULI Real Estate School), (Moscow business school); «Процесс девелопмента недвижимости. Международный мастер-класс» (Moscow business school) и мн. др. Борис Михайлович был приглашен для написания отзыва и предисловия к книге «Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business».



брат, как сформировать договорную базу не только для работы со своими клиентами и поставщиками, но и внутреннюю, трудовую и т.д. Если все это правильно выстроить, то риски будут сведены к минимуму.

Я считаю, что если предприниматель тратит деньги на бизнес или проект, то надо изначально все делать правильно. И если он не специалист в юриспруденции, то лучше не пожалеть определенный бюджет и нанять профессионалов для ре-

шения правовых вопросов, а самому спокойно заниматься развитием своего дела.

Если брать практику западных стран, то там ни одна сделка не проходит без сопровождения юриста. Наша компания несколько лет работала с иностранными фирмами, за этот период времени мы реализовали два инвестиционных проекта примерно на 200 млн долларов. Благодаря грамотному юридическому сопровождению не было ни одного иска или претензии. Поэтому хотелось, чтобы и россий-

ские бизнесмены при заключении сделок или сопровождении каких-либо проектов привлекали юристов или адвокатов, так как это гарантия благоприятного развития начатого дела.

**Сегодня рынок юридических услуг — один из высококонкурентных. Почему заказчикам удобно работать с вами?**

Во-первых, чтобы эффективно решать такие сложные задачи, как управление проектами, наша команда всегда старается вникнуть в специфику бизнеса клиента. Например, когда мы сопровождали строительство конноспортивного комплекса, я занялся конным спортом, чтобы лучше разобраться в тематике.

Во-вторых, мы стараемся гибко подходить к ценообразованию, так как задачи у всех клиентов разные. Вникая в проблемы заказчика, ты понимаешь, что ему нужно, а что нет, поэтому мы никогда не навязываем лишние услуги.

В-третьих, наша команда всегда нацелена на результат. Любой проект должен быть реализован с наилучшим качеством и разумными затратами. Для меня основная задача — оставить после себя нечто полезное, значительное и узнаваемое, чтобы и клиент, и мы сами могли бы гордиться.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

Я считаю, что если предприниматель тратит деньги на бизнес или проект, то надо изначально все делать правильно. И если он не специалист в юриспруденции, то лучше не пожалеть определенный бюджет и нанять профессионалов для решения правовых вопросов, а самому спокойно заниматься развитием своего дела.

# ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ АЛЬФА-АНТИКРИМИНАЛ

**«Юридическая компания Альфа-Антикриминал» входит в состав Группы предприятий безопасности «Альфа-Антикриминал», которая на сегодняшний день является одной из ведущих организаций на российском рынке аутсорсинга безопасности. Помимо юридической компании в структуре ГПБ частное охранное предприятие, коллекторское агентство, инжиниринговая фирма по установке технических систем безопасности, учебно-методический и информационно-консалтинговый центр. Основными направлениями деятельности «Юридической компании Альфа-Антикриминал» являются корпоративное, финансовое, налоговое, гражданское, уголовное право, операции с ценными бумагами и недвижимостью, сделки слияния и поглощения (M&A), банкротство, арбитражный процесс, юридическое сопровождение деятельности предприятий всех форм собственности в соответствии с нормами российского и международного права. Среди клиентов фирмы государственные и муниципальные учреждения, банки, промышленные предприятия, транспортные компании, торговые и выставочные комплексы. О деятельности организации рассказывает управляющий партнер Денис Дмитриевич Князьков.**



**Денис Дмитриевич, одно из ключевых направлений деятельности «Юридической компании Альфа-Антикриминал» — антирейд. Насколько эта проблема актуальна сегодня, и какой комплекс услуг вы предлагаете в рамках данного направления?**

На сегодняшний день наша организация одна из ведущих на столичном рынке, которая занимается противодействием любым попыткам агрессивного поглощения бизнеса и захвата имущественного комплекса. В связи с тем, что в нашей стране нестабильны рыночные механизмы, государство не защищает должным образом экономические и материальные интересы бизнеса, эта проблема не теряет своей актуальности, и практически каждому предпринимателю на определенном этапе развития бизнеса приходится сталкиваться с рейдерством. Одна из причин, по которой рейдеры до сих пор успешно действуют в России, — уверенность руководителей предприятий в помощи государственной правоохранительной системы. На практике же директорам захватываемых компаний приходится сталкиваться с политикой невмешательства правоохранительных структур, а также коррупцией.

Но большинство возникающих проблем можно предотвратить продуманной и эффективной системой мер по организации защиты бизнеса от любого внешнего посягательства. В этих целях специалисты нашей компании осуществляют юридиче-

скую оценку надежности организационной и правовой структуры предприятий; разрабатывают и реализуют эффективное правовое поведение при проведении проверок контролирующими структурами; оказывают содействие в организации и проведении переговорного процесса при разрешении конфликтных ситуаций; занимаются обжалованием незаконных действий; предоставляют практическую помощь в разработке внутренней документации предприятия; участвуют в административном и уголовном производстве и т. д.

Специфика деятельности ГПБ «Альфа-Антикриминал» позволила приобрести богатый опыт по оказанию квалифицированной юридической помощи в решении подобного рода проблем. Например, мы успешно противостояли рейдерскому захвату Московского дельфинария, а также многих промышленных и гражданских объектов, земельных наделов на территории столицы.

**Сегодня на рынке юридических услуг работает огромное количество компаний, но тем не менее в условиях такой**

*Одна из причин, по которой рейдеры до сих пор успешно действуют в России, — уверенность руководителей предприятий в помощи государственной правоохранительной системы. На практике же директорам захватываемых компаний приходится сталкиваться с политикой невмешательства правоохранительных структур, а также коррупцией.*

**жесткой конкуренции вы сумели привлечь серьезных и крупных клиентов. Почему заказчикам выгодно и удобно работать с вами?**

Наша организация нацелена не только на решение возникшей проблемы, но в первую очередь на ее предупреждение. А для ее профилактики мы не только обеспечиваем физическую охрану (если говорить в целом о Группе предприятий безопасности «Альфа-Антикриминал»), но и создаем комплексную систему безопасности. Она включает в себя физическую охрану, оперативный контроль, техническую защиту, профессиональную юридическую помощь.

**Высококвалифицированные кадры — это одно из конкурентных преимуществ любой компании. Расскажите о ваших специалистах, и какие требования вы предъявляете при подборе персонала?**

Если говорить в целом о Группе предприятий безопасности «Альфа-Антикриминал», то ее руководители — это офицеры запаса, которые прошли специальную подготовку и выполняли боевые задачи во время прохождения службы в подразделениях ФСБ РФ, ФСО РФ, МО РФ, МВД РФ.

В штате «Юридической компании Альфа-Антикриминал» профессиональные юристы и адвокаты, имеющие огромный опыт работы, что позволяет систематизировать большой объем судебной и арбитражной практики и обеспечивать предоставление клиентам юридических услуг высокого класса. Большинство наших специалистов — это бывшие сотрудники правоохранительных органов со стажем работы не меньше 15 лет.

При подборе сотрудников мы обращаем внимание не столько на вуз, сколько на желание человека работать в области юриспруденции. Конечно, мы отдаем предпочтение выпускникам Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина, но тем не менее это не принципиально. Также нам важны такие качества, как стрессоустойчивость и умение донести свою точку зрения до коллектива.

**Расскажите о наиболее сложных и интересных делах.**

В настоящее время, когда государство ужесточает контроль над соблюдением налогового законодательства, одним из важнейших факторов, обеспечивающих стабильность деятельности предприятия и безопасность его руководства, становится профессиональное и своевременное устранение налоговых рисков. «Юридической компании Альфа-Антикриминал» осуществляет не только



**Управляющий партнер — Денис Дмитриевич Князьков.** Родился 30.11.1977 г. Окончил следственный факультет Московской высшей школы милиции. После окончания вуза работал в Управлении по оргпреступности. В 2008 г. возглавил «Юридическую компанию Альфа-Антикриминал». Специализация — уголовное право.

налоговое консультирование, но и представительство в суде при налоговых спорах. Например, недавно мы отсудили для одной крупной израильской компании 70 млн руб., такую сумму якобы недоначисленных налогов вменила ей налоговая инспекция. Наши юристы выиграли суд во всех трех инстанциях.

Другое наше крупное дело, которое широко освещалось в СМИ, связано с выведением 20 млрд бюджетных рублей со счетов одного известного государственного унитарного предприятия. В хищении в первую очередь подозревались руководители данной организации. Причем за кражу в таких крупных размерах им грозило лишение свободы на срок не менее 15 лет. После проведения колоссальной работы наши специалисты добились того, чтобы они получили два года условно.

**За какую категорию дел вы никогда не возьметесь? И беретесь ли вы за заведомо проигрышные дела?**

Если говорить об уголовном праве, то не беремся за дела, связанные с преступлением против личности, которые были совершены умышленно.

Что касается заведомо проигрышных дел, то это категория относительная. Изначально может показаться, что действительно шансов очень мало на благоприятный исход, но у нас нередки были случаи, когда в судах мы выигрывали, казалось бы, заведомо проигрышные дела, поэтому никогда не опускаем руки и всегда нацелены на победу.

Конечно, наши специалисты всегда честно предупреждают клиента, что дело достаточно сложное, но если он, несмотря на это, предлагает нам идти до конца, то мы прилагаем все усилия, чтобы добиться положительного результата.

**Денис Дмитриевич, как вы относитесь к проекту Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации»?**

Положительно. Достаточно часто происходят случаи, когда физические и юридические лица по вине низкой квалификации юристов получают необоснованные приговоры. К сожалению, в нашей стране многие юристы оказывают лишь «морально-психологические» услуги, нежели профессиональные. Большинство из них получают практику в рамках правовых программ, а не при ведении дел. Конечно, и среди адвокатов встречаются непрофессионалы, но тем не менее большинство из них все-таки специалисты с опытом.

**Не приведет ли принятие данного закона к повышению цен на услуги адвокатов?**

Я считаю, что нет. Цена будет обоснована качеством выполненных работ. Если адвокат окажет услуги непрофессионально, то к нему просто-напросто в следующий раз клиент уже не обратится.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «БЛАГУШИНА И ПАРТНЕРЫ»



**В статье 2 Гражданского кодекса РФ сказано, что предприниматель осуществляет деятельность на свой страх и риск... Сегодня профилактике рисков в финансовой и правовой сферах уделяется большое внимание, но, к сожалению, то ли в силу российского менталитета решать проблему, когда «грянет гром», то ли из-за непонимания, как это сделать, многие бизнесмены доводят ситуацию до того, когда исправить положение уже невозможно, или «реанимация» требует существенных финансовых затрат. «Мы давно работаем с бизнесом, так как проблем у него более чем достаточно, — говорит председатель Московской коллегии адвокатов «Благушина и партнеры» Любовь Павловна Благушина. — Основное, что на сегодняшний день необходимо продвигать, — это процесс предупреждения самой проблемы».**

**Любовь Павловна, какие существуют способы для этого?**

Например, во многих западных странах очень развито страхование любых видов сделок, совершаемых предпринимателем. В России, к сожалению, данная практика не получила особого развития. И даже если сделка застрахована, то возникают проблемы с выплатой страховых возмещений. Но тем не менее я считаю, что эти услуги необходимо продвигать. И предприниматель будет чувствовать себя в большей безопасности, и страховые компании получат дополнительные рынки сбыта своих услуг.

Но в любом случае, застрахована сделка или нет, бизнесмену необходимо тщательно проверять своих контрагентов. Специалисты нашей организации уже много лет занимаются подобными вопросами и прекрасно знают, как это делать. В первую очередь мы смотрим количество арбитражных споров с контрагентом. И по их характеру можем сделать вывод о его надежности. И это только одна небольшая составляющая. Я не говорю уже о том, что мы можем получить информацию о конфликтах с силовыми структурами, налоговыми органами и т. д.

**Многие компании имеют собственные юридические отделы. Вероятно, можно возложить данные задачи на них?**

Чем отличается оказание правовой помощи адвокатского образования от работы внутренних юристов? Компанию можно сравнить с семьей, а ее руководителя с главой. Любой член семьи опасается услышать недобрый отзыв от отца, адвокат таких опасений не имеет. И основная цель адвокатуры при оказании

**Председатель коллегии — Любовь Павловна Благушина.** Родилась в 1955 г. Общий юридический стаж 40 лет. 11 лет работала следователем органов прокуратуры, 10 лет — федеральным судьей. С 1997 г. практикующий адвокат. С 1999 г. по 2006 г. руководила филиалом Международного фонда защиты от дискриминации. Специализация: уголовное судопроизводство (сложные уголовные дела экономической направленности, связанные с нарушениями таможенного и налогового законодательства); защита бизнеса от враждебных поглощений и недружественных действий третьих лиц; защита интересов в контролирующих органах, органах МВД и прокуратуры; разрешение корпоративных споров; защита и представительство интересов в федеральных судах общей юрисдикции и арбитражных судах; подача жалоб и представительство интересов в Европейском суде по правам человека.



помощи бизнесу — наиболее объективно осветить ситуацию, в которой находится предприниматель. Кроме того, мы имеем большой опыт в решении многих вопросов в различных отраслях права, внутренние юристы чаще всего сосредоточены на ограниченном круге вопросов — проверке и составлении договоров. И другое отличие — владение информацией. Мы знаем, как проверять контрагентов. Юристы в компаниях не обладают этими знаниями. Конечно, на огромных предприятиях существуют службы экономической безопасности, которые подбирают информацию, необходимую для проверки контрагентов, но мелкий и средний бизнес не имеет таких возможностей.

У небольших фирм также отмечается низкий уровень профессионализма юристов. Принимая на работу юриста, предприниматель не в состоянии проверить его навыки, так как сам не специалист в данной сфере. Почему мы вправе делать такие выводы? В суде мы часто сталкиваемся с низким профессиональным уровнем оппонентов.

И, к сожалению, деятельность юристов не контролируется никакими внешними организациями. Если руководителя компании не устраивает работа юриста и он его увольняет, то тот просто переходит в другую фирму. Если же клиент считает, что ему адвокат некачественно оказал правовую помощь, то он может оспорить

это обстоятельство в суде и возместить уплаченный гонорар, кроме того, по поводу непрофессионализма он вправе обратиться с жалобой в адвокатскую палату. В настоящее время ведется политика ужесточения требований к профессиональным навыкам адвокатов как со стороны Адвокатской палаты Москвы, так и Адвокатской палаты Московской области. Проверяется любая жалоба. И в результате адвоката могут лишить даже его статуса.

**Помимо страхования сделок и проверки контрагентов, что бы вы еще порекомендовали предпринимателям для минимизации рисков?**

Я считаю, что хотя бы один раз в год необходимо проводить правовой аудит. В первую очередь правовому аудиту мы подвергаем договорную практику, дебиторскую и кредиторскую задолженности и т. д. Если на предприятии большое количество сотрудников, смотрим, как обстоят дела с соблюдением трудового законодательства. После проведенной работы мы делаем общий вывод, какая ситуация сложилась на предприятии, и даем рекомендации.

**Любовь Павловна, какой комплекс услуг предлагает ваша организация, и в частности, для юридических лиц?**

Московская коллегия адвокатов «Благушина и партнеры» специализируется на уголовных, гражданских, арбитражных, административных делах, разрешении конфликтов с органами государственной исполнительной власти, семейных, жилищных, наследственных, банковских, корпоративных, налоговых и таможенных спорах.

Что касается юридических лиц, то мы предоставляем консультации и заключения по вопросам, возникающим в процессе предпринимательской деятельности клиента; проводим юридическую экспертизу документов правового характера, проектов приказов, договоров, корпоративных документов на предмет соответствия действующему законодательству, правоприменительной практике и интересам клиента; занимаемся разработкой и анализом документации в области корпоративного права, оказываем консультационное участие в собраниях учредителей, акционеров; даем рекомендации по оптимизации налогообложения; составляем и подаем заявления, претензии, иски, обжалование в суд незаконных действий должностных лиц; участвуем в переговорах с третьими лицами на стороне клиента; осуществляем экстренный выезд к клиенту в случае проверки предприятия контролирующими органами; защищаем интересы клиента в арбитражном суде

и судах общей юрисдикции; ведем исполнительное производство по вступившим в законную силу судебным решениям в пользу клиента и т. д.

**Почему заказчикам удобно с вами работать?**

У нас небольшая команда, но мы и не спешим расширяться. У нас нет конкуренции, все наши адвокаты связаны партнерскими отношениями. Конечно, каждый адвокат специализируется на ведении определенной категории дел, но если дело сложное, то над ним будет работать не один адвокат, с которым заключен договор, а весь коллектив. Все наши адвокаты всегда в курсе дел, происходящих в коллегии. И если специалист заболел, уехал в командировку и т. д., то доверителю на этот период времени предоставляется замещающий адвокат.

**Во многих западных странах очень развито страхование любых видов сделок, совершаемых предпринимателем. В России, к сожалению, данная практика не получила особого развития. И даже если сделка застрахована, то возникают проблемы с выплатой страховых возмещений. Но тем не менее я считаю, что эти услуги необходимо продвигать. И предприниматель будет чувствовать себя в большей безопасности, и страховые компании получат дополнительные рынки сбыта своих услуг.**

Мы всегда стараемся идти навстречу клиентам и предлагаем им удобные формы сотрудничества. В наш динамичный век, когда работа, пробки не оставляют нам времени для решения других вопросов, мы разработали очень удобную услугу для клиентов — онлайн-консультации. Они осуществляются по электронной почте, скайпу или через наш сайт. Человеку не нужно ехать к нам офис, он, не выходя из дома, излагает свою проблему, если ему необходимо передать какие-либо документы, то высылает их скан, фото и пр. Наши специалисты оперативно отвечают на вопросы, ссылаясь на законы, судебную практику, обзоры арбитражных судов, постановления пленумов и т. д., и в письменном виде предоставляют ответ. Оплата производится через сервисы онлайн-платежей, например, Яндекс-деньги, а также с мобильного телефона и т. д. При этом мы не требуем предоплаты. Стоимость онлайн-консультации дешевле, чем личной, и составляет от 3 до 5 тыс. рублей.

**Расскажите о наиболее сложных и интересных делах.**

Например, недавно мы выиграли спор, когда налоговая инспекция пыта-

лась взыскать денежную сумму в размере 236 млн рублей с самостоятельного предприятия, считая его дочерней компанией обанкротившейся организации. Арбитражный суд признал незаконным предъявленное взыскание, и мы фактически уберегли компанию от банкротства, потому как такой суммой она не располагала.

Другое наше сложное дело: три года шли судебные процессы, чтобы вернуть похищенную долю предприятия в обществе, которую один из учредителей, злоупотребляя своими правами, вывел на офшорную компанию. Мы выиграли этот спор, хотя потратили много сил, чтобы восстановить документы и выяснить, что доля перешла на офшорную компанию, которая в это время была уже выведена из торгового реестра. Подобных дел у нас немало, но, конечно, в рамках статьи осветить все невозможно.

**Как вы относитесь к проекту Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации»? Не приведет ли принятие данного закона к повышению цен на услуги адвокатов?**

Я положительно отношусь к принятию данного закона. Считаю, что цены не повысятся, а просто увеличится штат адвокатского сообщества, и конкуренция сохранится.

Если в суде будут выступать только адвокаты, то клиенты получат более квалифицированную помощь. Сейчас, к сожалению, за непрофессионализм некоторых юристов становится просто стыдно, а за их клиентов — больно. Это нормальная состоятельность, и биться должны люди, имеющие одинаковый ранг. В развитых странах ни одна сделка не заключается самим бизнесменом: он объясняет адвокату, что хочет получить, и тот ведет переговоры, заключает контракт и несет полную ответственность за ее качество, а что уже говорить о представительстве в судах?!

Корреспондент:  
Кристина Бесчаснова

# КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ГАУФ И ПАРТНЕРЫ»

ГАУФ и ПАРТНЕРЫ  
1994  
КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

**В январе 2014 г. Коллегия адвокатов «Гауф и Партнеры» отметила свой 20-летний юбилей. За это время адвокаты Коллегии смогли помочь огромному количеству клиентов в решении различного рода правовых проблем.**



**ГЕННАДИЙ РОБЕРТОВИЧ ГАУФ,**  
председатель Коллегии адвокатов  
«Гауф и Партнеры»

**Геннадий Робертович, за 20 лет работы на счету вашей организации сотни успешных дел, расскажите о наиболее запомнившихся.**

Конечно, в рамках одной статьи невозможно рассказать обо всех сложных и интересных процессах, отмечу лишь некоторые.

Я хорошо помню одно из первых дел — оказание правовой помощи «МНТК «Микрохирургия глаза» им. академика С.Н. Федорова» не только московскому подразделению, но и филиалам в Томске и Новосибирске. Мы успешно решили круг вопросов в рамках налогового, имущественного и корпоративного права.

Сложные дела мы вели в Усть-Илимске и Иркутске по отстаиванию имущественного комплекса Усть-Илимского лесопромышленного концерна.

Наши адвокаты, Петр Стратонович Коршиков и Вячеслав Михайлович Кулешов, вели дела по возврату государству ранее проданной собственности, в частности, гостиниц «Сибирь» в Новосибирске и «Береста» в Великом Новгороде. Крупнейшая гостиница в Новосибирске была продана по абсолютно нерыночной цене, а «Береста», построенная австрийцами, сдана в долгосрочную аренду на кабальных условиях. В течение длительного периода времени они занимались данными делами, в результате сумели через суд вернуть гостиницы государству.

Владимир Николаевич Краснов в течение 10 лет находился в составе команды адвокатов, осуществляющих защиту интересов Платона Лебедева в рамках уголовного преследования основных акционеров и топ-менеджеров ОАО НК «ЮКОС» во главе с Михаилом Ходорковским.

Адвокаты Николай Леонтьевич Пацев и Татьяна Владимировна Шубина добились оправдательных договоров по значимым и публичным уголовным делам.

Компания «Бани Мира» должна быть благодарна адвокату Максиму Викторовичу Голубятникову за решение вопросов страхового возмещения.

**С какими вопросами в последнее время чаще всего обращаются к вам клиенты?**

Основные вопросы у клиентов все те же — оспаривание сделок, признание права собственности, взыскание долгов и убытков с контрагентов, обжалование решений налоговых органов, корпоративные споры и др.

В нашей практике также появились судебные дела, связанные с интеллектуальной собственностью и вопросами авторского права. Они требуют от адвоката широких познаний в различных областях деятельности.

Также у нас впервые появились споры с клиентом, который отказался оплачивать работу адвокатов (новый руководитель клиента наотрез отказался оплатить фактически оказанные услуги). На сайте ВАС РФ можно посмотреть наши дела, которые прошли все инстанции, например, дело №А40–51214/13, по которому ОАО «Спецстройэксплуатация» пыталась признать недействительными соглашения об оказании юридической помощи с коллегией и взыскать с нее денежные средства.

В последние три года заказчики стали наряду с основной задачей в суде все чаще ставить вопросы о взыскании судебных расходов, т.е. компенсировать затраты на адвокатов. За это время мы наработали неплохую практику по таким делам.

**Что необходимо сделать клиенту, если он планирует компенсировать судебные издержки?**

Клиент должен только принять такое решение и поручить его адвокату. Все

остальное — дело специалиста: подобрать документы, грамотно оформить отношения, заактивировать весь ход своей деятельности по ведению дела и т.д. Важно обосновать разумность размера судебных расходов, а также умело опровергнуть контрдоводы другой стороны об их чрезмерности.

Мы сейчас отработали этот механизм и ведем по каждому делу досье: учитываем рабочее время адвоката, собираем все подготовленные процессуальные документы и пр.

**Как вы относитесь к проекту ФЗ «Об оказании квалифицированной юридической помощи в РФ»?**

Только положительно. Пришло то время, которое давно наступило в других развитых странах. Однако если данный закон будет принят, то сразу же возникает вопрос: куда девать огромную плеяду юристов, многие из которых обладают достаточно высокой квалификацией? В связи с этим обоснованна позиция Министерства юстиции РФ о том, чтобы без экзаменов принять таких юристов в адвокаты, но в любом случае должен быть механизм проверки и оценки квалификации юристов. Сейчас адвокатский экзамен сдать совсем непросто, а юристом в частной компании может работать любой вчерашний выпускник вуза.

Послабление в монополии адвокатов в судах допустимо в делах, которые рассматриваются у мировых судей, и в делах об административных правонарушениях.

Что же касается гонораров, то новая система оплаты труда адвокатов должна затрагивать не только дела по назначению, но и другие категории, чтобы каждый потенциальный клиент на правовые услуги мог знать, во что ему может обойтись эта услуга. Было бы важно, чтобы в законе наконец-то закрепили право адвокатов на премиальный гонорар, которое КС РФ и ВАС РФ объявили «вне закона». Причем ни КС РФ, ни ВАС РФ не смогли внятно выразить свою позицию о премиальном гонораре — то ли это ничтожное условие как противоречащее закону, то ли это законное условие, но не подлежащее судебной защите (по аналогии с пари). Вот практика в этом вопросе и идет «вкривь да вкось».

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# МКА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРАВОВОЙ ЦЕНТР

## АДВОКАТ ГЕРМАН НИКОЛАЕВИЧ ЯСИНОВСКИЙ



**ЕСЛИ РЕШИЛИ ПРИОБРЕСТИ ЦЕННЫЙ АКТИВ В РОССИИ ИЛИ ЗА РУБЕЖОМ, НЕ ЗАБУДЬТЕ ПОЛУЧИТЬ СОВЕТ ОДНОГО ИЗ ЛУЧШИХ РОССИЙСКИХ АДВОКАТОВ.**



**Председатель МКА «Международный правовой центр», адвокат — Герман Николаевич Ясиновский. Окончил МГИМО (У) МИД РФ. Специализируется на международном частном праве, судебных разбирательствах, земельном праве, семейном праве и представительстве.**

**Что необходимо знать для принятия решения об инвестировании в зарубежную недвижимость или иной актив, чтобы не потерять капитал?**

Нужна максимальная информация об объекте инвестирования и его реальной стоимости, знание местной специфики для правильного принятия решения и оформления собственности. Считаю, что наиболее оптимальным вариантом для сохранения капитала является приобретение такого актива, стоимость которого не будет как минимум уменьшаться ни в России, ни за границей, несмотря на экономические катаклизмы. В перечень таких активов, конечно, входят произведения известных художников и недвижимость в лучших местах России и за границей. Например, Нью-Йорк, Париж, Лондон, испанское побережье или правый берег Женевского озера. Однако иногда доверитель желает приобрести недвижимость в определенном месте, несмотря на риски изменения обстановки и стоимости объекта. Бывает, что в стоимость недвижимости

не включена земля, как, например, в Таиланде и некоторых других странах Юго-Восточной Азии, где земля не продается, а только сдается в аренду. Нужно также разобраться с историей и налогообложением, в т.ч. специальным, существующим для исторических или заповедных объектов.

Относительно произведений искусств известных художников все проще — за последние десятилетия их стоимость только росла, несмотря на стагнации или рецессии, что подтверждают также результаты ведущих аукционных домов. Здесь вопрос лишь во вкусе доверителя, чистоте сделки и подлинности передаваемого объекта. А в случае с произведениями искусств случилось обеспечить не просто легитимность, но и анонимность, и проведение нескольких независимых экспертиз.

**Крымские события как то повлияли на вашу работу?**

Как и в случае с Кипром после «ограбления» наших соотечественников, сегодня в Крыму возникли определенные риски, и буквально на днях группа моих адвокатов и помощников выехала в Крым для оказания на месте правовой помощи доверителям-инвесторам для максимально безопасного приобретения активов в Крыму. Официально Крым — часть России, однако некоторые страны пока не признают легитимность присоединения Крыма к России и при сделках, например, с недвижимостью следует учитывать некоторые международно-правовые аспекты во избежание казусов и возможных санкций за рубежом в отношении иностранных активов доверителя. И здесь, считаю, без грамотных профессионалов — юристов-международников не обойтись.

**Слышала, что у вас есть дела, связанные с защитой интересов правообладателей объектов интеллектуальной собственности?**

Да, сейчас, например, активно работаем совместно с группой программистов над проектом электронного и правового обеспечения доказательной базы по фактам нарушения прав доверителей в сфере оборота объектов интеллектуальной

собственности. Другими словами, в случае обнаружения фактов неправомерного оборота активов — объектов интеллектуальной собственности в любой среде доверителю-правообладателю будет проще и быстрее доказать правоохранительным органам и в суде факт нарушения его прав и, соответственно, предъявлять к нарушителю требования о компенсации убытков.

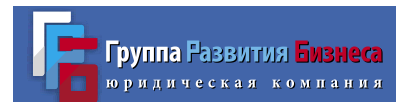
**Защищаете ли своих доверителей по уголовным делам?**

К сожалению, часто бывает, что если у человека возник вопрос об адвокате, то беда уже пришла. Но бывают и шумные недоразумения на грани курьеза. Так, несколько лет назад по одному из центральных каналов прошел сюжет о том, что правоохранительными органами была задержана группа контрабандистов, незаконно продававшая за рубеж крупные экземпляры уральских изумрудов. Заключение предварительной экспертизы по изъятым камням и наличие в документах надписей «уральские изумруды» говорило о том, что правоохранители осуществили удачную операцию по задержанию опасной банды преступников, промышлявших незаконным оборотом драгоценных камней. Сотрудники поощрили. Однако через некоторое время всех задержанных отпустили в связи с тем, что независимая экспертиза доказала, что все изъятые камни оказались хромдиопсидом. Это российский минерал, не относящийся к группе драгоценных камней. А надписи «уральские, сибирские и якутские изумруды» относились исключительно к их торговым названиям. Соответственно, нет объекта, состава и события преступления. В связи с длительностью проведения судебной экспертизы мне самому срочно пришлось стать геммологом и сдать в МГУ экзамен, для того чтобы путем профессиональной диагностики образцов камней наглядно доказать упрямому следователю суть различий и объяснить ему серьезные последствия незаконного обвинения и решения о заключении под стражу доверителей, необоснованно обвиненных в тяжком преступлении.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

# ГРУППА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



*Успешная, эффективная предпринимательская деятельность немыслима без квалифицированного юридического сопровождения. Бизнес постоянно сталкивается с различными проблемами со стороны контрагентов, государственных, в том числе налоговых органов. Чтобы предотвратить их или решить уже возникшие, предприниматель должен обеспечить правовое сопровождение деятельности своей компании. Управляющий партнер «Юридической Компании Группы Развития Бизнеса» Антон Дмитриевич Тейтельман, организовав в 2004 г. коллектив единомышленников, призванный оказывать юридическую помощь бизнесу, определил для себя и своих коллег девиз «Идеи. Действия. Результат.».*

**Вашей компании 10 лет. Что за это время сделано?**

Мы заработали себе имя, а наши клиенты приобрели уверенность в реализации своих планов. За годы нашей плодотворной работы изменились и рынок, и законодательство. Мы тоже не стоим на месте, ежедневно улучшая качество и расширяя спектр оказываемых услуг в соответствии с требованиями не только сегодняшнего, но и наступающего дня. Несмотря на то, что костяк нашего коллектива сформирован давно, штат специалистов существенно увеличился. В настоящее время в «Юридической Компании Группы Развития Бизнеса» работает 15 юристов. В течение 10 лет деятельности мы обросли стойкими профессиональными связями, заключены ряд партнерских соглашений с представителями смежного бизнеса, я имею в виду адвокатские образования, банки, аудиторские, оценочные и коллекторские фирмы. При этом я говорю не только о России, клиенты, при непосредственном нашем участии, нередко пользуются помощью наших зарубежных партнеров.

Учитывая, что бизнес-процессы являются только частью жизни наших клиентов, мы успешно решаем личные вопросы, стоящие перед топ-менеджментом компаний — клиентов и членами их семей. Именно с этой целью мною были основаны и другие проекты, а именно: агентство недвижимости «Ваш Риелторъ», сеть юридических консультаций «Ваш Юрист», культурно-досуговый центр «Авансцена».

**Расскажите об услугах, которые предоставляет «Юридическая Компания Группы Развития Бизнеса».**

Мы занимаемся правовым обслуживанием деятельности юридических лиц независимо от их организационно-правовых форм, форм собственности и сферы деятельности, осуществляем представительство в арбитражных процессах, сопровождаем сделки с недвижимостью,

**Управляющий партнер — Антон Дмитриевич Тейтельман.** Окончил МГЮУ им. О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности «юриспруденция». Уже учась на первом курсе, работал в прокуратуре Москвы. Прошел путь от юриста до заместителя начальника юридического департамента в ВАО «Союзплодоимпорт». Участвовал в законотворческой деятельности. В 2001 г. пришел в компанию «Регион-Строй» на должность заместителя начальника юридической службы и одновременно руководителя региональных офисов в Саратовской, Воронежской, Нижегородской и Белгородской областях. Занимался вопросами переселения граждан из Чукотского автономного округа в центральные регионы РФ. Впоследствии успешно представлял в судах и органах государственной власти и управления интересы дольщиков жилья, обманутых ЗАО «Стройметресурс».



имущественными комплексами, решаем все вопросы в сфере корпоративного права, оказываем услуги, направленные на противодействие рейдерским захватам.

Мне сложнее было бы назвать те юридические вопросы, решением которых мы не занимаемся.

**Одно из важнейших направлений деятельности вашей компании — антирейд. Как предприниматель может защитить свое имущество?**

Изначально необходимо сказать о том, что любой проект должен быть управляем. Разумные расходы на квалифицированную юридическое сопровождение деятельности предприятия позволяют грамотному руководителю применять превентивные меры, направленные на защиту имущественных интересов организации. Нужно понимать, что юрист — не расходная статья бюджета предприятия, а тот самый камень преткновения на пути ваших недобросовестных партнеров.

В качестве эффективного способа защиты недвижимого имущества могу

предложить собственникам обременение такого имущества искусственными залогами. Достаточно заключить с дружественным третьим лицом договор займа на любую символическую сумму, а в качестве обеспечения исполнения обязательства о возврате денежных средств зарегистрировать в Росреестре договор залога недвижимости. Таким образом, в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним будет указано ограничение (обременение) права собственности. Такое имущество рейдерам станет менее интересно.

**Какие меры для борьбы с рейдерскими захватами предпринимает правительством?**

Предпринимаются лишь полумеры. Понятие «рейдерство» не содержится ни в одном законе РФ. Конечно, можно выделить Федеральный закон № 147-ФЗ от 01.07.2010 г., ст. 159.4. УК РФ и главу 22 УК РФ, предусматривающую ответственность за преступления в сфере экономической деятельности, но предусмотрен-

ные уголовным кодексом санкции часто не соразмерны совершаемым преступлениям.

Наряду с этим можно вспомнить, что в 2009 г. государство ввело ряд изменений, направленных на усложнение процессов смены учредителей и генеральных директоров в ООО (наиболее распространенной организационно-правовой форме деятельности юридических лиц в нашей стране). Однако на деятельность профессиональных рейдеров это существенным образом не повлияло.

### **За какие дела вы никогда не возьметесь?**

Мы никогда не говорим клиентам нет. Если перспективы в решении поставленной задачи прозрачны, то честно сообщаем об этом и предлагаем различные варианты достижения положительного результата. Нередки случаи, когда благодаря умелым действиям моих коллег ситуация переворачивается на 180 градусов. Да и кто мы такие, чтобы лишать человека надежды, заранее принимать решения за оппонентов, судей, судебные коллегии?! Доскональное изучение поставленного вопроса и необходимой документации, многолетний опыт, юридический креатив позволяют нам добиваться поставленных целей даже в самых непростых ситуациях.

При этом я хочу заметить, что разбрасываться невыполнимыми обязательствами недопустимо. Сейчас в юриспруденции очень много людей, не обладающих необходимым образованием, знаниями, навыками. Именно такие люди, чтобы не потерять заказчика, дают 100%-ные гарантии на все процессы. Дают ли они 100%-ный результат?

### **Вы затронули болезненный вопрос о низком качестве работы и квалификации многих современных юристов. На что обращает внимание ваша компания при подборе сотрудников?**

Сегодня в нашей стране работает огромное количество юридических вузов, но при этом уровень образования крайне низкий. Что касается Москвы, то ведущими вузами в данной сфере всегда были МГЮА им. О.Е. Кутафина, МГУ им. М.В. Ломоносова и МГИМО.

Так как кадры — одно из важнейших конкурентных преимуществ серьезной юридической компании, то при подборе специалистов мы предъявляем достаточно строгие требования — качественное профильное образование и опыт работы не менее 10 лет.

### **Антон Дмитриевич, какая, на ваш взгляд, складывается сегодня ситуация в юриспруденции?**

Сейчас юриспруденция алгоритмична. Если ты выполняешь действия А, В, С, то получаешь результат X, если — А, В, С, D, то — результат Y. Судьям в первую очередь важно то, что написано в документах: исковых заявлениях, отзывах, возражениях, экспертных заключениях. То, что говорят в процессе стороны, представители, свидетели им практически неинтересно. Если специалисты компании понимают эти алгоритмы, то количество выигранных дел будет значительно больше. Я и мои коллеги не только обладаем четким пониманием, каким образом действуют данные алгоритмы, что сказывается на результативности компании (более 90% выигранных дел), но и готовы предложить новые нестандартные решения.

### **Другой чертой современной юриспруденции вы называете отсутствие ответственности за неисполнение обязательств...**

Я начал заниматься юриспруденцией в 90-е гг., мне это время ближе и понятнее, нежели сегодняшнее. Конечно, был беспредел, законы только формировались, но тогда существовало четкое понимание, что может наступить ответственность и не только юридическая. Сейчас никто ничего не боится. Неисполнение обязательств является нормальной бизнес-практикой. Это связано с тем, что нет ответственности. Есть такая расхожая фраза: «Плохой юрист ведет дело год, а хороший — три». Зачастую должнику нужно как можно дольше затянуть процесс. Пока проходят первая, вторая инстанции, т.е. до момента вступления решения в законную силу, компания-должник может быть реорганизована, ликвидирована, исполнительными органами такой компании могут быть назначены номинальные лица, в итоге денежные средства не с кого взыскать. И очень многие ставят задачу не столько выиграть судебный процесс, сколько затянуть его, чтобы за этот период времени вывести активы.

### **Приведите, пожалуйста, примеры наиболее сложных и интересных дел.**

Хочу сказать, что все дела интересные, независимо от их сложности.

Мы вели дело компании, занимающей значительную нишу в сфере жилищно-коммунальных услуг Москвы. Заместитель генерального директора параллельно со своей деятельностью основал новую фирму с идентичным названием и начал от ее лица участвовать в государственных и муниципальных тендерах и заключать договоры с соответствующими учреждениями. Руководитель основной фирмы обратился к нам с просьбой взыскать с компании-клона достаточно крупную сумму денежных средств. С этим делом

мы дошли до Высшего Арбитражного Суда (все нижестоящие суды принимали решение в пользу компании-клона), в результате выиграли процесс.

В настоящий момент я веду чрезвычайно интересное дело компании, которую обанкротил ее же должник.

### **В вашу группу компаний входит и сеть юридических консультаций «Ваш Юрист». Расскажите подробнее об этой структуре.**

На сегодняшний день сеть юридических консультаций состоит из трех офисов в Москве, расположенных рядом со станциями метро «Кузьминки», «Коломенская» и «Профсоюзная». В планах открытие новых офисов в других районах Москвы, а также в иных крупных городах РФ: Санкт-Петербурге, Казане, Севастополе.

Сеть юридических консультаций «Ваш Юрист» ориентирована в первую очередь на оказание помощи физическим лицам по широкому кругу вопросов в рамках гражданского, жилищного, семейного, трудового, земельного, уголовного, хозяйственного, арбитражного законодательства. При этом «Ваш Юрист» оказывает бесплатные юридические консультации. За время работы компании специалисты дали более 20 тысяч консультаций на безвозмездной основе.

### **Антон Дмитриевич, как Вы в дальнейшем планируете развивать свой бизнес?**

Если ты профессионал, ты не можешь позволить себе расслабляться и останавливаться. Конечно, мы будем искать новые сферы деятельности и расширять филиальную сеть, но моей глобальной целью является изменение окружающей нас юридической действительности к лучшему. Профессия юриста всегда сопряжена с негативом. В основном к нам приходят в сложных жизненных и профессиональных ситуациях, а не в счастье и радости. Я и мои коллеги прикладываем все силы, чтобы искоренить правовую неграмотность. Таким образом, я надеюсь, уже в скором будущем изменится правосознание всего нашего общества, а такие понятия, как «собственность», «право», «ответственность», приобретут смысл и станут безусловными. Именно тогда к нам будут обращаться не столько, чтобы исправить тяжелую ситуацию, а чтобы ее предупредить.

В заключение нашей беседы хочу процитировать диалог из одного замечательного фильма:

«— Ни законов, ни юристов.

— Как же вы отличаете добро от зла?

— Каждое существо во Вселенной отличает добро от зла!»

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# АДВОКАТСКОЕ БЮРО «КАТИН, ДАЛЬСКИЙ И ПАРТНЕРЫ»

*Адвокатское бюро «Катин, Дальский и партнеры» — это команда высококлассных профессионалов, специализирующихся на различных отраслях права, за плечами которых выиграно немало сложных дел. «Но в своей работе мы все-таки стараемся делать акцент не на судебные разбирательства, а на профилактику возникновения всевозможных рисков, — говорят партнеры бюро Игорь Борисович Катин и Юрий Евгеньевич Дальский. — Потому что проблемы в бизнесе ведут к финансовым затратам, большой потере времени, энергии, сил, а иногда даже и к ликвидации предприятия».*

**Какая схема работы адвокатского образования и юридического лица максимальным образом будет способствовать профилактике рисков?**

Если своевременно заключить с нами договор на юридическое сопровождение бизнеса, то в будущем можно избежать многих неприятностей. Юридическое обслуживание бизнеса — это комплексное оказание высококвалифицированной помощи организации по всем правовым вопросам, возникающим в процессе осуществления ею хозяйственной деятельности. Мы консультируем юристов компании, выстраиваем правовую защиту, сопровождаем переговорные процессы, даем консультации как в устной, так и письменной форме по всем возникающим правовым вопросам, оказываем правовую защиту в случае проверок со стороны государственных, налоговых и правоохранительных органов и т. д.

**Достаточно часто в компаниях есть собственный юрист или даже юридический отдел, возможно, удобнее и выгоднее на них возложить данную функцию?**

Безусловно, у многих наших доверителей есть подобные специалисты. Мы их ни в коем случае не подменяем, а консультируем и анализируем их деятельность в плане профилактики рисков, можно сказать, проводим некий правовой аудит. Часто документы составляются таким образом, что имеют возможность двойного толкования, впоследствии из-за этого могут возникнуть споры. Мы устраняем подобные ошибки. До работы с нами у многих наших компаний-доверителей были споры в судах, сейчас их количество резко снизилось.

Дело в том, что в большинстве случаев юристы в компаниях занимаются только составлением внутренних договоров и договоров с контрагентами. В основном они работают по шаблонам, которые при-



**Управляющий партнер — Игорь Борисович Катин.**

Родился в 1964 г. Окончил Всесоюзный заочный юридический институт (сейчас МГЮА им. Кутафина). Еще учась в вузе, начал работать в прокуратуре, на третьем курсе стал аттестованным следователем. В общей сложности в органах прокуратуры проработал более 10 лет. В 1992 г. был правовым консультантом коммерческой компании. В 1994 г. получил статус адвоката. Член Адвокатской палаты Московской области, почетный адвокат Московской областной коллегии адвокатов и Адвокатской палаты Московской области. Представлен к медали Федеральной палаты адвокатов РФ.

няты в компании, редко участвуют в арбитражных процессах, соответственно, плохо знают арбитражную практику. Когда нашими оппонентами в судах выступают юристы компаний, то мы видим, что они достаточно часто допускают процессуальные ошибки, которые ведут к проигрышу дела.

Бывают ситуации, когда в компанию приходят правоохранительные органы, и здесь неоценима профессиональная помощь именно адвоката, потому что только адвокат, а не юрист, знает, как правильно сопроводить компанию при таких проверках.

Поэтому предпринимателю желательно иметь в штате собственного юриста для выполнения большого количества внутренней работы и обязательно сотрудничать с адвокатскими образованиями для профилактики всевозможных рисков.

**Как мы упоминали выше, вы выиграли немало сложных процессов. А если дело не просто сложное, а за-**

**ведомо проигрышное, вы возьметесь за него?**

Отношения с нашими доверителями основаны прежде всего на доверии. Мы никогда ничего от них не скрываем, какая бы ни была правда. Если понимаем, что шансов выиграть дело немного, то честно говорим об этом. Мы никогда не даем обещаний и гарантий, а, тщательно изучив все имеющиеся документы, проанализировав их с учетом действующего законодательства и сложившейся судебной практики, даем свое заключение о том, как мы видим в дальнейшем развитие ситуации. И если он после этого просит нас использовать любую возможность и взяться за дело, то никогда не отказываемся. У нас не редко были случаи, когда в арбитражных судах выигрывали, казалось бы, заведомо проигрышные дела. Да и потом, не всегда можно дать объективную оценку ситуации, поэтому мы никогда не складываем руки и всегда нацелены на победу.

### Расскажите о наиболее сложных делах.

К нам за помощью обратилась компания (ООО «Ф»), которая стала жертвой товарных рейдеров. Последние, прикрываясь ранее возбужденным уголовным делом по контрабанде в отношении совершенно других фирм, внешне вроде бы на законных основаниях изъяли принадлежащие ООО «Ф» товары на сумму около 150 млн рублей.

Совместно с адвокатами других пострадавших компаний мы выработали тактику и стратегию защиты законных интересов наших доверителей, в процессе реализации которой в отношении рейдеров прокуратурой г. Москвы было возбуждено уголовное дело, а часть незаконно изъятого товара возвращена.

04.06.2010 г. в Московском городском суде присяжные вынесли обвинительный вердикт по делу сотрудников милиции и прокуратуры, обвиняемых в организации преступного сообщества и хищении имущества на сумму более 550 млн рублей.

### Какие профилактические действия может предпринять бизнесмен, чтобы защитить себя от рейдерства?

У бизнесмена должны быть выстроены доверительные отношения с каким-либо адвокатом или адвокатским образованием. Существуют признаки, которые могут свидетельствовать о подготовительных мероприятиях, направленных на подготовку к отчуждению принадлежащего ему либо его компании имущества. Бизнесмену или его адвокату желательно периодически делать запросы в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество о предоставлении сведений о правах собственника на объект, а также получать выписки из Единого государственного реестра юридических лиц и смотреть, не изменился ли состав учредителей и генеральный директор. Если же собственник узнает о проблеме на этапе, когда поменялся руководитель, подписан договор отчуждения недвижимого имущества, то это грозит длительными спорами в арбитражных судах. Как правило, за это время имущество перепродается. То есть чем позже вскрывается ситуация, тем меньше шансов вернуть недвижимость.

### Как вы относитесь к проекту Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации»?

Положительно. Сегодня на рынке юридических услуг представлены сотни компаний, во многих из которых работают псевдоспециалисты, неспособные оказать квалифицированную правовую



**Партнер — Юрий Евгеньевич Дальский.**  
Родился в 1971 г. Окончил МГИМО. После окончания вуза работал юристом в Департаменте здравоохранения г. Москвы. В 1996 г. получил статус адвоката. Член Адвокатской палаты Московской области, почетный адвокат Московской областной коллегии адвокатов и Адвокатской палаты Московской области.

помощь. В рамках существующего законодательства юридические услуги гражданам и организациям могут оказывать, с одной стороны, члены квалифицированных профессиональных сообществ (адвокаты, нотариусы, патентные поверенные), а с другой — все иные желающие юридические и физические лица. Они могут консультировать, составлять документы, представлять и защищать интересы лиц в государственных органах, а также в любых судебных делах.

Проблема заключается в том, что на законодательном уровне к оказанию юридической помощи допускаются лица, которые могут не иметь профильного образования (да и вообще никакого), опыта работы по специальности и быть ненадежными с моральной точки зрения (например, иметь судимость). И это никто и никак не контролирует.

К членам же квалифицированных профессиональных сообществ (адвокатам, нотариусам, патентным поверенным) предъявляются куда более жесткие требования. Чтобы стать, например, адвокатом, человек должен иметь высшее юридическое образование, опыт работы по специальности не менее двух лет, не иметь запятнанной судимостью репутации, выдержать сложный квалификационный экзамен. Кроме того, при осуществлении своей профессиональной деятельности адвокат обязан под контролем соответствующих палат постоянно повышать квалификацию; соблюдать этические правила, за нарушение которых он привлекается к дисциплинарной ответственности вплоть до прекращения статуса; отказываться следовать незаконным просьбам обратившихся к нему лиц; страховать свою профессиональную деятельность от возможных ошибок и т.д.

Получается, что в отношении этих двух групп (адвокаты, нотариусы, патентные поверенные и все иные желающие), допущенных к оказанию юридической

помощи, государственное регулирование существенно различается.

Некомпетентность лиц, не являющихся членами профессиональных сообществ, имеет неблагоприятные последствия для прав граждан и организаций, а также интересов государства. Судебные органы уже неоднократно выражали озабоченность тем, что судьям приходится иметь дело с неквалифицированным представителем при рассмотрении ими дел. Эта ситуация также способствует разрастанию коррупционной среды.

Поэтому был разработан проект ФЗ «Об оказании квалифицированной юридической помощи в РФ», в котором говорится, что «... работники юридических лиц любой организационно-правовой формы, а также юристы, являющиеся работниками органов государственной власти и местного самоуправления, могут оказывать юридическую помощь в рамках своих должностных обязанностей только субъектам, с которыми они находятся в трудовых отношениях. Оказание юридической помощи на постоянной профессиональной основе в качестве самостоятельного или сопутствующего вида деятельности такими работниками не допускается...».

### Не приведет ли принятие данного закона к «адвокатской монополии»?

Но ни о какой монополизации рынка здесь не может быть и речи. Во-первых, во всех развитых странах мира представлять и защищать интересы лиц в судах могут только адвокаты. Во-вторых, монополия предполагает невозможность осуществления деятельности, тогда как предлагаемый проект никому не запрещает приобрести статус адвоката. Говорить об адвокатской монополии точно так же неосновательно, как говорить о существовании в России, например, медицинской монополии.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «РИСТА»

**ООО «Юридическая компания «РИСТА» образовалось в 2004 г. и сегодня поддерживает два основных направления деятельности: юридическое и бухгалтерское сопровождение бизнеса. В последнее время российский бизнес становится более мобильным, автоматизированным и даже виртуальным, и самое дорогое для клиента — это время. Соответственно, клиенту удобно получить весь спектр услуг в одной компании. Наши специалисты тесно контактируют с клиентом, оказывая исключительно доверительные услуги.**



**ЭЛЛА АЛЕКСЕЕВНА САФИНА,**  
управляющий партнер

**То есть в рамках одной компании удобно получить полный пакет услуг, который разрешит все насущные проблемы.**

Верно. Позитивность и привлекательность аутсорсинга давно оценил весь деловой мир. В настоящее время арендовать большой офис, содержать штат бухгалтерии и юридическое подразделение — нецелесообразно. Гораздо выгоднее отдать эти услуги на аутсорсинг. Подсчитано и подтверждено мировой практикой, что услуги аутсорсинга обходятся примерно на 30% дешевле, чем содержание собственных сотрудников.

В то же время объединение бухгалтерского и юридического сервисов в формате одной компании позволяет избежать возникновения неких недоразумений в будущем. Когда клиент обращается с какой-то проблемой, она оценивается с двух сторон, в результате находит-

ся верное решение. Совместив бухгалтерское и юридическое сопровождение в рамках одной компании, нам удастся при решении проблемы заказчика практически к минимуму свести возможные негативные последствия принятия тех или иных решений.

#### **Какие проблемы волнуют предпринимательское сообщество?**

Сейчас в стране кризис, и это надо признать. Соответственно, у бизнеса возникает много вопросов, связанных с банкротством предприятий, ликвидацией компаний, диверсификацией бизнеса, несвоевременными платежами и др. И все эти вопросы мы готовы решить на самом высоком уровне.

Если говорить в целом, то гораздо важнее не решение существующей проблемы, а ее предупреждение. Владея всей полнотой информации, тандему юридического и бухгалтерского подразделений удастся на самой ранней стадии выявить проблемы, просчитать возможные убытки, правильно скорректировать и выстроить стратегию дальнейшего поведения.

#### **Почему предпочитаете работать в небольшом формате компании? В чем ваши преимущества?**

Небольшой штат персонала позволяет чрезвычайно увеличить качество услуг. Наш коллектив формировался 10 лет, и на протяжении всего этого времени мы гарантированно предоставляем высокий стандарт качества наших услуг. Мы всегда в курсе того, что происходит внутри компании, сообща решаем многие вопросы и любой специалист взаимозаменяем. Такое оперативное реагирование и проинформирование в каждый проект позволяет снизить риски ошибок.

В «Юридической компании «РИСТА» специалисты с большим опытом работы. В штате компании налоговые консультанты, юристы по трудовым и налоговым спорам, юристы-международники и др. Когда к нам попадает сложный проект, то в его обсуждении принимают участие специалисты разных профилей. Он оценивает-

ся со всех точек зрения, и если требуется, то мы привлекаем своих партнеров — патентных поверенных, конкурсных управляющих, специалистов регистрирующих компаний, которые помогают решать многие задачи.

Мы придерживаемся мнения, что надо комплексно подходить к любому вопросу. Нет такой отрасли, которую нельзя было бы изучить и понять. Если же клиент приходит с совершенно незнакомым для нас видом или сферой деятельности бизнеса, то мы откровенно говорим, что можем решить сразу, а на что нам необходимо некоторое время для более глубокого изучения проблемы.

Мы активно участвуем в жизни юридического сообщества, посещаем семинары, профильные конференции, общаемся с коллегами, поэтому всегда знаем, что на рынке является актуальным, что нужно и важно. Несмотря на то, что рынок юридических услуг на первый взгляд кажется крайне жестким, у нас на удивление очень дружное сообщество. Если даже мы не знаем специфику отрасли, то предлагаем клиенту обратиться к нашим партнерам, т.е. передаем их в надежные руки.

#### **Почему в формате юридической компании стали развивать бухгалтерское сопровождение бизнеса?**

Это ответ на запрос рынка. В последнее время сообщество российских предпринимателей все активнее занимается диверсификацией бизнеса, и это одно из самых серьезных движений на рынке. Когда открывается параллельный бизнес, его сопровождение нуждается и в бухгалтерском, и в юридическом обслуживании. На этой стадии многие клиенты и обращаются в нашу компанию, т.к. понимают, что здесь они найдут комплексную услугу. Более того, в рамках одной компании мы можем не только предоставить качественные услуги по этим направлениям, но и поставить управленческий учет, рассчитать и обосновать, какая система налогообложения будет выгодна в том или ином случае.

Если более детально говорить о сопровождении бизнеса, то мы сталкиваемся с такой проблемой, как неоднозначное толкование налогового законодательства, некоторые его положения не дают четкого определения применимости. В результате одно и то же понятие может по-разному трактоваться Минфином и ФНС. В таком случае нам приходится выбирать, чье толкование и при какой проверке предпочесть. Это ставит бухгалтерский сегмент в крайне затруднительное положение.

## **Ваше мнение: требует ли существующее законодательство изменений, дополнений?**

Экономика страны и общество находятся в постоянном развитии. Соответственно, должно меняться и законодательство. Ясно одно: если мы хотим хотя бы немного догнать цивилизованный мир и полноценно в нем адаптироваться, то работы впереди еще достаточно. Действующее законодательство не регулирует еще очень много сфер деятельности бизнеса. Надо развивать инструменты защиты интеллектуальной собственности, решить, какими нормами регулируются права и обязанности интернет-пользователей, устранить недоработки в сферах трудового, семейного, налогового права.

## **Как вы относитесь к проекту Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в РФ»?**

Сейчас проект этого закон активно обсуждается среди юристов и адвокатов, и большинство коллег ратуют за его принятие.

Надеемся, что данный нормативный акт положит начало процесса стандартизации нашей профессии. Но, полагаем, впереди очень большая работа.

## **А не приведет ли это к монополизации цен на услуги адвокатов?**

Скорее всего, да. Надеемся, что в дальнейшем и внутри адвокатуры произойдет разделение, появятся налоговые адвокаты, адвокаты по уголовной практике и др. Тогда, вероятно, и качество услуг будет приближено к их стоимости.

Полагаем, что на начальной стадии все практикующие юристы должны будут подтвердить свою квалификацию и получить соответствующий документ, дающий право на продолжение работы. Уверены, что специалисты нашей компании, без труда пройдут необходимые испытания для оформления документов и продолжат свою практику. Наши клиенты захотят получать те же услуги, которые мы оказываем сегодня. И им неважно, в каком статусе мы находимся.



**ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА КАРПОВА,**  
заместитель генерального директора,  
руководитель юридических практик,  
партнер



**ВАДИМ СЕРГЕЕВИЧ ЗАХАРОВ,**  
заместитель генерального директора  
по бухгалтерскому и налоговому  
обслуживанию

**Мне импонирует ваша уверенность, что при любом развитии событий ваш клиент останется с вами. Это говорит о том кредите доверия, который вам оказывают.**

Мы над этим постоянно работаем. Ничто не дается просто так. То качество, которое мы выдаем при работе со своими клиентами, и является нашим конкурентным преимуществом. Все наши услуги основаны на доверии и заботе о клиенте.

Клиент всегда чувствует, когда человек работает с отдачей. Для нас важен результат, и клиент с благодарностью к этому относится.

## **Дайте, пожалуйста, свои рекомендации начинающему предпринимателю.**

Еще до регистрации компании предприниматель должен понимать свои задачи. Надо определить саму идею бизнес-проекта, стратегию развития компании. На основании этой информации мы можем порекомендовать ту или иную организационно-правовую форму.

Сегодня бизнес теряет свою конкурентоспособность на рынке аналогичных услуг, если труд не автоматизирован, поэтому с первых дней необходимо вести скрупулезный учет первичной документации, обращать внимание на постановку управленческого учета, оптимизацию рабочих мест. И, конечно, мы рекомендуем

отдать бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса на аутсорсинг той компании, которая на этом специализируется и имеет в этих сегментах солидный опыт.

Еще одна рекомендация — внимательнее относиться к подбору кадров. Нужны специалисты, не равнодушные к своей профессии люди.

## **В вашей компании царит располагающая и комфортная атмосфера.**

Мы стараемся говорить с клиентом на одном языке, доходчиво и понятно, не оперируя лишь статьями закона. Любой топ-менеджер, даже если он руководитель крупного холдинга, прежде всего человек со своими проблемами, настроением, переживаниями и сложностями. Он приходит за доверительной услугой, и часто выясняется, что мы можем решить не только его производственные, но и личные проблемы.

Мы считаем, что клиент должен чувствовать себя свободно и быть предельно откровенным. Только при таком подходе удастся полностью проанализировать ситуацию и оказать помощь. Мы практикуем индивидуальный подход. Для нас важно, чтобы клиент чувствовал искреннюю вовлеченность, а также душевность и заботу наших специалистов.

Корреспондент: Елена Марголина



**Московская специализированная коллегия адвокатов (МСКА) учреждена постановлением Правительства Москвы №846-ПП от 18.09.2001 г. МСКА ведет акционерные, финансовые и хозяйственные споры всех степеней сложности; принимает участие в банкротствах кредитных и других организаций (банкротство «КБ «Интербанк», КБ «Золото Банк», «КБ «Резон Банк»), исполнительных производствах по взысканию денежных средств с любых должников, в т.ч. крупных банков (ОАО «Росбанк», ОАО «Сбербанк России») и т.д., оказывает услуги в сфере гражданского, административного, налогового, таможенного, земельного, корпоративного, финансового и договорного права.**



**Председатель — Юрий Николаевич Малкович.** Окончил военно-юридический факультет Военного института Министерства обороны РФ. Работал в органах военной прокуратуры, уволился в 1995 г. С этого момента занимается адвокатской деятельностью. В 2001 г. основал и возглавил МСКА, имеющую дочернюю структуру — НП «Бюро №1 МСКА» и обособленные подразделения в г. Москве.

**Юрий Николаевич, одно из основных направлений деятельности вашей организации — акционерные споры и споры между миноритарными и мажоритарными участниками. Расскажите, какая ситуация складывается в этой сфере и о делах, которые вы ведете.**

До 01.09.2013 г. существовала Федеральная служба по финансовым рынкам, которая регулировала в том числе и споры между акционерами общества на стадии подготовки, проведения собраний. Можно было обратиться в ФСФР с жалобой о нарушении прав акционера, и она рассматривала и решала вопрос о возбуждении административного дела, причем штрафы на юридическое лицо за нарушение прав

миноритарных акционеров были достаточно большие — до 700 тыс. рублей.

С 01.09.2013 г. ФСФР упразднили, и полномочия по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков передали Банку России, для этих целей в нем была создана служба по финансовым рынкам. Но 3 марта 2014 г. Центральный банк РФ ликвидировал и ее, открыв около десяти новых подразделений, отвечающих за развитие и функционирование финансовых рынков. Таким образом, сейчас достаточно сложно разобраться, в какую именно службу ЦБ РФ обращаться с жалобой о нарушении прав акционера, но пока мы обращаемся от имени клиентов в Службу Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров.

Наша организация помогает участникам, чьи права нарушены, составить и подать обращение. После чего ЦБ проводит расследование, решает вопрос о возбуждении административного дела, направляет материалы в суд или прокуратуру либо для дополнительной проверки.

Мы же представляем интересы клиента в ЦБ РФ и судах общей юрисдикции по данным административным спорам.

На сегодняшний день МСКА ведет дела по АО пищевой промышленности — ОАО «Люберецкий хлебокомбинат» и ОАО «Серпуховхлебопродукт», в отношении участников и генерального директора ООО «СТРАховые УСлуги», причем в отношении первых двух АО возбуждено, соответственно, два и три административных дела в 2014 г. по нашим жалобам, а в отношении страхового общества — три дела в 2013 г. и шесть дел в 2014 г.

**Расскажите о других наиболее сложных делах.**

Несколько лет назад мы вели дело Люберецкого завода «Завод энергооборудования». Акционеры, владеющие 17% акций предприятия, пытались осуществить рейдерский захват. Нам удалось добиться возбуждения уголовных дел в отношении захватчиков, восстановить в должности директора, т.е. отстоять завод, в т.ч. путем вызова ОМОНа и сотрудников из Отдела вневедомственной

охраны для восстановления нормальной работы Совета директоров и генерального директора ЛЗЭ.

**Как сейчас обстоят дела с рейдерскими захватами?**

Сегодня у рейдеров иной стиль работы, нежели 10–15 лет назад. Чаще всего возбуждается уголовное дело в отношении директора интересующего предприятия, например, по неуплате налогов, непогашению кредита, невыплате заработной платы сотрудникам, уклонения от расчетов с акционерами (участниками), в т.ч. путем якобы вывода активов и т.д. Пока руководитель организации находится в СИЗО, происходит перераспределение акций и т.д., и предприятие оказывается в руках мошенников.

**В настоящее время на рынке работает огромное количество юридических компаний и адвокатских образований. Почему заказчикам удобно сотрудничать с вами?**

Мы специализируемся на очень узкой и сложной сфере — акционерных спорах. Сегодня немногие юридические компании и адвокатские образования могут предложить подобные услуги. Во-первых, акционерное право постоянно меняется, буквально раз в квартал, и специалист должен постоянно отслеживать изменения. Во-вторых, подобные дела длятся достаточно долго, соответственно, это «длинные деньги».

Другое преимущество нашей организации — коллективный подход к труду. Конечно, каждый адвокат ведет определенную категорию дел, но если дело сложное, то над ним будет работать весь коллектив.

И, безусловно, качество наших услуг. Мы выигрываем большинство процессов, за которые беремся, если только не встречаем препятствий на высшем уровне административного ресурса, что еще бывает нередко.

Благодаря этому наши клиенты приходят к нам снова и снова и рекомендуют нас своим друзьям и знакомым.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА»

**Одна из основных тем данного номера — отношение адвокатов и юристов к возможному принятию ФЗ «Об оказании квалифицированной юридической помощи в РФ».**

**«Квалифицированная юридическая помощь в первую очередь предполагает ответственность, добросовестность, грамотность, — говорит председатель коллегии адвокатов «Юридическая защита» Сергей Викторович Климов. — В соответствии с «Законом об адвокатуре и адвокатской деятельности» основными целями адвоката являются соблюдение прав и основных свобод человека, повышение уровня защиты прав и законных интересов граждан и организаций. Приоритетное направление нашей деятельности — соблюдение интересов клиента, оказание ему реальной, практической помощи, финансовые же вопросы, хотя фактор немаловажный, но в данном случае отходят на второй план».**



**Председатель коллегии, адвокат — Сергей Викторович Климов.**

**Специализация:** жилье, собственность, вопросы недвижимости, наследование, раздел имущества, в том числе брачно-семейные споры, сопровождение сделок.

**Как вы относитесь к проекту ФЗ «Об оказании квалифицированной юридической помощи в РФ»?**

Я сторонник того, чтобы интересы физических и юридических лиц представляли адвокаты. Ст. 48 Конституции РФ гарантирует оказание каждому квалифицированной юридической помощи. Такую же цель ставят перед собой адвокаты и адвокатские образования. Целью многих юристов коммерческих предприятий, как и представителей, является прежде всего получение прибыли, а качество предоставляемых услуг их интересует меньше. Кроме того, в случае оказания неквалифицированной помощи юрист или юридическая компания не несут ответственности перед клиентом. А адвокат может быть привлечен к дисциплинарной ответственности, вплоть до лишения статуса.

Следует сказать и об институте представительства несовершеннолетних, недееспособных лиц. Их представителями в судах могут быть родители, опекуны, попечители. Естественно, не все они обладают необходимыми знаниями. В итоге эти лица заранее оказываются в проигрыше.

Ничего не имея против квалифицированных юристов, объединяющихся во всевозможные ООО, ЗАО, могу заметить, что все они являются представителями бизнеса. Сейчас адвокат нашей коллегии представляет интересы торговой организации, к которой предъявила иск одна покупательница. Она приобрела в магазине телефонный стационарный аппарат стоимостью 600 руб., в котором отсутствует регулировка громкости звука. Так вот, вместо того, чтобы объяснить пожилую клиентке порядок обращения в магазин с соответствующей претензией о замене аппарата либо о возврате денег, юристы одного ООО взяли за составление иска 15 тыс. руб. За чем, спрашивается, зарабатывать такие деньги на пожилых клиентах?

**Ваша коллегия адвокатов достаточно давно работает с бизнесом. Расскажите, на каких областях права вы специализируетесь, и какой спектр услуг оказываете юридическим лицам.**

Наши адвокаты специализируются на налоговом, предпринимательском, таможенном, трудовом, страховом, авторском, изобретательском праве. Мы предлагаем как разовую помощь, так и абонентское обслуживание — за относительно небольшую сумму осуществляем юридическое сопровождение деятельности предприятия. Многие организации обращаются к нашим услугам. И это несмотря на то, что некоторые компании имеют свой штат юристов. В рамках данной услуги мы оказываем помощь в разработке договоров, анализе заключенных контрактов, консультируем по любым вопросам законодательства, ведем деловую документацию и переписку с партнерами и государственными организациями, представляем интересы компании на переговорах, в суде, правоохранительных организациях. Юридическое сопровождение деятельности предприятия является хорошей профилактикой многих проблем. Например, захват недвижимости достаточно часто начина-

ется с подписания каких-то сомнительных договоров. Поэтому мы всегда советуем бизнесменам до заключения сделки проконсультироваться с адвокатом.

**Вы затронули такую тему, как рейдерский захват. Насколько данная проблема актуальна на сегодняшний день?**

Конечно, сейчас такой волны рейдерских захватов нет, как было 10–15 лет назад, но тем не менее эта проблема не решена. Сегодня рейдерство осуществляется другими способами. Например, часто мошенники устраивают своего человека на работу в интересующую компанию, а впоследствии он раскрывает коммерческие тайны, слабые места фирмы, т.е. занимается коммерческим шпионажем. Получив данную информацию, рейдеры осуществляют захват предприятия. Наши адвокаты не раз принимали участие в антирейде.

**А с какими проблемами к вам могут обратиться физические лица?**

Мы оказываем юридические услуги гражданам по решению различных гражданско-правовых споров любой сложности, в том числе жилищных, семейных, наследственных, трудовых и т.д.

В свете последних событий в Украине сейчас особенно остро стоит вопрос о приобретении гражданства РФ жителями этой страны. Наши специалисты занимаются подобными вопросами.

**За какие дела вы никогда не возьметесь?**

Когда наша позиция не совпадает с позицией клиента. Допустим, рекомендуем полностью заплатить налоги, а доверитель отказывается это делать и считает, что поступает правильно. Адвокат по ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» не вправе принимать поручение на ведение дела, если его позиция противоречит позиции клиента.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



## ЦЕНТР РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

**Марина Анатольевна, по мнению многих экспертов и аналитиков, рынок аудита находится в состоянии стагнации. Может ли бизнес обойтись без аудита?**

Вопрос философский. Думаю, бизнес без аудита существовать не сможет. Наше законодательство достаточно сложное, и оно постоянно меняется. Чтобы успешно лавировать в сложившейся ситуации, нужны профессиональные консультации. Более того, в связи с тем, что зачастую принимаются далеко неоднозначные законы, они могут вступать в противоречия друг с другом.

Если раньше такое понятие, как «оптимизация налогов», воспринималось вполне адекватно, то сейчас этот термин может повлечь чуть ли не уголовную ответственность. Еще совсем недавно Интернет пестрил предложениями по «оптимизации налогов в рамках законодательства», то теперь налоговая инспекция нацелена на то, чтобы подвергать анализу эту самую налоговую оптимизацию на предприятиях. Если в результате налоговой проверки будет выявлено, что путем заключения договоров или соглашений компания выстроила свой бизнес и документооборот таким образом, что это отразилось на снижении налогов и сборов, то такие действия рассматриваются как умышленные, даже если они не противоречат законодательству и Налоговому кодексу РФ. Такой уход от налогов карается налоговыми органами. Именно на этой стадии необходима помощь аудиторов и налоговых консультантов.

Аудит — это живой продукт, и, думаю, он и дальше будет существовать, продолжая развивать новые направления деятельности.

**Если раньше такое понятие, как «оптимизация налогов», воспринималось вполне адекватно, то сейчас этот термин может повлечь чуть ли не уголовную ответственность.**

**Значит ли это, что налицо трансформация аудиторской отрасли?**

Безусловно. Если еще недавно наши услуги были направлены в основном на проведение обязательного аудита, то теперь аудиторское сопровождение — это ежедневная работа с клиентом. Необходимо не только готовить заключение по окончании финансового года, но и контролировать и анализировать все бухгалтерские отчеты и документы, отслеживать и прогнозировать,

как будут сформированы отчеты, которые поступают в налоговую инспекцию, и какие налоги предстоит заплатить той или иной организации. Повторюсь: работа аудитора и налогового консультанта — это повседневная работа, и надо быть в курсе всех изменений и дополнений в законодательстве, чтобы не ограждать своего клиента от возможных рисков и негативных последствий.

Высококвалифицированные специалисты консалтинговой компании «Центр развития и поддержки бизнеса», образованной в 2007 г., постоянно общаются с клиентами, дают разъяснения, консультируют. Мы не успеваем скучать, ведь каждый день поступает новая информация, которую надо не только отследить, но и проанализировать, и, главное, — доходчиво донести до клиента. В штате компании работают опытные аудиторы, налоговые консультанты, юристы, которые внимательно ведут клиента на всех этапах бизнес-процессов предприятия: от стадии заключения договоров до проверки соблюдения сроков отгрузки/приемки товаров, своевременного перечисления платежей. Главное — предоставить клиенту грамотную консультацию, благодаря чему у налоговой инспекции не появится возможность заподозрить организацию в злом умысле по сокрытию налогов.

**Бизнес действительно остро волнует проблема налогообложения. Практикуете ли вы сопровождение налоговых проверок?**

Да, мы ведем сопровождение бизнеса на стадии налоговых проверок, которые в последнее время ужесточились. Поясню: если раньше по заключению налоговой инспекции организация-налогоплательщик могла обратиться в суд за решением своей проблемы, то, как правило, в 80–90% случаев эти решения были в пользу налогоплательщика. Теперь, если организация вступила в конфликт с налоговой инспекцией, она не имеет права идти в арбитраж, не попытавшись решить эту проблему в досудебном порядке. Налогоплательщик обязан подать жалобу в вышестоящий орган, который и разбирается с создавшейся ситуацией. При этом надо констатировать, что сегодня в арбитражной практике количество положительных решений (примерно 80%) принимается в сторону налоговой инспекции. Сейчас налоговые органы стали более тщательно относиться к тем заключениям, которые они пишут, и оспорить их решение становится все труднее.

**С какой целью был введен механизм досудебного расследования?**

Досудебное урегулирование споров было введено для того, чтобы, во-первых, по возможности разгрузить арбитражные суды, во-вторых, оказать содействие бизнесу и попытаться раз-



решить спор на ранней стадии без судебного разбирательства, в–третьих, помочь налоговым органам подготовиться к судебному разбирательству, подкрепить свои претензии доказательной базой. И не секрет, что совсем недавно арбитражная практика складывалась в большинстве случаев в пользу налогоплательщика. Дело в том, что налоговая инспекция обязана доказать вину организации: если не доказала, значит, налогоплательщик прав, т. к. по законодательству все неясности трактуются в пользу налогоплательщика.

Сегодня ситуация изменилась, и в налоговых органах работают очень сильные юристы, которые внимательно изучают все законодательство (законы, разъяснения, письма, приказы, арбитражная практика) и выходят в арбитраж полностью подготовленными. Налоговые инспекции ссылаются не на один Налоговый кодекс, как раньше, а сами проводят расследование производственной деятельности компании и подкрепляют свою правоту собранной доказательной базой. Они тщательно проверяют корректность бухгалтерских проводок, первичку (накладные, документы на отгрузку, оплату договоров) и т. п. В настоящее время даже в рамках камеральной (не выездной) проверки налоговая инспекция имеет право приезжать с проверкой в организацию и на склады, проверять всю документацию, автотранспорт не только организации, но и ее контрагентов, т. е. собирают полный пакет документов и проводят расследование.

### **Значит ли это, что бизнес стал более уязвимым? Какое решение можете предложить?**

Если еще совсем недавно существовал определенный круг налогоплательщиков, которые довольно снисходительно относились к организации документооборота, то сегодня это недопустимо. Если предприниматель хочет спокойно вести свой бизнес, ему стоит заранее побеспокоиться о квалифицированной и профессиональной поддержке и своевременно обратиться в консалтинговую компанию. Только профессионал с большим опытом и многолетней практикой еще на стадии заключения сделки предостережет от действий, которые впоследствии позволят налоговой инспекции привлечь компанию к ответственности.

В зависимости от того, какие задачи стоят перед налогоплательщиком, мы можем их проконсультировать, и если они уверены в своих силах, то могут сами доказывать свою правоту в споре с налоговой инспекцией. Если им нужна более глубокая и всесторонняя помощь, то мы готовим документы, соответствующие доказательства, внимательно прорабатываем ситуацию, чтобы достойно защитить интересы компании на любом уровне — и в налоговой инспекции, и в арбитраже.



### **Генеральный директор — Марина Анатольевна Видулова.**

Родилась в Москве. Имеет три высших образования: техническое, экономическое и юридическое, причем по экономическому и юридическому — красный дипломом. Является учредителем и генеральным директором ООО «ЦРПБ». Директор с волевым стержнем. Ей присущи уверенность и ответственность за своих клиентов, свою компанию, своих сотрудников. Любит путешествовать, посидеть за мольбертом. Мечтает научиться кататься на роликах или самокате, ведь движение — это жизнь.

### **Вам иногда приходится защищать интересы своих клиентов при налоговых спорах в судах. Как относитесь к проекту Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в РФ»?**

Да, в нашей компании работают юристы, которые представляют интересы наших клиентов в судах. Конечно, квалифицированный юрист знает все отрасли, но в какой-то области права он наиболее силен, например, специализируется на гражданском, уголовном или административном праве. Налоговое право достаточно объемное и сложное. К Налоговому кодексу РФ имеется огромное количество различных постановлений и разъяснений, писем Минфина и МНС, и все это надо знать. Именно поэтому я рекомендую всем руководителям предприятий обращаться в специализированную аудиторскую или консалтинговую компанию, в которой работают юристы, заточенные на решении вопросов корпоративного, налогового, трудового права. Еще лучше, если юрист работает в одной связке с аудитором или налоговым консультантом, что позволяет более корректно вести дело в судах. В таком тандеме заключена сила грамотного решения спорного вопроса в суде.



Я считаю, что весьма полезно разместить аудиторов и юристов в одном помещении, чтобы у них была возможность более тесно контактировать друг с другом. Разобраться во всех нюансах корпоративного права без аудита — крайне сложно. Да, юристы могут хорошо знать Налоговый кодекс, но в нем много подводных камней, и к каждому пункту дается столько пояснений и разъяснений, что помощь аудитора оказывается весьма полезной.

Если подвести итог, то отнюдь не только адвокаты могут представлять интересы клиента в суде. Если вы имеете дело с профильным юристом, который работает в одной связке с квалифицированным аудитором, то они могут оказать достойную и компетентную помощь клиенту в суде. А таких специалистов стоит искать не в юридической консультации, а в консалтинговой компании.

### **Как наилучшим образом нивелировать налоговые риски?**

В данном случае, и об этом я всегда говорю своим клиентам, нужно консультироваться не после, а до совершения сделки. То есть на стадии, когда вы только собрались заключать договор и готовы совершать те или иные действия, связанные с производственной деятельностью предприятия. Надо постоянно держать связь с аудитором, налоговым консультантом. Это предохранит клиента от возможных ошибок. Именно в этом и заключена ценность специализированной консалтинговой компании.

ООО «Центр развития и поддержки бизнеса» имеет большой опыт ведения дел в разных областях хозяйственной деятельности. Мы просто обязаны знать все новшества, принимаемые на законодательном уровне, что обеспечивает своевременную квалифицированную помощь клиентам. В нашей компании тесно взаимодействуют бухгалтеры, аудиторы, юристы, налоговые консультанты — это оптимальная подборка кадров, позволяющая достойно сохранить или вывести бизнес клиента на нужный уровень.

**Даже если ваш бизнес устойчиво работал на протяжении ряда лет, он тоже находится в зоне риска, ведь меняются правила игры на рынке, развивается экономика, вносятся изменения в законодательство. Соответственно, предъявляются совершенно другие требования к ведению бизнеса.**

**Бытует мнение, что аудит может быть полезен только в тех случаях, если бизнес ведет свою деятельность на внешнем рынке. Ваше мнение?**

Я с этим категорически не согласна. Чтобы удержать свой бизнес и быть конкурентоспособным, необходимо каждодневно общаться с компаниями нашего уровня, даже если организация работает исключительно на внутреннем рынке. К нам нередко обращаются руководители компаний с просьбой «поставить» бизнес. Конечно, вы можете спросить, зачем ставить бизнес на предприятии, которое работает на рынке 10–20 лет? Объясню. Поставить бизнес — значит, проанализировать все типовые договоры, весь документооборот и бизнес-процессы, все логистические схемы, которые есть в организации, на предмет их устойчивости перед проверками, и прежде всего — налоговых органов.

Даже если ваш бизнес стабильно работал на протяжении ряда лет, он тоже находится в зоне риска, ведь меняются прави-

ла игры на рынке, развивается экономика, вносятся изменения в законодательство. Соответственно, предъявляются совершенно другие требования к ведению бизнеса.

Аудит нужен компаниям, работающим как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Такое содействие помогает благополучно вести свой бизнес, достойно выдерживать конкуренцию, избегать взысканий со стороны налоговой инспекции, рейдерских захватов и других негативных проявлений.

Специалисты «Центра развития и поддержки бизнеса» всегда стараются проанализировать, насколько корректно заключен клиентский договор, не противоречит ли это действующему законодательству. И даже если не противоречит, то выгоден ли этот договор для деятельности самой организации? В нашей практике был интересный случай, когда клиент, заключивший контракт с белорусской компанией, даже не подозревал, что при выполнении всех условий договора он несет потери. Дело в том, что экспортно-импортный контракт был заключен в евро, оплата производилась в белорусских рублях, таможенные платежи в долларах, а учет велся в российских рублях. В результате с учетом оплаты в несколько траншей на этапах конвертации и с учетом изменений курса валют компания потеряла более 10% от стоимости контракта. Да, сегодня мы полностью контролируем их деятельность, и у них все благополучно. Но они все равно «на карандаше» у налоговой. И все это из-за некорректности заключенного контракта. Если бы они изначально проконсультировались с нами, как лучше составить контракт, чтобы удовлетворялись требования обеих сторон, и как наилучшим образом оптимизировать денежные потоки и налоговые платежи, то вряд ли оказались бы в такой сложной ситуации.

### **Как, на ваш взгляд, работает система страхования профессиональной ответственности аудиторов?**

Мы давно на этом рынке и видим, что пока механизм страхования профессиональной ответственности работает по большей части формально, не отражаясь на нашей профессиональной деятельности. Сейчас эти функции возложены на СРО аудиторов.

Могу сказать, что, хотя мы ни разу не воспользовались своей страховкой, мне спокойнее, когда наша профессиональная ответственность застрахована в страховом обществе.

### **Что отличает вашу компанию от аналогичных?**

Сегодня хороших специалистов не так много, и они очень востребованы на нашем рынке. Мы часто слышим от клиентов, что в нашем лице они нашли компанию, которая поняла все их проблемы. Думаю, они убедились в профессионализме и компетентности наших специалистов и охотно доверяют нам сопровождение своих бизнес-процессов.

Предоставление качественных услуг позволяет ООО «Центр развития и поддержки бизнеса» достойно конкурировать на этом рынке.

Мы сотрудничаем с компаниями, работающими в самых различных областях деятельности. Среди наших клиентов предприятия нефтехимического комплекса, автомобильной промышленности, медицины, торговли и др. И всякий раз мы должны полностью погружаться в их специфику, знать, что происходит в каждой отрасли. Вероятно, именно поэтому наша профессия является сложной и вместе с тем интересной. Мы получаем удовольствие, когда видим, что наш труд принес ощутимую пользу нашим клиентам.

Корреспондент: Елена Марголина

# А.КАУНТ

Можно ли для давно известного и вполне понятного придумать, а что еще труднее — внедрить что-то новое, передовое? «Да», — уверенно отвечает генеральный директор «А. Каунт» Николай Николаевич Петрухин...

**A.Count**  
Бухгалтерские системы

Этим бизнесом мы начали заниматься в 1998 г. Поначалу выступали как структурное подразделение крупного химического холдинга. В 2002 г. стали работать как самостоятельная аудиторская компания «Бау-Консалт», которая сегодня продолжает свою деятельность и является нашим партнером. В 2012 г. образовали ООО «А. Каунт».

#### Что символизирует название компании?

Account в переводе с английского — «счет, счетовод». Мы придумали такое понятие, как аккаунтинг, которое подразумевает предоставление полного спектра услуг, начиная от бухгалтера и заканчивая всевозможными услугами, которые могут сопровождать бизнес. Сюда входит бухгалтерия, юридические, регистрационные действия, консалтинг, банковское обслуживание, оптимизация и минимизация, предоставление клиенту помещения в формате БЭК-офиса. То есть это оказание всесторонней помощи, весь спектр бухгалтерского, консалтингового и управленческого учета.

**Многим хорошо известно такое понятие, как аутсорсинг. Вы предлагаете новый вид услуг — аккаунтинг и разделяете эти понятия. Что в них общего и в чем различие?**

Аккаунтинг и аутсорсинг объединяет лишь то, что они подразумевают передачу функций на сторону. Если говорить об отличиях, то аутсорсинг как таковой не несет никакой ответственности — ни моральной, ни правовой.

#### Возможно, здесь многие с вами не согласятся.

Это мое мнение. В формате аккаунтинга мы не просто ведем бухгалтерского и налогового учета клиента нашими специалистами, а полностью передать в наше ведение эту часть работы.

Мы таким образом выстраиваем свою деятельность, что напрямую с клиентом работает только один человек, который не только ведет компанию, но и прогнозирует, что может произойти в перспективе, определить круг возможных проблем, которые пытается либо не допустить, либо решить. При необходимости он



#### Генеральный директор — Николай Николаевич Петрухин.

Родился в 1969 г. В 1995 г. окончил финансовую академию. Учился в Швейцарии в Ньюшателском университете по специализации «международный аудит». Все свободное время посвящает семье, увлекается футболом.

добирает различную информацию, уточняет нюансы его бизнеса. Для решения проблем клиента он сам привлекает юристов, консалтинговую группу или группу оптимизации и докладывает руководству результаты работы.

**Обычно такие функции выполняет креативный директор компании.**

Верно. Но у нас нет таких должностей, как главный бухгалтер или ведущий специалист. Всю работу с клиентом ведет аккаунт-менеджер. По сути, это тот же главный бухгалтер, но в более современном, инновационном понятии, наделенный большей ответственностью и функциональными возможностями.

Бухгалтерия как таковая — это де-факто, где специалист фиксирует то, что уже случилось, причем независимо от того, насколько это правильно или неправильно. Прямая констатация фактов, где вся информация четко записывается в проводки, бухгалтерские регистры и т.п. Не более.

Мы предлагаем другое — думать о том, что происходит с деятельностью отдельно взятого предприятия.

**То есть ваши аккаунт-менеджеры обязаны думать в том же направлении, что и бизнес, который они ведут.**

Да, и продумывать все, что связано с бизнесом клиента.

**Вероятно, каждый клиент заинтересован, чтобы к нему был прикреплен профильный специалист, знающий специфику его отрасли.**

И да, и нет. Сейчас поясню. В каждой отрасли — строительной, транспортной или пищевой — есть своя специфика, и ее важно знать. Безусловно, мы всегда стараемся подобрать именно профильного специалиста. В то же время основы построения бизнес-процессов схожи, соответственно, владея методикой, можно безошибочно управлять и сопровождать ведение бизнеса, специализирующегося в разных видах деятельности. Сегодня в нашем клиентском портфеле есть предприятия, работающие практически во всех ведущих отраслях.

В настоящее время два наших офиса работают в Москве, филиал компании — в Белгородской области.

**Значит, за одним сотрудником может быть закреплено не одно предприятие, а несколько?**

Все зависит от того, насколько крупное предприятие и какой объем работы возложен на нашего специалиста. Однако надо понимать, что такой аккаунт-менеджер работает не один, а в связке с помощниками, среди которых бухгалтеры-операционисты, юристы, аудитор. Последний контролирует деятельность всей рабочей группы, при необходимости проводит семинары и обсуждения, решая те или иные проблемы клиента.

**Будь я директором компании, то, вероятно, была бы заинтересована, чтобы такой креативный менеджер полностью погрузился в специфику данного конкретного предприятия, а не разбрасывал свой умственный потенциал на две-три другие организации, которые он должен одновременно вести в вашей структуре. То есть я предполагаю, что, погружаясь в одно конкретное предприятие, он может аккумулировать больше интересных бизнес-идей, будет более внимателен, конкретен.**

Безусловно. Мы не стремимся «окучить» как можно больше компаний. Если все время у бухгалтера занимает именно эта компания, значит, он будет работать только с ней.

При этом со своей стороны мы всегда контролируем своих специалистов, смотрим, насколько глубоко они погружаются во взаимодействие с клиентом, сколько это занимает времени, какая помощь ему нужна и есть ли у него свободное время. Только в том случае, если таковое есть, он дополнительно берет еще небольшой объем работы. Наши специалисты также занимаются оптимизацией, ведут управленческий учет либо в случае необходимости ставят учет у клиента. Такой удобный набор услуг привел к тому, что многие наши клиенты готовы передать нам все сопутствующие услуги, что позволяет им больше времени уделять собственно бизнесу.



**Расскажите, пожалуйста, более подробно о ваших услугах.**

Мы полностью берем на себя бухгалтерское, аудиторское, юридическое, экономическое сопровождение, представление интересов во всех фискальных органах и т.п. При этом и юридическая ответственность тоже ложится на нас. В случае, если по нашей вине что-то произойдет, мы готовы возместить нанесенный компании ущерб. Все эти аспекты закреплены договором. Мы идем с клиентом до конца и доводим все до логического решения.

**В чем же главное отличие аккаунтинга от аутсорсинга?**

Аутсорсинг — делегирование конкретных полномочий. Мы же берем на себя практически часть бизнеса, т.е. все возможное по его сопровождению. Для примера, что такое аутсорсинг в бухгалтерии? Предположим, вы на стороне наняли бухгалтера, который появляется на предприятии два-три раза в неделю, сводит и оформляет различные счета и проводки. При этом он не замотивирован на улучшении самого бизнеса. Если у него возникают вопросы, он адресует их директору, который начинает искать возможности их решения, ищет специалиста на стороне — аудитора, налогового консультанта, банковского служащего, способного решить задачи с финансированием или кредитованием, юриста. То есть возникает целая серия различных проблем, требующих от руководителя дополнительных затрат времени, внимания, финансирования. И это уже очередной аутсорсинг.

Мы предоставляем весь спектр, весь комплекс от начала до конца, что снимает с клиента целый ряд возможных проблем.

Основное отличие заключается в методе подхода — клиент всегда прав. Мы играем не на своем поле, а на поле клиента. При этом стараемся сделать так, чтобы он получил именно то, чего ему не хватает для ведения бизнеса. Мы рядом с клиентом, ценим его время и готовы своевременно предоставить ему тот или иной пакет бухгалтерских документов.

Мы создали личные кабинеты, в формате которых происходит документооборот (использование безбумажных технологий). Мы обрабатываем полученную информацию, анализируем ее, при необходимости делаем бумажные копии документов, которые готовы доставить в нужное место и время силами собственной курьерской службы, работающей в режиме on-line 24 часа в сутки.

Используя возможности личного кабинета, клиент, находясь в любой точке планеты, может задать волнующий его вопрос, отдать личное указание сделать определенный вид работ.

Сегодня, как и всегда, бизнес продолжает свое поступательное движение. Многие начинающие предприниматели, у которых есть сформировавшаяся бизнес-идея и желание начать свой бизнес, активно используют возможности наших услуг.

В настоящее время ООО «А. Каунт» предлагает своим клиентам постоянно действующий БЭК-офис, которым они могут располагать в удобное для них время на неопределенное количество часов и дней. И таких БЭК-офисов у нас несколько, соответственно, в них может работать одновременно несколько клиентов, не причиняя друг другу никаких помех. Важно, что клиент чувствует себя в таком кабинете главным. Даже его место оснащено отдельным креслом, тогда как для других участников возможных переговоров установлены стулья. То есть имеется некое ранжирование должностей. В такой кабинет он приходит как хозяин, вызывает на доклад своего бухгалтера, юриста или консультанта либо может пригласить своих партнеров по бизнесу для переговоров. Клиент здесь как у себя в офисе.

**Насколько мне известно, вы предлагаете клиентам тарифные аккаунт-планы. Что это за тарифы?**

Мы решили не ограничиваться выполнением своих профессиональных обязанностей, пусть даже в самом полном объеме. Для того чтобы наши услуги приносили максимальную пользу клиенту, мы «упаковали» продукты нашего делопроизводства в удобные тарифные аккаунт-планы. Изначально составленные с учетом различных форм бизнеса, они позволяют гибко доукомплектовывать базовые схемы любыми дополнительными видами работ по мере необходимости.

То есть в определенном плане представлены те услуги, которые интересны конкретному клиенту. В настоящее время предлагаем четыре тарифных плана: «Старт» — для начинающего бизнеса, «Комфорт» — для малого бизнеса, «Развитие» — для среднего бизнеса, «Перспектива» — для крупного бизнеса. Такой аккаунт-план (или аккаунт-тариф) каждый человек выбирает для себя сам.

Если клиент не подобрал то, что ему наиболее подходит, мы разрабатываем под его требования индивидуальный тарифный план с тем набором услуг, который ему необходим. Это оптимальное предложение для конкретного клиента.

Мы разработали такой вид услуги, который понятен для руководителя.

### **Эти инструменты пользуются спросом?**

Конечно. Мы поставили перед собой цель — предложить нечто новое на нашем рынке, что обеспечит конкурентное преимущество.

В настоящее время мы готовы обслуживать не только отдельные элементы бизнеса клиента, но и полностью вести его бизнес. Если это необходимо, специалисты нашего консалтингового подразделения — профессиональные аналитики во взаимосвязи с аудиторами также могут определить путь дальнейшего развития компании и рекомендовать клиенту поступить тем или иным образом. То есть мы готовы рассмотреть возможность и просчитать перспективность бизнеса, разработать стратегию развития предприятия. Со своей стороны мы готовы оказывать клиенту помощь и содействие, при необходимости представлять его интересы в любых государственных и коммерческих структурах.

**Если клиент принял разработанную вами стратегию, которая в дальнейшем себя не оправдала, вправе ли он вас обвинить в своих неудачах?**

Конечно. Однако надо сказать, что таких прецедентов у нас не было. Мы только рекомендуем, а окончательное решение принимает клиент.

**Надо признать, что ООО «А. Каунт» несколько выделяется среди предприятий аналогичного профиля. У вашей компании есть конкуренты?**

Отвечу так. Аналогичные компании в том или ином виде существуют, но подобных — нет. Мы единственные, кто работает в таком формате.

Мы проводили специальные маркетинговые исследования в Москве, которые показали, что рынок бухгалтерских услуг на 70% — нелегальный. Это частные бухгалтеры, которые работают, как правило, на дому и один-два раза в неделю забегают в компанию. Понятно, что они ни за что не отвечают и ничего не подписывают. Юридически к ним нельзя предъявить никаких претензий. В современной действительности такое явление становится все опаснее, т.к. они не несут ответственности за свои действия и, как следствие, — страдает бизнес, иногда очень существенно. Их можно назвать нашими конкурентами.

**Есть мнение, что если компания отдает на аутсорсинг сопровождение своего бизнеса, то она экономит до 30% бюджета, нежели бы она содержала штат своих бухгалтеров и юристов.**

Если говорить о среднем и малом бизнесе, то, принимая услуги аккаунтинга, они будут выигрывать более 50%! Как вы понимаете, экономия значительная.

### **Как скоро клиент увидит эту экономию?**

Конечно, об экономии надо судить по результатам работы. Как правило, уже через один финансовый год можно увидеть результаты от использования наших услуг: уменьшаются затраты на содержание бухгалтерского и юридического подразделений, освобождается столь дорогой ресурс, как время, ранее необходимое для контроля их действий. Теперь этот освобожденный персонал можно перебросить на другие, более важные участки работы, что принесет дополнительную прибыль.

Мы работаем в своем формате с 2012 г., но уже сегодня у нас немало положительных примеров сотрудничества с нашей компанией. Когда к нам обратился клиент с просьбой сопровождать его бизнес, который через год он собирался закрыть, то мы проанализировали бизнес-процессы и поняли, что достаточно большой ресурс был еще недоиспользован. И даже в том состоянии, в котором на тот момент находилось предприятие, оно еще может приносить существенную прибыль. Сегодня этот бизнес продолжает свое успешное развитие.

**Николай Николаевич, расскажите, пожалуйста, о перспективах развития компании?**

В самое ближайшее время мы планируем открыть свое представительство в Крыму, в городе Симферополе. Сегодня он — часть России, и я считаю важным оказать теперь российскому бизнесу в Крыму всестороннюю помощь и поддержку. Дело в том, что бухгалтерский и налоговый учет в Украине и России кардинально отличаются. Украинские законы там уже не действуют, российские — еще не действуют. Соответственно, нужно срочно наводить порядок. Сейчас мы пытаемся договориться с учебными центрами, чтобы провести там серию бесплатных семинаров в помощь бухгалтерам. Также будем консультировать людей по всем вопросам законодательства РФ.

Думаем расширить свое присутствие в таких городах, как Новосибирск, Калининград.

### **Кто работает в вашей команде?**

Специалисты ООО «А. Каунт» — это наша гордость, высококлассные аккаунт-менеджеры, имеющие сертификаты, выданные Минфином на предоставление аудиторских услуг. Ежегодно они повышают свой профессиональный уровень. Юристы нашей компании имеют опыт работы не менее 10 лет и хорошую юридическую практику.

**Как возникла идея создания компании такого инновационного формата?**

Свое становление в этой отрасли я начинал с должности бухгалтера, затем стал главным бухгалтером, финансовым директором, поэтому знаю всю специфику деятельности изнутри. Организовывая компанию нового формата, я исходил из того, что нужно было бы мне для удобной и комфортной работы. На разработку самой идеи и стратегии существующей компании ушло примерно полтора года.

В наш современный и очень динамичный век предлагаем клиенту мобильный и удобный интерфейс — БЭК-офис и виртуальный кабинет, что позволяет ему активно руководить и управлять своим предприятием, используя новые технологии А.Count Бухгалтерские системы.

Наш девиз: «Можете нам доверять, можете на нас рассчитывать».

Корреспондент: Елена Марголина



# Лидеры

## ЦБА — Центр бизнес-консалтинга и аудита

**«Лидерами рождаются», — такой однозначный вывод сделала я после знакомства с генеральным директором ЗАО «ЦБА» Светланой Алексеевной Рассказовой-Николаевой. Возглавляемая ею компания не только оказывает услуги ведущим российским организациям, занимает высокие позиции по версии многочисленных рейтинговых агентств, но и ведет серьезную педагогическую работу, пишет книги, воспитывает троих детей и... И как только она все успевает?!**

**В этом году аудиторско-консалтинговая компания ЗАО «ЦБА» отмечает свой 20-летний юбилей. Светлана Алексеевна, когда было труднее вести этот вид деятельности?**

Сейчас, и это несмотря на то, что в России рынок аудиторских услуг изначально формировался в условиях рыночных отношений во всех аспектах вопросов качества, конкуренции и действием закона стоимости — одного из классических экономических законов. Ситуация резко обостряется еще и тем, что реальные аудиторские услуги становятся менее востребованными. Вы спросите, почему это происходит? Я считаю, что в нашей стране еще не сформировался эффективный собственник, тот инвестор, который стратегически заинтересован в будущем своего бизнеса и которому будет нужна достоверная информация, в т. ч. финансовая.

Объясняется это просто: российскому бизнесу всего 20 лет, и это еще совсем незрелый возраст.

Аудиторских компаний, готовых предоставлять качественные услуги, стало меньше. Чтобы аудиторская услуга была оказана качественно, должны соблюдаться определенные требования, к которым в первую очередь относятся требования федеральных стандартов аудиторской деятельности. Несмотря на то, что аудит является по определению независимым, данный вид услуг должен быть полезен клиенту, который, в свою очередь, должен быть заинтересован в выявлении всевозможных рисков неэффективности: финансово-экономических, налоговых и других бизнес-рисков, а также в их исправлении и минимизации. Одна-

### К сведению

- ✓ Команда ЗАО «ЦБА» — это 143 дипломированных специалиста в различных областях, которых объединяет развитая индивидуальная ответственность и общие стратегические задачи. Из них: 86 аттестованных аудиторов и 45 консультантов.
- ✓ Преимущество ЗАО «ЦБА» — совмещение научного подхода и практической деятельности. Наличие собственных уникальных методологических разработок в различных областях учета и управления.
- ✓ Публичная позиция компании по вопросам цивилизованного экономического законодательства, выражаемая в публикациях, издании книг, проведении семинаров, участии в работе профессиональных сообществ.

ко на рынке аудиторских услуг сформировалась такая ситуация, что мы не укладываемся в те цены, которые реально сложились, соответственно, не можем отбить затраты и заложить хотя бы минимальную норму прибыли в цену. Необходимы определенные затраты на содержание персонала, на повышение квалификации, на создание и поддержание технологий оказания профессиональных услуг и контроль их качества, что немаловажно. В этом проблема. Именно поэтому столь сложно качественно, грамотно и профессионально удовлетворить запросы клиента. Я считаю, что снижение цен на аудиторские услуги обусловлено не только фактором конкуренции, что нормально для рыночных отношений вообще, но и фактором невостребованности самой услуги в полном объеме.

**Сегодня многие говорят о том, что аудиторский рынок находится в состоянии стагнации, и в скором времени, возможно, будет вообще не нужен. Вы считаете, что на самом деле просто еще не настало его время. Когда аудиторский бизнес сформируется окончательно?**

Замечательный вопрос. Здесь действительно в самом вопросе есть некоторое противоречие. С одной стороны, если говорить о формировании института аудита в рыночных условиях, то, оглядываясь на Запад, можно констатировать, что тот или иной институт рыночной экономики действует в условиях давно сложившихся рыночных отношений, которые развиваются уже на собственной основе. Но сегодня аудиторские компании на Западе тоже испытывают не самые лучшие времена, о чем говорят мои личные наблюдения и обсуждение этой проблемы с представителями западных аудиторских компаний, работающих на российском рынке и, естественно, имеющих доступ к информации о потреблении их услуг в других странах. Значит, эта негативная ситуация характерна не только для отечественного рынка аудиторских услуг, а имеет место мировая тенденция. Возможно, она обусловлена неким общим кризисом финансов. Сейчас об этом судить сложно.

С другой стороны, если улучшится инвестиционный климат, то аудиторский рынок будет оживляться именно в той части, в какой аудиторская услуга станет востребована новым состоянием, зрелостью инвестора. И объективно востребованность аудиторских услуг должна подняться. Но на сколько — это вопрос. Высота этой ступени пока не понятна.

Еще один аспект я хотела бы осветить. Дело в том, что аудит в широком смысле слова — это не только аудит, подтверждаю-





**Генеральный директор, профессор, д. э. н. — Рассказова-Николаева Светлана Алексеевна.** В 1987 г. с отличием окончила завод-вуз при Московском автомобильном заводе им. И.А. Лихачева по специальности «Экономика и организация машиностроительной промышленности». В 1990 г. окончила аспирантуру МГУ им. М.В. Ломоносова. В 1991 г. защитила кандидатскую диссертацию на тему «Система управленческого учета «директ-костинг» и ее применение в советском учете и анализе». В 36 лет получила звание «доктор эко-

номических наук», защитив диссертацию «Методология бухгалтерского учета в России в период перехода к рыночной экономике». Профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. В настоящее время сочетает административную работу по управлению компанией с большой учебно-методической, консультационной и научной работой.

С.А. Рассказова-Николаева принимает активное участие в реформировании системы бухгалтерского учета в России, автор нескольких проектов Положений по бухгалтерскому учету. Осуществляет деятельность в качестве эксперта экспертной группы по обобщению судебно-арбитражной практики Высшего Арбитражного Суда РФ. Принимает активное участие в международных научно-практических программах МГУ им. М.В. Ломоносова, программе «TACIS» по теме «Управленческий учет», «Реформа российской системы бухгалтерского учета».

С.А. Рассказова-Николаева награждена Почетной грамотой Президента РФ, золотой медалью ИПБ России, почетным знаком «Отличник российской системы бухучета», международной медалью «Почетный сертифицированный бухгалтер».

В профессиональной сфере является аккредитованным специалистом по многим направлениям:

- Квалификационный аттестат в области аудита бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов.
- Квалификационный аттестат в области общего аудита.
- Единый квалификационный аттестат аудитора.
- Сертификат соответствия компетентности эксперта-аудитора системам менеджмента на основании требований международных стандартов ISO.

По результатам VIII Ежегодной конференции газеты «Учет. Налоги. Право» является победителем конкурса «Лектор года — 2008».

По версии журнала «Профиль» в рейтинге «ТОП-50 лучших менеджеров в консалтинге-2012» по результатам экспертных оценок занимает 22-ю строчку, по результатам народного голосования — 12-ю строчку.

По итогам 2012 г. присуждена Премия «Репутация года 2012» в номинации «За вклад в подготовку профессиональных финансовых управляющих», учрежденная Российским представительством ИСФМ (Великобритания).

Энергичный и целеустремленный руководитель. Мама троих детей.



...ший достоверность финансовой информации, которая заключается в классической финансовой отчетности. Сегодня аудит и на Западе, и у нас — это сплав собственно аудиторских и так называемых сопутствующих услуг. В настоящее время достаточно востребованы консультационные услуги в смежных аудиту областях, таких как бухгалтерский учет, налоговое планирование, международные стандарты финансовой отчетности и др. Сюда же можно отнести и бизнес-консалтинг в области бюджетирования, управленческого учета, автоматизации бизнес-процессов, реинжиниринга, юридический и стратегический консалтинг, IT-консалтинг, оценка. Развивающийся и расширяющийся бизнес — средний и выше — всегда будет интересоваться этими видами услуг, поскольку растущая компания часто сталкивается с различными проблемами, и это неплохо, это источник развития.

Мировая практика ведения бизнеса показала, что иметь консультанта — это хороший тон и грамотное решение. По сути консалтинг, — та область управления и экономики, которую в принципе трудно стандартизировать. А значит, лучшие практики, — это и есть тот стандарт, который формируется эмпирическим путем, и его должны распространять независимые консультанты. Таким видением владеют аудиторские консалтинговые компании, поскольку именно они имеют доступ к управлению процессами улучшения бизнеса.

Практический опыт позволяет мне сказать больше: аудиторы и консультанты являются производной успешности и динамики развития бизнеса не только национальной, но и глобальной экономики.

**У вас очень интересная позиция. Какие услуги предлагаете своим клиентам?**

Я считаю, что стратегия любой аудиторской компании, возможность диверсификации и устойчивости этого вида бизнеса состоит в обеспечении комплексности решений. В настоящее время национальные и тем более транснациональные аудиторские компании развиваются как универсальные, оказывающие множество услуг, при этом одна дополняет другую.

Сегодня мы специализируемся не только на аудиторских услугах, но и на услугах консалтинга в области учетных систем. Мы предлагаем учет в самом широком смысле слова: от бухгалтерского до управленческого учета, который строится на базе международных стандартов финансовой отчетности, что достаточно востребовано в сегменте средне-крупного и крупного бизнеса. В портфель наших услуг входят бюджетирование, автоматизация, стратегическое развитие, а также услуги в области профессионального образования и оценки. То есть мы стараемся оказывать



# Лидеры

ИД «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ» ПОЗДРАВЛЯЕТ

весь комплекс услуг не только в области аудита, но и бизнес-консалтинга.

И я хочу акцентировать внимание читателей на том, что такой консалтинг сегодня нужен не только бухгалтеру или финансисту, но и генеральному директору, и владельцу бизнеса, и инвестору. Мы стараемся оказывать услуги, приносящие удовлетворение и прибыль.

## Это стратегия вашей компании?

Скорее, данная формулировка ближе к миссии. Наш слоган: «Компания, которая старается придерживаться философии здравого смысла». Как это не покажется странным, но, на мой взгляд, удовлетворение от работы и прибыль — вещи взаимосвязанные. В советское время главным постулатом было удовлетворение потребностей народа, потом — деньги и прибыль. Я считаю, что вне зависимости от идеологии это правильно. Сначала мы должны понимать реальные потребности клиентов, узнать, чего они хотят. В этом тоже залог успешности. Скажу больше: даже при сегодняшнем состоянии аудиторской отрасли можно быть полезными и конкурентоспособными. Это одна сторона — удовлетворенность клиента. Вторая, и не менее важная, — ни один нормальный человек — аудитор, профессор или домохозяйка — не должен заниматься неинтересной работой. То есть любая работа должна приносить удовлетворение, что очень важно. Ничто так не уничтожает человека в человеке, как бесполезная, непонятная работа. Крайне важно, чтобы человек получал удовлетворение от своей работы. Тогда он будет счастлив, и у него будут гореть глаза. Клиент всегда чувствует, насколько исполнитель заинтересован в результатах своего труда, и, получая удовлетворение от качественно проделанной работы, по собственному желанию будет платить деньги, а не только формально погашать обязательства по договору.

**Вероятно, эта удовлетворенность потребностей клиента и стала залогом успеха вашей компании. Далеко не каждый может похвастаться таким перечнем клиентов: ОАО «Роснефть», ОАО «НГК «Славнефть», Группа компаний «Стройтрансгаз», Группа компаний «ГАЗ», КЭС-Холдинг, ГК «Олимпстрой», Одноклассники. ru и др. Думаю, они оценили уровень вашего профессионализма.**

Об этом лучше спросить у наших клиентов. За 20-летнюю деятельность у нас было немало и средних, и крупных компаний. Вероятно, тот уровень сервиса и качества, который предоставляет наша компания, и позволил им выбрать именно нас среди прочих аудиторских и консалтинговых компаний. И, конечно, мы ценим преданность наших клиентов, с многими из них продолжаем свое сотрудничество и сегодня.

**Светлана Алексеевна, своим клиентам вы предлагаете различные инструменты управленческого учета. Расскажите о них подробнее. Чем они интересны?**

Управленческий учет — это, наверное, одна из самых дискуссионных тем сегодняшнего бизнес-консалтинга, и теории, и практики управления и учета. 10 лет назад я в соавторстве с моим коллегой написала книгу «Управленческий учет. Легенды и мифы», которая востребована и сегодня. В ней мы попытались ответить на вопрос, что же такое управленческий учет? В прошлом году выпустили учебник для менеджеров — «Управленческий учет».

Надо сказать, что структурировать управленческий учет можно по-разному. У нас разработана система структуризации понятий, терминов, техник и инструментов, которые разные предста-

вители профессионального сообщества — практики и теоретики включают в систему управленческого учета. Я могу перечислить инструменты управленческого учета, которые являются автономными, то есть работают как в системе управленческого учета, так и имеют самостоятельное значение.

Итак, система «директ-костинг» — система калькулирования ограниченной себестоимости. Я была первой, кто вышел на российский рынок с этим продуктом и защитил кандидатскую диссертацию на эту тему. (В 1991 г. по этой теме была выпущена моя книга «Система «ДИРЕКТ-Костинг». Недавно вышло повторное издание «Директ-Костинг — правдивая себестоимость».) В СССР этого инструмента не было, потому что в советской централизованной экономике исчисляли полную фактическую себестоимость продукции, работ, услуг, то есть включали все затраты, и прямые, и косвенные (прямо не относящиеся к производству продукта) в его себестоимость, которая была основой системы государственного ценообразования.

Директ-костинг позволяет включать в себестоимость продукта только прямые затраты, без которых этот продукт не будет произведен как таковой. Косвенные расходы признаются убытками периода и относятся на уменьшение выручки или финансового результата компании. Поэтому такой инструмент управленческого учета очень распространен на Западе именно в условиях рыночной экономики. Так как в России тоже сформировались рыночные отношения, данный инструмент начинает работать и у нас.

Второй инструмент управленческого учета — система стандарт-кост. В централизованной экономике этот инструмент назывался нормативный метод учета затрат. Она подразумевает, что мы нормируем затраты и учитываем отклонения только для того, чтобы быстро получить информацию о фактических затратах, что позволяет более оперативно принимать управленческие решения.

Применяются и такие инструменты управленческого учета, как планирование и бюджетирование, различные методы калькулирования себестоимости:

позаказный, пооперационный, попередельный методы, которые применяются при организации так называемого производственного учета затрат в зависимости от специфики бизнеса или отраслей экономики.

## Рейтинги ЗАО «ЦБА»

- ✓ **5-е место по результатам исследования «Аудит и консалтинг в России. 2013 год», проведенного журналом «Аудитор».**
- ✓ **46-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России по итогам 2013 года («Эксперт РА»).**
- ✓ **24-е место по объему оказания услуг в области аудита по итогам 2013 года («Коммерсант Деньги»).**
- ✓ **20-е место по объему оказания услуг в области аудита по итогам 2010 года («Финанс»).**
- ✓ **13-е место по показателям деятельности от услуг в области МСФО по итогам 2010 года («Финанс»).**
- ✓ **12-е место по результатам народного голосования и 22-е место по результатам экспертных оценок занимает Светлана Рассказова-Николаева, генеральный директор ЗАО «ЦБА», по версии журнала «Профиль» в рейтинге «ТОП-50 лучших менеджеров в консалтинге-2012».**





К управленческому учету относят такие инструменты, как таргет-костинг — калькулирование себестоимости по клиентам. Подобные системы позволяют считать доходность того или иного проекта. И от каких проектов нужно вообще отказываться либо перестать работать на этом рынке, потому что он менее рентабельный, соответственно, надо перестать инвестировать в этом направлении.

Управленческий учет можно внедрять в комплексе, в совокупности действий этих инструментов, либо внедрять отдельные элементы, и на каком-то ограниченном диапазоне они тоже будут работать достаточно эффективно. При этом менеджер должен понимать, в чем смысл применяемых инструментов, каков ожидаемый результат от его применения на том участке бизнеса, за который он отвечает, и как этот инструмент повысит эффективность всей системы, всего бизнеса.

### **Применяются ли эти универсальные инструменты на практике в российском бизнесе?**

Конечно, надо не только их знать, но и уметь применять. Основная задача любого консультанта, как и любого врача, — поднять «здоровье» организма клиента. Бизнес — это сложный организм, если не говорить о миссиях и других философских ценностных категориях, которые отвечают на вопрос «А зачем нужен бизнес вообще?». Если более прагматично говорить о смысле бизнеса, то главное — это его доходность и рост стоимости. Поэтому любой управленческий инструмент должен поднимать эффективность.

Отвечая на вопрос, как эти инструменты работают сейчас, можно констатировать следующее. На Западе эти инструменты функционируют активно, поскольку западная экономика все-таки развивается на собственной основе очень давно. В России применение этих инструментов я бы оценила на тройку с плюсом или четверку с минусом по пятибальной системе, т.е. неэффективно.

Но не все так однозначно. Аудит — тоже инструмент повышения эффективности. Я бы вообще поставила аудит и директ-костинг через запятую, если бы не была профессором, который занимается выстраиванием корректных классификаций.

Ранее я сказала, что аудит не востребован в полной мере потому, что его развитие, как и отечественного бизнеса в целом, напрямую зависит от экономического состояния страны. Причина: не во всех сегментах рынка востребована экономическая эффективность, как таковая. В одних — достаточно жесткая конкуренция (телекоммуникационный сектор, пищевая промышленность, нефтехимический комплекс), и здесь эти инструменты начинают работать более эффективно; в других (предприятия госсектора, ЖКХ), — я бы очень сдержанно оценила саму потребность повышения экономической эффективности и использования управленческих инструментов как таковых. То есть нужно сегментировать рынки и анализировать глубину применения управленческих инструментов.

### **Скажите, пожалуйста, а изменились ли проблемы бизнеса?**

Да, сам бизнес претерпевает изменения. Сегменты, работающие в конкурентной среде, меняются очень быстро, и, соответственно, там востребованность в инструментах управления более высокая. Это в первую очередь относится к среднему и крупному бизнесу. Для таких субъектов рынка, как группы компаний, холдинги, в большей степени становится востребованным такой управленческий инструмент, как аутсорсинг. Для них характерно сознательное разделение бизнес-процессов на ключевые и вто-

ростепенные. При этом сервисные процессы они стараются выводить на аутсорсинг. Однако для таких объединений комплексно использовать аутсорсинг достаточно трудно, поэтому компании сначала создают инсорсинговые подразделения, которые внутри холдингов специализируются на тех бизнес-процессах, что раньше были организованы внутри каждого из предприятий и которые теперь входят в этот холдинг. Примером такого нового вида организации бизнеса и, как следствие, бизнес-консалтинговых услуг, которые сопровождают все эти изменения, являются общие центры обслуживания по бухгалтерскому, налоговому или кадровому учету.

Однако, в полной мере появился такой тренд, что скоро это будут аутсорсинговые компании, которые будут иметь надотраслевой и даже межрегиональный характер, о чем достаточно активно стали говорить в последнее время. Это первое.

Второе, и это сегодня более востребовано, — консультации и всевозможные услуги, связанные с применением МСФО. Причем речь идет не только о бухучете и отчетности. Это формирование нового экономического мышления через международные стандарты, выстраивание бюджетных моделей.

Я давно говорю, что российские бухгалтерские стандарты — неплохие. Они по-настоящему хорошие. Но психологически люди, которые являются носителями информационных систем, несколько зашорены и налоговым мышлением, и неумением брать на себя ответственность. И широтой экономического кругозора они не всегда могут похвастаться. МСФО, которые зародились и востребованы в развитых рыночных отношениях для обеспечения востребованности глобального информационного обмена в области финансов, оттачивают способность экономического мышления дополнительным образом.

Образование, экономические стандарты, которые уже являются частью системы знаний людей, финансистов и просто менеджеров, позволяют последним идти более быстрыми темпами вперед. И даже конкуренция, и сами рыночные отношения тоже ставят новые задачи перед менеджментом, и он должен подтягиваться и применять новые инструменты.

Очень модная тема — дальнейшее развитие систем внутреннего контроля и управления рисками. Этими вопросами занимается уже продвинутая часть среднего и крупного бизнеса. Продолжают быть востребованными все виды автоматизации и отдельных частей учетных процессов, начиная с учета бухгалтерии, и комплексная автоматизация. В последнее время все более востребован электронный документооборот. Но в полной мере такое стратегическое управление, как прогнозирование бизнеса, пока не востребовано. Диагноз, который могу поставить, — сегодня мы в большей степени оказываем услуги в области операционного консалтинга, который востребован на данной стадии развития бизнеса. Более далекое видение перспектив пока немногие компании могут себе позволить.

Если в компании отсутствуют креативные менеджеры, то в таком случае им необходимо обращаться в специализированную консалтинговую компанию. Это залог успешности любого бизнеса.

Ключевые принципы нашей деятельности основаны на философии здравого смысла. Мы выстраиваем долгосрочные деловые отношения, стараемся видеть в клиентах партнеров. Создавая интеллектуальные продукты в области бизнес-консалтинга и аудита, мы максимально задействуем потенциал наших менеджеров и достигаем весомого экономического эффекта на каждом этапе совместной работы.

# SIROTA CONSULTING

*Sirota Consulting*  
ACCOUNTING LEGAL BUSINESS ADVISORY TAX

**Аутсорсинг пришел в Россию из Европы и Америки. Жесткая конкуренция требовала от западных бизнесменов оптимизации финансовых расходов и концентрации на собственном бизнесе. Во многом помогал решать эту проблему outsourcing. Это слово в переводе с английского означает «использование чужих ресурсов». Сегодня к аутсорсингу бухгалтерских услуг прибегают почти 80% американских компаний и 60% европейских, в то время как в России это направление специалисты называют развивающимся. Если в США концепция аутсорсинга стала популярной еще в начале 60-х гг. XX века, то в нашей стране этот рынок начал активно расти только в начале нулевых. О том, как сегодня развивается отечественный рынок аутсорсинга бухгалтерских услуг и о деятельности своего предприятия, рассказывает генеральный директор компании Sirota Consulting Анна Сирота.**

**Компания Sirota Consulting, основанная в 2006 г., оказывает бухгалтерские и юридические услуги, осуществляет налоговый консалтинг, предлагает услуги составления и консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с МСФО, а также занимается профессиональной оценкой бизнеса.**

**Анна, в России бизнесмены до сих пор настороженно относятся к передаче бухгалтерских и юридических услуг профессиональным организациям, отдавая предпочтение внутренним специалистам. Какие аргументы вы можете привести в пользу аутсорсинга?**

Аутсорсинг выгоден по многим параметрам. Но для крупных и строительных компаний он не подходит, потому что у них большой объем документооборота. А вот для малого и среднего бизнеса — это оптимальный вариант. Во-первых, он обойдется гораздо дешевле, нежели штатный бухгалтер. Только на приобретение и обслуживание специализированных бухгалтерских и правовых программ необходимы серьезные финансовые затраты. Плюс расходы на регулярное повышение квалификации главного бухгалтера. Не забывайте и о том, что при аутсорсинге отсутствуют такие затраты, как страховые взносы в размере 30% от заработной платы штатного сотрудника.

Во-вторых, при передаче бухгалтерских услуг аутсорсинговой компании в договоре прописывается ее материальная ответственность. Если она допускает ошибки, то сама за них же и отвечает. Если же подобное происходит по вине штатного бухгалтера, то в большинстве случаев руководитель не налагает на него денежное взыскание. Компания Sirota Consulting заботится о клиентах и несет полную ответственность за свои действия. Если в результате работы с нами заказчики потерпят убытки, то они в полной мере получат возмещение от страховой компании. Sirota Consulting застрахована в ОАО СК «Альянс» договором страхования № ОК20-130108483 гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков бухгалтерских услуг.



**Генеральный директор — Анна Николаевна Сирота.** Магистр экономических наук. Окончила экономический факультет Российского университета дружбы народов по специальности «менеджмент». После окончания вуза поступила на государственную службу в Валютно-финансовый департамент Министерства иностранных дел РФ. В 2003 г. была приглашена на должность финансового директора в юридическую фирму. В 2006 г. основала и возглавила компанию Sirota Consulting.

В-третьих, в случае аутсорсинга бизнесмену не нужно экстренно искать нового специалиста, если его бухгалтер заболел, взял отгул, уволился.

В России срок увольнения сотрудника, в том числе и главного бухгалтера, две недели. За этот период времени невозможно найти квалифицированного специалиста. В Германии, например, процесс увольнения занимает четыре-шесть месяцев — срок, за который можно подобрать адекватную замену. Чем крупнее бизнес, тем серьезнее удар для компании и сильнее стресс у директора при увольнении главного бухгалтера. Кадровые агентства, к сожалению, не выполняют своих обязательств в данном вопросе. Сейчас существует тенденция, что бизнесмены ищут главбухов именно через аутсорсинговые фирмы.

Компания Sirota Consulting занимается подбором бухгалтеров для клиентов. Мы проводим собеседование, профессиональное тестирование, отбираем кандидатов. После этого приезжает клиент,

знакомится со всеми претендентами и определяет для себя человека, с которым ему было бы комфортно работать с психологической точки зрения.

Еще хотелось бы затронуть такой важный аспект: в случае аутсорсинга проблема финансового сговора между руководителем и главбухом отпадает. Данная тема особенно актуальна, когда собственник бизнеса на расстоянии осуществляет контроль, особенно если речь идет об иностранных инвестициях.

Нанимая независимую организацию для ведения бухгалтерского учета и финансов, собственник страхует себя от подобных ситуаций. Наша компания интегрирована в бизнес клиентов, мы всегда запрашиваем все договоры, проверяем контрагентов, и если какая-то сделка вызывает у нас подозрение, то сообщаем об этом собственникам. Плюс мы ежемесячно делаем управленческую отчетность.

За последние два года к нам пришло несколько клиентов после того,

как их главные бухгалтеры оказались в местах лишения свободы. Не нужно этого дожидаться, необходимо отдать бухгалтерские и юридические услуги внешней компании, главное, чтобы она работала в интересах собственника.

Мы предлагаем нашим клиентам не только бухгалтерский аутсорсинг, но и услуги управляющей компании. Это особенно актуально для иностранного бизнеса, что позволяет лучше контролировать ситуацию в условиях России и концентрировать внимание только на поиске клиентов и росте продаж.

У нас есть положительный опыт подобных проектов, более того, привлечение нас в качестве управляющей компании позволило нашим клиентам выйти из кризиса и оптимизировать структуру своего бизнеса в России.

### **От квалификации специалистов зависит качество оказываемых услуг. Как вы формировали вашу команду?**

Сейчас я четко понимаю, какие требования необходимо предъявлять к специалистам, чтобы компания работала эффективно. В первую очередь сотрудник должен быть командным игроком. Даже если он профессионал, но при этом не готов работать в коллективе, такой человек нам не подойдет.

В чем основная проблема многих бухгалтеров, работающих в среднем бизнесе? Они работают обособленно, их профессиональный рост осуществляется в лучшем случае только на семинарах, а не путем обмена опытом с другими специалистами. В нашей компании обратная история — любая специфическая проблема, возникающая у клиента, выносится на коллективное обсуждение. Большинство ситуаций, с которыми мы сталкиваемся каждый день, многие бухгалтеры могут не встретить за всю свою профессиональную жизнь. Обмен опытом и обучение специалистов происходит не за партой, а в рабочем процессе, поэтому коммуникация между сотрудниками очень важна. И я думаю, что это еще одна причина, почему аутсорсинг будет востребован, — уходит поколение бухгалтеров советских времен, которые единолично принимали решение. Сегодня нет готовых ответов, поэтому для каждой ситуации нужно искать свое оптимальное решение, и чем больше специалистов вовлечено в этот процесс, тем более оптимальный вариант можно найти. Сейчас бухгалтерия — это не проводки и не документы, а налоговые риски, поэтому важен коллективный разум, коллективное решение.

Что касается образования, то при подборе специалистов мы обращаем внимание на высшее экономическое образование, желателен дневное, а не заочное

или вечернее. Если человек не владеет базовыми знаниями в области экономики, то научить его в процессе работы правильно мыслить очень сложно. Мы проводим профессиональное тестирование, оцениваем психологическую совместимость, и здесь я, безусловно, опираюсь на свой опыт и интуицию и выбираю человека, который действительно готов развиваться, учиться, расти в профессии, преодолевать трудности и обладать определенной лояльностью по отношению к компании.

### **В чем особенность вашего подхода к клиентам?**

Sirota Consulting не только бухгалтерская компания: наша работа не складывается лишь из того, что мы забираем документы, обрабатываем их и отдаем заказчику. Мы живем и развиваемся вместе с нашими клиентами. За каждым клиентом закрепляется бухгалтер, который постоянно на связи, заказчик всегда может позвонить ему и обсудить все рабочие вопросы. Благодаря этому мы создаем некую иллюзию присутствия. Согласитесь, нет разницы: руководитель звонит или отправляет электронное письмо своему главбуху в соседний кабинет или в другую часть Москвы.

На время отпуска или болезни специалиста наш клиент всегда получает адекватную замену. Если требуется более глубокая консультация, то главный бухгалтер, юрист или налоговый консультант, т.е. узконаправленный специалист, может дать контактному бухгалтеру или клиенту расширенное пояснение.

Другая отличительная особенность работы Sirota Consulting с клиентами заключается в том, что ежемесячно для заказчиков наши специалисты делают управленческую отчетность, которая составляется на основании бухгалтерских данных, т.е. каждый месяц формируется баланс. Помимо нее мы пишем комментарии для директоров. Для принятия бизнес-решений эта информация очень важна. И если она предоставляется в лаконичном виде и не требует многочасовых изучений, то руководитель обязательно ознакомится с ней и примет к сведению. Это понимание приходит с опытом, как и желание не просто дать совет, а увидеть результат. Для того, чтобы идея воплотилась в результат, она должна быть верно реализована, поэтому мы начали внедрять коучинг. У нас эта услуга скрытая, если ее предлагать на рынке в прямом виде, как это делают специализированные агентства, то клиенты от нее отказываются. Но поскольку для меня это профессиональный интерес, то мы не выставляя дополнительно счетов, все равно коучим директоров. Определяем реперные точки, задачи и через бухгалте-

рию контролируем их выполнение и в конце концов результат.

### **Существенную часть ваших клиентов составляют крупные иностранные компании. Как вам удалось привлечь таких серьезных заказчиков?**

Одно из направлений деятельности Sirota Consulting — аутсорсинг бухгалтерских услуг немецких представительств, филиалов или юридических лиц с немецким и австрийским капиталом. Немецкий рынок очень узкий, и, безусловно, есть крупные консалтинговые компании, которые его охватывают. Но наш плюс в том, что мы консультируем на немецком языке. Как бы бизнесмены не владели английским, налоги они хотят обсуждать на родном для них языке. А через переводчика решать такие проблемы практически невозможно.

Кроме того, мы хорошо знаем требования и специфику иностранных заказчиков и соответствуем им.

Мы гибки в принятии решений, что позволяет отвечать требованиям времени и избегать излишней формализованности.

### **Как в дальнейшем вы видите развитие своей компании?**

Мы планируем поддержать бизнес Крыма в процессе перехода на российское законодательство и РСБУ. На сегодняшний день аутсорсинг в республике практически не развит, предприниматели относятся к нему достаточно настороженно и больше доверяют своему главбуху, нежели сторонней организации. Специалисты нашей компании имеют опыт и практические знания украинского и российского законодательства, что и позволяет Sirota Consulting предложить как бухгалтерский аутсорсинг крымскому бизнесу, так и проектные работы — обучение местных специалистов и постановку бухучета в рамках новых требований.

Также нам было бы интересно предложить свои услуги китайским и японским компаниям, работающим на территории Дальнего Востока. Мы даже задумываемся над открытием филиала в данном регионе.

### **Что бы вам хотелось сказать бизнесменам в завершении статьи?**

За аутсорсингом будущее. Требования рынка и конкуренция с каждым годом усиливаются, поэтому бизнес должен быть сосредоточен на вопросах развития — разработке новых технологий, поиске клиентов, новых рынков сбыта, повышении качества и т.д. А вопросы финансовые и юридические лучше отдавать в руки профессионалов.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# ДМ КОНСАЛТИНГ

Компания «ДМ Консалтинг» основана в 2002 г. и начала свою деятельность с бухгалтерского обслуживания. Сегодня фирма предлагает полный комплекс бухгалтерских и юридических услуг, а также занимается регистрацией и ликвидацией предприятий. Клиенты «ДМ Консалтинг» сосредоточены не только в Москве, но и в Санкт-Петербурге, Ярославле, Туле, Калуге, Нью-Джерси, Калифорнии.

Заказчики компании работают в таких сферах, как торговля, производство ювелирного оборудования и строительных материалов, лизинговые услуги, научные разработки, транспортные перевозки, медицина.

**Дмитрий Николаевич, расскажите об основных направлениях деятельности вашей компании.**

«ДМ Консалтинг» занимается ведением, постановкой, восстановлением бухгалтерского учета, представительством в ИФНС и фондах, ведением отдельных участков бухучета, составлением бухгалтерского баланса, расчетом заработной платы, бухгалтерским обслуживанием представительств иностранных компаний в соответствии с международными стандартами (GAAP и МСФО) и стандартами РСБУ, подготовкой и сдачей налоговых деклараций в США, анализом финансовой деятельности, налоговым планированием.

Компания предлагает полное юридическое сопровождение и консультирование по хозяйственным вопросам, арбитражи и адвокатские услуги по налоговым и общегражданским делам.

Также «ДМ Консалтинг» оказывает услуги по управлению: внешнее доверительное управление бизнесом, оценка бизнеса для инвесторов и составление бизнес-плана, защита интересов инвесторов, предоставление независимого директора в совет директоров.

**«ДМ Консалтинг» — одна из немногих отечественных компаний, которая занимается бухгалтерским обслуживанием представительств иностранных фирм в соответствии с международными стандартами (GAAP и МСФО). Расскажите более подробно об этом направлении.**

Я один из первых GAAPистов в России. Еще в середине 90-х гг. я нашел хорошего специалиста, который работал при Всероссийской академии внешней торговли, он-то и передал мне знания по ведению бухгалтерского учета в соответствии с GAAP. Освоив данное направление, я получил в 1997 г. хороший контракт для моей первой фирмы — мы занимались переводом бухгалтерской отчетности совместного проекта Avalon Oil (США) и «Оренбурггазпром» (Россия) для инвесторов на Лондонской фондовой бирже.

**Генеральный директор — Дмитрий Николаевич Морозов.** Родился в 1973 г. Окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит». Еще учась в вузе, работал бухгалтером в туристической компании. Затем — в «Альфа-Групп». В 1997 г. основал аутсорсинговую фирму на Мальте. В 2002 г. — компанию «ДМ Консалтинг» в Москве.

Дмитрий Николаевич не раз разрабатывал эксклюзивные решения по бухгалтерскому сопровождению для малого и среднего бизнеса. Например, в начале 2013 г., когда были существенно увеличены пенсионные отчисления, что повлекло закрытие многих индивидуальных предпринимателей, Дмитрий Николаевич написал письмо в Министерство экономического развития, в котором предложил ввести еще одну модель упрощенной системы налогообложения — «десятину». Согласно ей ставка по налогу составляет 10%, из которых 5% отчисляется в налоговую инспекцию, а 5% — в пенсионный фонд, и при этом отменяло фиксированный платеж в пенсионный фонд, который стал неподъемным для многих предпринимателей в провинции. Данное предложение вызвало много положительных отзывов среди коллег и предпринимателей, но Минэкономразвития пока посчитало данное предложение неактуальным.



В настоящее время, уже в рамках компании «ДМ Консалтинг», мы обслуживаем представительства иностранных компаний в соответствии с GAAP и МСФО. Среди наших клиентов несколько американских компаний, занимающихся научными исследованиями.

**Как на сегодняшний день складывается ситуация на рынке бухгалтерского аутсорсинга? Почему клиентам удобно и выгодно работать с компанией «ДМ Консалтинг»?**

Сейчас наблюдается сильный демпинг со стороны молодых компаний, которые регулярно появляются на рынке. Проработав короткий промежуток времени, они исчезают, не рассчитав свои силы. Но остаются сотни их клиентов, которым приходится восстанавливать бухгалтерский учет или даже перерегистрировать компанию. Одна из причин, почему эти фирмы так быстро закрываются, — высокие расходы, в том числе и на рекламу. Когда я открывал свой бизнес, то один

клик в Яндексе стоил один цент, соответственно, 100 кликов — один доллар. В месяц этой суммы было достаточно, чтобы держаться на первых строчках поисковика. Сейчас один клик стоит 50 долларов, вот и посчитайте, сколько нужно потратить, чтобы хотя бы полгода занимать хорошие позиции в Интернете. Понятно, что крупные киты на таких условиях выживают, но у них и стартовый капитал, и цены другие.

Наша компания за годы работы на рынке бухгалтерского аутсорсинга сумела создать пул постоянных клиентов, которые рекомендуют нас своим друзьям и знакомым, поэтому необходимости в рекламе на сегодняшний день у нас нет. Заказчикам комфортно работать с нами, потому что за счет создания компактной структуры построения своего бизнеса наша компания смогла добиться оптимального соотношения цены и качества собственных услуг.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# КОНТРОЛЬ СЕРВИС



Сегодня среди клиентов компании «Контроль Сервис» такие известные и крупные предприятия, как «Атомснаб», «Промспецприбор», Dsheli, «КупиУзи», «СТАНДАРТАгро», «Алтон Строй Снаб» и мн. др. А начиналось все с двух компьютеров, взятых в кредит, и рекламных листовок, которые Анна Евгеньевна Потапурченко, генеральный директор компании, лично каждое утро развозила по налоговым инспекциям в надежде найти заказчиков. «Сейчас нет необходимости в рекламе, — рассказывает Анна Евгеньевна, — на сегодняшний день у «Контроль Сервис» более 150 постоянных клиентов, и число их продолжает расти. Заказчики, оценив высокое качество нашей работы, рекомендуют нас своим друзьям и знакомым».

«Контроль Сервис» оказывает полный комплекс бухгалтерских и юридических услуг. Компания занимается бухгалтерским сопровождением, постановкой и восстановлением бухгалтерского учета, составлением и сдачей отчетности, расчетом заработной платы, регистрацией, перерегистрацией фирм, внесением изменений, ликвидацией предприятий.



**Генеральный директор — Анна Евгеньевна Потапурченко.** Окончила Столичный гуманитарно-экономический институт по специальности «экономист» и Московский государственный университет экономики, статистики и информатики по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит». Работала сначала помощником бухгалтера, потом — заместителем главного бухгалтера в ДГУП №459 «Фабрика спортивного трикотажа» ФКП 5113 ЦТЗБ (Москва). Затем — ведущим бухгалтером в аудиторской фирме. В 2007 г. основала и возглавила компанию «Контроль Сервис».

**Как в вашей компании строится работа и осуществляется внутренний контроль качества?**

У каждого клиента есть свой персональный бухгалтер, который на связи весь рабочий день, а при необходимости к нему можно обратиться и в выходные дни. Я в курсе дел каждой компании, заказчики могут позвонить мне в любое время и проконсультироваться. Кроме того, я лично контролирую работу всех бухгалтеров.

Показателем качества наших услуг является тот факт, что за последние два года у нас прошли три аудиторские проверки, все положительные. Если оценивать качество в денежном выражении, то в общей сложности со дня основания наша компа-

ния помогла своим клиентам сэкономить более 18 млрд руб. и около 8 млрд получить в результате юридической поддержки на основании судебных решений.

Но все-таки я считаю, что главным гарантом качества нашей работы является то, что клиенты, однажды начав с нами сотрудничать, уже не уходят от нас.

**Высококвалифицированные специалисты — одно из конкурентных преимуществ компании. Какие требования вы предъявляете при подборе персонала?**

Не секрет, что сейчас хороших бухгалтеров на рынке очень мало. Я беру в основном молодых, легко обучаемых людей с профильным образованием, тестирую их, если они проходят тестирование, то тогда приступаю к обучению. Настраиваю их на то, что они выучат весь Налоговый кодекс, ПБУ и пр. Я учу их под направления тех фирм, с которыми они будут работать. Клиенты очень довольны квалификацией моих специалистов, я никогда не слышала от них каких-либо нареканий.

**Предпринимателю выгоднее держать в штате бухгалтера или отдавать эти услуги на аутсорсинг?**

Все зависит от компании. Конечно, на крупных предприятиях необходима бухгалтерская служба. Если говорить о малом и среднем бизнесе, то, безусловно, аутсорсинг более выгоден. Посудите сами, расходы на содержание рабочего места штатного сотрудника составляют не менее трети его зарплаты. Налоги, начисляемые на фонд заработной платы, которые необходимо заплатить за каждого специалиста, составляют в общей сложности 30%. Кроме того, обеспечение нормальной работы бухгалтера требует дополнительных расходов: приобретения специальной литературы и лицензионного ПО, оплаты за посещение семинаров. В итоге фактические расходы на содер-

жание штатного бухгалтера составляют более 200% его зарплаты.

Если бухгалтер вдруг заболел в период начисления зарплаты, то в лучшем случае сотрудники получают ее позднее. Но если он заболел в период сдачи отчетов в налоговую инспекцию, то это грозит как минимум штрафом. Не говоря уже о том, что одна серьезная ошибка в бухгалтерском отчете может привести не только к применению штрафных санкций, но и к банкротству, и даже привлечению к уголовной ответственности.

**Многие бизнесмены прибегают к услугам частных бухгалтеров...**

Это один из самых рискованных вариантов. Я знаю сотни примеров, когда такие псевдоспециалисты теряли все документы, не сдавали отчетность, неграмотно вели бухучет, да просто сбежали. Некоторые даже не знают, что такое программное обеспечение. С «домушниками» не заключаются договора, соответственно, привлечь их к ответственности невозможно. К нам за последние две недели обратилось четыре (!) компании на восстановление бухгалтерского учета после таких работников. А эта услуга стоит серьезных денег, иногда даже легче и дешевле открыть новую фирму. Но бывает, что это невозможно, так как с компанией подписаны государственные контракты и пр.

Поэтому аутсорсинговая фирма — это контроль качества и ответственность, прописанные в договоре, перед клиентом.

**Что в планах?**

Во-первых, в ближайшее время мы открываем офис в Симферополе. Многие наши клиенты создают в Крыму филиалы, новые компании, и им необходимо качественное бухгалтерское обслуживание.

Во-вторых, планируем развивать аудиторское направление.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

**ООО «RIDEL» — Разумный Информативный Подход и DELовые решения**

**для ВАС — это аудиторско-консалтинговая компания с 10-летним стажем на рынке.**

**Мы помогаем предпринимателям сохранять и развивать их бизнес, мечты превращать в реальные планы, снижать риски, преодолевать проблемы и удовлетворять насущные потребности.**

**Группа компаний RIDEL создана нами с использованием западных подходов на базе небольших российских фирм, специализировавшихся на оказании услуг бизнесу в различных направлениях.**

Как коллектив мы сложились довольно давно, работая каждый в своей области и пересекаясь только в совместных больших проектах. Сотрудники имеют огромный опыт работы в различных сферах деятельности и отраслях экономики, начиная с фискальных органов и силовых структур до бизнеса разного уровня. Мы были винтиками и колесиками бизнес-механизмов, слушая советы других, но пришло время, и мы сами стали готовы давать рекомендации и сопровождать ваш бизнес, снижая риски и повышая его эффективность. Наши сотрудники имеют хорошую подготовку и всегда готовы поделиться с вами своими знаниями и умением, новыми технологиями бизнеса.

При решении ваших задач для нашей работы характерен системный, комплексный и правовой подход. Мы считаем, что нет ничего лучше для предпринимателя, чем правда! И если вам скажут: «Наймите нас — и у вас не будет проблем» — бросьте в них камень!

**Индивидуальный подход к каждой компании и ее персоналу  
непосредственно руководителей RIDEL по всем вопросам,  
оперативность и профессионализм.**

Мы не будем говорить о сужении рынка аудита и бухаутсорсинга, о роли СРО и о тенденциях, принимаемых решениях — есть правила и законы, и мы вынуждены работать в этом поле. У нас заказов, несмотря ни на что, все больше и больше, а возможности наши не безграничны, и работать уже приходится не со всеми подряд, а только с наиболее интересными заказчиками. Сегодня самый разный консалтинг необходим, включая аудиторско-бухгалтерский, практически всем, просто кто-то из предпринимателей об этом уже догадался, а кто-то нет...

#### **Для кого мы работаем?**

Для тех предпринимателей, кто экономит деньги, кто хочет открыть/развить/сохранить свой бизнес и сделать его наиболее эффективным, стремится избежать типичных ошибок. Для тех, кто хочет

сократить все возможные риски и уменьшить вероятность возникновения проблем, убрать их основу. Для тех, кто хочет больше зарабатывать и больше работать над стратегическим развитием своего бизнеса, а не в своем бизнесе, съедаемый рутинной и текущей.

Какие сегодня есть проблемы у предпринимателя? Не хватает денег ни себе любимому, ни на развитие бизнеса. Проблемы с персоналом и кадровым документооборотом. Проблемы с продажами и привлечением клиентов. Проблемы с бухгалтерией и отчетностью и, как следствие, проблемы с налоговой инспекцией. Отсутствие понимания во взаимоотношениях собственник/генеральный директор — и вопрос: «Где деньги, Зин?!» Не разбериха в финансово-хозяйственной деятельности, не налажен управленческий учет, вовремя не сдается отчетность, неправильно начисляются налоги и сборы — и, как следствие, штрафы и пени. Не дают кредит, заблокирован расчетный

счет, очень большие текущие расходы на содержание бизнеса, постоянные косяки персонала, включая бухгалтера, «висит» какая-то задолженность по налогам, а как уверяет бухгалтер — долгов нет, невозможность обосновать и отстоять свое мнение в госорганах и суде, трудно идет выездная налоговая проверка. Или эти вопросы частично решены, но риски и проблемы нарастают, а эффективность бизнеса мала. Мало кому удается этого избежать самостоятельно.

#### **Что мы делаем?**

Финансовый блок задач любого бизнеса:

- ✓ бухгалтерский и налоговый учет;
- ✓ проведение сверки расчетов с налоговыми органами, ПФР до получения конечного результата — акта сверки и справки о состоянии расчетов;

- ✓ восстановление бухгалтерского учета;
- ✓ экспертиза первичных документов на соответствие законодательству;
- ✓ решение «трудовых вопросов», кадровый учет, расчет налогов, больничных, отпусков, ЗП;
- ✓ составление отчетности в ИФНС, ПФР, ФСС, Росстат;
- ✓ разработка учетной политики;
- ✓ разработка и ведение управленческого учета;
- ✓ постановка (ведение) управленческого учета, бюджетирование.

От ненужных проблем поможет избавиться профессиональное и своевременное решение вопросов налогообложения:

- ✓ налоговое консультирование;
- ✓ оценка налоговых рисков и последствий отдельных сделок;
- ✓ оценка налоговых претензий по результатам проверок;
- ✓ сопровождение налоговых проверок (в том числе камеральных и выездных);
- ✓ подготовка и отстаивание возражений на акты проверок;
- ✓ постановка (организация) налогового учета;
- ✓ налоговое планирование;
- ✓ все виды аудита.

Вам будут даны практические рекомендации, с помощью которых вы сможете внести исправления и скорректировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Большое место отведено решению таких вопросов, как:

- ✓ задачи МАРКЕТИНГА в полном объеме;
- ✓ БРЕНДИНГ — создание и продвижение брендов;
- ✓ РЕКЛАМА и ПРОДВИЖЕНИЕ товаров и услуг в СМИ и интернете;
- ✓ создание БИЗНЕСА с нуля или его развитие, снижение рисков;
- ✓ создание и запуск ПРОЕКТОВ в плане расширения и диверсификации бизнеса;
- ✓ теория и практика ПРОДАЖ как системы — увеличение дохода;
- ✓ генерация входящего потока клиентов и его конвертация;
- ✓ концепции интернет-проектов продающего типа;
- ✓ аудит бизнеса в целом.



Мы свои проблемы решили!



**Генеральный директор — Лидия Николаевна Ушакова.** Окончила финансово-экономический факультет ИНХ и впоследствии не раз повышала свою квалификацию при различных вузах. Работала бухгалтером, экономистом и аудитором, старшим экономистом в Минфине, Начфинном в ВС, генеральным директором и финансовым директором на уровне среднего и крупного бизнеса как в производстве, так и в сфере оказания услуг, в английской аудиторской компании, была инспектором, начальником отдела и замруководителя ИФНС, имеет единый аттестат аудитора, а это сочетание высокой квалификации и большого опыта.

и не уходят ли куда. Тому, кто хочет вылечить свой бизнес от «детских болезней и косяков» и осуществлять профилактику проблем. Тому, кто хочет планировать налоги и сборы, правильно вести управленческий учет, контролировать бухгалтерию и «не попадать под раздачу Трудовой инспекции» по работе с персоналом. Сегодня аудит переходит в консалтинг по налоговому, бухгалтерскому, юридическому, трудовому сопровождению бизнеса, т.к., чтобы выжить и развиваться сегодня, нельзя ошибаться. Главной составляющей в аудите является высочайший профессионализм и опыт сотрудников. У нас в RIDEL, имеющих все необходимые лицензии, включая свидетельства о сдаче того пресловутого экзамена в Минфине, о котором не раз говорилось, опыт и квалификация на должном уровне.

### **Кому нужна бухгалтерия на аутсорсинге и почему это выгодно?**

Без бухгалтерии сегодня обойтись нельзя! Конечно, многие предприниматели считают, что «лучше его любимого» никто не понимает и не реализует работу служб его компании, включая бухгалтерию, и что он наберет команду суперпрофи и наладит процесс бизнеса с минимальными рисками и без проблем — тогда наша компания и подобные ей такому бизнесу не нужны... пока не придет понимание того, что что-то не так у них там в бизнесе... Про аудит понятно, а вот про бухгалтерию — своя или сопровождение? Не скроем, бухгалтерия на аутсорсинге не всем подходит, и зависит это от конкретного бизнеса, условий и объемов, команды. Однако однозначно можно сказать, что бухгалтерия на аутсорсинге в среднем на 50% дешевле, чем своя! Почему? С чем сталкивается предпринима-

В общем, помогаем сохранить и развить бизнес, увеличить доходы, привлечь клиентов, организовать продажи.

✓ Снижаем налоговые риски и ведем бухгалтерию.

✓ Проводим аудит финансовый и бизнеса в целом.

✓ Любые консультации и поддержка, в том числе в судебных и налоговых органах.

Отвечаем за результат.

### **Что в итоге получит предприниматель?**

Индивидуальный подход к каждой компании и ее персоналу непосредственно руководителей RIDEL по всем вопросам, оперативность и профессионализм. Общий аудит бизнеса, включая аудит финансово-хозяйственной деятельности и отчетных документов с рекомендациями и конкретными мерами по устранению нарушений и ошибок в ведении учета и отчетности, по снижению рисков, внедрению новых технологий бизнеса, решению проблем и удовлетворению потребностей, кроме того, решение комплекса вопросов по финансово-хозяйственной деятельности, включая ведение бухгалтерии и управленческого учета и сдаче отчетности, сопровождение работы как с заказчиками, так и с поставщиками, банками,

по лизинговым операциям и иным сделкам и еще комплексная помощь в организации функционирования бизнес-модели и увеличении эффективности бизнеса и его прибыли, решение многих рутинных вопросов. Мы предупреждаем руководителей/собственников о незаконности действий и их последствий; доводим сверки с налоговой и ПФР до «правильного», с вашей точки зрения, результата с оформлением акта сверки; принимаем участие в арбитражах и спорах по деятельности компании; в проведении выездных налоговых проверках как представитель компании заказчика с последующим отстаиванием интересов компании в налоговой инспекции или в суде.

И в итоге бизнес укрепляется и растет, растут доходы, риски снижаются, проблем меньше, и предприниматель может спокойно работать и реализовывать свои планы.

### **Кому нужен аудит?**

Официально аудит мало кому нужен, в основном крупному бизнесу, а по сути — инициативный аудит нужен тем, кто хочет, чтобы у него в бизнесе все было «ок», без рисков, процесс бизнеса — прозрачен и понятен, и были уверенность и спокойствие в работе. Тому, кто хочет знать, где деньги, сколько их и как они работают

тель, организовав работу своей бухгалтерии: необходимо помещение и оборудованные рабочие места 1–5 с компьютерами и специализированными программами (типа 1С, справочники правового сопровождения, программы отчетности...), мебель, необходимо нанять (а это само по себе проблема) квалифицированный персонал, в частности главного бухгалтера (и он должен иметь профильное образование, а не курсы, у него должна быть практика по ведению бухгалтерии, налоговому планированию, управленческому учету, ему необходимо уметь работать в разных системах налогообложения, знать юридические аспекты договорной базы, оптимизацию налогообложения, систему работы госорганов, включая налоговые инспекции, налоговый учет, кадровый учет, трудовые договора и право — и это не просто бухгалтер, это супербухгалтер, а стоит он столько... да где его такого еще взять? А работать то—надо!), а к нему и еще специалистов одного—трех, а это все зарплата персонала плюс отчисления, налоги. Этими людьми надо руководить, увеличивать им з/п, следить за повышением ими своей квалификации за ваш счет! А если ошибки, штрафы и пени, и блокировка расчетного счета, и блокирование работы самого бизнеса? Надо увольнять, надо набирать новый состав, а гарантий—то нет! А бизнес заторможен! На рынке труда специалистов мало. Например, RIDEL при наборе сотрудников нанимает только каждого 50–70, пришедшего на собеседование, и потом нам еще приходится обучать персонал и постоянно повышать его квалификацию. В чем преимущества аутсорсинга: на вас работает квалифицированная и опытная команда, в которой есть все необходимые для бизнеса специалисты с базовым образованием, работа команды контролируется двумя—тремя суперспециалистами, их суммарная квалификация и опыт много больше квалификации и опыта любого бухгалтера. Если бухгалтер на фирме, как правило, полностью зависит от генерального директора и не может ему противоречить, то на аутсорсинге команда не будет делать ничего противозаконного и рискованного. Многие затраты аутсорсинговых фирм размазаны на своих заказчиках, там есть взаимозаменяемость, внутренний консалтинг. Очень скоро предпринимателю становится понятно,

при таком наборе проблем организации работы собственной бухгалтерии, что ему если и не нужен аутсорсинг, то уж точно нужен консалтинг аудитора и сопровождение бухгалтера. Лучше, если предприниматель обратится к нам еще на стадии замысла открыть бизнес и зарегистрировать компанию, чтобы мы могли ему подсказать, как не сделать типичных ошибок и сразу выстраивать эффективную систему бизнеса, как экономить деньги и нервы с первых шагов.

### Проблемы рынка консалтинга, аудита и аутсорсинга?

Не ошибается тот, кто ничего не делает! Ошибки и сбои бывают как у консалтинговых фирм, так и у персонала компаний, но ошибки и последствия — разного качества и масштаба, и очевидно, что у аудиторско—консалтинговых фирм сбои носят локальный характер, а последствия незначительны. Большая часть сбоев и конфликтов возникает на почве непонимания и неисполнения собствен-

**Цель консалтинга — помочь предпринимателю: привлечь клиентов, правильно и больше продавать продуктов/услуг, получать прибыль, укрепить и развить бизнес, иметь больше свободного времени, ставить и достигать новые цели.**

### Кому нужен общий базовый консалтинг и что это такое?

Если коротко ответить на этот вопрос, то всем! Цель консалтинга — помочь предпринимателю: привлечь клиентов, правильно и больше продавать продуктов/услуг, получать прибыль, укрепить и развить бизнес, иметь больше свободного времени, ставить и достигать новые цели. Для осуществления мероприятий по консалтингу специалист проводит базовый аудит всего бизнеса, т.е. изучает, что и как делается в бизнесе, результаты этого, находит «слабые/проблемные места», формирует перечень рекомендаций по мероприятиям, которые необходимо реализовать предпринимателю в своем бизнесе, чтобы исправить положение. Часто предприниматель не имеет времени/желания/возможности/понимания, чтобы это реализовать, и тогда консультант совместно с предпринимателем руками его сотрудников и своими реализует этот план до получения результата, но второй вариант много дороже. Возможен консалтинг по отдельным направлениям: привлечение клиентов, разработка сайта, написание контента, продвижение и реклама, организация продаж, создание УТП, стратегия развития бизнеса, работа с клиентами, мотивация сотрудников, перестройка схемы работы бизнеса. Эти задачи так или иначе приходится решать всем — вопрос правильности и эффективности, времени и денег.

ником/генеральным директором заказчика рекомендаций и правил/законов, на что постоянно обращают их внимание. Забывчивость, нежелание что—то делать самому или платить за это консалтинговой фирме приводит к «запланированным сбоям» и последующей попытке перевалить ответственность «с больной головы на здоровую». Заказчики должны понимать, что А—К фирмы не получают сверхприбыль, у них невысокая рентабельность — надо удержаться на рынке, и они не могут постоянно что—то делать бесплатно и работать, кредитую заказчика. Нормальная работа в консалтинге — это 100%—ная предоплата и жесткая ответственность сторон. Работа А—К фирм строится на своевременной передаче им всей необходимой информации по бизнесу, документов для ведения учета, чтобы в полном объеме и в срок выполнить свои обязательства, но часто сотрудники заказчика затягивают передачу информации или забывают передать часть ее, в результате происходит сбой в отчетности и требуется масса сил и времени на исправление «косяка» — а кто это должен оплачивать? Обычно А—К фирмы несут издержки по этому поводу. Нужна четкость договорных отношений и контроль со стороны руководства своего персонала и исполнения обязательств по договору.

Все говорят про «качество и надежность» своих фирм и услуг, вот и RIDEL старается снизить в своей работе вероятность сбоев и «косяков» — мы разработали систему контроля качества и исполнения обязательств, накопили большой опыт и постоянно повышаем квалификацию своих сотрудников. Мы освоили самые последние технологии ведения бизнеса. Приходите, и мы будем искать время и возможности помочь вам!

## СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

**1-я консультация у нас бесплатно, при заключении договора СМАРТФОН в ПОДАРОК, а каждому третьему клиенту бонус — 50%-ная скидка на 1-й месяц обслуживания.**

Предложение действительно 33 дня с момента публикации в журнале.

Материал подготовил А.Б. Ушаков

# СТОЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР

На сайте компании «Столичный Бухгалтер» можно найти много отзывов клиентов. Прочитав их, особенно запоминается фраза: «...Работая с Вами, мы спим спокойно и чувствуем себя как за каменной стеной...» Положительные отзывы и рекомендации заказчиков — лучший показатель работы любого предприятия. «Наша компания начинала свою деятельность с обслуживания всего нескольких клиентов, сегодня их порядка двухсот, — говорит генеральный директор Сергей Вячеславович Колесников. — При этом многие из наших клиентов пришли не по рекламе, так как наши заказчики рекомендуют нас своим друзьям и партнерам».

**100**  
личный  
бухгалтер



**Генеральный директор — Сергей Вячеславович Колесников.** Окончил Всероссийский заочный финансово-экономический институт. Работал в банке, прошел путь от кассира-операциониста до руководителя отдела по работе с корпоративными клиентами. В 2001 г. основал и возглавил компанию «Столичный Бухгалтер».

**Помимо качественного бухгалтерского обслуживания, почему еще клиентам удобно работать с вами?**

Сегодня мы предлагаем целый комплекс услуг. Изначально компания предоставляла только бухгалтерское обслуживание, позже мы развили юридическое и IT направления, которые впоследствии выделили в отдельные организации. Сегодня в ГК «Столичный Бухгалтер» входят две бухгалтерские компании — «Столичный Бухгалтер» и «Профессиональный бухгалтер», юридическая фирма «Столичный правовой центр «Мегаполис гарант» и организация, оказывающая IT-услуги, — «Альтернативные автоматизированные информационные решения».

Многие руководители перекладывают на главного бухгалтера функции юриста, системного администратора, кадровика и т.д. Но их должны выполнять профильные специалисты, имеющие необходимые знания и опыт в этих направлениях.

Обратившись к нам, предприниматель получает квалифицированную помощь по данным вопросам. Если говорить о юридических услугах, то у нас работают высококлассные юристы, специализирующиеся на всех отраслях права, также мы сотрудничаем и с адвокатскими образованиями. Клиентам, находящимся у нас на бухгалтерском обслуживании, юридические услуги обходятся на 20–25% дешевле, чем внешним заказчикам.

Что касается IT-направления, то за время работы компании наши сотрудники приобрели бесценный опыт в решении технических и программных вопросов в различных сферах бизнеса. Большую часть этих знаний невозможно получить на компьютерных курсах или в институте. Только постоянное взаимодействие с заказчиками, поставщиками ПО, а также изучение появляющихся новых технологий позволяет нам предоставлять клиентам наиболее эффективные решения. Наша компания занимается установкой и сопровождением 1С, администрированием компьютерных систем, автоматизацией торговых предприятий, созданием систем удаленного доступа к учетным программам через Интернет, разработкой программного обеспечения.

**Одно из конкурентных преимуществ любой бухгалтерской компании — это кадры. Расскажите о ваших специалистах.**

Сегодня у нас в штате 35 бухгалтеров. В компании создана группа внутреннего контроля и аудита, состоящая из трех сотрудников. Это высококвалифицированные специалисты, контролирующие работу бухгалтеров.

Большинство наших сотрудников работают в компании восемь лет и более. Многие из них за время работы у нас накопили бесценный опыт, так как объем информации, количество неординарных ситуаций и принятых по ним решений в разы превышают аналогичные возможности бухгалтера, работающего в одной определенной компании. Мы постоянно инвестируем время и средства в обучение и развитие наших сотрудников. Мы очень

внимательно относимся к уровню заработной платы и трудовому распорядку дня, созданию благоприятной атмосферы в коллективе, то есть делаем все для организации комфортной и эффективной работы сотрудников.

**Несмотря на все очевидные плюсы аутсорсинга бухгалтерских услуг, многие предприниматели до сих пор предпочитают держать в штате собственного бухгалтера. Почему?**

К сожалению, аутсорсинговым компаниям доверяют еще не все. Сегодня на рынке бухгалтерских услуг можно встретить недобросовестные фирмы, которые оказывают негативное влияние на репутацию серьезных компаний. В нашем сегменте нет СРО, как, например, в аудите, которые бы контролировали деятельность и качество оказываемых услуг, у нас свободный рынок: кто захотел, тот и начал оказывать данные услуги. Чтобы как-то удержаться на нем, они необоснованно занижают стоимость, а через непродолжительный период времени прекращают свое существование, потому что не могут справиться с расходами. На сегодняшний день заработная плата главного бухгалтера в Москве составляет от 60 до 150 тыс. рублей. Подобные компании предлагают бухгалтерское обслуживание за 10–12 тыс. рублей в месяц. Предоставляете, какое количество предприятий они должны за эти деньги обслуживать, чтобы содержать квалифицированного специалиста и другой персонал, оплачивать налоги, аренду офиса и управленческие расходы?! Поэтому они постоянно уходят с рынка, тем самым формируя недоверие у клиента. После сотрудничества с подобными фирмами заказчику приходится восстанавливать бухгалтерский учет, что стоит серьезных денег.

**Что в планах?**

Осенью 2014 г. планируем развивать аудиторское направление. Сегодня наша компания также предоставляет данные услуги, но совместно с партнерскими организациями.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# ЭКОНСФЕРА



ЭконСфера  
Аудиторская компания

**«К сожалению, мы живем в такое время, когда компаниям созданы невыносимые условия деятельности, и, чтобы преодолеть все препятствия на пути к успеху, им необходимо прибегать к услугам профессионалов. В первую очередь это касается финансовой и юридической стороны жизни компаний. В облегчении работы бизнеса в этих направлениях мы видим свою цель...» — так о задачах своей фирмы говорит генеральный директор «ЭКОНСФЕРА» Петр Валерьевич Прудников. Эти слова подтверждают многочисленные положительные отзывы и благодарственные письма клиентов, выложенные на сайте предприятия, а также оценка независимых экспертов. Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт», по итогам 2013 г. «ЭКОНСФЕРА» входит в список крупнейших аудиторских фирм России.**



**Генеральный директор — Петр Валерьевич Прудников.** Окончил Московский авиационно-технологический институт им. Циолковского по специальности «инженер, конструктор, технолог радиоэлектронной аппаратуры» и Всероссийский заочный финансово-экономический институт по специальности «бухгалтерский учет, анализ, аудит».

После окончания первого вуза работал по специальности. После распада СССР сменил профессию. Был главным бухгалтером в ряде коммерческих компаний, в 1999 г. получил статус аудитора, возглавлял аудиторскую фирму. С 2011 г. генеральный директор компании «ЭКОНСФЕРА».

**Петр Валерьевич, расскажите об этапах становления вашей компании.**

«ЭКОНСФЕРА» основана в 2008 г. и начала свою деятельность с бухгалтерского аутсорсинга. В 2011 г. мы стали развивать аудиторское направление и предлагать услуги по трансформации отчетности, подготовленной по российским стандартам в отчетность, соответствующую требованиям МСФО. В 2012 г. «ЭКОНСФЕРА» стала оказывать юридическую помощь. Несмотря на большое количество юридических фирм на рынке, получить качественные услуги достаточно сложно. Потребность наших клиентов в профессиональных и своевременно предоставленных юридических услугах привела нас к необходимости серьез-

но посмотреть на данное направление деятельности. Сейчас мы занимаемся как юридическим консультированием, так и представительством в суде. Практически все судебные дела, которые мы ведем, имеют положительный результат.

**«ЭКОНСФЕРА» за короткий промежуток времени сумела обеспечить себе хорошее имя на рынке и признание клиентов. Почему заказчикам выгодно и удобно работать с вами?**

Основополагающими факторами при ведении, например, бухгалтерского учета является профессионализм и доверие клиентов. «ЭКОНСФЕРА» зарекомендовала себя как компания, оказывающая качественные услуги, и если заказчик начинает работать с нами, то это сотрудничество продолжается долгие годы. Кроме того, получив профессиональное обслуживание, он рекомендует нас своим знакомым и друзьям.

Наши клиенты не имеют проблем с бухгалтерским учетом и составлением налоговых деклараций. За все время работы к ним не было претензий со стороны налоговых и иных контролирующих органов.

Такие хорошие результаты достигаются благодаря высокой квалификации наших специалистов и многоступенчатой системе внутреннего контроля. Ведение бухгалтерского учета осуществляется бухгалтером, который закреплен за компанией, его контролирует руководитель отдела. Налоговые декларации, бухгалтерская отчетность проходят обязательный внутренний контроль аудиторского подразделения нашей компании.

**Вероятно, качественные услуги не могут стоить дешево?**

Сегодня на рынке бухгалтерских услуг работает огромное количество компаний, поэтому завянуть цены никому не удастся, их диктует рынок. И в этих условиях вопрос качества выходит на первый план. За счет внутренней оптимизации бизнес-процессов наша фирма в состоянии предлагать привлекательные цены, при которых пользователь получает качественные бухгалтерские услуги. Кроме

того, мы практикуем комплексный подход, когда берем на себя полное обслуживание компании: ведение бухгалтерского, налогового, кадрового учета, юридическое обслуживание. При этом цена наших услуг не повышается.

Кроме того, у нас есть специальное предложение для стартапов. Договор на обслуживание заключается фиксированным сроком на 12 месяцев и предполагает вознаграждение в размере 3% от суммы денежных средств, поступивших в период действия договора в кассу или на расчетный счет организации за товары (работы или услуги). Таким образом, если компания на начальном этапе своего развития не имеет поступлений денежных средств от покупателей или заказчиков, то и за полное комплексное бухгалтерское обслуживание она ничего не платит.

Другое наше интересное предложение — экспресс-аудит. Он позволяет решить большинство стоящих перед компаниями учетных проблем за существенно более низкую стоимость (30 тыс. руб.!), чем полноценная аудиторская проверка. В рамках данной услуги наши специалисты определяют основные налоговые риски компании, проверяют существенные показатели налоговых деклараций, оценивают добросовестность бухгалтерской службы организации, формируют предложения по устранению выявленных недостатков учета, разрабатывают способы оптимизации бухгалтерского и налогового учета в компании.

**Руководители многих аудиторских фирм отмечают, что сейчас спрос на аудиторские услуги снизился. Несмотря на то, что у вас привлекательные ценовые предложения, востребовано ли данное направление?**

Я не согласен с тем, что спрос на аудиторские услуги снизился. В последнее время у нас наблюдается обратная тенденция — количество фирм, заказывающих их, резко растет. Действительно, в настоящий момент практически отсутствуют санкции за не проведение обязательного аудита, вернее, предусмотрены достаточно низкие штрафы — несколько сотен рублей.

Однако последние полгода очень сильно возросла административная нагрузка на бизнес. Ко многим клиентам приходят сотрудники правоохранительных органов, налоговых служб и т.д., в результате, чтобы снизить риски, они заказывают услуги по внутренней проверке бухгалтерского учета и налоговых деклараций, просят оценить риски для развития их бизнеса.

Кроме того, сейчас участились обращения о проведении аудита или внутренних проверок в связи с внутрикорпоративными конфликтами. Зачастую конфликты возникают между собственниками компаний, когда бизнес уже вырос, и кто-то из учредителей хочет развиваться дальше, а кто-то считает нужным выйти из него. В итоге появляются проблемы разделения компании или ее имущества, и в этом случае нужен независимый взгляд профессионала, который бы определил стоимость бизнеса, а также предотвратил недобросовестность одного из партнеров и т.п. Вот, например, недавняя ситуация, когда наш клиент написал заявление о выходе из состава участников ООО. Ему должна быть выплачена действительная доля, которая определяется по чистым активам компании и составляет несколько сотен миллионов рублей. Однако после получения заявления другие участники дали указание изменить учетную политику и бухгалтерскую отчетность, в результате сумма выплат уменьшилась в десятки раз. В настоящий момент клиент заказал внутренний аудит, а мы готовим исковое заявление, потому что факт попытки мошенничества налицо.

### **Как часто предпринимателю нужно заказывать аудит, чтобы снизить налоговые и финансовые риски?**

Я бы рекомендовал хотя бы раз в год после сдачи годовых налоговых деклараций обязательно проводить аудит. Профилактика всегда лучше лечения. Проведение аудита, естественно, не приносит дохода, скорее это расходная часть, но данные расходы непосредственно связаны с бизнесом и они помогут избежать неизмеримо больших потерь. В этом проведение аудита можно сравнить со страхованием. Страхованием предпринимателя от налоговых рисков и рисков недобросовестности сотрудников и партнеров. Возможно, нужно начать с экспресс-аудита.

Кроме того, я рекомендую заключать предпринимателям договора абонентского консультирования, когда за небольшие ежемесячные суммы можно решить юридические, налоговые и бухгалтерские вопросы до оформления результатов сделок. Например, наша компания предлагает абонентское обслуживание в среднем за 12 тыс. рублей в месяц. За эту стоимость предприниматель получает не толь-

ко информационную поддержку, но и возможность практически в неограниченном режиме консультироваться по сложным вопросам законодательства, проведения сделок, оценивать их налоговые последствия, получать рекомендации по оптимизации бизнеса.

### **Передача бухгалтерских услуг на аутсорсинг именно аудиторской компании позволяет снизить риски?**

Безусловно. К сожалению, многие бухгалтерские фирмы в отличие от аудиторских компаний не занимаются внутренним контролем качества, нанимают низкоквалифицированных сотрудников и т.д. При этом их деятельность не контролируется никакими внешними организациями, и клиент узнает о существующих проблемах слишком поздно. Что касается аудиторских компаний, то к ним предъявляются очень серьезные требования, которые в итоге не могут не сказываться на качестве их работы и ответственности.

Аудиторская фирма должна быть членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов, иметь в своем составе не менее трех аудиторов. Если говорить о самих аудиторах, то квалификационный аттестат аудитора выдается лишь при условии, что лицо, претендующее на его получение, сдало специальный экзамен, имеет стаж работы, связанной с осуществлением аудиторской деятельности либо ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, не менее трех лет. Не менее двух лет из последних трех лет указанного стажа должны приходиться на работу в аудиторской организации. К квалификационному экзамену допускается претендент, получивший высшее образование по имеющей государственную аккредитацию образовательной программе. Кроме того, аудитор обязан каждый год проходить обучение по программам повышения квалификации.

Если 10–15 лет назад аттестат аудитора можно было получить достаточно легко, то в настоящий момент — очень сложно: сдать квалификационный экзамен могут далеко немногие. Кроме того, некоторые аудиторы ведут бухгалтерский учет в других компаниях, а если они два года не занимаются аудитом, то теряют право осуществлять аудиторскую деятельность и выбывают из состава аудиторов. За последние два года в профессию пришли всего лишь сто новых специалистов, а ушли около четырех тысяч (!). Количество аудиторских фирм за этот же срок сократилось более чем на 500.

Кроме того, на сегодняшний день существует многоступенчатая система контроля за аудиторской деятельностью. Создать аудиторскую компанию с нуля практически

нереально, новые аудиторские компании возникают в основном путем объединения или покупки фирмы. Собственник аудиторской организации и ее руководитель должны быть дипломированными аудиторами. То есть войти в этот рынок просто человеку с большими деньгами тоже невозможно. Кроме того, аудиторские компании могут заниматься очень ограниченным видом деятельности — только аудитом и сопутствующим ему услугами, а какими-то другими направлениями, которые диверсифицируют бизнес, — нельзя.

Деятельность аудиторской организации раз в два–три года проверяет саморегулируемое объединение, в которое она входит, в последнее время также участились проверки Росфиннадзора. Кроме того, аудиторские компании самостоятельно оплачивают данные проверки. По их результатам выносятся обширная программа предписаний, вплоть до приостановления деятельности компании, такая практика есть в том числе и по крупным аудиторским компаниям.

Никакие подобные требования не предъявляются к деятельности бухгалтерских фирм, что не может не сказываться на качестве оказываемых ими услуг.

### **Многие предприниматели, чтобы обезопасить себя от всевозможных проблем, не заказывают аудит, а идут по другому пути: проработав три года, закрывают фирму и открывают новую...**

Сегодня постоянная смена контрагентов никого не устраивает. Поэтому, когда предприниматель каждые три года закрывает фирму и открывает новую, — это уже моветон. Крупные компании, прежде чем начинать сотрудничать с какой-либо фирмой, запрашивают полный комплект документов — налоговые декларации, бухгалтерскую отчетность, данные по руководителям и прочее, они не работают с предприятиями, которые существуют меньше года. У вашей компании должна быть хорошая история, чтобы вас рассматривали как надежного партнера. Кроме того, у фирмы могут быть государственные заказы, или она работает с крупными торговыми сетями, вход в которые стоит десятки тысяч долларов, и эти деньги окупаются только через два–три года, поэтому такой способ профилактики рисков для них просто невозможен.

Если предприниматель занимается очень мелким бизнесом, например, имеет ларек на рынке, это еще возможно. Но если бизнесмен планирует развивать свою компанию, то он должен строить бизнес, рассчитывая, что компания просуществует не год или три, а как минимум 10–15 лет, чтобы передать дело детям, семье и т.д.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

## Оценочная деятельность

**БЛИЦСЕРВИС**

**Еще в V веке н. э. один китайский мудрец сказал: «Оценка — это не поиск истины или не истины. Оценка — это выбор между вредным и полезным!»**  
**Об основных направлениях деятельности ООО «БлицСервис» и особенностях современного рынка оценки рассказывает генеральный директор Сергей Васильевич Хлусевич.**

Свою профессиональную деятельность ООО «БлицСервис» начало в 2004 г. За это время мы прошли этапы становления оценочной деятельности от лицензирования до последующего перехода на саморегулирование. Надо сказать, что в оценочной отрасли и сегодня есть определенные проблемы. Так, наше сообщество никак не определится, кто будет нести ответственность за качество исполнения оценки — физические или юридические лица. Пока этот вопрос остается открытым.

**Как данная ситуация отражается на деятельности отрасли?**

В настоящее время всю ответственность за качество выполненных работ несут физические лица (оценщики-исполнители), в то время как юридические остаются в стороне. Я считаю это не совсем справедливым, поскольку именно юридическое лицо нанимает того или иного сотрудника в свой штат, следовательно, полностью перекладывать на него всю ответственность — неправильно, т. к. юри-лицо имеет определенную степень влияния на своего работника. Думаю, ответственность все-таки должна разделяться между ними. Сейчас этот вопрос активно обсуждается в наших кругах.



**Генеральный директор, учредитель — Сергей Васильевич Хлусевич.** Родился в 1981 г. Окончил МГТУ им. Баумана. Прошел переквалификацию в Международной Академии оценки и консалтинга по оценочной деятельности. «В нашем бизнесе самое главное — высокое качество исполнения и ответственность за выданное заключение». В свободное время с удовольствием играет в волейбол.

лироваться и развиваться, выявляя новые потребности общества.

**Как работает связка «оценка — предприниматель — государство»?**

Как вы понимаете, достаточно часто в судах в рамках имущественных споров готовится заключение оценочной компании. Однако в тех случаях, когда одной из сторон спора является государство,

удалось доказать состоятельность своих решений в рамках правового поля.

**Может ли отечественный бизнес обойтись без услуг оценочной компании?**

Такой сценарий нереален. Государство возложило на оценщиков достаточно много функций, поэтому отечественный рынок оценки будет трансформироваться и продолжать развиваться вместе с экономикой страны, как это и происходит во всем мире.

**Какие услуги предлагает ООО «БлицСервис»?**

Мы предлагаем весь спектр оценочных услуг, куда входит оценка недвижимости, бизнеса, оборудования, ущерба и прочее.

В 2012 г., отвечая на запрос наших клиентов, мы приняли решение расширить свой портфель и сегодня предлагаем услуги по строительной экспертизе. Комплексный подход и юридическое сопровождение наших проектов — конкурентное преимущество компании «БлицСервис». Сейчас мы успешно сочетаем эти виды деятельности.

Мы решаем различные задачи: занимаемся проведением строительной экспертизы, рассчитываем рыночную стоимость объектов. Достаточно часто

**Надо сказать, что в оценочной отрасли и сегодня есть определенные проблемы. Так, наше сообщество никак не определится, кто будет нести ответственность за качество исполнения оценки — физические или юридические лица. Пока этот вопрос остается открытым.**

**Развитие, стагнация, стабильность — на какой стадии, на ваш взгляд, находится рынок оценки?**

В нашей стране, наверное, нет отрасли, которая бы не развивалась совсем. Что же касается оценочной деятельности, то, на мой взгляд, рынок оценки находится на стадии вялотекущего развития. Российская экономика достаточно молода, и у нас много вопросов, которые надо решать. Это касается и российского законодательства, которое продолжает регу-

зачастую наши доводы, обоснованные и подкрепленные детальным изучением ситуации, не принимаются во внимание. Голословные, ничем не подкрепленные утверждения, как правило, ставятся судом выше, чем наши заключения, основанные на детальных расчетах. К сожалению, российское законодательство пишется законодателями таким образом, что в нем всегда есть место для лавирования.

Тем не менее в практике ООО «БлицСервис» немало выигранных дел, где нам

клиенты обращаются с вопросом, как поделить домовладение между тремя-четырьмя собственниками и как при этом разделится стоимость домовладения между людьми? Квалификация наших специалистов позволяет комплексно отвечать на эти два родственных вопроса, т.к. в штате компании работают и оценщики, и строительные эксперты, и юристы с большим опытом работы.

ООО «БлицСервис» — член НП «Российское общество оценщиков». Хочется отметить, что мы неслучайно выбрали именно это СРО оценщиков. Сегодня это самая крупная саморегулируемая организация оценщиков, которая с первого дня нашего существования оказывает реальную помощь и комплексную информационную поддержку, предоставляя различные статистические данные, которые зачастую отсутствуют в свободном доступе, но являются необходимыми для ведения профессиональной деятельности.

В прошлом году также вступили в саморегулируемую организацию проектировщиков — МАП Эксперт и в СРО изыскателей — Стандарт-Изыскания. Помимо всего прочего все специалисты «БлицСервис» имеют членство в Палате судебных экспертов, где мы аккредитованы и где сотрудники регулярно проходят обучение.

### **Какие привилегии либо помощь дает такое членство?**

Членство в Палате судебных экспертов оказывает значимую поддержку, когда мы имеем дело в суде. Членство в СРО оценщиков и СРО проектировщиков — обязательно, если ты работаешь в этих сегментах.

### **На какие критерии бизнес должен обращать внимание при выборе оценочной компании?**

В первую очередь надо обратить внимание на опыт работы, квалификацию сотрудников и репутацию компании. Никакая реклама не дает такого эффекта, как хорошая репутация. Надо внимательно ознакомиться со списком выполненных проектов, посмотреть, кто является партнером компании, какие клиенты воспользовались ее услугами. Практика показывает, что нас рекомендуют своим партнерам, значит, с репутацией у нас все хорошо.

**В последнее время многие аудиторские и консалтинговые компании, расширяя портфель своих предложений, включают в него оценочную деятельность. Скажите, пожалуйста, правильнее обращаться в специализированную оценочную компанию или можно воспользоваться и их услугами?**

Еще недавно я был сторонником однопольного вида деятельности. Но поскольку в последнее время в рамках своей компании я стал развивать дополнительные направления, вижу, что это можно делать без потери качества предоставляемых услуг. Российский бизнес поставлен в такие условия, что ему необходимо применение различных инструментов, которые позволяют выживать и оставаться востребованным. Каждый ищет свой путь развития и постепенно накапливает опыт.

### **Для бизнеса иногда крайне важно мнение независимого оценщика. Чем грозит предпринимательству недооценка/переоценка бизнеса?**

В каждой отдельной ситуации это может повлечь самые разные последствия. Хочу отметить, что в действительности лучше собственника, в роли которого может выступать предприниматель, физическое лицо или государство, его объект не знает никто. Для нас важно получить грамотную исходную информацию для проведения оценки, провести тщательное обследование объекта и вынести независимое заключение. Если мы что-то не учли, то последствия могут быть самые непредсказуемые. К примеру, собственнику это может грозить как излишними налогами, которые он будет вынужден платить за свое имущество, недосбором арендных платежей и т.п.

Наглядным примером может служить ситуация, сложившаяся при определении кадастровой стоимости, методология процесса оказалась настолько непрозрачна и необъективна, что масштаб про-

При этом надо понимать, что рынок сам отрегулирует стоимость предложения. Даже в том случае, если оценщик завысит стоимость, рынок все равно даст свою объективную оценку. Мы всегда объясняем своим клиентам, что наши расчеты отвечают реальной стоимости, и они должны приниматься во внимание. Профессия оценщика тем и отличается, что вся предоставляемая клиенту информация должна быть достоверной. В противном случае наступает недопонимание и возможен срыв сделки.

Мы всегда заинтересованы в том, чтобы наша работа в руках пользователя стала безошибочным инструментом, который в случае необходимости будет обеспечен устойчивыми доказательствами в суде.

### **Каким образом осуществляется контроль качества оценочных услуг?**

У нас разработаны положения, в соответствии с которыми ведется контроль качества.

Мы также подвержены постоянным проверкам со стороны саморегулируемой организации оценщиков, что в свою очередь и является целью вступления в эту организацию. Наряду с этим мы повышаем образование наших сотрудников, всегда участвуем в различных семинарах по оценке. Многие из наших отчетов об оценке подтверждены положительными заключениями СРО.

За десятилетнюю практику «БлицСервис» накопил значительный опыт, и в настоящее время у нашей компании есть большой потенциал, который позволяет нам качественно работать одновременно по нескольким проектам.

**Государство возложило на оценщиков достаточно много функций, поэтому отечественный рынок оценки будет трансформироваться и продолжит развиваться вместе с экономикой страны, как это и происходит во всем мире.**

блемы для предпринимателей всей страны просто катастрофический.

Мы всегда стараемся найти золотую середину, но для предпринимательства в равной степени плоха и переоценка, и недооценка бизнеса.

**Вероятно, вы сталкивались с ситуациями, когда предприниматель заинтересован в том, чтобы реальная цена его бизнеса была завышена, что позволит выгоднее продать предприятие.**

Такой запрос действительно существует. Но мы всегда призываем наших клиентов не терять голову и стараться быть объективными в своей оценке.

### **Почему выбрали такое название компании?**

«БлицСервис» — это сервис, отвечающий требованиям времени.

В этот юбилейный для компании год я хотел бы поблагодарить наших партнеров — СРО оценщиков «Российское общество оценщиков» в лице И.Л. Артеменкова, которое оказывает достойную поддержку нашему бизнесу. Мы также благодарим клиентов, которые воспользовались нашими услугами, и в дальнейшем гарантируем высокое качество обслуживания.

Корреспондент: Елена Марголина

## Инвестиционная деятельность

# ЛАРОС ФИНАНС

**Не только сохранить, но и преумножить свои инвестиции. Сегодня на всей планете вы вряд ли найдете человека, который бы не был в этом заинтересован.**

**ЗАО «ЛАРОС ФИНАНС» предлагает широкий спектр инструментов, с помощью которых можно решить эту непростую и вместе с тем интересную задачу.**

**ЗАО «ЛАРОС ФИНАНС» (ранее «ЦБ-Растро») — независимая российская компания, предоставляющая весь комплекс услуг на российском фондовом рынке с 1994 г.**

### Что это за услуги?

ЗАО «ЛАРОС ФИНАНС» является профессиональным участником фондового рынка и имеет все необходимые лицензии ФСФР на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности и доверительного управления. Для предприятий реального сектора компания оказывает консультационные услуги по вопросам первичного размещения ценных бумаг, их обращения, а также поиску инвесторов. Наша компания предлагает доступ практически ко всем существующим на российском рынке финансовым инструментам. В настоящее время компания самостоятельно выходит на ММВБ в качестве полноценного биржевого игрока для осуществления операций купли-продажи драгоценных металлов как в своих интересах, так и по поручению клиентов.

### Вы видите перспективу работы с драгоценными металлами?

Безусловно. До последнего времени российский рынок в данном сегменте был слабо ликвиден. Ситуация постепенно меняется. Этому способствует множество факторов и не только финансового характера. На текущий момент наиболее интересными с точки зрения динамики, на наш взгляд, являются золото, серебро, платина и палладий. В обозримом будущем рынок металлов составит достойную конкуренцию банковским депозитам.

### Пакет предлагаемых вами услуг очевиден и понятен для инвесторов. А чем ваши предложения интереснее знакомых банковских продуктов?

Вы задали очень правильный вопрос. Хотелось отметить, что как бы ни складывались экономическая и политическая ситуации, что бы сегодня ни говорили об оттоке капитала и перераспределении активов, для огромного количества людей фондовый рынок остается весьма интересным и привлекательным инструментом для извлечения прибыли. На сегодняшний день он является недооцененным, волатильным, с достаточно серьезным потенциалом роста. Поэтому многие стремятся

инвестировать деньги даже в традиционные инструменты.

Когда к нам приходят клиенты, среди которых немало как физических, так и юридических лиц, они в первую очередь спрашивают, какой набор финансовых инструментов мы можем предложить и какую среднюю доходность стоит ожидать.

ЗАО «ЛАРОС ФИНАНС» предлагает высококачественное брокерское обслуживание на ведущих биржевых площадках России. Наши клиенты получают возможность совершать операции на Московской межбанковской валютной бирже (Секции фондового рынка и государственных

финансов и делегирует эти полномочия профессиональному портфельному менеджеру из нашей компании, который будет подбирать каждому клиенту инвестиционную стратегию с учетом его запросов — высокодоходную спекулятивную или максимально надежное накопление средств на рынке облигаций. Следует отметить, что коллектив нашей компании имеет большой опыт работы на рынке ценных бумаг, и все сотрудники, осуществляющие операции на фондовом рынке, имеют аттестаты Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР).

**В мае 2014 г. по текущим оборотам на рынках ОФЗ и еврооблигаций ЗАО «ЛАРОС ФИНАНС» вошло в 30 ведущих инвестиционных компаний России!**



ценных бумаг, Секция срочного рынка), Фондовой бирже «РТС» (Классический и биржевой рынок акций, включая торги акциями; рынок фьючерсов и опционов FORTS; Внебиржевой рынок) и в фондовой секции Санкт-Петербургской валютной биржи.

Клиентам доступны все варианты взаимодействия с брокером: от подачи заявок по телефону до самостоятельной работы с использованием системы интернет-трейдинга WEB2L®, сертифицированной ММВБ и снискавшей заслуженную популярность на рынке своей надежностью, быстродействием и удобным пользовательским интерфейсом.

Взаимодействие через Интернет происходит в защищенном режиме и обеспечивает аутентификацию, целостность и конфиденциальность как для брокера так и для клиента.

Еще одна наша услуга — профессиональное доверительное управление активами на российском рынке ценных бумаг. Это доступный и достаточно доходный способ инвестирования. При этом сам инвестор освобождается от необходимости самостоятельно заниматься управлени-

### Расскажите о привлекательности ваших услуг.

Мы акцентируем внимание инвесторов на сохранении имеющегося капитала. Для того чтобы его сохранить, нужно вложить в нечто более привлекательное, нежели банковские инструменты, которые сейчас предлагают не более 10–12% годовых. Такой доход практически полностью нивелирует инфляция и ослабление курса рубля. Сама банковская структура предполагает наличие большого штата специалистов, что в итоге удорожает их продукты.

Наша процентная ставка за обслуживание, так называемая комиссия, существенно ниже, чем у банков, а средняя годовая доходность от инвестирования выигодно отличается от банковских депозитов.

### Что же вас выгодно отличает от других инвестиционных компаний?

Как мы уже сказали, у нас невысокая процентная ставка за обслуживание. «ЛАРОС ФИНАНС» имеет устойчивый вес на рынке, доброе имя и положительную историю с прохождением проверок в Центробанке. Еще одно явное преимуще-



ство — наша динамичность. Мы заранее реагируем на многие изменения, которые происходят в финансовой и даже политической деятельности страны. В структуре нашей компании работают прекрасные аналитики, которые в подавляющем большинстве случаев верно прогнозируют возможные сценарии развития той или иной ситуации, что в свою очередь влияет на реакцию фондового рынка, а как следствие, и на доходность компании и ее клиентов.

Думаю, эта совокупность факторов и привлекает наших новых клиентов, ряды которых неуклонно пополняются. А те, кто много лет с нами, с удовольствием поздравляют нас с юбилеем!

### **Много ли на рынке работает аналогичных инвестиционных компаний?**

Достаточно. По всей России насчитывалось более 1100 организаций. До последнего времени этот рынок был очень насыщен, однако сейчас наметилась такая тенденция, что многие компании аналогичной сферы деятельности стали уходить с рынка. Это связано со многими факторами, в т.ч. с неоправдавшимися ожиданиями самих владельцев этого бизнеса.

Тем не менее рынок достаточно конкурентный, и, чтобы на нем выстоять, надо приложить немало усилий. Мы постоянно отслеживаем складывающуюся ситуацию, так сказать мониторим рынок, рассматриваем активно развивающиеся компании, оцениваем перспективу их дальнейшего роста и предлагаем клиенту пакет интересных предложений. В дальнейшем это приносит свои положительные результаты. Тот факт, что в этом году «ЛАРОС ФИНАНС» отмечает свое 20-летие, говорит о том, что клиент получает неплохую доходность от сотрудничества с нами — это один из основных показателей нашей успешной деятельности и устойчивого положения на рынке.

### **При этом надо понимать, что каждый день может принести что-то новое...**

Да, тем более, когда мы работаем на весьма волатильном рынке ценных бумаг. Это представляет определенный интерес для активных клиентов, которые занимаются торговлей голубыми фишками, стремясь получить максимальный доход.

Конечно, мы всегда советуем своим клиентам, как наилучшим образом поступить в тот или иной момент времени — например, продавать на росте акций и покупать во время их падения. То есть мы выступаем еще и в роли консультанта.

### **Кто может стать вашим клиентом?**

Мы работаем с каждым клиентом индивидуально. Ими могут стать как физи-



**ДЕНИС ГЕННАДИЕВИЧ АКМАЕВ, генеральный директор (справа)  
 КОНСТАНТИН БОРИСОВИЧ МИРГОРОДСКИЙ, финансовый директор  
 НАИЛЬ АМИРОВИЧ НАСИМОВ, исполнительный директор по развитию  
 и работе с клиентами (слева)**

ческие, так и юридические лица. Для каждой группы у нас есть различные пакеты услуг. Если это юридические лица, то они могут инвестировать высвободившиеся в процессе производственной деятельности значительные средства на небольшой период времени, например, от трех месяцев и далее. У нас также есть инструменты, которые юридические лица могли бы взять на баланс.

С каждым физическим лицом проводится индивидуальная работа. Все зависит от размера капитала и пожеланий клиента. Зачастую вложения на длительный срок — от полугода и далее — приносят хорошие дивиденды своему владельцу.

Как правило, мы начинаем работать с инвестициями, составляющими 100–250 тыс. рублей для физических лиц, и считаем, что это наиболее правильная минимальная стартовая сумма для начинающего инвестора.

### **Насколько рискует клиент, доверяя свои денежные средства инвестиционной компании?**

Начнем с того, что профессиональные игроки рынка ценных бумаг находятся под контролем Центробанка РФ. Так же как и защита вкладов населения, так и в нашей деятельности работают защитные механизмы для клиента. Например, ценные бумаги, принадлежащие клиенту, компания в случае ликвидации или других негативных последствий обязана вывести в специальные депозитарии, где клиент сможет выбрать любого другого управляющего и работать дальше.

Некоторые клиенты работают самостоятельно, консультируясь с нашими специалистами-аналитиками. В таком случае часть рисков они берут на себя. Если же клиент слабо ориентируется

в сложившейся ситуации, мы рекомендуем, а зачастую и настаиваем, хеджировать средства от этих рисков, т.е. страховать. В любом случае мы всегда стараемся ограничить и контролировать возможные риски.

Для того чтобы успешно выступать на этом рынке, необходимо много составляющих факторов, с помощью которых можно действительно получать значительные дивиденды. Но для этого нужно иметь достаточно опыта и знаний, понимать конъюнктуру рынка, знать экономику и уметь прогнозировать развитие политических событий и т.п. Мы консультируем клиентов, когда и какие акции или ценные бумаги лучше купить или продать. При этом для нас важно оставаться честными и предельно открытыми перед своими клиентами.

### **Ставки на фондовом рынке — это бизнес или игра?**

Можно сказать, что для основной категории клиентов — это бизнес, а для другой, немногочисленной, — остросюжетная игра. Наша задача — учитывать все интересы и нюансы каждого клиента. Многие наши клиенты вместе с нами успешно преодолели два кризиса, и при этом остались нашими верными партнерами и друзьями. Наш главный плюс — конфиденциальность и индивидуальный подход. При доверительном управлении мы разрабатываем инвестиционную декларацию, в которой прописывается своя индивидуальная стратегия работы с клиентом. Даже если он не обладает большими финансовыми ресурсами, мы уделяем ему не меньше внимания, чем остальным. И это наша принципиальная позиция.

Корреспондент: Елена Марголина

# ПОИСК



**Современное общество достигло такого уровня, что для плодотворной деятельности любого предприятия необходимо не только правильно организовать рабочие места, но и соблюсти целый ряд обязательных к исполнению мероприятий: требований по промышленной, экологической, пожарной и электробезопасности, охране труда, а также знание навыков оказания первой помощи пострадавшим на производстве и многое другое. Полный комплекс услуг по грамотной организации деятельности на производстве предоставляет группа компаний «Поиск», отметившая в прошлом году свое 25-летие!**



**Директор — Евгений Александрович Матвеев.** Родился в 1979 г. в Москве. Окончил Московский государственный индустриальный университет. Кандидат юридических наук. В ГК «Поиск» работает с 1998 г. Считает, что надо ставить перед собой цель и стремиться ее осуществить.

На российском рынке группа компаний «Поиск» работает с 1988 г. Свою профессиональную деятельность мы начинали с предоставления услуг торговым предприятиям г. Москвы. После распада СССР в торговлю пришло много неквалифицированного персонала, поэтому появилась необходимость обучения сотрудников нормам и правилам торговли. В процессе обучения рассматривались вопросы по защите прав потребителя, товарному соседству, реализации товаров, законам и правилам торговли. В период становления нового государства — России — мы стали одним из первых обучающих заведений в этом сегменте.

Но останавливаться на достигнутом не в наших правилах. Мы продолжали развиваться и стали предлагать услуги для предприятий различных отраслей

экономики и народного хозяйства. Был организован курс обучения по охране труда, разработаны программы по промышленной и электробезопасности. В настоящее время мы предоставляем более 40 видов услуг, основное предназначение которых — помощь бизнесу.

В структуре ГК «Поиск» организованы и успешно функционируют «Центр повышения квалификации «Поиск» — учебный центр, на базе которого проводится обучение и повышение квалификации специалистов; «Центр независимых исследований «Энергоэффективность», проводящий энергоаудит и обследование зданий на энергосбережение; «Центр независимой оценки «Безопасность труда» — испытательная лаборатория по специальной оценке условий труда.

После прохождения обучения слушатели сдают квалификационный экзамен и получают удостоверение установленного образца, дающее право заниматься определенным видом деятельности. То есть у нас они получают дополнительное профессиональное образование.

**В настоящее время в России протекает негласный кризис, и многие компании ищут пути сокращения расходов. Тем не менее ваши семинары и обучающие курсы достаточно активно посещаются. Значит, предлагаемый вами вид услуг серьезно востребован?**

Абсолютно верно. Та база знаний, которую мы даем своим слушателям, не только повышает их профессиональную подготовку, но и помогает обеспечить безопасность людей на производстве. На этом экономить нельзя. В случае нарушения законодательства об охране труда или пожарной безопасности руководитель несет административную ответственность, вплоть до уголовной. Именно поэтому грамотные руководители предпочитают обучить своих специалистов, провести различные исследования и анализ рабочих мест. Такая предусмотрительность оберегает от профессиональных заболеваний, несчастных случаев на производстве,

которые, в свою очередь, могут привести к уплате сотруднику компенсации за нанесенный ущерб здоровью и даже повлечь уголовную ответственность.

В ГК «Поиск» успешно работает «Центр безопасности труда» — экспертная организация, специалисты которой занимаются изучением условий труда, которые проводятся в соответствии с Трудовым кодексом. В своем экспертном заключении мы прописываем перечень мероприятий, где указано, что нужно исправить.

В последнее время из-за нерадивости отдельных руководителей участились случаи пожаров в общественных местах (кафе, ресторанах), взрываются газовые баллоны на стройплощадках, в зданиях и сооружениях, поэтому необходимо более ответственно соблюдать меры безопасности. Зачастую подобные несчастные случаи происходят из-за эксплуатации ветхих домов со старой электропроводкой, которых достаточно много в российских городах, в т. ч. и в Москве.

«Центр независимых исследований «Энергоэффективность» — независимый экспертный центр — располагает оснащенной лабораторией и контролирует





выполнение требований по электробезопасности. С помощью парка приборного оборудования (тепловизоры, датчики, приборы по измерению электроэнергии) проводится обследование объекта, затем выдается экспертное заключение, в котором указано, какие энергоэффективные мероприятия рекомендованы для данного объекта с целью экономии тепло- и электроэнергии, водных ресурсов, осветительных приборов. Мы видим, как после нашего заключения применяются энергосберегающие технологии: утепляются фасады зданий, устанавливаются пластиковые окна, меняются батареи отопления.

Согласно плану Правительства РФ по экономии энергоресурсов, выполнение этих мероприятий является обязательным для бюджетных организаций культуры, медицины и образования. Это дает четкое представление, насколько правильно используется государственное финансирование.

Наши услуги также пользуются спросом в ДЭЗах и компаниях, управляющих жилым фондом.

В компании организована работа по представлению юридических услуг — составление гражданско-правовых договоров, правовая экспертиза деловой документации, досудебное урегулирование хозяйственных споров, защита прав и законных интересов юридических и индивидуальных предпринимателей, представление организаций в судах.

**Насколько мне известно, вы предлагаете услуги по проведению пожарной аудита? Нарушения пожарной безопасности на предприятиях влекут серьезные последствия и немалые штрафные санкции: за два-три нарушения — штраф в размере 100 тыс. рублей.**

Мы аккредитованы в МЧС, и наши специалисты имеют аттестаты на проведение независимой оценки пожарных рисков. Если на предприятии проведен пожарный аудит и выдано заключение, что объект находится в безопасном состоянии и риск гибели людей отсутствует,

то в течение трех лет оно не подвергается плановым проверкам. Это позволяет предприятию работать в спокойном режиме, без стрессов.

**Какие специалисты проходят обучение в «Центре повышения квалификации»?**

Мы проводим обучение по охране труда, пожарной, электро- и экологической безопасности. Есть учебные курсы для продавцов, кассиров, администраторов, лифтеров. В общей сложности мы работаем более чем по 20 видам учебных программ.

Продолжая свое развитие, ГК «Поиск» вводит новые обучающие направления. В числе последних — обучение по таким востребованным рабочим специальностям, как электрогазосварщик, водитель для работы на погрузчиках, стропальщик, машинист, ответственный специалист за газовое хозяйство и др. По сути, мы предлагаем очень широкий спектр услуг. Наши ученики работают в строительной, транспортной, торговой, нефтегазовой, энергетической и других отраслях.

По желанию клиента наши эксперты выезжают с обучающими семинарами в самые отдаленные регионы РФ.

Вместе с тем мы приглашаем слушателей и на бесплатные семинары, где рассказываем о мероприятиях, которые необходимо провести на рабочих местах в соответствии с действующим законодательством. Лекции читают высококвалифицированные специалисты из контролирующих структур — действующие практики, досконально знающие свой предмет.

**С какой периодичностью специалист должен повышать свою квалификацию?**

В соответствии с приказом Министерства образования — один раз в пять лет. За этот период времени появляется достаточное количество новых нормативов.

С 1 января 2014 г. вступил в действие Закон «О специальной оценке условий

труда», в котором указано, что все рабочие места на территории РФ должны быть идентифицированы. Это более комплексный подход к оценке и обследованию рабочего места.

Сегодня политика государства направлена на то, чтобы работодателю было выгодно проводить мероприятия по энергоаудиту, технике безопасности, оценке условий труда и т. п. То есть появляется некий механизм, который начинает регулировать отношения предприниматель — работник.

Мы отслеживаем введение в действие новых нормативных документов и доводим до слушателей самую оперативную информацию: новости, касающиеся постановлений, разъяснений и дополнений законодательства, Трудового кодекса и других нормативных документов.

**Много ли аналогичных компаний работает на московском рынке?**

Нам удается выдерживать конкуренцию за счет нашей политики. Во-первых, многим предприятиям удобно и выгодно сотрудничать с одной организацией, которая предоставляет комплекс услуг по всем направлениям. Во-вторых, мы уже 25 лет работаем на этом поприще, накопили серьезный опыт и хорошую репутацию.

Наша организация тесно взаимодействует с городскими и территориальными органами исполнительной власти — департаментами, комитетами, префектурами административных округов и управами районов.

**Постоянное развитие и дает вам тот потенциал, благодаря которому вы остаетесь востребованными.**

Мы смотрим на конъюнктуру рынка, стараемся предоставить клиенту наиболее полный комплект услуг, что помогает решить много проблем в сфере предпринимательства. Компания, которая обратилась в ГК «Поиск», нашла верного друга и помощника для успешного ведения бизнеса. «Наша цель — ваш успех в бизнесе».

Корреспондент: Елена Марголина

# ЦЕНТР СЕРТИФИКАЦИИ И МАРКЕТИНГА

**«Центр сертификации и маркетинга» — одна из первых компаний, которая появилась на рынке сертификационных услуг. Предприятие образовано в 1997 г., но основной состав специалистов работает в данной сфере с 1994 г., т.е. уже 20 лет (!). «Центр сертификации и маркетинга» занимается организацией всех видов работ по сертификации, экспертизе и проведению испытаний различной продукции. За годы работы компании ее клиентами стали такие мировые и российские производители, как Agfa-Gevart, Ericsson, CIS, Cisco Systems, Gillette, Hyundai Multimedia, Karcher, Panasonic, PPG, Sanofi, Wilo, Арктика, Белла, Челябинский компрессорный завод, Чусовской металлургический завод, «Эконика-Техно» и мн. др. «Центр сертификации и маркетинга» располагает филиалами в Санкт-Петербурге и Перми. О деятельности компании и об изменениях, которые произошли на рынке сертификационных услуг, мы беседуем с генеральным директором Марком Владимировичем Марценюком.**



**Марк Владимирович, за последние два года ваш рынок претерпел серьезные изменения. Расскажите о них подробнее.**

Начну с традиционной сферы деятельности — сертификации соответствия, которую теперь курирует Росаккредитация, а не Росстандарт. Сертификат соответствия и декларация о соответствии — это документы, подтверждающие, что продукция произведена согласно установленным (обычно ГОСТами или Техническими регламентами) требованиям по безопасности, а по ряду продукции — и требованиям по функциональным свойствам и качеству.

Первоначально они выдавались в рамках системы сертификации ГОСТ Р. В настоящее время Решениями Комиссии Таможенного Союза (в который сейчас входят Россия, Беларусь и Казахстан) на различные виды продукции вводятся Технические регламенты (ТР), а обязательные сертификация и декларирование соответствия этих видов продукции исключаются из существующих систем и теперь проводятся по требованиям этих Технических регламентов. При этом прошедшая сертификацию и декларирование по ТР продукция маркируется единым знаком обращения на рынке государств-членов Таможенного союза:



В целом, требования к органам сертификации и к самой продукции ужесточились, поэтому получить сертификат или декларацию теперь сложнее: процедура стала многоступенчатой, в большинстве случаев требуются испытания образцов, при серийной сертификации требуется выезд специалиста на производство, а это ведет к увеличению стоимости и сроков сертификации.

Но уже есть положительные результаты — большинство сертификационных компаний-однодневок закрылось, а некачественная продукция стала уходить с рынка.

Для нас же строгие подходы не новость: мы начали работать, когда они считались в порядке вещей.

Изменения произошли и в другой сфере, которую курирует Роспотребнадзор, — государственной регистрации продукции. Эта процедура с 1 июля 2010 г. заменила санитарно-эпидемиологическую экспертизу. С этого момента на территории государств-членов Таможенного Союза на товары, подлежащие государственной регистрации, вместо санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ) выдается свидетельство о государственной регистрации. Это официальный документ, который удостоверяет, что продукция, прошедшая процедуру государственной регистрации, соответствует всем санитарным и гигиеническим нормам, установленным на территории государств-членов Таможенного союза.

СЭЗ можно было получить довольно легко. Свидетельство о государственной регистрации — гораздо сложнее. Его плюс в том, что оно действует на территории

стран-участниц Таможенного союза, причем бессрочно. Кроме того, и оформить его можно в любой из этих стран.

Также изменения коснулись и Ростехнадзора. До 01.01.2014 г. эта Федеральная служба выдавала разрешения на применение технических устройств на опасных производственных объектах в нефтяной, газодобывающей, атомной, химической, мукомольной и других отраслях промышленности, а также во взрывоопасных зонах. С 1 января 2014 г. государственную услугу по выдаче этих разрешений отменили. Кроме того, раньше перед получением разрешений требовалось проводить экспертизу промышленной безопасности оборудования для его использования в конкретных условиях данного опасного производства. Однако на сегодняшний день эта процедура сохранилась только для продукции, на которую не распространяются требования никаких действующих Технических регламентов. Все это вызывает вопросы у предприятий, которые поставляют оборудование на данные объекты. Такая ситуация может привести к поставкам на опасные производства оборудования, которое хотя и соответствует ТР, но при этом небезопасно при использовании на данном предприятии. Следствием этого могут стать техногенные катастрофы.

**Как данные изменения повлияли на деятельность сертификационных компаний?**

На сегодняшний день количество фирм, аналогичных нашей, стремительно сокращается. В новых условиях компаниям, привыкшим работать спустя рукава,



**Генеральный директор — Марк Владимирович Марценюк.** Родился в 1971 г. в Перми. Окончил механико-математический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова (1994 г.) и Высший экономический колледж «Банкир» (1995 г.).

в отсутствии должного контроля, не хватает компетентности и элементарного трудолюбия, и они уходят с рынка.

Согласно интервью от 05.06.2014 г. главы Росаккредитации Саввы Шипова агентству РБК объем Российского рынка сертификации оценивается в 700 млрд рублей (и это только подведомственная Росаккредитации часть нашей деятельности!). Причем по большей части этот рынок серый, в результате страдает потребитель. Сейчас в России около 1500 организаций, занимающихся сертификацией, и лишь около 500 из них фактически работают. По оценке Росаккредитации, в России примерно втрое больше органов по сертификации и аккредитованных лабораторий, чем в странах с сопоставимой экономикой, например в Германии!

Уже началась тотальная чистка — «крестовый поход» против фирм-однодневок с расчетом на то, что через два года правила работы действительно станут обязательны для всех, и после всеобщей проверки количество организаций в сфере сертификации сократится в три-четыре раза.

Уже сейчас Росаккредитация требует соблюдения всех процедур, и если происходит иначе, то на орган налагают большие штрафы либо вообще закрывают. За 2013 г. прекращена деятельность более 750 органов по сертификации и испытательных лабораторий, за I квартал текущего года — более 300 организаций. А общая сумма административных штрафов, наложенных на нарушителей в соответствии с решениями суда, вступившими в силу в 2013 г. и I квартале 2014 г., составляет около 30 млн рублей. Скоро это кос-

нется и заявителей, т.е. самих производителей и поставщиков товаров. Если они выпускают или поставляют некачественную продукцию и каким то незаконным способом получили сертификаты, то сертификаты отзываются, компании штрафуются (причем в Административном кодексе штрафы предусмотрены огромные).

Для нас же строгие подходы не новость: мы начали работать, когда они считались в порядке вещей.

**С введением всех этих изменений можно говорить, что теперь во всех отраслях будет качественная продукция?**

Да, многие шаги направлены на это. Приведу пример: существует такая процедура, как сертификация происхождения, которая подтверждает, что товар подпадает под критерии произведенного в России. Большинство отечественных потребителей считают, что российские товары качественнее китайских, в связи с чем многие недобросовестные поставщики пытались раньше получить этот сертификат незаконными путями и выдать продукцию за российскую. И если раньше им это удавалось благодаря недобросовестности некоторых уполномоченных организаций, то теперь это невозможно. Было несколько подобных прецедентов, ряд уполномоченных организаций оштрафовали. То же самое происходит и в других системах.

**Производителю или поставщику продукции выгоднее и удобнее отдавать сертификационные услуги на аутсорсинг или держать в штате собственного специалиста?**

Несмотря на то, что у многих производителей и поставщиков продукции есть собственные сертификационные отделы или специалисты, они все равно сотрудничают с нами. Во-первых, мы предоставляем полный комплекс услуг. Если бы они работали самостоятельно, то им в большинстве случаев пришлось бы обратиться в несколько структур, так как чаще всего продукция подпадает под требования разных систем. Во-вторых, мы отлично знаем нормы, предъявляемые к различной продукции и документации по ней, что ускоряет процедуру получения нужных заказчику сертификатов, заключений, деклараций и т.д. «Центр сертификации и маркетинга», контактируя непосредственно с экспертами, посещая различные конференции, постоянно отслеживает новую информацию, связанную с самыми последними требованиями к продукции и оформлению документов.

**Марк Владимирович, какие перспективы развития вы определяете для своей компании?**

Развитие нашего предприятия существенным образом зависит и от планов государства. Но какие бы изменения ни происходили в области сертификации, мы продолжим идти в ногу со временем и даже на шаг впереди: оперативно подстраиваться под все требования рынка, изучать новую информацию, касающуюся изменений в области сертификации и экспертизы, следить за развитием нормативной базы и новых тенденций в нашей сфере, чтобы быть максимально удобными и полезными заказчикам!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# ИНТЕРСЕРТИФИКА-ТЮФ

**ООО «Интерсертифика-ТЮФ» — первая на российском рынке компания, которая стала оказывать услуги по сертификации систем менеджмента с выдачей международно признаваемого сертификата на системы менеджмента. О деятельности компании и развитии рынка сертификации рассказывает директор Роман Александрович Карякин.**



ООО «Интерсертифика-ТЮФ» — совместная российско-немецкая компания, которая была создана 19 лет назад при участии общества технического надзора TÜV Thüringen e. V. За это время наши аудиторы провели более 10 тысяч аудитов, и нашими клиентами стали свыше 3 тысяч предприятий различных отраслей промышленности.

Основной профиль нашей деятельности — проведение аудитов систем менеджмента на соответствие требованиям международных стандартов ISO с последующей выдачей сертификатов.

## **В чем принципиальное отличие от сертификации продукции?**

Когда происходит сертификация продукции, берут его единственный экземпляр или партию и исследуют при помощи технических средств, т.е. проводят инструментальные испытания, после чего делают вывод о его соответствии требованиям нормативного документа.

При проведении аудита системы менеджмента анализируется система управления организацией, а в качестве основы для сравнения используются требования международного стандарта. Существует довольно большое количество международных стандартов, которые регламентируют те или иные аспекты системы управления. Самый известный из них — это стандарт ISO 9001, который содержит требования к системе менеджмента качества.

## **Что же дает стандарт ISO 9001 организации, которая его внедряет?**

Система менеджмента качества, построенная в соответствии с ISO 9001, предполагает выстраивание системы управления организацией с целью получения на выходе продукта, который удовлетворяет требованиям, заявленным потребителем, и позволяет максимально полно выполнять его ожидания. Данный стандарт завоевал большую популярность. Свыше миллиона организаций по всему миру было сертифицировано на соответствие требованиям этого стандарта.

## **Почему «Интерсертифика-ТЮФ» работает с иностранными партнерами?**



**Директор — Роман Александрович Карякин.** Родился в 1977 г. Окончил Государственный университет управления по специальности «Менеджмент в строительстве». Работал в организациях строительного сектора, структурах Госстандарта России. В 2000 г. занялся вопросами внедрения международных стандартов на системы менеджмента. С 2006 г. является директором ООО «Интерсертифика-ТЮФ».

## **Разве российского сертификата недостаточно для выхода на зарубежные рынки?**

К сожалению, российский сертификат не признается вне территории стран, являющихся членами Таможенного союза (Россия, Казахстан и Белоруссия). Это связано с тем, что Российская Федерация не подписала соглашение о признании результатов сертификации. Чтобы войти в данное соглашение, Россия должна была создать государственный орган, который должен осуществлять жесткий контроль над деятельностью органов по сертификации. Но, к сожалению, в России эти требования пока не реализованы в полном объеме. Это приводит к тому, что сертификаты национальных Систем добровольной сертификации (а таких насчитывается более 300) можно просто купить, и такими предложениями пестрит весь Интернет. Понятно, что подобные «сертификаты» подрывают доверие делового сообщества к сертификации систем менеджмента в целом. Именно по этому мы предлагаем выдачу международно признаваемого сертификата, который признается в других странах и является авторитетным для крупных российских и иностранных компаний.

## **Что отличает вас от других игроков на рынке?**

Такой комплекс услуг, которые предоставляет наша организация, — достаточ-

но редкое явление для отечественного рынка. Мы являемся частью немецкого Органа по сертификации ТЮФ Тюринген и имеем возможность проводить сертификацию по стандартам ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, HACCP, ISO 22000, FSSC 22000, ISO 50001, ISO 27001, ISO 28000. Совместно с другими иностранными партнерами мы предлагаем сертификацию систем менеджмента на соответствие ISO/TS 16949 и AS/EN 9100. Также мы аккредитованы в национальной системе сертификации ГОСТ Р и нотифицированы в отраслевой системе сертификации ГАЗПРОМСЕРТ. Это дает возможность провести аудит одной командой сразу по нескольким стандартам, снизив как стоимость самого аудита, так и экономив на проезде и проживании аудиторской команды.

Но главное наше отличие — мы не торгуем сертификатами. Наш сертификат получить нелегко: за ним стоит длительная работа по перестройке системы менеджмента организации. Но те заказчики, которые видят сертификат, выданный ООО «Интерсертифика-ТЮФ», могут быть уверены, что в этой организации действительно создана и работает система менеджмента качества. Это кредит доверия нашей профессиональной деятельности.

Корреспондент:  
Елена Марголина

# Vakhnina & Partners

## ФИРМА ПАТЕНТНЫХ ПОВЕРЕННЫХ «ВАХНИНА И ПАРТНЕРЫ»

Зарегистрировать товарный знак может каждый.  
Мы знаем, как его защитить

Фирма патентных поверенных «Вахнина и Партнеры» — одна из ведущих российских компаний в области защиты и регистрации интеллектуальной собственности. Патентные поверенные компании консультируют отечественных и иностранных клиентов по всем вопросам в области интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, изобретения, авторское право, полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, лицензии, доменные имена.

Собственная уникальная поисковая система и база данных товарных знаков позволяет быстро и качественно проводить проверки товарных знаков, а также постоянные мониторинги товарных знаков клиентов. Юридический отдел фирмы «Вахнина и Партнеры» успешно защищает интересы своих клиентов в судах различной юрисдикции и в Палате по патентным спорам.

Фирма патентных поверенных «Вахнина и Партнеры» представляет интересы своих клиентов более чем в 120 странах мира, включая страны СНГ, Балтии, Европу, США и Великобританию. Компания помогает своим клиентам проводить поиски и подавать заявки на изобретения, товарные знаки и другие виды интеллектуальной собственности практически во все страны мира. Благодаря многолетним контактам с патентными поверенными разных стран и богатому опыту работы с ведущими зарубежными компаниями, многие крупные международные и российские корпорации пользуются услугами компании «Вахнина и Партнеры» для защиты и регистрации своих товарных знаков и изобретений за рубежом. В ряде стран партнерские взаимоотношения с национальными патентными поверенными и юристами длятся уже более 20 лет, что позволяет предоставлять уникальный сервис во всем мире — от США и Канады в Северной Америке до Великобритании и Германии в Европейском Союзе, от Китая,

**Алексей Михайлович Вахнин** — патентный поверенный РФ, Евразийский патентный поверенный, кандидат медицинских наук, член оргкомитета Российского лицензионного общества. Включен в список лучших российских юристов области интеллектуальной собственности за 2013 и 2014 гг. по версии газеты «Ведомости» и Bestlawyers.com. В области патентного права работает с 1998 г. Является автором ряда научных статей, пособия для врачей и публикаций в области интеллектуальной собственности. Является членом Российской палаты патентных поверенных, а также постоянным членом ряда отечественных и международных организаций в области интеллектуальной собственности, в том числе: LES/LESI (Международное лицензионное общество), AIPPI (Международная ассоциация охраны интеллектуальной собственности), PTMG (Ассоциация специалистов в области фармацевтических товарных знаков), INTA (Международная ассоциация владельцев товарных знаков), MARQUES (Европейская ассоциация владельцев товарных знаков), ECTA, AEA. Имеет статус наблюдателя в Ассоциации патентных поверенных стран Азии и др.



Сингапура и Японии в Азии до Австралии и Новой Зеландии.

Согласно опросу международного журнала Managing Intellectual Property, компания ежегодно входит в список лучших российских фирм в области защиты товарных знаков и изобретений (опрос проводится ежегодно среди более чем 4000 специалистов в области интеллектуальной собственности, патентных поверенных и юристов всего мира). Ряд влиятельных международных изданий — CHAMBERS GLOBAL, «The World's Leading Lawyers for Business», «Managing Intellectual Property», «Expert Guides», «Who is Who Legal», «Which Lawyer?», «Legal500», «The Best Lawyers» и т.д. — включил старшего партнера фирмы Татьяну Вахнину в свои списки ведущих компаний/индивидуальных специалистов в области интеллектуальной собственности в России за 2008–2014 г. Она была неоднократно номинирована международными изданиями, включая «Who is Who Legal: Patents», как ведущий специалист в области патентных споров,

и была включена в международный список «IP Luminaries» («Знаменитые специалисты в области IP») в 2008 г.

Патентные поверенные компании «Вахнина и Партнеры» являются членами ряда российских и международных организаций, в том числе, МОО Палаты патентных поверенных (Ассоциация российских патентных поверенных), INTA (Международная ассоциация по товарным знакам), AIPPI (Международная ассоциация охраны промышленной собственности), PTMG (Международная ассоциация владельцев фармацевтических товарных знаков), LESI (Международное лицензионное общество), Marques (Европейская ассоциация владельцев товарных знаков), AIPPI (Международная ассоциация по защите интеллектуальной собственности), ECTA (Европейская ассоциация по товарным знакам), AEA (Ассоциация европейских адвокатов), APAA (Ассоциация патентных поверенных стран Азии) и т.д.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ И КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Сегодня мы затронем тему, о которой мало говорят и пишут в СМИ и Интернете, но она тем не менее является актуальной. Это таможенные проверки, а точнее, помощь при их проведении. Поможет осветить данный вопрос генеральный директор «Городского центра юридической поддержки и консалтинговых услуг» Вадим Александрович Родыгин.



**Генеральный директор — Вадим Александрович Родыгин.** Окончил Московский гуманитарный университет. Возглавлял представительства торговых компаний. В 2009 г. основал компанию «Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг».

**Что такое таможенный контроль и в течение какого периода времени после пересечения товарами таможенной границы он может осуществляться?**

Наряду с другими контролирующими службами деятельность компании, проходящей по реестрам ввоза товара в РФ, может быть инспектирована таможенными органами. Одной из 12 форм таможенного контроля является таможенная проверка. Таможенные органы имеют широкие полномочия при проведении таможенного контроля с момента пересечения товарами таможенной границы и в течение трех лет после их выпуска в свободное обращение.

Но большинство организаций считают, что после пересечения товарами границы и оформления таможенной декларации их отношения с ФТС РФ закончены. Согласно п. 2 ст. 122 ТК ТС РФ, субъектами проверки могут быть не только участники ВЭД, но и фирмы, обладающие полномочиями в отношении товаров после их выпуска, т.е. кто приобрел и реализует ввезенный товар. А когда приходит уведомление о проверке, то начинается паника. Бизнесмены не знают, куда обратиться,

потому что пока в нашей стране не сформирована практика решения данных вопросов цивилизованным путем: 90% таких дел решаются разного рода договорным способом и только 10% доходят до суда.

Если вы наберете в поисковике Интернета словосочетания «помощь при таможенных проверках», «посттаможенная проверка», то не найдете ни одной компании, которая профессионально оказывает помощь предпринимателю в общении с таможенным органом, мы — одни из первых, кто стал этим заниматься, чаще встречаются фирмы, которые помогают во внешнеэкономической деятельности. Но в основном там работают универсальные юристы, которые составляют договоры; таможенного консалтинга же никто не предлагает, потому что в России пока не существует культуры посттаможенных проверок. И судебная практика по данной тематике настолько мала, что предприниматели просто не понимают, откуда брать материал для судебных разбирательств, каким образом защищать свои права, им проще решить данный вопрос «нестандартным» путем.

**Какой комплекс услуг предлагает ваша компания для решения данного вопроса?**

«Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг» занимается таможенным консалтингом и аудитом, сопровождением фирм при таможенных проверках, представительством в суде. Мы предлагаем как абонентское обслуживание, так и разовую помощь. В нашей компании работают высококлассные юристы, специализирующиеся на таможенном праве, разрешившие не одну сложную задачу.

Мы поможем выйти бизнесмену из создавшейся сложной ситуации с минимальными потерями, даже гораздо меньшими, чем если бы он решал этот вопрос путем личных переговоров.

Так, недавно по результатам таможенной проверки была оштрафована крупная отечественная компания, занимающаяся производством цветных металлов, на 200 млн рублей. Если бы их сопровождали юристы, знающие специфику та-

моженной деятельности, то они заплатили бы в 10 раз меньше.

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

По сути, «Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг» — пионер в сфере таможенного консалтинга. Мы хотим сформировать в нашей стране культуру разрешения проблем, возникающих при таможенных проверках и других вопросах, связанных с ВЭД, цивилизованным способом, как принято во всем мире — через суд и при помощи медиативных соглашений. Сейчас, к сожалению, у бизнеса нет понимания, что с ФТС можно судиться, причем весьма успешно. 15–20 лет назад подобная ситуация была и с налоговой службой, а сейчас налоговый консалтинг и споры в суде — привычное явление. Надеемся, что своей деятельностью мы полностью изменим мировоззрение предпринимателя и в таможенных вопросах. Анализируя создавшуюся ситуацию, нами был проведен статистический опрос среди участников ВЭД, по результатам которого готовится пакет документов в органы исполнительной власти для внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты, регулирующие таможенную деятельность. В связи с этим предстоит большая работа с Евразийской экономической комиссией, Министерством экономического развития РФ и ФТС РФ.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

## К сведению

«Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг» предлагает полный комплекс юридических, бухгалтерских и аудиторских услуг. Компания занимается таможенным консалтингом, ВЭД, представительством в суде, ведением бухгалтерского учета, аудитом, регистрацией юридических лиц, оценочной деятельностью, досудебным урегулированием споров (медиацией) и т.д.



# ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ

## АДВОКАТСКИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

### **EFFECTIVE MANAGEMENT GROUP ООО ..... 10**

**Адрес:** 121099, г. Москва, Смоленская площадь, д. 3,  
Смоленский пассаж, Бизнес-центр «Регус»  
**Тел.** (495) 225-46-93  
**E-mail:** info@emggroup.ru  
**http://www.emggroup.ru**

### **АЛЬФА-АНТИКРИМИНАЛ**

### **ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ООО ..... 12**

**Адрес:** 127474, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 64, корп. 5  
**Тел.:** (495) 926-46-58, (495) 795-89-02  
**E-mail:** lc@alfa-lc.ru  
**http://www.alfa-lc.ru**

### **БЛАГУШИНА И ПАРТНЕРЫ**

### **Московская коллегия адвокатов..... 14**

**Адрес:** 127106, г. Москва, Гостиничная ул., д. 9, корп. 4  
**Тел.:** (495) 482-18-27, (495) 482-18-29, (495) 482-18-67  
**E-mail:** advokat@mba-bp.ru  
**http://www.mba-bp.ru**

### **ГАУФ И ПАРТНЕРЫ**

### **Коллегия адвокатов ..... 16**

**Адрес:** 115054, г. Москва, Большой Строченовский пер.,  
д. 7, эт. 7  
**Тел.** (495) 788-55-56  
**E-mail:** mail@gauf.ru  
**http://www.gauf.pro**

### **ГРУППА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

### **ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ООО ..... 18**

**Адрес:** 115470, г. Москва, Судостроительная ул., д. 3,  
корп. 2, пом. 263  
**Тел.:** (499) 614-73-92, (499) 614-73-92  
**E-mail:** consulting@grbz.ru  
**http://www.grbz.ru**

### **КАТИН, ДАЛЬСКИЙ И ПАРТНЕРЫ**

### **Адвокатское бюро ..... 20**

**Адрес:** 123557, г. Москва, Малая Грузинская ул.,  
д. 29, стр. 1  
**Тел.:** (499) 253-41-72, (495) 215-05-86  
**E-mail:** ikatin@yandex.ru, igortrit@gmail.com  
**http://www.viplawyers.ru**

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРАВОВОЙ ЦЕНТР (МКА «МПЦ»)**

### **МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ..... 17**

**Адрес:** 105066, г. Москва, Доброслободская ул., д. 15  
**Тел.:** 8 (926) 988-21-62; (495) 735-72-85  
**E-mail:** mmpc21@mail.ru  
**http://www.advokat-quick.ru**

### **МОСКОВСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

### **АДВОКАТОВ..... 24**

**Адрес:** 123001, г. Москва, Спиридоновка ул., д. 22/2  
**Тел.:** (495) 691-86-61, (495) 691-25-76, 8 (967) 180-70-02  
**E-mail:** info@oldmska.ru, msca.spiridonovka22@mail.ru  
**http://www.oldmsca.ru**

### **РИСТА Юридическая компания ООО ..... 22**

**Адрес:** 127051, г. Москва, Большой Каретный пер., д. 21, стр. 1  
**Тел.** (495) 694-21-19, тел./факс: (495) 694-10-75  
**E-mail:** office@urista.ru  
**http://www.urista.ru**

### **ФЕДОРЧЕНКО И ПАРТНЕРЫ**

### **Коллегия адвокатов г. Москвы ..... 4**

**Адрес:** 105064, г. Москва, Гороховский пер., д. 4  
**Тел.:** 8 (906) 714-89-84  
**E-mail:** alidrisi@mail.ru

### **ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА**

### **Коллегия адвокатов ..... 25**

**Адрес:** 123022, г. Москва, Красная Пресня ул., д. 44, стр. 3  
**Тел.:** (499) 252-55-98, (499) 255-62-56, (499) 194-88-33,  
(499) 194-84-56  
**E-mail:** 4992556256@inbox.ru.  
**http://www.uriza.info**

## АУДИТОРСКИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ

### **SIROTA CONSULTING ООО ..... 36**

**Адрес:** 115114, г. Москва, Летниковская ул., д. 16, оф. 305  
**Тел.** (495) 221-05-33  
**E-mail:** info@sirotaconsulting.com  
**http://www.sirotaconsulting.com**

### **А.КАУНТ (А.COUNT) ООО ..... 29**

**Адрес:** 129164, г. Москва, Проспект Мира, д. 124, корп. 7-8  
**Тел.:** (495) 686-14-51, (495) 686-56-64  
**E-mail:** ryabonenko@a-count.net  
**http://www.a-count.net**

### **ДМ КОНСАЛТИНГ ООО ..... 38**

**Адрес:** г. Москва, Вавилова ул., д. 5, стр. 3, оф. 405  
**Тел.** (495) 646-10-02  
**E-mail:** info@dmconsulting.ru  
**http://www.dmconsulting.ru, http://www.schetovod.su**

### **КОНТРОЛЬ СЕРВИС ООО..... 39**

**Адрес:** 117587, г. Москва, Варшавское шоссе, д. 125, стр. 1  
**Тел.:** (495) 620-08-54, (495) 620-08-74  
**E-mail:** info@control-service.ru  
**http://www.control-service.ru**

### **РАЙДЕЛ ООО ..... 40**

**Адрес:** 115088, г. Москва, Шарикоподшипниковая ул.,  
д. 13, стр. 3, Торгово-офисный центр «Дубровка»,  
6-й подъезд, 3-й эт., оф. 362  
**Тел./факс:** (495) 215-58-45, 8 (909) 911-85-37  
**E-mail:** info@ridel.ru  
**http://www.aibp.ru**

### **СТОЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР ООО ..... 43**

**Адрес:** 119021, г. Москва, Зубовский проезд, д. 2, корп. 2, оф. 22  
**Тел.:** (495) 777-91-76, (499) 638-57-17  
**E-mail:** stolbuh@mail.ru, stolbuh@stolbuh.ru  
**http://www.stolbuh.ru**

### ЦБА (ЦЕНТР БИЗНЕС–КОНСАЛТИНГА И АУДИТА) ЗАО.....32

Адрес: 129085, г. Москва, Проспект Мира ул., д. 101, стр. 1

Тел. (495) 380–24–88

E-mail: mail@cba.ru

http://www.cba.ru

### ЦЕНТР РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА ООО .....26

Адрес: 123060, г. Москва, ул. Маршала Рыбалко,

д. 2, корп. 6, подъезд 5, оф. 608

Тел.: (495) 665–01–70/71, (495) 222–36–24

E-mail: vma@crpb.ru

http://www.crbp.ru

### ЭконСфера ООО .....44

Адрес: 127015, г. Москва, Новодмитровская ул., д. 5а, стр. 1

Тел. (495) 662–44–10

E-mail: audit@econsfera.ru

http://www.econsfera.ru

### ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

#### БлицСервис ООО .....46

Адрес: 123022, г. Москва, Б. Декабрьская ул., д. 3

Тел./факс: (499) 253–91–63

E-mail: blizservice@gmail.com

http://www.blizservice.ru

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

#### ЛАРОС ФИНАНС ЗАО .....48

Адрес: 111004, г. Москва, Андроновское ш., д. 26, стр. 5

Тел.: (495) 913–51–49/50, (495) 665–46–29/30

E-mail: info@larosfinance.ru

http://www.laros-finance.ru

### СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

#### «ИНТЕРСЕРТИФИКА–ТЮФ» ООО .....54

Адрес: 117393, г. Москва, Архитектора Власова ул., д. 55

Тел.: (495) 785–12–55, (495) 784–64–54

Факс: (495) 785–12–56

E-mail: tuv@qcert.ru

http://www.qcert.ru

### ПОИСК Группа компаний

Автономная некоммерческая организация

#### Учебно–сертификационный центр «Поиск» .....50

Адрес: 115280, г. Москва, 1–й Автозаводской пр–д,

д. 4, корп. 1

Тел.: (495) 784–63–16, (495) 710–30–49

E-mail: info@ukcpoisk.ru

http://www.ukcpoisk.ru

#### ЦЕНТР СЕРТИФИКАЦИИ И МАРКЕТИНГА ЗАО .....52

Адрес: 105066, г. Москва, Нижняя Красносельская ул.,

д. 40/12, корп. 20, офис 504

Тел. (495) 743–44–40

E-mail: markmark@mail.ru, info@certificate.ru

http://www.certificate.ru

### ПАТЕНТНЫЕ УСЛУГИ

#### ВАХНИНА И ПАРТНЕРЫ ООО .....55

Адрес: 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6

Тел. (495) 231–48–40

Факс: (495) 231–48–41

E-mail: ip@vakhnina.ru

http://www.vakhnina.ru

### ТАМОЖЕННЫЙ КОНСАЛТИНГ

#### ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

#### И КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ .....56

Адрес: 111024, г. Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 19

Тел.: (495) 668–11–25, (495) 504–37–97

E-mail: info@centr-product.ru

http://www.centr-product.ru

### СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

#### «Строй Мастер» Производственно–строительная фирма ООО .....3

Адрес: 143985, Московская область, г. Железнодорожный,

ул. Пригородная, д. 3а

Тел./факс: (495) 660–66–82, 8 (985) 260–11–11

E-mail: psfstroymaster@mail.ru

http://www.psfstroymaster.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. Электрозаводская,  
д. 20, стр. 3

Тираж 10 000 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 телефонам:  
(495) 943–21–41, (495) 971–92–05



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ  
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



21-я  
Международная  
специализированная  
выставка



# аптека

МОСКВА

# 2014

8-11  
ДЕКАБРЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ  
МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Москва  
ЦВК «Экспоцентр»  
павильон № 7

16+

- лекарственные средства • изделия медицинского назначения • средства гигиены
- гомеопатия • фитотерапия • лечебная косметика • фармацевтические ингредиенты и сырье • диагностические тест-системы, химические реактивы, лабораторная диагностика • оборудование для контрольно-аналитических лабораторий, фармацевтических предприятий и аптек • биологически активные и пищевые добавки, натурпродукты • детское питание, товары для детей и новорожденных • минеральные воды: лечебные, столовые • медицинская техника • медицинская одежда и обувь, лечебный трикотаж, ортопедические изделия • мебель и оборудование для аптек • информационные технологии и услуги в фармацевтике • автоматизация и роботизация аптек и аптечных складов
- фармацевтическая и медицинская упаковка • ветеринария • стоматология

рогаша



ОРГАНИЗАТОР:

МОСКВА, РОССИЯ

ЕВРОЭКСПО



VIENNA, AUSTRIA

EUROEXPO

Exhibitions and Congress Development GmbH

[www.aptekaexpo.ru](http://www.aptekaexpo.ru)



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

# InterLogistika

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ В ТРАНСПОРТЕ И ЛОГИСТИКЕ

8-11 сентября 2014  
Россия. Москва.  
МВЦ «Крокус Экспо»

## InterLogistika - ваш правильный выбор!



Транспорт.  
Экспедирование.  
Логистика.



Складская  
логистика



Транспортно-  
логистическая  
инфраструктура



IT-технологии  
в логистике



Городская  
логистика



Логистика в  
электронной  
торговле



Логистика  
в таможене  
и ВЭД



Стандартизация.  
Сертификация.  
Услуги



Образование  
в логистике

Организаторы:



Международный выставочный центр

Тел./Факс: +7 (495) 961 22 62; E-mail: [interlog-expo@mediaglobe.ru](mailto:interlog-expo@mediaglobe.ru); [www.interlog-expo.ru](http://www.interlog-expo.ru)