

БИЗНЕС

2016

СТОЛИЦЫ

СПЕЦВЫПУСК

*БИЗНЕС
ДЛЯ БИЗНЕСА*

герои номера

Александр САКОВИЧ (слева)

Михаил БЕГУНОВ (справа)

адвокаты Межрегиональной
коллегии адвокатов г. Москвы

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

21-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

10–14
октября 2016

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2016»

8-я международная выставка-салон
«Комплекующие, агрегаты
и материалы для пищевого прома»



Выставка №1
в России*

Организатор:



При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства РФ
- Министерства промышленности
и торговли РФ

Под патронатом Торгово-промышленной
палаты РФ

Генеральный
информационный
партнер:



Информационный
партнер:



Официальный
интернет-партнер:



*Согласно Общероссийскому рейтингу выставок.
Подробнее – www.exporating.ru

Реклама 12+



Более
10
лет
на рынке
юр. услуг

ПРАВОВЕД

регистрация фирм в Москве
бухгалтерское сопровождение

+7 (495) 419 0495

+7 (495) 542 1809

www.pravo-ved.ru

Юридические услуги

Сопровождение сделок
Сделки с недвижимостью
Регистрация изменений
Налоговые споры
Судебное представительство
Банкротство
Регистрация товарного знака
Открытие расчетных счетов

Бухгалтерские услуги

Ведение бухгалтерского и налогового отчета
Составление и сдача бухгалтерской отчетности
Составление бухгалтерской первичной документации
Патентная система налогообложения
Восстановление бухгалтерского и налогового учета
Сверка с налоговой

Готовые фирмы

Фирмы с оборотом и историей
Готовые ООО с расчетным счетом
Готовые строительные ООО
Готовые компании с лицензиями
Прайс-лист на готовые компании

Ликвидация ООО

Альтернативная ликвидация
Ликвидация через банкротство
Ликвидация без долгов
Ликвидация добровольная
Ликвидация через оффшор
Ликвидация принудительная
Ликвидация с присоединением
Ликвидация с долгами
Ликвидация нулевого ООО
Ликвидация учредителя ООО

Регистрация форм собственности

Регистрация ООО
Регистрация ИП
Регистрация непубличного АО
Регистрация публичного АО
Регистрация некоммерческой организации



**Генеральный директор
Владимир Николаевич Долженко:**

Юристы «Правоведа» быстро и подробно проконсультируют Вас по вопросу любой юридической сложности.

«Правовед» – это команда опытных профессионалов, которые помогут Вам в решении правовых и бухгалтерских вопросов. Сотрудничая с нашей компанией, Вы можете не переживать – с нами Ваш бизнес как за «каменной стеной».

Вы сможете развивать свое дело, а мы будем надежной опорой и защитой.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ БУХГАЛТЕРСКОЕ И ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Адрес: 105064, Россия, г. Москва, ЦАО, ул. Земляной Вал, 27/2.

Рады Вам сообщить, что у нас открылся филиал в Ялте.

Адрес: Россия, Республика Крым, г. Ялта, Южнобережное шоссе, 30, телефон +7 (978) 021 1497





Филиал «Магнетар» Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы

Александр Сергеевич Сакович стр. **6**

«Мы видим, что именно комплексное обслуживание позволяет сегодня решать проблемы наших клиентов наиболее эффективно. Ведь чаще всего адвокату (юристу), чтобы принять правильное решение, необходимо оценить экономику организации, структуру, ее модель бизнеса и всевозможные риски. Поэтому уже давно и довольно часто мы используем такую схему работы: сначала проводим в компании аудиторскую проверку (налоговую экспертизу) и совместно с адвокатами (юристами) даем правовое заключение».



Центр развития и поддержки бизнеса

Марина Анатольевна Викулова стр. **12**

«Сейчас собственникам важно не просто отчитаться перед налоговой инспекцией, а предельно ясно понимать, что происходит с их бизнесом: правильно ли отлажены потоки, все ли они делают для того, чтобы себя обезопасить с точки зрения неплатежей, налоговой ответственности, а также трудового и гражданского права».



ЮрИнвестКонсалтинг (UIC)

Евгений Владимирович Макеев стр. **16**

«Как показала практика, вопросы трудового права в последние годы становятся все более актуальными. И это вполне объяснимо. 2015 г. ознаменовался началом больших изменений в трудовом законодательстве, судебной и инспекционной практике, 2016 г. — продолжением реформ. С учетом того, что общая программа реформирования прописана до 2020 г., «поймать» эти изменения в самом начале — критически важно, так как дальше они будут накапливаться в соответствии с «эффектом снежного кома».



Юридическая фирма К. О. Р. Д.

Алина Олеговна Беляева стр. **22**

«Да, есть определенные риски, но мы беремся за дело лишь тогда, когда есть смысл для клиента. Более того, мы не продаем заказчикам лишних услуг. Экономический эффект от деятельности юристов определяется полезностью — дать то, что нужно, и лучше, чем кто-либо».



Патентное бюро GPG

Илья Викторович Приходько стр. **24**

«Самостоятельные попытки зарегистрировать товарный знак, хотя и не исключены, обычно занимают много времени. У предпринимателей связь с ФИПС осуществляется через «Почту России», а мы общаемся с ними в онлайн-режиме. Кроме того, могут возникнуть сложности с оформлением самой заявки, и тогда ее придется переделывать. Замечу, что за каждую заявку предпринимателю необходимо платить госпошину. Поэтому своевременное обращение в патентное бюро экономит время и деньги».



Всероссийский центр сертификации «СерТЮнити»

Анастасия Ивановна Антонова.....стр.

28

«Мы несем полную ответственность за предоставленные нами услуги по сертификации и гарантируем, что полученный клиентом сертификат соответствует всем актуальным нормам. Если возникают какие-либо сомнения со стороны организации, закупившей товар нашего клиента, мы оперативно эти недоразумения снимаем».



Юридическая компания «Бизнес Консалт»

Александр Александрович Рязанцевстр.

34

«По моему мнению, в первую очередь бизнесменам следует обязательно отказаться от использования заемных средств в иностранной валюте. Затем важно максимально сократить представительские расходы, если таковые есть. При этом ни в коем случае не рекомендую экономить на сотрудниках и рекламе».



Аудит СВТ

Сергей Васильевич Тропин.....стр.

36

«В настоящее время аудиторы выдается единый аттестат, позволяющий ему работать с компаниями из любых сфер бизнеса. Но где гарантия, что он одинаково компетентен во всех отраслях экономики? Поэтому я считаю, что для повышения качества аудиторских услуг имеет смысл задуматься о возвращении к прежней практике, когда выдавались аттестаты по отрасли — на банковский аудит».



Аудиторская фирма «ФорматАудит»

Константин Александрович Переездчиковстр.

46

«Эффект от аудита можно назвать экономическим, поскольку его проведение обеспечивает собственника или руководство компании информацией, позволяющей увидеть риски, чреватые серьезными финансовыми потерями. Это может быть связано не только с налогами, но и с недобросовестными действиями персонала».



Бельфор

Владимир Анатольевич Ренжинстр.

52

«Сегодня наши основные проекты касаются деофшоризации и амнистии капиталов. Многие люди, чьи денежные средства находятся за рубежом в низконалоговых и офшорных юрисдикциях, решают вопрос о целесообразности их возвращения в Россию. Мы консультируем их о возможных последствиях выбора того или иного варианта действий».

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ Г. МОСКВЫ

Межрегиональная коллегия адвокатов г. Москвы уже более двадцати лет является одним из флагманов российского юридического сегмента, имеет 41 филиал и более 500 адвокатов. С момента основания коллегии и до сегодняшнего дня ее главная задача — предоставление юридического обслуживания высочайшего уровня, в основе которого лежит индивидуальный, нешаблонный подход к каждому деловому партнеру. Сегодня коллегия активно развивает комплексное обслуживание корпоративных клиентов, подключая к своим проектам профессиональных аудиторов. Такой симбиоз, полагают в объединении, полезен для бизнеса, особенно в нынешних непростых экономических условиях. О том, к каким положительным результатам приводит сотрудничество адвокатов и аудиторов, а также об актуальных правовых и экономических проблемах российских компаний и путях их решения рассказали заведующий филиалом «Магнетар» Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы Александр Сергеевич Сакович, заместитель заведующего филиалом «Магнетар» Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы Михаил Анатольевич Бегунов и партнер объединения — генеральный директор ООО «АВТО-АУДИТ» Марина Юрьевна Данилюк.

Для адвокатских коллегий формат комплексного обслуживания корпоративных клиентов относительно новый. Почему вы решили развивать это направление?

А. С.: К убежденности в том, что модель работы с юридическими лицами надо менять в направлении комплексного обслуживания, нас привел богатый практический опыт. Мы видим, что именно комплексное обслуживание позволяет сегодня решать проблемы наших клиентов наиболее эффективно. Ведь чаще всего адвокату (юристу), чтобы принять правильное решение, необходимо оценить экономику организации, структуру, ее модель бизнеса и всевозможные риски. Поэтому уже давно и довольно часто мы используем такую схему работы: сначала проводим в компании аудиторскую проверку (налоговую экспертизу) и совместно с адвокатами (юристами) даем правовое заключение. Да и со стороны самих клиентов есть запрос на комплексную оценку бизнеса — в одно и то же время они хотят провести не только правовой анализ ситуации или конкретной сделки, но и получить оценку налоговых рисков. Чтобы предоставить им такую возможность, мы сотрудничаем с компанией «АВТО-АУДИТ», учредителем которой является наш партнер Андрей Федорович Макарычев.

Как строится это сотрудничество?

А. С.: Когда к нам обращается клиент, мы создаем рабочую группу, где участвуют специалисты разных профилей. При необходимости мы привлекаем к работе над проектом аудиторов, а они — нас. Например, для того, чтобы адвокаты дали оценку гражданско-правовым договорам наших клиентов, имеющих разногласия с партнерами, либо аудиторы представили свои расчеты штрафов и пеней в ходе налоговых споров. Помимо этого, наши адвокаты участвуют в подготовке проектов договоров и со-

глашений, а также в подготовке процессов слияний, реорганизаций и банкротств компаний.

Бесспорно, хорошо иметь в штате организации юриста. Однако при комплексной оценке крупных и сложных сделок, позволяющей снизить финансовые риски и потери, стараниями одного человека не обойтись. Одно незначительное слово в договоре, на которое своевременно никто не обратил внимания, может вылиться для компании в большие сложности. В ситуациях, когда мы работаем вместе с аудиторами, риски в рамках проекта оцениваются всесторонне, всякий участник проекта отвечает за свой участок, и от результативности работы каждого зависит общий итог. Поэтому у любого проекта есть руководитель, который несет за него ответственность.

В ситуациях, когда мы работаем вместе с аудиторами, риски в рамках проекта оцениваются всесторонне, всякий участник проекта отвечает за свой участок, и от результативности работы каждого зависит общий итог.

Приведу ряд примеров совместной работы с «АВТО-АУДИТ». Компания, которая имела неосторожность подписать с контрагентом договор на невыгодных для себя условиях, обратилась к нам после того, как ей выставили штрафные санкции за несвоевременную выплату авансов. При этом договор не мог быть расторгнут ранее, чем за 90 дней до окончания, в противном случае

организация была обязана выплатить неустойку. Мы подготовили иск в адрес контрагента, обусловленный тем, что он неправильно применяет нормы гражданского права в отношении нашего клиента. Благодаря работе адвокатов ситуация была разрешена положительно без суда.

В ходе другого совместного проекта наши адвокаты успешно прекратили уголовное дело, возбужденное правоохранительными органами по сообщению налоговой инспекции в отношении руководителя организации по факту якобы мошеннических действий, выразившихся, по их мнению, в незаконном возмещении НДС из бюджета государства. Трудная и кропотливая работа наших специалистов позволила доказать, что основания для возмещения все-таки у компании были, причем законные. Уголовное дело было прекращено в связи с отсутствием в действиях руководителя состава преступления. Это хороший результат, достигнувший которого удалось благодаря профессионализму аудиторов, налоговых консультантов и адвокатов.

Немало в нашей практике примеров удачного сотрудничества адвокатов и аудиторов по проектам, связанным с банкротством организаций. Обычно процедура банкротства сопряжена с претензиями к компании со стороны партнеров, контрагентов и налоговых органов. Мы консультируем наших клиентов так, чтобы все эти риски были прогнозируемы и сведены к минимуму, в том числе в случае привлечения руководителей (участников) организации должника к субсидиарной ответственности.

Получается, такие сложные проекты адвокат в одиночку вести просто не в состоянии?

А. С.: В моем понимании — нет. Он этого не сможет сделать, потому что глубокие знания аудита и бухгалтерии не входят в его компетенцию. Конечно, многие адвокаты, входящие в состав различных адвокатских коллегий, привыкли работать автономно, и некоторые задачи они успешно решают, опираясь на свои знания. Но мы по опыту можем сказать, что наилучших результатов достигают несколько взаимодействующих в рамках одного проекта специалистов — поэтому видим перспективу в развитии командной работы.

Работа адвоката настолько ответственна и связана с серьезными рисками, что просчет может обернуться для доверителя не только крупными финансовыми потерями, но и возбуждением уголовного дела. Поэтому мы всегда привлекаем к проекту аудиторов и других специалистов и контролируем проекты, которые поручаем адвокатам нашей коллегии. Традиционно старшие коллеги рецензируют деятельность младших: осуществляют двойную, тройную перепроверку процессуального документа и позиции, с которой адвокат идет в суд либо в органы предварительного расследования. В этом плане мы стараемся придерживаться лучших профессиональных традиций советской адвокатуры, при этом не исключая адвокатской самостоятельности, процессуальной независимости, не нарушая норм профессиональной этики, а уж тем более сохранения режима адвокатской тайны. В работе мы используем информационную систему, позволяющую всем участникам проекта следить за его ходом в онлайн-режиме, ставить задачи, получать реакцию от исполнителей, контролировать качество исполнения, и, что важно, — делиться опытом.

Александр Сергеевич, Михаил Анатольевич, знаю, что вы являетесь членами Исполнительного комитета Профессионального союза адвокатов России. Какие проблемы сегодня волнуют адвокатское сообщество?

А. С.: Говоря откровенно, вопросов и проблем хватает. Адвокаты по уголовным делам в судах зачастую ставятся в по-



Александр Сергеевич Сакович — заведующий филиалом «Магнетар».

В должности заведующего филиалом «Магнетар» работает более года, с момента его создания. Ранее вел частную адвокатскую практику. В период с 2005 по 2011 гг. служил в органах внутренних дел, в подразделениях экономической безопасности и противодействия коррупции.

В 2004 г. окончил с отличием НССШМ МВД РФ, в дальнейшем — Сибирскую академию государственной службы при Президенте РФ (г. Новосибирск).

Целью создания филиала «Магнетар» послужила реальная необходимость в улучшении качества предоставляемых юридических услуг корпоративным клиентам. Основная концепция — это командная работа, где каждый отвечает за себя и проект в целом, направленность на результат. Свой положительный опыт сотрудничества с разнопрофильными специалистами и концепцию развития филиала считает необходимым донести и до других подразделений большой коллегии, поскольку командная работа — это не только удобно, но и выгодно.

Любит путешествовать, занимается дайвингом с 2008 г.

Девиз: «Не жалея себя, и только тогда ты будешь настоящим».



Михаил Анатольевич Бегунов — заместитель заведующего филиалом «Магнетар». В должности заместителя заведующего филиалом «Магнетар» работает более года, с момента его создания. Ранее вел частную адвокатскую практику. С 2000 по 2006 гг. работал в структурах Федеральной налоговой службы Российской Федерации, пройдя путь от специалиста 1-ой категории до начальника отдела выездных проверок межрегиональной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам. В 2001 г. окончил Московскую государственную юридическую академию им. О. Е. Кутафина по специализации «юриспруденция», имеет статус налогового консультанта. Работая в филиале, руководит налоговой практикой. Считает, что подобное направление является наиболее актуальным в настоящее время, так как умение правильно находить варианты решения в сложных налоговых вопросах позволяет не потерять, а сохранить и даже иногда приумножить средства клиентов компании. Занимается спортом, плаванием. Девиз: «Начни совершенствоваться самостоятельно, и тогда вокруг тебя всё сразу изменится».

ложение, сравнимое с положением статистов. Их доводы суд первой инстанции безо всяких законных оснований не воспринимает, а обоснованные апелляционные жалобы остаются без удовлетворения, несмотря на наличие законных оснований для отмены или изменения приговора суда. При этом для заключения человека под стражу достаточно формально-правовых оснований даже по преступлениям небольшой и средней тяжести, хотя имеются все необходимые условия для применения альтернативных, более мягких, мер пресечения. Я уж не говорю о том, что статистика вынесения судом оправдательных приговоров говорит сама за себя: например, если их в 2014 г. было около 1%, то за 2015 г. — менее 0,5%, то есть практически их нет.

Доначисление — это недоимка, а недоимка является основанием для проведения правоохранительными органами проверки в порядке ст. 144–145 УПК РФ, с последующим, в соответствии с новыми тенденциями, возбуждением уголовного дела в отношении конкретного лица по налоговому составу.

Очевидно, что такая тенденция вредна для государства и общества в целом, поскольку делает бесполезными все усилия человека, попавшего в сложную жизненную ситуацию, добиться правовым способом справедливого рассмотрения дела, порождает у граждан недоверие к суду и правоохранительной системе в целом.

Одной из острых на сегодняшний день стала финансовая проблема. В некоторых регионах правоохранительные органы до полугода задерживают оплату труда адвокатов, участвующих в качестве защитников в уголовном судопроизводстве по назначению, а, поскольку многие живут в небольших населенных пунктах, другой возможности заработка у них нет. В защите профессиональных прав адвокатов важную роль играет Профсоюз адвокатов России, который является частью всего профсоюзного движения в нашей стране. Следует отметить, что Исполнительный комитет Профсоюза адвокатов России во главе с председателем С. А. Кривошеевым всегда в курсе злободневных тем российской адвокатуры. Хотя полностью решить проблему финансирования практикующих региональных адвокатов не представляется возможным по известным причинам, уменьшить ее негативное влияние есть все шансы. Для этого в Профсоюзе адвокатов России планируем создать «кассу взаимопомощи», которая позволит нашим коллегам, испытывающим материальные трудности, хоть как-то с ними справиться. Правовые аспекты организации работы «кассы взаимопомощи» нам помогает разработать и внедрить в реальную жизнь коллектив нашего объединения.

К решению множества наболевших вопросов адвокатское сообщество может приблизиться, лишь объединив свои усилия. Для этого, помимо желания, нужен и реальный хороший импульс, который продвинет его на новый уровень взаимодействия, в том числе и в вопросах защиты профессиональных прав самих адвокатов. Мы делаем для этого максимум возможного: например, создаем новый софт для Профсоюза адвокатов России, планируем зарегистрировать собственное средство массовой информации, а также, благодаря нашему сплоченному коллективу, реализуем и другие планы по развитию Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы и повышению профессионального уровня ее членов.

Какие направления деятельности Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы на сегодняшний день являются приоритетными?

А. С.: Мы считаем своей главной задачей объединить членов коллегии, создать в ней единое информационное пространство, обеспечить его функционирование и развитие с помощью семинаров, вебинаров и других мероприятий, интернет-ресурсов, научиться идти в ногу со временем, постоянно повышая свой профессиональный уровень. Что касается приоритетных направлений с точки зрения развития юридического бизнеса, то они связаны с потребностями корпоративных клиентов. Мы делаем упор на налоговых спорах, банкротствах, сложных арбитражных спорах и регулировании имущественных и корпоративных отношений, а также уголовных делах экономической и коррупционной направленности.

На первом месте вы обозначили налоговые споры. Их стало так много?

А. С.: Здесь бы я хотел передать слово Михаилу Анатольевичу как руководителю данного направления.

М. А.: Да. В последнее время активно ведется борьба с незаконными схемами, используемыми в целях уклонения от уплаты налогов в бюджет, с регистрацией и использованием фирм-однодневок и транзитных (буферных) фирм. Значительно возросло давление со стороны государства в лице Федеральной налоговой службы, оперативных подразделений (ОЭБ и ПК) Министерства внутренних дел, Следственного комитета РФ на предпринимателей, в том числе и законопослушных. В связи с этим все адвокаты и юристы филиала «Магнетар» Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы в прошлом году прошли обучение и получили аттестаты налоговых консультантов в Палате налоговых консультантов. Это дает им возможность оценивать юридические аспекты и налоговые риски одновременно.

Не ошибусь, если скажу, что всем, кто хотя бы раз сталкивался с проверками ФНС, хорошо знакомы их последствия. Это, как правило, доначисления по любым, порой формальным основаниям, а также штрафы и пени, блокировка расчетных счетов. По статистике, в результате налоговых проверок нарушения выявляются у 90–95% организаций, а общая сумма доначислений составляет сотни миллиардов рублей ежегодно. Вы спросите, откуда такие цифры? Дело в том, что при налоговой проверке инспекцией ФНС применяется формальный алгоритм расчета сумм доначислений. Так, если выяснится, что вы, например, перечислили на расчетный счет какой-либо фирмы 10 млн рублей, то, исходя из применяемой формулы, вам могут доначислить 3,2 млн рублей (18% НДС и 20% налог на прибыль). Но это еще не все: доначисление — это недоимка, а недоимка является основанием для проведения правоохранительными органами проверки в порядке ст. 144–145 УПК РФ, с последующим, в соответствии с новыми тенденциями, возбуждением уголовного дела в отношении конкретного лица по налоговому составу. В итоге претензии налоговых органов к организации могут вызвать у ее руководителя реальные проблемы.

Что делать, если спор с налоговой инспекцией все-таки дошел до суда?

М. А.: Как можно скорее привлекать к решению этой проблемы специалистов, которые смогут аргументировать вашу позицию перед налоговыми органами. Поясню: налоговые органы представляют в суд свой расчет финансовой деятельности предприятия, но и налогоплательщик может представить свои цифры. Опыт показывает, что только таким путем, как правило, удается как-то «сдвинуть» мнение суда, убедить его в своей добросовестности в качестве налогоплательщика. Замечу, что адвокат расчет сделать не может, поскольку не обладает глубоким зна-

нием нюансов бухгалтерского и налогового учета. Здесь как раз и нужна помощь аудиторов.

Наш совет — готовиться к проверкам следует заранее, чтобы выработать превентивную тактику взаимоотношений с фискальным налоговым ведомством. Заблаговременное обращение налогоплательщика — за год или полтора до начала проверки, — позволяет снизить риск доначисления на 70–80%.

То есть путь решения конфликтов с налоговыми органами вы видите в том, чтобы заранее управлять риском доначислений?

М. А.: Совершенно верно. Тактика при этом может быть разной. Есть, например, такое понятие, как «горизонтальный мониторинг», которое ввело ФНС. Суть в том, что можно заключить с налоговой службой соглашение и открыть ведомству свои базы. В этом случае налоговики в режиме онлайн контролируют компанию и, если все их устраивает, не проводят выездных проверок. Естественно, что открывать базы надо только после предварительной работы с аудиторами и юристами. И я полагаю, что эта форма сотрудничества с налоговой службой будет все более востребована со стороны российских крупных предприятий.

Адвокаты по уголовным делам в судах зачастую ставятся в положение, сравнимое с положением статистов. Их доводы суд первой инстанции безо всяких законных оснований не воспринимает, а обоснованные апелляционные жалобы остаются без удовлетворения, несмотря на наличие законных оснований для отмены или изменения приговора суда. При этом для заключения человека под стражу достаточно формально-правовых оснований даже по преступлениям небольшой и средней тяжести.

Добавлю, что после введения с 1 января 2015 г. нового порядка предоставления декларации по НДС в налоговой инспекции появилась возможность доступа к электронной книге покупок и продаж. Скрыть отсутствие уплаты НДС, в том числе недобросовестным контрагентам, стало невозможно.

Всегда ли нужно привлекать специалистов со стороны? Возможно, обеспечить благополучное прохождение налоговой проверки смогут штатные бухгалтер и юрист компании?

М. А.: Если организация работает по упрощенной системе налогообложения, тогда больших сложностей у нее возникнуть не должно. Но если говорить о более крупных компаниях, которые работают по основной системе налогообложения, то один юрист в этом случае не способен оценить риски правовых последствий окончания проверки. А возможностей нанять на постоянную работу нескольких высококвалифицированных узкопрофильных специалистов большинство организаций не имеет. Абонентское обслуживание — отнюдь не панацея. Если в него входит лишь консультирование клиентов, ответы на их вопросы, то оно вряд ли поможет значительно снизить юридические риски. Хорошие результаты бывают при долгой и тщательной работе с клиентом, когда мы помогаем ему либо заблаговременно до проведения проверки избежать ошибок, либо своевременно их свести к минимальному количеству.



От каких ошибок вы обычно предостерегаете своих клиентов?

М. А.: Напомню, что вышел закон, препятствующий появлению недостоверных сведений в реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ). Компании, имеющие недостоверные данные об адресе, участниках, директоре или учредителях, теперь отмечены в реестре ЕРГЮЛ. И если учредитель или директор в течение последних трех лет имел отношение к организации, сведения о которой недостоверны, а теперь зарегистрировал новую компанию, то сведения о ней тоже считаются недостоверными.

Далее, мы советуем проверять контрагентов на добросовестность еще до заключения договоров. Я понимаю, что руководителям организаций порой не хочется отвлекаться на подобные проверки, а бухгалтеры в полной мере не могут оценить все риски. Однако сейчас крайне важно самым тщательным образом относиться к выбору деловых партнеров, ибо налоговые риски, связанные с сотрудничеством с недобросовестной компанией, теперь несет и тот, кто заключил с ней договор. У налоговых органов есть ряд инструментов и методология проведения проверки таким образом, что вполне можно доказать недобросовестность всей цепочки в случае сотрудничества компании с недобросо-

Марина Юрьевна Данилюк —

генеральный директор ООО «АВТО-АУДИТ».

В своей компании работает с момента ее создания — с 1995 г. До 2008 г. была аудитором и финансовым директором, а с 2008 г. стала генеральным директором. Кроме того, является одним из ее учредителей.

Еще в школе мечтала стать учителем математики, но так случилось, что стала экономистом. Окончила Московский пищевой институт. С 1984 по 1994 гг. работала главным бухгалтером. В 1994 г., получив аттестат аудитора, всецело посвятила себя этой новой для России профессии.

Одно из хобби — ландшафтный дизайн. Любит путешествовать, хотя это не всегда удается из-за большого объема работы.

Девиз: «Смотреть вперед, не отступать перед трудностями, учиться и делиться своими знаниями и опытом».

вестным контрагентом. Задача бизнеса — сформировать обратную доказательную базу, а без комплексного подхода здесь не обойтись.

Сегодня, в связи с отзывами лицензий у ряда банков, для многих актуален вопрос о том, стоит ли менять кредитную организацию. Что вы посоветуете?

А. С.: Ответ на это вопрос очень индивидуален. Но в целом сотрудничество с банками стало одной из актуальнейших проблем. Дело в том, что злоупотреблений в банковской сфере слишком много. Как это ни парадоксально, пути к ним открывает ФЗ № 115–ФЗ от 07 августа 2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», который позволяет банкам замораживать счета компаний, сделки которых им кажутся подозрительными. И нечистые на руку сотрудники некоторых банков пользуются моментом, необоснованно препятствуя нормальной деятельности юридических лиц и вымогая у них «откаты» за замораживание счетов. Естественно, никакого реального замораживания (блокирования) не происходит: сотрудники банков просто безо всяких законных оснований не проводят платежи, всячески уклоняясь от приема платежного поручения, голословно ссылаясь на этот закон.

Наши адвокаты помогают справиться с ситуациями, в которых банк нарушает конституционные права клиента. Адвокату в этом случае приходится разьяснять банку, что единственным основанием для замораживания (блокирования) средств является случай, когда организация включена в перечень компаний, в отношении которых имеются сведения о причастности к экстремистской деятельности или финансированию терроризма. Есть много и других нюансов во взаимоотношениях с банками, которые наши адвокаты и аудиторы обычно советуют учитывать.

Марина Юрьевна, а как сейчас, в кризис, развивается рынок аудиторских услуг?

М. Ю.: На сегодняшний день рынок достаточно сильно просел, особенно в области аудита для средних компаний. Многие аудиторские организации оказались в непростой ситуации, поскольку зависят от финансового положения своих клиентов, а его сейчас стабильным не назовешь. Я хорошо знаю об этом, поскольку являюсь председателем региональной комиссии Комитета по контролю качества СРО НП «Российской коллегии аудиторов», осуществляю внешний контроль качества входящих в нее организаций.

Возглавляемая мною компания старается войти в положение постоянных клиентов, которые жалуются на финансовые проблемы. Также мы идем навстречу новым интересным для нас клиентам. Например, скидка на наши услуги производителям товаров,

чи финансовые операции достаточно сложны и небанальны, компенсируется опытом, который мы получаем при подобной работе.

Как много у подразделения Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы филиала «Магнетар» и компании «АВТО-АУДИТ» постоянных клиентов?

М. Ю.: Очень много. Это крупные и средние компании из разных сфер — строительной, торговой, транспортной, предприятия пищевой промышленности, сельского хозяйства и др. Большинство организаций сотрудничает с нами на постоянной основе либо обращается вновь спустя какое-то время. Верность моральным принципам, соблюдение аудиторской и адвокатской тайны, презумпция доверия клиенту стоят всегда на первом месте — вкупе с хорошей репутацией.

Стабилен и наш коллектив: многие специалисты работают с момента основания компании, а молодежь уходит крайне редко. Я к своим аудиторам отношусь бережно, ценю их способность реализовывать крайне сложные проекты. Наше умение всесторонне рассмотреть проблемную ситуацию, сделать действительно качественный анализ, а также индивидуальный подход к каждому деловому партнеру привлекательны для клиентов. Мы не сторонники формализма: например, номер моего мобильного телефона не менялся многие годы, все постоянные клиенты его знают и могут обратиться ко мне с вопросом в любое время. Точно так же, как и к другим нашим специалистам.

Бухгалтерия — святая святых любой компании. Насколько важно для работы аудитора уметь найти общий язык с финансовыми службами клиента?

М. Ю.: Если аудитор не сможет найти контакт с руководителем и главным бухгалтером организации, то он не сможет выполнить свою работу. Поэтому я стараюсь подбирать команду на проведение аудита какой-либо компании в соответствии с психотипом ее руководителя и бухгалтера. Психологическая совместимость очень важна: некоторые воспринимаю аудит спокойно, а для других это — вторжение. В этом мы убедились недавно в очередной раз, работая с бюджетными организациями. При общении с одной из столичных префектур мы выяснили, что у бюджетных управляющих компаний, занимающихся обслуживанием жилищного фонда, есть много недоработок в бухгалтерии, и предложили им помощь на безвозмездной основе в течение года. Первое время бухгалтеры относились к нам настороженно, но мы смогли наладить с ними контакт, и сегодня они смело обращаются к нам за консультациями.

Кстати, сотрудничество с государственными предприятиями — новое перспективное направление для нашей компании. Мы планируем расширить работу с ними, поскольку этот рынок открывается для российских аудиторских компаний. Ранее проверку деятельности крупных госпредприятий вели крупнейшие международные аудиторы, однако сейчас правительство взяло курс на сотрудничество с отечественными структурами, дабы избежать утечки информации.

Нанимая на работу бухгалтера, руководитель, как правило, полностью ему доверяет. Однако тот не всегда это доверие оправдывает...

М. Ю.: К сожалению, это действительно так. К нам часто обращаются директора с целью восстановления данных бухгалтерского учета, утраченных в результате некомпетентности или умышленных действий бухгалтеров, как штатных, так и предоставленных аутсорсинговыми компаниями. Например, директору одного предприятия мы помогли восстанавливать такие данные целый год: его бухгалтер уволилась, воспользовавшись отпуском руководителя, уничтожила все документы и сняла деньги со счета. Директор же остался с неуплаченными налогами

в бюджет и во внебюджетные фонды, с невыплаченными зарплатами. Сейчас по делу предприимчивого бухгалтера ведутся следственные действия, мы и наши партнеры-адвокаты оказываем помощь правоохранительным органам.

Не исключен также риск найма некомпетентного аудитора, причем обнаружить несоответствие занимаемой должности можно, лишь увидев результат его работы. По закону аудиторы должны проходить контроль качества в СРО раз в три года, однако на рынке работает немало специалистов, не являющихся членами СРО либо уклоняющихся от проверок, переходя из одного СРО в другое.

Как должна трансформироваться аудиторская деятельность в связи с современными потребностями бизнеса?

М. Ю.: Закон говорит о том, что постепенно в России система бухучета будет трансформироваться в сторону международных стандартов. Это уже происходит, начиная от учетной политики и заканчивая ПБУ, которые регламентируют порядок учета отражения отдельных операций или активов и обязательств — он уже приближается к международным стандартам.

Когда произойдет полный переход на стандарты МСФО в нашей стране, пока неизвестно, но в любом случае, с точки зрения подготовки финансовой отчетности, это довольно короткие сроки. Поэтому уже сейчас многие аудиторы повышают квалификацию, обучаются международным стандартам отчетности. У меня, например, есть аттестат, который связан с перекладкой (трансформацией) российской бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами. Среди наших клиентов — несколько компаний с иностранными инвестициями, которым требуется не только аудиторское заключение по российской бухучету, но и по МСА. Поэтому мы давно и успешно оказываем аудиторские услуги в соответствии с МСА, а также проводим аудиторские проверки подтверждения финансовой отчетности по международным стандартам.

У налоговых органов есть ряд инструментов и методология проведения проверки таким образом, что вполне можно доказать недобросовестность всей цепочки в случае сотрудничества компании с недобросовестным контрагентом. Задача бизнеса — сформировать обратную доказательную базу.

Какие проблемы, на ваш взгляд, особенно актуальны для бизнеса в 2016 г. и как Межрегиональная коллегия адвокатов г. Москвы может помочь в их разрешении?

М. Ю.: Бизнес сейчас оказался в непростом положении: многие контрагенты перестали выполнять свои обязательства. В этих реалиях адвокатам и аудиторам приходится зачастую играть роль третейских судей — сглаживать конфликты, вносить правки в действующие договоры. Кроме того, в течение года вступит в силу ряд поправок в налоговое законодательство, в связи с чем компаниям стоит быть особенно осторожными с подготовкой к налоговым проверкам, обращаться к специалистам по этому вопросу заранее. А в целом, несмотря на кризис, мы призываем всех наших клиентов смотреть в будущее с оптимизмом. В свою очередь, Межрегиональная коллегия адвокатов г. Москвы и их партнер, ООО «АВТО-АУДИТ», невзирая на непростой экономический фон, планируют развиваться в сторону комплексного обслуживания заказчиков для того, чтобы поддержать их в любой сложной ситуации.

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Это как раз тот случай, когда в названии компании заложена ее миссия. Специалисты ООО «Центр развития и поддержки бизнеса» стремятся создать максимум возможностей для успешной работы как крупных компаний, так и предприятий малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей. Как считает генеральный директор компании Марина Анатольевна Викулова, сегодня, в сложных экономических условиях, российские предприниматели особенно нуждаются в поддержке.



Марина Анатольевна, вы давали интервью нашему журналу два года назад. С тех пор в стране многое изменилось. В частности, экономическая ситуация сейчас очень непростая, что, конечно, сказывается на бизнесе. Постоянно общаясь с представителями предпринимательского сообщества, вы, вероятно, можете оценить изменения настроений в их среде.

Да, конечно. Настроения заметно изменились, бизнес в перспективе. На мой взгляд, текущее состояние дел гораздо более тяжелое, чем это было в 1997 и 2008 гг. Прежде всего, — непонятно, чего ожидать завтра. Перед многими стоит дилемма: закрывать свое дело или продолжать бороться за него. Нестабильное положение экономики страны, непрогнозируемые скачки курса национальной валюты, санкции, из-за которых компании-импортеры приостановили свой бизнес... И пока — никаких прогнозов. К сожалению, состояние экономики сейчас напрямую зависит от внешнеполитической ситуации. Предприниматели же продолжают работать, некоторые — практически не получая дохода, но имея обязательства перед своими сотрудниками, компаниями, контрагентами, да и перед самими собой. На дости-

Сейчас собственникам важно не просто отчитаться перед налоговой инспекцией, а предельно ясно понимать, что происходит с их бизнесом: правильно ли отлажены потоки, все ли они делают для того, чтобы себя обезопасить с точки зрения неплатежей, налоговой ответственности, а также трудового и гражданского права.

жение тех высот, до которых они вырастили свой бизнес, было потрачено огромное количество сил, энергии, здоровья, средств, времени, многим пришлось пожертвовать. Если теперь это оставить, то возможно ли, в случае изменения условий к лучшему, начать все сначала?

Вполне понятные сомнения...

Конечно. Решение отказаться от бизнеса, стать наемным работником очень непростое. Кто-то резко меняет сферу деятельности, например, уходит из строительства в пищевую отрасль.

Со стороны государства в этой ситуации вполне логичным выглядит принятие мер, направленных на улучшение предпринимательского климата.

Такие меры принимаются и в какой-то степени позволяют сгладить остроту существующих проблем. Это отмена на 2016–2018 гг. плановых неналоговых проверок Роструда, ФМС России, Ростехнадзора, Госпожнадзора.

Готов законопроект, заменяющий штраф на предупреждение для малого и среднего бизнеса, впервые допустившего правонарушение.

Большое значение имеют поправки, внесенные в закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», позволяющие обеспечить права собственников.

Вносятся изменения в Налоговый кодекс, ослабляющие налоговую нагрузку на предприятия и повышающие социальные выплаты. Расширен перечень затрат, принимаемых «упрощенцами» к учету. В частности, теперь они смогут учитывать затраты на справочно-правовые системы, на аудит и пр. Подготовлены поправки, снижающие нагрузку на индивидуальных предпринимателей. Им могут разрешить полностью вычитать страховые взносы из налогов.

Введена дифференцированная система стоимости патента на сдачу в аренду жилых помещений в зависимости от месторасположения жилья и его площади. Есть и другие положительные изменения.

А что поменялось в работе вашей компании? Может быть, появились новые направления, или, наоборот, какие-то сферы деятельности утратили актуальность?

Мы тоже приспосабливаемся к существующим реалиям. Перераспределены, например, сферы деятельности в нашем сообществе компаний — теперь обязательным аудитом занимается смежная структура, а мы выполняем услуги по инициативному аудиту.



Учредитель и генеральный директор ООО «ЦРПБ» — Марина Анатольевна Викулова. Родилась в Москве. Имеет три высших образования: техническое, экономическое (красный диплом) и юридическое (красный диплом). Прекрасный организатор. В свободное время любит путешествовать, занимается спортом.

«Центр развития и поддержки бизнеса» меняется, исходя из нужд наших клиентов. Сейчас собственникам важно не просто отчитаться перед налоговой инспекцией, а предельно ясно понимать, что происходит с их бизнесом: правильно ли отлажены потоки, все ли они делают для того, чтобы себя обезопасить с точки зрения неплатежей, налоговой ответственности, а также трудового и гражданского права. И самое главное — как оптимизировать свой бизнес, чтобы в сегодняшних условиях сохранить и по возможности развивать то, что у них есть.

В госорганах появились специалисты, которые на стадии досудебного урегулирования споров работают очень грамотно, квалифицированно. Раньше их подготовка оставляла желать лучшего.

Возможно ли развитие в нынешних условиях, когда предприниматели порой не знают, откуда ждать подвоха?

Приходится приспосабливаться к тем правилам игры, которые существуют в нынешней ситуации. А они изменились во многом со времен начала предпринимательской деятельности в стране, причем как в лучшую, так и в худшую сторону. Например, раньше бартерные сделки были в порядке вещей. А сейчас любую такую сделку налоговики рассматривают буквально под микроскопом, пытаются найти в ней попытку ухода от налогообложения. Поэтому бизнесы, которые были построены на товарообменных операциях, сейчас переходят на альтернативные сделки. Бартер заменяется договорами купли-продажи и т. д.

Появилось много новых проблем, которые касаются кадровых вопросов. Правила привлечения на работу мигрантов изменились, как и миграционное законодательство в целом.

Но, что бы ни говорили про качество наших законов, я считаю, что оно на достойном уровне. Гораздо хуже всегда обстояло дело с соблюдением этих самых законов. Так вот сейчас как раз такой период, когда появляются возможности контролировать со-

блюдение законодательства. Это и создание определенных технологических процессов, программных продуктов, и, естественно, повышение квалификации специалистов налоговых инспекций. Изменилось законодательство в плане подачи заявлений в арбитражный суд. Организация не может пойти в арбитраж, не попытавшись решить дело в досудебном порядке. Это удобно, т. к. на этой стадии можно разрешить спор. При этом нужно отметить, что в госорганах появились специалисты, которые на стадии досудебного урегулирования споров работают очень грамотно, квалифицированно. Раньше их подготовка оставляла желать лучшего. К тому же сегодня они получили право проводить следственные действия, выезжать в организации даже в рамках камеральной проверки. У них стало больше и знаний, и полномочий, и опыта.

Отмечу и имеющиеся недоработки в налоговом законодательстве. Порой при внесении изменений в какую-либо статью НК приходится внедрять более десятка подзаконных актов, чтобы устранить противоречия.

Существует и другой негатив в налоговой сфере. Сейчас компаниям стало очень сложно отстаивать свои права. Если еще лет пять назад дела в судах чаще решались в пользу налогоплательщика, сейчас ситуация прямо противоположная.

Налоговые инспекции стали действовать жестче, проверки проводятся очень тщательно. Раньше все противоречия в законодательстве арбитраж трактовал в пользу налогоплательщика. Теперь же на налогоплательщика возлагают ответственность за необходимость быть предусмотрительным в расчетах, в том числе и за проверку благонадежности не только своих непосредственных контрагентов, но и поставщиков своих контрагентов.

Эти изменения затрагивают наших клиентов, которые у нас консультируются — все больше из них приходят по поводу налоговых споров. Причем люди буквально в шоке, они не понимают, откуда появились такие проблемы. Им инкриминируют огромные недоимки, хотя с их стороны все абсолютно законно. А просто какая-нибудь фирма (на уровне пятого-шестого звена всей бизнес-цепочки), с которой наш клиент напрямую даже не контактирует, вдруг оказывается «однодневкой», или сделала что-то, что требует проверки. А в итоге у благонадежной компании — нашего клиента, которая ведет успешный бизнес более 15 лет, возникают проблемы.



Но ведь на то и существуют специалисты вашей компании, которым знаний и опыта не занимать...

Да, конечно. Наши специалисты постоянно повышают свою квалификацию и нарабатывают практический опыт. Мы добавили еще штатные единицы юристов и бухгалтеров. Сейчас в поисках хороших, опытных, квалифицированных бухгалтеров и в связи с оптимизацией затрат к нам стали обращаться не только малые, но и средние, и крупные предприятия. Во-первых, им нужен качественный бухучет согласно жестким требованиям законодательства. Налоговые проверки проводятся очень тщательно, и организации хотят быть уверенными в своей бухгалтерии. И второй момент — сокращение расходов на ведение бухгалтерии. Причем мы можем вести не обязательно весь бухучет, но и какой-то участок: начисление зарплаты, ведение учета в филиалах, складские программы... Можем выполнять функции главного бухгалтера. То есть, в компании бухгалтеры готовят первичные документы, а мы сводим отчетность.

Что касается увеличения штата юристов, то это как раз последствие того, что расширились возможности разрешения споров в досудебном порядке. Если раньше наши юристы занимались в основном претензионной работой, вопросами регистраций, ликвидаций, договорным правом, то сейчас в юридическом отделе сразу несколько специалистов работают по досудебным спорам.

Пока мы выигрывали все межкорпоративные споры в досудебном порядке. Недавно очень помогли нашему постоянному клиенту — строительной компании. Заказчик не хотел платить исполнителю, ссылаясь на то, что были сорваны сроки выполнения работ. Нам приходилось доказывать, что сроки были сорваны по вине заказчика. Спор был достаточно крупный, на несколько млрд рублей. Тем не менее, нам удалось добиться вполне приемлемого для нашего клиента решения.

Если раньше наши юристы занимались в основном претензионной работой, вопросами регистраций, ликвидаций, договорным правом, то сейчас в юридическом отделе сразу несколько специалистов работают по досудебным спорам.

Еще один пример. Наш клиент выиграл тендер на поставку оборудования в бюджетную организацию. Не секрет, что все наши бюджетные организации ведут расчеты в рублях. Во время старта тендера, в котором принимал участие наш клиент, курс составлял 36 руб. за доллар. Когда выставлялись предложения по тендеру, доллар подрос до 45 руб. На момент подписания контракта курс был на отметке 56 руб., а когда пришло время выполнять обязательства, составил 77 руб. за доллар. Наш клиент в таких условиях не мог выполнить контракт. Бюджетная организация-заказчик требовала в таком случае оплатить банковскую гарантию, неустойку, и намеревалась внести компанию нашего клиента в реестр неблагонадежных поставщиков. Это значит — потеря репутации, фактическое лишение возможности в дальнейшем участвовать в тендерах. Мы добились внесения изменений в государственный контракт с тем, чтобы наш клиент получил возможность выполнить свои обязательства. В результате он поставил продукцию без убытков для себя, а репутацию не только сохранил, но и значительно увеличил свой рейтинг.

То, что нам удается решать такие дела в досудебном порядке — следствие высокой квалификации наших юристов, которые правильно подбирают аргументы, убеждают противную сторону согласиться с нашими доводами.

Бесспорно, ведется очень сложная работа: изучаются все сметы, все договора, вся переписка, от нас работает целая группа юристов и аудиторов. Но то, что практика досудебного решения споров получает все большее распространение, для предпринимателей стало благом, поскольку раньше суды были перегружены такими делами, а их слушания нередко откладывались на два-три года. Приказ Минфина РФ и ФНС РФ о досудебном урегулировании налоговых споров оказал положительное влияние.

Если судить по сайту вашей компании, то одним из направлений работы является консультирование предпринимателей. Это своего рода «ликвидация безграмотности»?

Что касается онлайн-консультирования, то это давно стало у нас традицией. Любой человек может получить бесплатную консультацию. Когда приходят люди, уже наделавшие ошибок, с моей точки зрения, глупых, — это следствие либо безграмотной консультации, либо попыток получить сведения из Интернета, либо собственных умозаключений. Квалифицированная же подсказка уберезит от плачевных результатов — к счастью, все больше людей стали это понимать. Мы же, почувствовав в какой-то момент особенный наплыв обращений, перешли на другой формат консультаций — в ходе тематических семинаров. Семинары, посвященные ключевым вопросам, первым шагам в бизнесе, — бесплатные. Как мы выяснили, подобная форма общения оказалась весьма эффективной, поскольку зачастую при индивидуальном общении человек теряется и порой даже не знает, какой вопрос задать консультанту. Хотя сейчас на рынке существует немало консалтинговых компаний, предлагающих решение любых вопросов новичков в бизнесе, но порой при регистрации юридического лица они забывают проанализировать, какую систему налогообложения выбрать, или предлагают такие дополнительные виды деятельности или размер уставного капитала, которые для данного бизнеса совершенно не подходят. Да и регистрация — лишь начало сложного пути. Зачастую зарегистрированная компания не понимает, что следует делать в дальнейшем: платить ли ей налоги, сдавать отчеты. Однако незнание закона не освобождает от ответственности. Поэтому наши специалисты стараются при работе с такими клиентами не ограничиваться формальным ответом на поставленный вопрос, предупредить их о необходимости предпринять конкретные действия.

А для тех начинающих предпринимателей, которые решили стать нашими клиентами, существует целая система всевозможных скидок, позволяющая облегчить им старт.

Позволю себе образное сравнение. Вы для своих клиентов — как опытные проводники в большом и труднопроходимом лесу российского законодательства.

Да. И при этом нам самим приходится постоянно учиться. Это обязательное условие успешной работы тех, кто трудится в сфере бухгалтерского учета, аудита, консалтинга. Нужно самим быть всегда в курсе многочисленных изменений законодательства, множества нормативных документов. Я считаю большим достижением то, что от нас ни один клиент не ушел недовольным. Если мы с кем-то расстаемся, то исключительно по субъективным, независящим от нас причинам. Наша компания существует с 2007 г., и те клиенты, которые пришли к нам в самом начале, остаются с нами до сих пор. Сейчас «Центр развития и поддержки бизнеса» работает стабильно, даже последние два года, когда многие фирмы просто прекращают свое существование, общее количество наших постоянных клиентов не уменьшилось.

И при всех сложностях сегодняшней экономической обстановки, проблемах, которые испытывают представители предпринимательского сообщества, я думаю, что в будущее нужно все-таки смотреть с оптимизмом. Любые, даже самые трудные времена, имеют обыкновение заканчиваться.



- Оценка всех видов активов;
- Финансово-экономическая судебная экспертиза;
 - Оспаривание кадастровой стоимости;
- Строительно-техническая экспертиза и строительный аудит;
 - Юридическое сопровождение;
 - Инвестиционное проектирование;
 - Бухгалтерский учет.

🏠 www.nkcetalon.ru ✉ info@nkce.ru ☎ 8 800 200 82 90



ЮРИНВЕСТКОНСАЛТИНГ (UIC)

Компания «ЮрИнвестКонсалтинг» (UIC) уже много лет специализируется на профессиональном юридическом обслуживании организаций малого и среднего бизнеса. Основные направления работы: судебное представительство юридических и физических лиц, юридический и кадровый аутсорсинг и консалтинг, правовое сопровождение бизнеса. Компания оказывает содействие по регистрации товарных знаков, патентов, защите авторских прав, интеллектуальной собственности, ведет дела о банкротстве. Наш собеседник — генеральный директор компании Евгений Владимирович Макеев.



Евгений Владимирович, спектр предоставляемых вашей компанией услуг достаточно широк. Тем не менее, вероятно, периодически появляются новые направления работы...

Да, конечно. Например, мы начали оказывать услуги компаниям, работающим на рынке недвижимости. Дело в том, что риелторы — это, по сути, менеджеры по продажам, в юридических вопросах не разбираются. Они работают по привычным схемам, за изменениями законодательства не следят и упускают многие важные моменты. Не проверяют кредитную историю физического лица, реализующего свою недвижимость. То, что теперь это нужно делать, для риелторов является откровением. В результате сделки по продажам квартир могут быть признаны недействительными и их недавние клиенты вынуждены терять деньги. Сегодня мы достаточно активно сопровождаем сделки по недвижимости, решаем вопросы, связанные с наследованием, регистрацией, разделом совместно нажитого имущества и многим другим вопросам.

Еще одно направление, которое постепенно выходит на первый план, — это предоставление кадрового аутсорсинга и консалтинга. На рынке юридических услуг этот сегмент пока представлен слабо, а у нас в компании есть целая группа специалистов, способных на высоком профессиональном уровне сопровождать наших доверителей именно в кадровой сфере.

В последнее время ситуация такова, что трудовые инспекции и даже прокуроры в судах, как правило, занимают позицию работодателя. Меня самого, честно говоря, это удивило.

Судя по всему, вы уверены в перспективах развития этого направления. Почему?

Как показала практика, вопросы трудового права в последние годы становятся все более актуальными. И это вполне объяснимо. 2015 г. ознаменовался началом больших изменений в трудовом законодательстве, судебной и инспекционной практике, 2016 г. — продолжением реформ. С учетом того, что общая программа реформирования прописана до 2020 г., «поймать» эти изменения в самом начале — критически важно, так как дальше

они будут накапливаться в соответствии с «эффектом снежного кома».

В то же время каждый руководитель понимает, что одним из конкурентных преимуществ ведения бизнеса является наличие качественно работающего персонала. Но наличие высококвалифицированных сотрудников — не единственное условие успешной организации бизнеса, необходима также система эффективного управления персоналом и увеличения производительности труда каждого работника. А это попросту невозможно без отлаженной системы кадрового делопроизводства, правильного ведения кадровой документации и соблюдения норм трудового законодательства. На решение именно таких задач и направлен кадровый консалтинг — консультационные услуги по вопросам кадрового делопроизводства (кадрового учета) и документооборота, трудовых отношений и норм трудового законодательства РФ.

Наша компания начала работать на этом направлении более трех лет назад, но уже успешно зарекомендовала себя на рынке профессиональных услуг по предоставлению кадрового аутсорсинга и консалтинга. Специалисты нашей компании дают оценку правильности оформления кадровых документов, осуществляют аудит кадровой документации, разрешают спорные вопросы, а также определяют риски в случае принятия того или иного решения. Консультанты компании всегда готовы оперативно ответить на вопросы о ведении кадрового учета, предоставлении отпусков, ведения воинского учета, а также вопросы, связанные с охраной труда, разъяснить последние изменения трудового законодательства и мн. др. нюансы кадрового дела.

Вы чаще консультируете работодателей или защищаете права работников?

В конфликтных ситуациях мы представляем и работников, и работодателей. Причем нужно отметить, что сегодня работники все же менее защищены. Возникают, например, ситуации, когда сотрудник требует заплатить причитающуюся ему заработную плату, а руководство компании отказывается. Куда он может обратиться за помощью?

В трудовую инспекцию, например...

В последнее время ситуация такова, что трудовые инспекции и даже прокуроры в судах, как правило, занимают позицию работодателя. Меня самого, честно говоря, это удивило.



Впрочем, работники подчас действительно выдвигают совершенно неаргументированные требования. Например, человек хочет, увольняясь по собственному желанию, получить 6 месячных окладов. Спрашивается, а почему, собственно, не 10? И на каком основании? Аргументация такая: «я слишком много знаю».

Фактически — шантаж...

Такое случается нередко. И зачастую работодателю бывает сложно отказать, потому что сотрудник действительно что-то знает. Он может, например, написать письмо с интересными фактами в налоговую инспекцию. И ведь иногда действительно пишут. И ситуации бывают даже анекдотические, особенно когда такие письма сочиняют главные бухгалтеры фирм, не понимая при этом, что составляют «донос» и на самого себя. Любому представителю правоохранительных органов после знакомства с таким «документом» тут же приходит на ум: «организованной группой лиц по предварительному сговору...» Собственно, налицо правовая безграмотность.

Работодателям она также свойственна. Многие из них, например, почему-то уверены, что если сотрудник работает «в черную», без составления какого-либо договора, то с ним можно делать все что угодно: увольнять, понижать зарплату. Это заблуждение. Если договор не подписан, но сотрудник фактически работает, занимается трудовой деятельностью и может это доказать, представить свидетелей, то он имеет право прийти в суд и сказать: «Работодатель не подписал со мной трудовой договор, но я работал на него полгода. Получал зарплату в конверте, 80 тыс. рублей, а потом незаконно был уволен».

Работодатель утверждает, что уволил его за прогул, но никаких документов, регламентирующих порядок работы сотрудника, естественно, представить не может. И проигрывает дело, выплачивает сотруднику компенсацию из расчета 80 тыс. руб. в месяц за все время судебных разбирательств. Поэтому договор защищает работодателя. Но многие этого не понимают.



Генеральный директор — Makeev Евгений Владимирович. Родился в Москве. В 1998 г. окончил Московскую государственную юридическую академию. В 2012 г. получил второе высшее образование — экономическое, окончил Международный институт экономики и права в сфере банковского права. Стаж работы в юриспруденции — более 25 лет, поскольку свою карьеру начинал с помощника адвоката, учась на первом курсе МГЮА. В разные годы возглавлял юридические департаменты крупных российских предприятий: ИД «Экономика и жизнь», компьютерной компании «Формоза», холдинга «Шоколадница», сети ресторанов «Кофемания», ГУП «Горинфор» Комитета рекламы г. Москвы и др. В 2008 г. создал собственную юридическую компанию «ЮрИнвестКонсалтинг», которую успешно возглавляет по настоящее время. Цель на будущее — создание сети юридических компаний в крупных региональных центрах и объединение их в мощную самостоятельную юридическую службу поддержки доверителей по всей территории РФ и за ее пределами.

Как показала практика, вопросы трудового права в последние годы становятся все более актуальными. И это вполне объяснимо. 2015 г. ознаменовался началом больших изменений в трудовом законодательстве, судебной и инспекционной практике, 2016 г. — продолжением реформ.

А с какими конкретно проблемами клиентов в сфере трудового права вам приходится сталкиваться чаще всего?

У госпредприятий проблемы с увольнением сотрудников, у частного бизнеса — судебные иски по кадровым вопросам. Но понятно, что любое судебное разбирательство такого рода для компании — антиреклама.

Поэтому нас нередко приглашают для того, чтобы урегулировать спор в досудебном порядке. Это можно сравнить с конфликтом мужа и жены при разводе. Просто стороны обижены друг на друга и не могут договориться. И наша задача привести конфликт к обоюдному согласию, помочь сторонам прийти к консенсусу.

Естественно, занимаемся подготовкой документов для компаний. Потому что даже минимального пакета документов кадрового учета у них, как правило, нет. Считается, что трудовой договор и приказ о приеме на работу — это все, что нужно. А у нас ведь в соответствии с законодательством должны быть и штатное расписание, и журналы учета приказов и трудовых книжек,

и мн. др. Максимальный пакет документов — около полусотни. Это в значительной степени «наследие советского режима». Многие документы, действовавшие еще в то время, ныне не отменены. Кстати, лично мне советская система кадрового учета даже нравилась. Она, несмотря на свою громоздкость, достаточно эффективно защищала как права работника, так и права работодателя.



Но и ныне действующая система не отличается простой.

Конечно. Постановка и ведение кадрового делопроизводства является обязательным направлением работы любой компании, но, как я уже говорил, зачастую работодатель не уделяет этому особого внимания. Многие руководители уже столкнулись с последствиями такого отношения: проверки трудовой и налоговой инспекции, органов по охране труда, прокуратуры, приостановка деятельности организаций, дисквалификация руководителей, отстранение от работы персонала, судебные тяжбы, штрафы и т. д. А ведь проблема решается достаточно просто, необходимо лишь профессионально, грамотно и компетентно вести документацию, соблюдая основные требования законодательства.

Кадровая документация не только используется в работе отдела кадров, но требуется и сотрудникам бухгалтерии для расчета заработной платы, премий, отпускных. Но самое главное назначение правильного ведения кадрового делопроизводства — это защита работодателя от возможных санкций со стороны контролирующих и проверяющих органов, а так же от недобросовестных работников.

Разобраться во многочисленных хитросплетениях трудового законодательства под силу только профессионалам.

Так, например, одним из наиболее популярных документов у проверяющих организаций является штатное расписание. В штатном расписании названия должностей и структурных подразделений должно соответствовать должностям и подразделениям в программе 1С и, как следствие, внесенным записям в трудовые книжки сотрудников и личные карточки (формы). Данное соответствие настоятельно рекомендуют работники инспекции труда.

Многие руководители компаний сегодня не понимают, что составление Правил внутреннего трудового распорядка, предусмотренное статьей 189 Трудового кодекса РФ, носит не рекомендательный, а обязательный характер. Правила внутреннего трудового распорядка обязательно запрашиваются Трудовой инспекцией при проведении проверок. Отсутствие у организации Правил внутреннего трудового распорядка либо их несоответствие требованиям трудового законодательства может повлечь за собой применение по отношению к руководителю и самой организации штрафных санкций. Кроме того, в случае отсутствия у организации Правил внутреннего трудового распорядка либо их неграмотного составления у работодателя нередко вызывают конфликты с сотрудниками. Работодатель должен знать, что работника невозможно привлечь к ответственности за несоблюдение трудовой дисциплины, так как при отсутствии Правил внутреннего трудового распорядка работнику не могут быть известны предъявляемые к нему требования со стороны работодателя.

Кадровым службам компаний можно только посочувствовать...

Да, но такие службы есть далеко не везде. У нас сейчас как раз очень большое количество обращений именно по кадровому аутсорсингу. Потому что держать кадровика в штате, когда в фирме всего 5–10 сотрудников, смысла нет. Да и мало кто может себе это позволить. Любой кадровик обходится в сумму около 40 тыс. руб., а сильный кадровик — 120 тыс. и выше.

Роскошь по нынешним временам...

Безусловно. Поэтому, учитывая кризисную ситуацию в экономике, кадровый аутсорсинг выглядит еще более привлекатель-

ным. Для компаний это — реальная экономия средств. Вообще кризис повысил потребность в кадровом консалтинге и аутсорсинге. Сейчас многие компании озаботились восстановлением кадрового учета. Несколько лет проработали без него, а теперь понимают, что скоро нужно ждать проверки. Кто-то обращается к нам уже тогда, когда трудовая инспекция пришла.

В наше нелегкое время многие руководители компаний считают, что спасение бизнеса — это увольнение сотрудников, но не многие задумываются о том, что эта процедура очень сложна... И в случае, если она проведена с нарушениями, расходы могут быть весьма велики.

Любая процедура увольнения должна проводиться в установленном законом порядке, в том числе и по сокращению штата.

Например, для того, чтобы увольнение по данному основанию (п. 2 ч. 1 ст. 81 ТК РФ) было правомерным, работодатель должен доказать фактическое сокращение численности или штата работников организации. В противном случае работник, уволенный без достаточных на то оснований, подлежит восстановлению на работе.

Нужно соблюсти преимущественное право на оставление на работе в первую очередь работников, имеющих более высокую квалификацию, и тех, кого запрещено увольнять (например, беременных). Необходимо предложить работнику с учетом его состояния здоровья другую имеющуюся работу, письменно предупредить его об увольнении не позднее чем за два месяца. Невыполнение работодателем данной обязанности влечет восстановление работника на работе.

Вообще расторжение трудового договора в связи с сокращением численности или штата работников требует документального подтверждения. Нужно иметь все необходимые документы для признания процедуры увольнения по данному основанию законной. Одно перечисление необходимых документов в нашей беседе заняло бы слишком много времени. При несоблюдении процедуры, предшествующей увольнению работника по п. 2 ч. 1 ст. 81 ТК РФ, суд признает расторжение трудового договора по этому основанию неправомерным.

Словом, разобраться во многочисленных хитросплетениях трудового законодательства под силу только профессионалам.

Но самое главное назначение правильного ведения кадрового делопроизводства — это защита работодателя от возможных санкций со стороны контролирующих и проверяющих органов, а так же от недобросовестных работников.

Какowymi и являются сотрудники вашей компании...

Совершенно верно. Честно говоря, много лет я целенаправленно занимался поиском сотрудников самой высокой квалификации, предлагая им лучшие условия труда и интересную творческую работу. В итоге удалось создать отличную команду — своего рода «сборную профессионалов», где каждый является специалистом высочайшего уровня в какой-то определенной, иногда достаточно узкой области.

Преимущество UIC в том, что у нас работают узкопрофильные юристы, за плечами каждого из которых — более чем 15-летний опыт работы по своему направлению. В зависимости от проблемы, с которой обратился клиент, дело поручается юристу, специализирующемуся на данном вопросе, и можно быть уверенным в том, что поставленные клиентом цели и задачи будут достигнуты.

MosBuild

Самая крупная в России
выставка строительных и
отделочных материалов

Широкий
ассортимент
строительных
и отделочных
материалов

1566 производителей
и поставщиков
из **44** стран мира*



5–8 апреля 2016

Россия, Москва
ЦВК «Экспоцентр»
на Красной Пресне



Организатор
Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
mosbuild@ite-expo.ru



Получите электронный билет
www.mosbuild.com

АДВОКАТСКОЕ БЮРО №1

«Адвокатское бюро №1» — первое зарегистрированное номерное бюро в российском адвокатском сообществе. Стремясь в полной мере оправдывать свое название, организация ориентируется на предоставление высококачественных юридических услуг и решение самых сложных, запутанных с правовой точки зрения вопросов. О деятельности бюро мы беседуем с управляющим партнером Олегом Вячеславовичем Ляпиным.



ОЛЕГ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ ЛЯПИН,
управляющий партнер

Расскажите об истории создания вашей организации.

Мысль о создании собственной структуры родилась еще в 2002 г., с момента принятия закона «Об адвокатской деятельности». Причиной воплощения задуманного в реальность послужило дело, связанное с «корпоративной войной» в крупнейшей рекламной компании того времени ООО «Эн эф кью/Ту Принт». (NFQ/2Print). Именно войной, поскольку активная фаза конфликта началась с громкого заказного убийства ключевого участника компании Б. Гольдмана. Наследники погибшего и генеральный директор «Эн эф кью/Ту Принт» обратились к нам с просьбой отстоять их интересы. Стало понятно, что для работы лишь по этому одному делу необходимо создавать самостоятельную структуру. Так в октябре 2004 г. было образовано НО «Адвокатское бюро №1»: за четыре года мы провели порядка 160 судебных процессов по указанному делу, где оппонентом выступала коллегия адвокатов «Барщевский и Партнеры». В итоге удалось заключить мировое соглашение на выгодных для наших клиентов условиях.

Какой комплекс услуг на сегодняшний день оказывает «Адвокатское бюро №1»?

Сразу после создания организации стало понятно, что нельзя быть узкопрофильным предприятием. Достаточно часто проблема, с которой обращается клиент, требует комплексного подхода: нужны знания не только в области гражданского и корпоративного права, но и, например, в области уголовного или административного. Поэтому в нашем бюро появились сотрудники, специализирующиеся практически во всех областях права.

Сегодня «Адвокатское бюро №1» занимается комплексным юридическим обслуживанием физических и юридических лиц; сопровождением инвестиционных проектов; консультированием по вопросам, регулируемым российским и иностранным законодательством; сопровождением сделок с земельными участками, недвижимым имуществом, ценными бумагами, долями в уставных капиталах хозяйственных обществ; представлением и защитой интересов российских и иностранных физических и юридических лиц в судах всех юрисдикций по гражданским, семейным, трудовым, жилищным, земельным, экологическим, налоговым и другим спорам; ведением уголовных и административных дел; сопровождением процедур государственной регистрации; реорганизацией и ликвидацией юридических лиц всех форм и мн. др.

В чем уникальность предлагаемых вами услуг?

Уникальность услуги адвоката — это миф. Уникальным может быть лишь отношение к работе, поскольку у каждого адвоката или юриста один и тот же исходный материал — закон, в котором текст для всех одинаков. Я считаю, что в любом деле главное ревностно ему служить в самом высоком понимании этого определения, и сделать для защиты интересов клиента все возможное, а иногда, на первый взгляд, даже невозможное, действуя при этом в рамках закона. Поверьте, клиент оценит именно такую уникальность, а не просто умение профессионально работать и при этом зарабатывать.

С какими проблемами приходится сталкиваться в последнее время

российскому юридическому сообществу?

В настоящее время я вижу основную проблему в резком ухудшении качества работы российского правосудия. В тот момент, когда идет грандиозная реформа нашего гражданского законодательства, правильное применение норм права приобретает особое значение. Система же правосудия, на мой взгляд, быстрыми темпами скатывается в пропасть, что особенно заметно после уничтожения ВАС РФ.

Судьи, все больше превращающиеся в чиновников, все меньше пытаются защитить права обычных граждан. Как правило, суды встают на позицию и охраняют интересы исполнительных органов, на территории которых они находятся. При этом качество работы апелляционных и кассационных инстанций также резко снижается.

В этой ситуации необходимо срочное проведение судебной реформы. Целью преобразований должно стать создание действительно независимого суда, на деятельность которого не могут оказывать давление ни исполнительная власть, ни правоохранительные органы. Судья всегда должен знать, что не будет наказан за исполнение своих обязанностей, даже если они идут вразрез с интересами председателя суда или руководителя соответствующего региона.

В рамках этого интервью не стану подробно останавливаться на тех мерах, которые необходимо претворять в жизнь, чтобы остановить нашу судебную систему хотя бы на краю пропасти. Более подробно с моими предложениями можно ознакомиться в одном из декабрьских номеров «Литературной газеты».

Клиенты — показатель работы любой организации. Кто уже воспользовался услугами «Адвокатского бюро №1»?

О наших клиентах можно более подробно узнать на сайте организации. Отмечу главное — после проведенной работы все клиенты становятся, как правило, нашими друзьями. По моему мнению, это важный результат, фактически высшая оценка вложенного труда.

АУДИТ КОНСАЛТ XXI

Датой создания ООО «Аудит Консалт XXI» стал 2001 г. За годы работы у компании подобрался сплоченный коллектив высококлассных профессионалов, специализирующихся на задачах в области корпоративного права, аудита, бухучета, экономической экспертизы и экспертизы почерка. Начиная с 2007 г. партнером в сфере оценочной деятельности и сканирования стала организация ООО «Компания — ПРОФАУДИТ». Подобное объединение в консорциум позволило комплексно решать задачи общих клиентов на любом уровне сложности и в любой сфере. Специалисты консорциума аккредитованы и являются членами СРО аудиторов «Аудиторская Палата России», СРО «Российское общество оценщиков», НП «Палата судебных экспертов».



Наша организация — лидер интегрального рейтинга по целому ряду направлений:

- ✓ Юридические услуги.
- ✓ Аудит.
- ✓ Бухгалтерское сопровождение.
- ✓ Почерковедческая, бухгалтерская, финансово-экономическая внесудебная и судебная экспертиза.
- ✓ Оценка недвижимого и движимого имущества.
- ✓ Услуги профессиональным участникам рынка ценных бумаг.
- ✓ Сканирование изображений и документов.

Наши преимущества

- ✓ Местонахождение нашего офиса, позволяющее клиентам существенно экономить время: около станции метро, в границах Садового кольца.
- ✓ Многогранность сервиса — мы выполняем полный комплекс услуг на стыке экономики, финансов и юриспруденции. Такой подход позволяет клиенту уменьшить накладные расходы.
- ✓ Заказчик оплачивает работу специалистов только при достижении положительных результатов.

Опыт и репутация

- С даты основания нашей организации сотрудники придерживаются определенных правил и традиций системы корпоративных ценностей и руководствуются принципами профессионального этикета.
- ✓ Цель нашей работы: вне зависимости от собственной выгоды выполнить полный объем задач, поставленных клиентом.
 - ✓ Обязателен паритет между выполненной работой и получаемой оплатой.
 - ✓ Интересы наших заказчиков не должны пересекаться.
 - ✓ Нам важно, чтобы клиент достиг запланированного успеха, что подтвер-

дит наш профессионализм и репутацию и создаст прецедент для дальнейшего плодотворного сотрудничества.

Юридические услуги и корпоративное право

Своевременная юридическая помощь специалистов нашей компании уже помогла многим бизнесменам избежать проблем с налоговыми органами.

Мы предоставляем услуги:

- ✓ налоговое и финансовое консультирование, налоговые споры
- ✓ регистрацию компаний различной организационно-правовой формы (АО, ООО, НКО, ИП) и их корпоративное сопровождение (внесение изменений, реорганизация, слияние, ликвидация).

Аудит

Наши аудиторы выполняют аудиторские проверки различных объемов и разной трудоемкости. Мы работаем и с крупными фирмами, и с предприятиями среднего и малого бизнеса. Опыт наших специалистов позволяет консультировать клиентов в смежных отраслях по вопросам финансового и налогового законодательства, судебного и внесудебного производства.

Услуги, которые оказывает наша аудиторская фирма:

- ✓ аудит обязательный;
- ✓ аудит инициативный;
- ✓ аудит налоговый;
- ✓ аудиторское сопровождение;
- ✓ консалтинговые услуги;
- ✓ анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Бухгалтерское сопровождение

Обратившись к нам за оказанием бухгалтерских услуг, вы получаете надежного партнера и помощника, что позволит сконцентрироваться на основных аспектах вашего бизнеса, оставив бухгалтерские вопросы нам. Мы предлагаем:

- ✓ бухгалтерское обслуживание;
- ✓ подготовку и сдачу нулевой отчетности;
- ✓ консалтинговые услуги.

Почерковедческая, бухгалтерская, финансово-экономическая внесудебная и судебная экспертиза

Наш статус, подтвержденный постоянным членством в НП «Палата судебных экспертов», обеспечивает абсолютную легитимность проводимых внесудебных и судебных экспертиз и заключений. В этой сфере мы проводим:

- ✓ почерковедческую экспертизу;
- ✓ судебно-бухгалтерскую экспертизу;
- ✓ финансово-экономическую экспертизу.

Оценка недвижимого и движимого имущества

Наша компания предлагает услуги по оценке имущества для физлиц и организаций:

- ✓ оценку коммерческой и жилой недвижимости, в том числе для снижения кадастровой стоимости;
- ✓ оценку земельных участков, в том числе для снижения кадастровой стоимости;
- ✓ оценку транспорта, оборудования;
- ✓ оценку бизнеса и предприятия.

Услуги профессиональным участникам рынка ценных бумаг

- Для ведения профессиональной деятельности на рынке акций, облигаций и иных ценных бумаг, выполнения дилерских и брокерских функций необходимы лицензии от ЦБ РФ. Мы готовы взять трудности оформления на себя и предлагаем:
- ✓ лицензирование профессиональной деятельности на рынке ЦБ РФ;
 - ✓ создание инвестиционных компаний «с нуля».

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА K. O. R. D.



Несмотря на обилие предложений различных юридических компаний, выбрать среди них надежного помощника для своего бизнеса по-прежнему нелегко. ООО «Юридическая фирма К.О.Р.Д.» зарекомендовала себя как исключительно компетентного партнера с грамотным и индивидуальным подходом к любой ситуации, возникающей у клиентов. Тому свидетельством служит не только увеличение числа заказчиков, но и приглашения компании для участия в бизнес-передачах на радио и телевидении, конференциях и форумах, а также многочисленные интервью в профильных изданиях. О том, как «Юридическая фирма К.О.Р.Д.» добилась столь высокого доверия, рассказывает ее управляющий партнер Алина Олеговна Беляева.

Алина Олеговна, далеко не все компании за год существования на рынке добиваются впечатляющих результатов. Однако вашей фирме это удалось.

Действительно, наша фирма, основанная в 2015 году — молодая и динамично развивающаяся. При этом ни я сама, ни наши сотрудники отнюдь не новички в юриспруденции. Мне, например, довелось на протяжении нескольких лет возглавлять юридический департамент в крупной российской организации. Ключевым принципом деятельности «Юридической фирмы К.О.Р.Д.» является именно профессионализм и компетентность, в этом и коренится основная причина успешной работы. Да, на рынке юридических услуг сейчас немало различных компаний, в том числе основанных гораздо раньше нашей. Но найти грамотных специалистов, которые реально помогут в любой ситуации, все равно непросто. Понимая это, мы создали именно такую структуру, установив высокие стандарты для всех наших сотрудников.

Расскажите об этом подробнее. Каковы критерии для работающих у вас юристов?

Во-первых, высшее профильное образование, полученное в ведущих рос-



Управляющий партнер, генеральный директор «Юридической фирмы К.О.Р.Д.» — Алина Олеговна Беляева.

Окончила юридический факультет государственного университета с красным дипломом, МГУ им. М. В. Ломоносова по программе «Управление организацией». Член ассоциации юристов России, аттестованный консультант по налогам и сборам. Номинант на медаль Общероссийского союза поддержки инициатив президента Российской Федерации В. В. Путина «За личное мужество». Эксперт права, автор профессиональных статей.

сийских вузах. Во-вторых, все наши специалисты обладают нестандартным мышлением. У нас нет сотрудников с узким профилем, потому что задачи, которые им предстоит решать, не сводятся к определенной схеме. Отбираем мы людей по этой причине очень кропотливо, предоставляя им вначале возможность всесторонне проявить себя согласно по-

ставленной задаче. Лишь убедившись в компетенции нового сотрудника, принимаем его в штат. Все наши юристы проходят каждые полгода курсы повышения квалификации, участвуют в юридических форумах, конференциях. А для оперативной работы в интересах клиента и его комфорта мы выстроили партнерскую сеть по всей России.

Но профессионалы своего дела — это, на мой взгляд, половина успеха. Чем еще вы привлекательны для клиентов?

Честностью. Мы не поступим так, как сейчас делают некоторые организации, и не станем братья за заведомо проигрышные, сомнительные дела, обнадеевая и получая за это деньги обанкротившейся фирмы. К сожалению, в кризис такое поведение — не редкость, чтобы как-то удержаться на плаву, они вынуж-

Причины для привлечения нас как специалистов у каждой компании свои, в том числе появление у бизнеса новых задач, обстоятельств, проектов, при которых нецелесообразно сопровождать процесс своими силами.

дены заниматься подобным, не будучи уверенными в положительном исходе для клиента. Мы так не поступаем. Да, есть определенные риски, но мы беремся за дело лишь тогда, когда есть смысл для клиента. Более того, мы не продаем заказчикам лишних услуг. Экономический эффект от деятельности юристов определяется полезностью — дать то, что нужно, и лучше, чем кто-либо. Именно поэтому мы так быстро достигаем доверия клиентов, высоких оценок и рекомендаций.

На какие виды юридической помощи могут рассчитывать обратившиеся к вам компании?

Мы предлагаем услуги в сфере гражданского, корпоративного, судебно-арбитражного, финансового, налогового права. Также ведем сопровождение комплексных проектов. Мне лично импонируют подобные многоступенчатые, многопрофильные проекты, в рамках которых необходимо порой выстроить объемную правовую схему и найти разнообразные правовые механизмы согласно потребностям клиента. Занимаемся и ежемесячным юридическим сопровождением компаний: в числе наших заказчиков этой услуги ряд транспортных, лизинговых, девелоперских и финансовых структур.

Многие предприниматели привлекли решать типовые задачи стандартными способами, что в свою очередь дает типовой результат, однако в современных условиях данный подход уже не работает, так как суды, государственные органы, контрагенты хорошо знают существующие стандартные правовые механизмы. Мы же предлагаем иные способы решения задач клиента. В этом смысле мы такой типовой подход меняем, применяя нестандартные решения, что позволяет добиться лучшего результата. Тогда суды иначе решают этот вопрос — они вынуждены под другим углом смотреть на эту ситуацию. Противоположная сторона также вынуждена решать этот вопрос в досудебном порядке, когда видит, что подход здесь нестандартный и непонятно, что будет дальше и какой ожидать результат. Это дает ощутимые выгоды нашему клиенту. Чтобы все это получилось, надо изначально построить правильную систему на основе соответствующих документов. Мы должны отступать от существующих формул и стандартов, чтобы клиент мог получить необходимое ему положительное решение.

Ну а если случилось нечто непредвиденное либо у компании просто возникла потребность решить возникающие вопросы, то как должны строиться отношения с вами?

Как на приеме у врача. Необходимо точно описать «симптомы», чтобы юрист понимал, с чем именно ему предстоит работать. Как правило, проблемы при работе с компаниями возникают от того, что их представители пытаются скрыть часть информации от юриста. Надо понимать, что лучше рассказать всё так, как есть — все могут совершить ошибку, а в нашу задачу входит устранение последствий, а не осуждение клиента. Для работы нам нужна конкретная ситуация без недомолвок, а иначе выстроенная схема, куда, допустим, входит и защита в суде, может рухнуть.

Имеет ли смысл для компаний заказывать у вас ежемесячное юридическое сопровождение? Может, проще взять к себе штатного юриста?

Компании, с которыми мы работаем на постоянной основе, имеют, как правило, своего штатного специалиста или юридическое подразделение, но при этом становятся нашими абонентами. Достаточно много компаний не имеют штатных юристов и находятся у нас на полном сопровождении. Причины для привлечения нас как специалистов у каждой компании свои, в том числе появление у бизнеса новых задач, обстоятельств, проектов, при которых

как через штатного юриста, так и сквозь нашу проверку.

Подобные решения позволяют устранить огромное количество рисков, особенно в период кризиса.

Что самое важное в вашей работе с компаниями?

Защита интересов бизнеса заказчика и предотвращение рисков. Многие компании не знают, что договор — это универсальный инструмент, куда можно внести все, что будет выгодно владельцам бизнеса. Даже на этапе ведения переговоров возможно сделать массу полезных вещей, чтобы не упустить выгодный контракт. Например, в сфере недвижимости, когда арендодатель ведет переговоры с несколькими контрагентами. Один из них соглашается, и владелец отказывается в аренде другим претендентам, тогда как впоследствии тот, кто согласился, по каким-то причинам не желает оформлять сделку. Чтобы в таком случае и других похожих ситуациях собственнику не терпеть убытки, мы помогаем выстроить правовую защиту с помощью договоров.

Необходимо отметить, что гарантией профессиональной работы служит не только завоеванная нами высокая репутация, но и исключительно индиви-

Многие компании не знают, что договор — это универсальный инструмент, куда можно внести все, что будет выгодно владельцам бизнеса.

нецелесообразно сопровождать процесс своими силами. При привлечении consulting юристов для юридического сопровождения компании не тратят средства на оформление трудовых отношений, НДФЛ, взносы в фонды, оплату отпусков, больничных, сверхурочных, выходных и праздничных дней. Нет и необходимости формирования штата юристов, исходя из их квалификации, поддержания их квалификации, выстраивания ответственности штатного юриста и иных аспектов, например, при изменениях потребностей фирмы в ее задачах. Отсутствие таких затрат приносит дополнительную выгоду компании в финансовом, качественном, оперативном и временном выражениях. Ряд руководителей предпочитает двойную систему контроля: задача должна проходить

двойный подход. В интересах клиентов профессиональная ответственность застрахована на сумму 1 000 000 рублей без ограничения предела ответственности по каждому страховому случаю. При этом не было прецедента, когда в результате действий юристов «Юридической фирмы К.О.Р.Д.» бизнесу клиента был бы нанесен ущерб, и возникла необходимость в страховом покрытии.



ПАТЕНТНОЕ БЮРО GPG



Патентное бюро GPG является одной из первых российских компаний, которая начала заниматься международным патентованием. В этом году бюро отмечает десятилетний юбилей. Организация сумела войти в число безусловных лидеров своей отрасли и сегодня является универсальной патентной компанией. Среди клиентов GPG такие крупные структуры, как государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ПАО «Газпром», ОАО «РВК», ФГУП НИИхиммаш. Бюро GPG проводит все без исключения процедуры охраны интеллектуальной собственности — патентование изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, регистрацию товарных знаков, патентные исследования и экспертизы. О деятельности компании рассказал ее директор Илья Викторович Приходько.

Илья Викторович, с чего бюро GPG начинало свою деятельность?

Нашей первой специализацией стала такая довольно узкая сфера, как патентование изобретений и полезных моделей. Начав с малого, мы постоянно развивались: занялись, к примеру, международным патентованием. На тот момент существовало немного компаний, предоставлявших подобную услугу, да и цена на нее у конкурентов была очень высокой. Мы постепенно изучали этот рынок, набирались опыта и формировали свою клиентскую базу. Сегодня международное патентование не представляет для нас никакой сложности — бюро GPG хорошо знакомо с условиями патентования во многих государствах мира. Это касается не только Европы, но и стран Азии, Африки, Латинской Америки и США. Но для того, чтобы добиться такого результата и помогать клиентам выходить на международный уровень, нашим специалистам потребовались годы усерд-

У нас их два. Первое связано с патентованием и защитой интеллектуальной собственности на изобретения и полезные модели. Здесь, помимо основной нашей деятельности, мы проводим патентные исследования — если таковые необходимы. Обычно эта услуга востребована клиентами, заключающими госконтракты либо выводящими свою продукцию на экспорт.

Второе основное направление нашей работы связано с регистрацией товарных знаков. Товарный знак — это индивидуализация своего производства, товаров и услуг. Он должен выражать основную идею бизнеса и быть оригинальным, запоминающимся, ярким. Но помимо этого, зарегистрированный товарный знак помогает бороться с недобросовестными конкурентами. В нашей практике был такой пример: компания успешно производила электронные датчики в течение десяти лет, однако не озаботилась тем, чтобы

цый: недобросовестные конкуренты могут ударить не только по имиджу и репутации любой организации, но и обогатиться на ее громком имени.

Что нужно предпринять желающим зарегистрировать товарный знак, которые в силу каких-либо причин еще не сделали этого?

В первую очередь, необходимо провести проверку на возможность регистрации товарного знака. Для этого можно обратиться напрямую в Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС), где предоставляется такая услуга, или в патентное бюро. Если компаний с подобным наименованием не существует, а также нет похожих уже зарегистрированных обозначений, то можно регистрировать свой товарный знак и дальше развиваться под ним. Бывают ситуации, когда лучше провести ребрендинг или даже внедрить другую услугу, — и развивать бизнес под новым именем и товарным знаком. Своих клиентов мы консультируем по таким вопросам, и, при необходимости, в сжатые сроки проводим проверку, а также занимаемся оформлением документов.

Самостоятельные попытки зарегистрировать товарный знак, хотя и не исключены, обычно занимают много времени. У предпринимателей связь с ФИПС осуществляется через «Почту России», а мы общаемся с ними в онлайн-режиме. Кроме того, могут возникнуть сложности с оформлением самой заявки, и тогда ее придется переделывать. Замечу, что за каждую заявку предпринимателю необходимо платить госпошлину. Поэтому своевременное обращение в патентное бюро сэкономит время и деньги.

Добавлю, что наше бюро тесно сотрудничает с дизайнерами, которые занимаются разработкой товарных знаков. Это важно с точки зрения защиты, поскольку

Самостоятельные попытки зарегистрировать товарный знак, хотя и не исключены, обычно занимают много времени. У предпринимателей связь с ФИПС осуществляется через «Почту России», а мы общаемся с ними в онлайн-режиме. Кроме того, могут возникнуть сложности с оформлением самой заявки, и тогда ее придется переделывать. Замечу, что за каждую заявку предпринимателю необходимо платить госпошлину. Поэтому своевременное обращение в патентное бюро сэкономит время и деньги.

ной работы. В итоге, благодаря знаниям и опыту, нам удалось снизить себестоимость услуги по международному патентованию и сделать цены на нее для клиентов более приемлемыми, чем у конкурентов.

Каковы ваши основные направления работы?

вовремя защитить свой товарный знак. Со временем на рынке появилась другая организация, производящая аналогичную продукцию, используя уже существующий, но не зарегистрированный товарный знак. В результате уже через год объем продукции первой компании упал на 70%. Поэтому лучше избегать подобных ситуа-

клиент, пришедший в бюро с уже разработанным логотипом, сильно рискует. Дело в том, что далеко не все дизайнерские компании проводят предварительное исследование на выявление схожих элементов. Любая неточность разработки впоследствии может принести убытки предпринимателю — ведь, если подобный знак уже существует или выявлены схожие элементы, придется переделывать всю дизайнерскую работу. Чтобы избежать таких ситуаций, мы советуем клиенту вести переговоры с патентным бюро уже на стадии разработки логотипа. Важно, чтобы дизайнер и клиент понимали заранее, какие элементы можно использовать, а какие лучше переделать. Дизайнеры, с которыми сотрудничаем мы, знают, как правильно разработать охраноспособный логотип.

Что представляет собой аукцион патентов, который вы проводите?

Компания GPG работает как с юридическими, так и с физическими лицами: к нам обращается много изобретателей, желающих не только запатентовать свое творение, но и реализовать его, вывести продукт на рынок, показать всему миру его перспективность. Аукцион патентов организован нами с целью поддержки бизнеса клиентов. Участие в аукционе бесплатное, любой патентообладатель



ИЛЬЯ ВИКТОРОВИЧ ПРИХОДЬКО,
директор патентного бюро GPG

защищенным объектом интеллектуальной собственности, начинает производить свою услугу или продукцию, продавать ее и получать прибыль.

Клиенты обращаются к нам вновь, когда у них появляются очередные раз-

патентование алгоритма программы ЭВМ как изобретения. Наши клиенты могут получить максимально надежную защиту своих программных продуктов, поскольку патент охраняет саму суть разработки, а не просто язык и последовательность записи кода.

В последние годы мы активно развиваем важное направление в IT — сфере: патентование алгоритма программы ЭВМ как изобретения. Наши клиенты могут получить максимально надежную защиту своих программных продуктов, поскольку патент охраняет саму суть разработки, а не просто язык и последовательность записи кода.

может зайти на сайт этой площадки, разместить там всю необходимую информацию о себе, обозначить цену и ждать предложений. Если заказы появляются, мы, при необходимости, помогаем в юридическом оформлении отношений между патентообладателем и заказчиком. Нас всегда радуют хорошие результаты наших клиентов.

В чем еще уникальность предлагаемых бюро GPG услуг?

Прежде всего, в клиентоориентированности нашего бизнеса. При этом мы всегда ведем себя с заказчиком честно. Если, например, его заявка не патентоспособная, то он об этом узнает от нас сразу. Начинающим предпринимателям, имеющим свое ноу-хау, мы помогаем с регистрацией компании. Таким образом, разработчик появляется на рынке с уже

работки: с каждым годом число наших заказчиков растет не только в России, но и по всем миру.

Однако мы принципиально не открываем филиалы. Деятельность сотрудников на расстоянии очень сложно контролировать, а нам важно видеть и слышать, как наш специалист общается с заказчиком. На сегодняшний день в штате компании постоянно трудятся десять экспертов, квалификацию которых поистине можно назвать уникальной. Кстати, специалисты нашего бюро каждый день учатся чему-то новому: совершенствуем систему построения работы с клиентом, беремся за нестандартные проекты, изучаем практику коллег, следим за последними изменениями законодательства.

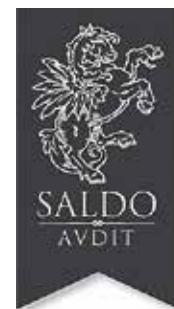
В последние годы мы активно развиваем важное направление в IT — сфере:

Что вы считаете главным достижением бюро и какие у вашей компании планы на будущее?

Самое главное достижение — это лидирующая позиция по международному патентованию. Что касается планов, то их у нас немало. Патентное бюро GPG, отмечая десятилетие, находится в постоянном поиске лучших и надежных решений для наших клиентов, новых механизмов защиты и применения интеллектуальной собственности, позволяющих бизнесу быть увереннее на рынке.

Отрадно то, что на нашу компанию кризис не оказал негативного влияния. Скорее наоборот — работы прибавилось. Многие организации прибегают к помощи GPG, так как хотят запатентовать свои идеи и устройства, уникальные дизайны продукции и товарных знаков. Во многом это связано с санкциями и тем, что перед российскими производителями открылись возможности в плане импортозамещения. Мы видим, что производители развивают не одно, а сразу несколько направлений, стремясь как можно громче заявить о себе и укрепить положение на рынке. В связи с этим и наша патентная отрасль активно развивается, что позволяет бюро GPG с оптимизмом смотреть в будущее.

САЛЬДО-АУДИТ



По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» аудиторская компания ООО «Сальдо-аудит» входит в ТОП 50 крупнейших аудиторских фирм России. Главная цель, определяющая суть работы компании — помочь клиентам не просто грамотно вести свой бизнес, но и сделать его более доходным, прозрачным и безопасным. Опыт оказания аудиторских и консалтинговых услуг, накопленный за 17 лет работы, позволяет компании оперативно и профессионально решать сложные задачи, поставленные заказчиками. Какие именно — рассказывает генеральный директор «Сальдо-аудит» Елена Александровна Подгорнова.



Генеральный директор — Елена Александровна Подгорнова.
Работала главным бухгалтером сети стоматологических клиник «Мастердент». В «Сальдо-аудит» пришла на должность аудитора, затем стала руководителем направления по управленческому консалтингу, после чего — главным аудитором. С 2010 г. возглавляет компанию.

Елена Александровна, в нынешней непростой ситуации, когда рынок аудиторских услуг сжимается, за счет чего вам удается оставаться в числе лидеров?

В условиях падающего спроса на аудиторские услуги все же остаются компании, которым он по-прежнему необходим. За 17 лет работы на рынке аудиторских услуг у нашей компании сложился портфель постоянных клиентов, а самое главное — выработался профессиональный комплексный подход к любой потребности заказчика. Это позволяет не просто считать наши позиции устойчивыми, но и говорить о развитии — даже в кризисный период.

Дело в том, что кризис толкает многие компании к оптимизированию своей системы бухгалтерского и налогового учета, чтобы заранее определить возможные риски и степень их влияния на деятельность предприятия. Руководители предпочитают вместо оценки прошлых ошибок выявить существующие и предусмотреть грозящие финансовые проблемы. Сделать это с наибольшей точностью помогает внутренний

аудит — это направление становится востребованным сейчас в нашей компании. По сути, у нас в стране внутренний аудит представляет собой финансово-хозяйственный контроль, который чаще всего проводится с целью определить, не утаивают ли часть прибыли менеджеры, почему у организации мало доходов и какое направление бизнеса можно оптимизировать. Как правило, в штате предприятий специалисты, способные провести такую работу, редки. Здесь требуется не только умение считать, но и следует обладать практическими навыками в области бизнес-консультирования.

Профессиональное финансовое консультирование тоже относится к вашей сфере деятельности. Расскажите, с какими вопросами к вам приходят заказчики.

Актуальна сейчас тема уменьшения налоговых рисков. Ситуация относительно налогов в целом сейчас меняется, разворачиваясь в сторону цивилизованных отношений между фискальными органами и налогоплательщиками. Отмечу, что владельцы бизнеса стали меньше бояться оспаривать правомерность тех или иных претензий и чаще обращаться к профессионалам за помощью в отстаивании своих интересов, добиваясь отмены налоговых претензий. Мы помогаем предприятиям изначально правильно подобрать систему налогообложения, соответствующую его хозяйственной деятельности. Проводим подробные консультации, затрагивая выбор формы собственности (ООО, ЗАО, ОАО) и системы налогообложения (общую, упрощенную, ЕНВД), минимизацию налогов, планирование и применение легальных, эффективных налоговых схем. Кстати, налоговую оптимизацию можно предусмотреть как для компании в целом, так и по отдельным видам налогов или конкретным сделкам, а клиент, заказавший подобную услугу, получит от нас подробный отчет.

Востребованы сейчас и консультации, касающиеся финансовых аспектов деятельности юридических и физических

лиц за рубежом. Многие наши сограждане не имеют либо собираются наладить легальный бизнес за пределами России. Мы объясняем, где какое налогообложение принято, какие суммы подлежат уплате. Помогаем выбрать менее затратные варианты, правильно задекларировать доходы, имущество и пр.

Что еще вы можете предложить клиентам и как определяете свои главные преимущества?

Основным нашим преимуществом является безупречная деловая репутация на рынке аудиторско-консалтинговых услуг на протяжении 17 лет. Высокое качество подтверждено периодическими проверками контроля качества предоставляемого сервиса. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» мы входим в ТОП-50 аудиторских компаний России. Руководящие лица компании имеют единый аттестат. С 2010 г. мы имеем лицензию ФСБ на работу с использованием сведений, составляющих государственную тайну. Компания активно принимает участие в торгах на размещение заказов в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ.

У компании большой опыт консалтинга международных проектов, успешная постановка управленческого учета на крупных промышленно-добывающих компаниях по всему миру. Основной костяк наших клиентов — организаций из различных отраслей, совместных предприятий, холдингов, филиалов иностранных компаний, акционерных обществ, сформировался благодаря рекомендациям тех, кто получил нашу помощь.

Мы также можем предложить клиентам бухгалтерские услуги: ведение бухгалтерии, восстановление бухгалтерского учета, а также постановку бухгалтерского учета с нуля (в том числе по МСФО), в ходе которой мы изучаем деятельность предприятия и предлагаем оптимальное ведение бухучета.

Нас отличает гибкое ценообразование. При этом заказчик всегда получит необходимый ему набор услуг в профессиональном исполнении.

ЮРИСТ

Александр Владимирович Грызунов

Александр Владимирович Грызунов — юрист, специализирующийся на земельном праве и вопросах, связанных с недвижимостью. Более 18 лет занимается частной юридической практикой, считая ее своей основной профессиональной деятельностью. Поскольку земля представляет особую ценность и большей частью находится в государственной собственности, то споры по земельным вопросам сопряжены с высокими рисками и редко разрешаются во внесудебном порядке. Александр Владимирович обладает значительным опытом представительства интересов юридических и физических лиц в арбитражных судах и судах общей юрисдикции. О том, какие проблемы удается решать собственникам при его поддержке, Александр Грызунов рассказал в интервью нашему изданию.



Юрист по вопросам земельного права и недвижимости — Александр Владимирович Грызунов.

Получил высшее юридическое и экономическое образование в Мордовском государственном университете им. Н. П. Огарева. Окончил аспирантуру по экономической специальности.

Почему вы выбрали столь сложную специализацию — земельное право?

Выбор в пользу земельного права произошёл в середине 2000-х годов — это направление юридических услуг только зарождалось в нашей стране. Окончательно утвердиться в данной специализации мне помогла победа в судебном земельном споре между ООО «Эксимдж» и Правительством Москвы. Эта компания в 2006 г. впервые в московской судебной практике реализовала свое право на приватизацию земельного участка на основании ст. 36 Земельного кодекса РФ, используя институт понуждения к заключению договора.

Федеральный арбитражный суд Московского округа в мае 2006 г. отклонил кассационную жалобу Правительства Москвы на постановление Девятого арбитражного апелляционного суда, которым Правительство Москвы было обязано заключить с ООО «Эксимдж» договор купли-продажи земельного участка в Москве. Параллельно с указанным делом ООО «Эксимдж» выиграло у Департа-

мента земельных ресурсов г. Москвы дело о признании незаконным решения об отказе в приватизации земельного участка.

То есть вы тогда пошли, по сути, против власти? Не страшно было?

Страх я никогда не испытывал, поскольку действую в рамках закона. То дело было беспрецедентным: до него никому не удавалось выиграть у Правительства Москвы иск о понуждении к заключению договора купли-продажи земли. Тогдашний мэр г. Москвы Ю. М. Лужков лично подписал две надзорные жалобы Правительства Москвы в Высший Арбитражный Суд РФ, а также обращение Правительства Москвы к председателю ВАС РФ, что, однако, ему не помогло. И даже после проигрыша в суде Правительство Москвы 11 месяцев отказывалось исполнять судебный акт, чему явно способствовало предсказуемое бездействие Федеральной службы судебных приставов, впервые столкнувшейся с таким делом.

После победы над Правительством Москвы и получения на руки подписанного сторонами договора купли-продажи земли показалось сравнительно несложным дважды в судебном порядке преодолеть сопротивление Мосрегистрации (правопреемника Управления Росреестра по Москве), отказавшегося зарегистрировать переход права собственности на землю к ООО «Эксимдж», несмотря на наличие судебного решения.

С тех пор Правительство Москвы неоднократно понуждалось судами к заключению договоров купли-продажи земли в Москве. Мне приятно, что я первым внес существенный вклад в эту успешную практику.

Напрашивается вопрос о законности недавних резонансных действий московских властей, направленных на снос торговых павильонов возле станций метро. Каков ваш взгляд на эту ситуацию?

Я постоянно веду дела о самовольных постройках и им подобные, достаточно успешно выступаю в суде на стороне владельцев зданий. Что касается недавней расправы с торговыми павильонами, то пока ко мне никто из их собственников не обратился — видимо, они еще не оценили ситуацию и не выработали свою позицию. Ведь война с городом для них может являться несколько большим, чем просто судебным спором, со всеми вытекающими из этого рисками.

Я считаю подобные действия Правительства Москвы неправомерными. Обойтись без судебных разбирательств в такой ситуации было нельзя.

Какие еще проблемы заказчики смогут решить, обратившись к вам?

В сфере земельных правоотношений и вопросов, связанных с недвижимостью, я помогаю с приватизацией и арендой земельных участков, с получением их градостроительных планов (ГПЗУ), в том числе через суд; сопровождаю любые сделки с земельными участками и недвижимостью, участвую в разрешении любых судебных споров с Департаментом городского имущества г. Москвы, разрешаю иные проблемы с земельными участками и недвижимостью, согласовываю перепланировки и реконструкции зданий. На моем сайте <http://grav.ru/> можно прочитать об упомянутых и прочих направлениях моей деятельности.

Одно из преимуществ работы со мной — моя доступность в любой день и в любое время. Я оперативно отвечаю на запросы клиента, использую любые удобные клиенту формы взаимоотношений. За результат работы отвечаю лично. При этом не стремлюсь ради финансовой выгоды вводить кого-либо в заблуждение относительно прогноза исхода его дела, поскольку мне интересны долгосрочные партнерские отношения, основанные на доверии.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЦЕНТР СЕРТИФИКАЦИИ «СЕРТЮНИТИ»

Всероссийский центр сертификации «СерТЮнити» берет на себя все заботы клиентов в части оформления разрешительных документов, сертификации и проведения испытаний продукции. Центр занимается как обязательной сертификацией/декларированием, так и добровольной сертификацией, оформляет разрешительную документацию по техническим регламентам Таможенного союза (ТР ТС), по ГОСТ Р, по системе ГОСТ Р ИСО. Об отлаженной работе своей компании рассказывает ее генеральный директор Анастасия Ивановна Антонова.

Анастасия Ивановна, какие задачи решают компании с помощью «СерТЮнити»?

Благодаря нам у средних и малых предприятий, не имеющих штатного специалиста по сертификации, не возникает никаких сложностей с этим процессом. Самому производителю крайне сложно подготовить первичную документацию согласно всем требованиям, предъявляемым к ней. Получение разрешительного документа, проведение испытаний — это либо взаимодействие с госструктурами, либо с лабораториями, чья деятельность регламентируется федеральными законами. Известно также, что, помимо федеральных законов, госслужбы имеют собственные внутренние распоряжки, о которых производитель может не знать. Поэтому при необходимости получить сертификат лучше сразу подключать наших специалистов, которые знакомы со всеми нюансами, особенно если надо действовать без промедлений. Мы прорабатываем все аспекты: консультируем заявителей по поводу необходимых документов, разъясняем законы, говорим об условиях продажи их продукции, помогаем с маркировкой, предоставляем шаблон этикетки. Можем собрать полностью пакет документов клиента. Наконец, сами забираем образцы продукции (при необходимости наш специалист поможет выбрать требуемые).

Это, я понимаю, касается в основном предприятий с обязательной сертификацией. А если товар производителя не нуждается в этой процедуре?

Добровольная сертификация, которую мы также проводим, даст производителю репутационную составляющую. Полученная документация не будет лишней, так как окажет реальное содействие в продвижении товара и успешном ведении бизнеса. Замечу, что для участия в тендере зачастую необходимы оба вида серти-

фикации — обязательной и добровольной. К тому же сертификат могут потребовать контрагенты, партнеры. А если, например, для продукции не прописана методика испытаний, то мы можем ее создать.

Сколько специалистов участвуют в процессе получения сертификата и каковы гарантии, что документ не является фальсификацией?

В процессе задействовано несколько отделов: менеджеры, работающие с клиентами, эксперты — специалисты, аккредитованные в той или иной отрасли, прописывающие методики испытаний, и помощники экспертов — от лаборантов до макетчиков. Есть еще координаторы, которые занимаются подбором экспертов, оформлением документации и другими организационными вопросами.

Главное в нашей работе — аккуратность, знание законов и умение ими оперировать. Мы заботимся о том, чтобы у заявителя не оставалось сомнений по поводу легитимности полученной через нас разрешительной бумаги. На сайте «СерТЮнити» создан раздел, позволяющий проверить подлинность любого уже выданного документа, поскольку все они зарегистрированы в реестре Росаккредитации.

Подозреваю, что на рынке сертификационных услуг вы не единственная компания. Почему следует выбрать именно вас?

По нескольким причинам. К примеру, у нас действует политика прозрачных цен. Клиенты получают информацию о том, как формируется ценообразование нужного им документа. Мы подробно рассказываем, как будут проходить испытания продукции, сколько всего их потребуется. О начальном этапе взаимодействия я уже говорила, остановлюсь на конечном. Даже получив сертификат, клиент может рассчитывать на нашу поддержку, поскольку

наверняка ему в дальнейшем потребуются и другие товаросопроводительные документы. Столь широкий спектр услуг, которые оказывает наша компания, весьма привлекателен для заказчиков, большинство из которых остаются с нами на долгие годы: не только в силу обновления ассортимента, но также из-за смены названия того или иного продукта, что обязывает производителя заново проходить сертификацию.

Мы несем полную ответственность за предоставленные нами услуги по сертификации и гарантируем, что полученный клиентом сертификат соответствует всем актуальным нормам. Если возникают какие-либо сомнения со стороны организации, закупившей товар нашего клиента, мы оперативно эти недоразумения снимаем.

Наши услуги тоже сертифицированы, мы имеем аттестат аккредитации в качестве Консультационно-методического центра. Кроме того, наши лаборатории также имеют аккредитацию.

Как быстро клиент сможет получить сертификат?

Зависит от того, проходила ли испытания его продукция. Если речь идет о выдаче на новый срок ранее действовавшего сертификата, то за один день. Для товара, заявленного впервые, минимальный срок оформления три дня. Многое зависит от самой продукции: в тех случаях, когда для сертификации требуется разрешение Минздрава или Института питания РАМН, на получение документа может уйти от месяца до полугода. Это не считается большим сроком, но мы стараемся, используя свои навыки быстрого и правильного оформления и подачи первичных бумаг заказчика, обеспечить их беспрепятственное прохождение. Скажу честно, что производителю, пожелавшему самостоятельно получить сертификат, требующий одобрения госструктур, это сделать крайне сложно.

СерТЮнити

Всероссийский Центр Сертификации

Возвращаясь к срокам, отмечу, что учитывать следует и то, что испытания продукции отраслей тяжелой промышленности (производство оборудования, газ, энергетика) проводят узкоспециализированные лаборатории, которые контролирует государство. Напрямую с изготовителями они не работают, поэтому в роли посредников для производителей выступаем мы. В этом сегменте мало специалистов-экспертов, поэтому компаниям приходится ждать, когда освободится требуемый сотрудник.

Есть ли среди ваших клиентов крупные предприятия и чем отличается работа с ними?

С подобными фирмами мы начинаем по большей части на тендерной основе. Специфика работы с крупными организациями немного другая, иной документооборот. Кроме того, в штате таких предприятий, как правило, есть специалист по сертификации — мы взаимодействуем с ним напрямую, составляем отдельный план по приему и подаче документов. Среди наших заказчиков — крупный отечественный производитель строительной химии ГК UNIS. Мы выполняем заказы восьми ее филиалов, расположенных по всей стране, предоставляем полный спектр сертификационных услуг: от разработки и доработки ТУ с выездом нашего специалиста на их производства до получения документов в ФБУ здравоохранения «Федеральный центр гигиены и эпидемиологии». Недавно начали подобное масштабное сотрудничество с крупным европейским производителем строительной химии Den Braven. Кроме того, подписали контракт с немецкой компанией-производителем БАДов. Их продукция поставляется в ряд российских спортивных сборных. Также нашим клиентом является ГК «ЭКСПОДЕНТ» — поставщик медицинского оборудования и товаров для одноименной сети стоматологических клиник «ЭКСПОДЕНТ». Из области пищевой промышленности могу выделить кондитерскую фабрику «Победа» и ЗАО «Молоко».

С иностранными компаниями работать сложнее, чем с российскими?



Генеральный директор — Анастасия Ивановна Антонова. Окончила МИТХТ им. М. В. Ломоносова по специальности «метрология, стандартизация и сертификация». Работала в химической лаборатории, затем решила заняться документированием. Три года руководила отделом по сертификации компании «ПродМашТест», после чего отдел было решено сделать самостоятельной структурой — ООО «СерТЮнити».

Есть небольшое отличие в подготовке первичной документации. Что касается испытаний импортной продукции, то они проходят точно так же, как отечественных товаров. Если говорить о трудностях нашей работы, то они связаны не с тем или иным производителем, а с устаревшими ГОСТами, которым обязана соответствовать продукция. Созданные еще в середине прошлого века, они не отвечают современным реалиям, тогда как процесс замены одних стандартов другими, актуальными, крайне затруднен. Сейчас эту проблему пытаются решить на федеральном уровне, а с появлением такой структуры, как Росаккредитация, стандарты, и в первую очередь на пищевую продукцию и товары для детей, начали перерабатываться в соответствии с современными условиями.

Мы работаем как по существующим ГОСТам, так и по регламенту, например, Таможенного союза, что очень упрощает сертификацию. Кстати, среди наших заказчиков много предприятий из Белоруссии, где для ряда отраслей нет аккредитованных лабораторий. Они вынуждены проводить испытания и получать их протоколы в России, равно как и казахстанские предприятия, которые из-за недо-

статка собственных лабораторий также обращаются к нам.

Чего удалось достичь за прошлый год и каким вы видите будущее «СерТЮнити»?

С лета прошлого года сертифицируем поставки для Минобороны, что для нас стало ответственным и непростым делом. До этого с госзаказчиками мы столь тесно не сотрудничали. Что касается собственного развития, то в этом году у нас открылся новый отдел по сертификации систем менеджмента качества предприятий (ISO/ИСО). Пока что это добровольный вид сертификации, но в недалеком будущем он станет обязательным, и мы будем развивать это направление. Конечно, нам потребуется большее количество сотрудников, поэтому станем расширять штат. Хотим видеть у себя не только сторонних профессионалов, но и собственных «выращенных» экспертов. Помимо этого, планируем освоить новую для себя отрасль, касающуюся добровольной сертификации. Ведем переговоры о партнерстве с некоммерческой организацией «Роскачество» о наделении нас полномочиями по проверке качества продукции в сетевых магазинах. Надеюсь, такое начинание понравится потребителям.

БУХГАЛТЕРИЯ ПЛЮС



Высокая конкуренция на столичном рынке бухгалтерских услуг привела к тому, что сейчас этот сегмент выглядит крайне неоднородным с точки зрения уровня цен и качества предоставляемого финансовыми компаниями сервиса. О том, на что в первую очередь сегодня стоит ориентироваться при выборе партнера среди бухгалтерских организаций, а также о том, какие услуги и на каких условиях предлагает компания «БухгалтерияПлюс», рассказал ее директор Станислав Александрович Вагнер.

Станислав Александрович, на чем специализируется ваша компания и с какими клиентами она работает?

Компания «БухгалтерияПлюс» специализируется на ведении бухгалтерского учета, кадрового учета и налоговом консультировании. С самого начала нашей деятельности к сотрудничеству мы привлекли первоклассных специалистов. Например, у нас работает аудитор с более чем двадцатилетним стажем. Ранее, в качестве руководителя проверяющей группы, она проводила аудит многих крупнейших российских компаний. Другие наши сотрудники тоже имеют огромный опыт, в том числе и опыт ведения сразу нескольких проектов на аутсорсинге. Это очень важно, поскольку к нам обращаются совершенно разные организации практически из всех отраслей экономики. При этом среди клиентов «БухгалтерияПлюс» много фирм, которые находятся на начальном этапе своего развития. Немало в их числе и компаний, которые решили поменять бухгалтера.

ством обязательное страхование ответственности в нашей сфере предусмотрено только для аудиторов. Для бухгалтеров это добровольный шаг, в связи с чем на рынке очень мало бухгалтерских компаний, которые идут на это. Мы же хорошо понимаем, что заказчики чувствуют себя уверенней, когда сотрудничают с фирмой, чья ответственность застрахована. Все, что мы обязуемся сделать, подробно прописывается в договоре с клиентом, где имеется ссылка и на наш страховой полис. Если по нашей вине компании начислят штрафы или пени, то она может подать претензию. Гарантом, что сумма будет погашена, выступает страховая компания. Но пока страховых случаев у нас не было, и уверен, что не будет.

Что еще отличает ваш сервис от конкурентов?

Не будет преувеличением сказать, что всем без исключения клиентам «БухгалтерияПлюс» известно, что наша компания работает достаточно быстро. Так, первичные документы по запросу заказ-

вую необходимую документацию контролирующим органам. Кроме того, сейчас у нас в разработке находится «личный кабинет» клиента. Сервис будет запущен летом 2016 г., и мы предполагаем, что он существенно повысит оперативность документооборота и, главное, прозрачность работы с «БухгалтериейПлюс» для клиентов. Заказчики будут выкладывать в «личный кабинет» документы, которые они нам предоставляют, а мы — те, которые оформляем для них. В том числе, их бухгалтерскую и налоговую отчетность, платежные поручения — чтобы клиент сразу видел, какой платеж в какие сроки ему нужно совершить. Важно и то, что в случае утери бумаг клиенты смогут оперативно получить доступ к их электронной версии. Будут также реализованы и некоторые другие удобные сервисы.

Многие бухгалтерские компании не информируют клиентов о своих ценах на сайтах, объясняя это тем, что стоимость услуг определяется индивидуально. На сайте «БухгалтерияПлюс» прайс-лист выложен. Это тоже сервисный момент?

Конечно. Мы считаем, что заказчик должен знать ориентировочный уровень цен в компании. Когда потенциальный клиент ищет бухгалтера, он заходит на порталы многих организаций и хочет получить полную информацию об их деятельности, в том числе и о базовых тарифах, на которые можно ориентироваться. К тому же, многие фирмы интересуются ценами на будущее. И я считаю, что нет никаких поводов им эту информацию не предоставлять. Если бухгалтерская компания по каким-то причинам держит завышенный по сравнению с рыночным уровнем цен, то она, таким образом, может сразу отсеять организации, для которых ее услуги слишком дороги. Общая средняя цена у компаний с качественным уровнем обслуживания примерно одинаковая, и нет смысла ее скрывать. При этом я согласен, что кон-

Сразу отмечу следующее наше отличие от конкурентов: мы работаем по постоплате. Я считаю неверным требовать от клиентов предоплату, поскольку с каждым заказчиком мы стремимся выстроить доверительные, длительные и, самое главное, комфортные отношения.

Какие преимущества им дает сотрудничество с вашей организацией?

Прежде всего, хочется отметить уровень нашего сервиса. Я считаю, что сейчас, когда на бухгалтерском рынке большая конкуренция, заказчикам стоит обращать на сервис самое пристальное внимание. Компания «БухгалтерияПлюс» отличается в этом плане от конкурентов тем, что мы предоставляем дополнительные гарантии клиентам. Наша ответственность перед ними по всем услугам застрахована в группе МСК более чем на 10 млн. рублей. Пока российским законодатель-

чиков мы, как правило, готовим в течение часа. При необходимости мы также предоставляем удаленный доступ к базам данных. Как правило, это делается в силу специфики деятельности самих клиентов. В частности, необходимость в этом есть у торговых организаций, которые постоянно оформляют большой объем документов для своих покупателей. С такими компаниями у нас налажен процесс оперативного взаимодействия: наши специалисты в режиме онлайн отслеживают правильность действий клиентов, собирают отчеты и потом сдают

кретная стоимость бухгалтерских услуг определяется в процессе подробного ознакомления с особенностями хозяйственной деятельности клиентской организации.

Какой ценовой политики придерживается «БухгалтерияПлюс»?

Сразу отмечу следующее наше отличие от конкурентов: мы работаем по постоплате. Я считаю неверным требовать от клиентов предоплату, поскольку с каждым заказчиком мы стремимся выстроить доверительные, длительные и, самое главное, комфортные отношения.

А в целом стоимость обслуживания в нашей организации можно отнести к среднерыночной ценовой категории, приемлемой для большинства юридических лиц. Мы придерживаемся индивидуального подхода в общении с клиентами, в том числе и в вопросе цены. Каждому заказчику «БухгалтерияПлюс» предлагает, после внимательной оценки планируемого объема работ, свою цену на обслуживание. Если он с ней не согласен, то мы готовы идти навстречу и рассмотреть предложенную клиентом стоимость. Практически всегда таким путем нам удается прийти к заказчикам к разумному компромиссу в вопросе оплаты обслуживания. Кроме того, деятельность у всех компаний складывается по-разному, и, если мы видим, что объем работы стал меньше, то всегда обсуждаем возможную корректировку стоимости.

Станислав Александрович Вагнер — генеральный директор компании «БухгалтерияПлюс», Советник государственной гражданской службы Российской Федерации 3 класса, член Палаты налоговых консультантов России, автор более трех десятков статей в области бухгалтерского учета и налогообложения в журналах «Бухгалтерский учет» и «Упрощенная бухгалтерия». До того, как возглавить компанию «БухгалтерияПлюс», работал начальником отдела камеральных проверок ИФНС России № 10 по г. Москве. Общий стаж работы в налоговых органах Станислава Александровича составляет около 8 лет. Своей основной сферой профессиональной деятельности называет налоги и налогообложение. Имеет соответствующее высшее образование, полученное в Саратовском государственном социально-экономическом университете.



в бухгалтерской компании может свидетельствовать о том, что либо специалисты там получают зарплату в конвертах, либо они с настолько низким уровнем квалификации, что работают за относительно небольшую зарплату. Что касается предложения по ведению бухучета за пять тыс. рублей в месяц — для нормально функционирующих компаний, которые есть на рынке, это, конечно, нереальная цифра.

деятельности организации практические советы.

Какие еще направления работы компании вы хотели бы отметить?

Мы стремимся содействовать нашим клиентам во всем. Например, при необходимости, помогаем с регистрацией фирмы — либо сами готовим документы, либо находим специализирующиеся на такой деятельности компании. У нас также есть проверенный круг организаций в сфере оценки и аудита, которые всегда готовы подключиться к работе и со своей стороны помочь нашим заказчикам. В целом, своими силами или с помощью наших партнеров мы предоставляем все сопутствующие услуги.

Как кризис повлиял на деятельность вашей компании?

У нас стало гораздо больше клиентов. Сейчас многие отказываются от своих бухгалтеров с целью сокращения расходов и переходят на обслуживание в аутсорсинговые компании. Не могу сказать, что старые клиенты «БухгалтерииПлюс» расторгают договора. У некоторых из них изменилась ситуация, но сотрудничество мы продолжаем. Если у заказчика наблюдается спад объема работ или услуг, то мы предлагаем ему более комфортную цену. Иногда даже сдаем нулевую отчетность и, соответственно, такое обслуживание стоит совсем недорого. В целом наша компания действует адекватно текущей рыночной ситуации и, несмотря на кризис, стремится выстраивать с каждым клиентом долгосрочные партнерские отношения.

Налоговое консультирование занимает существенную часть в общем объеме оказываемых нашей компанией услуг. В основном вопросы здесь касаются разрешения споров с налоговыми органами.

Как вы считаете, всегда ли цена является показателем качества обслуживания бухгалтерской организации и стоит ли клиенту ориентироваться только на этот показатель?

Я считаю наилучшим способом выбрать для сотрудничества бухгалтерскую компанию по рекомендации тех, кто в ней уже обслуживался. Но уровень цен я тоже могу посоветовать в качестве ориентира. В организациях, которые держат суммы как минимум на среднем уровне или выше среднего, чаще всего работают, действительно, хорошие специалисты. Дело в том, что самую существенную долю себестоимости работ бухгалтерии составляет фонд заработной платы сотрудников. А квалифицированные бухгалтеры сейчас хотят, чтобы у них была достойная официальная зарплата. Поэтому низкий уровень цен

Помимо ведения бухгалтерского учета ваша компания специализируется на налоговом консалтинге. Связано ли это с тем, что вы имеете большой опыт работы в налоговых органах?

Действительно, многие обращаются ко мне как к специалисту в области налогообложения. Поэтому налоговое консультирование занимает существенную часть в общем объеме оказываемых нашей компанией услуг. В основном вопросы здесь касаются разрешения споров с налоговыми органами. Мы занимаемся обжалованием ненормативных актов и представляем интересы налогоплательщиков в инспекциях и судах. Мой опыт работы и знание того, как работает налоговая система, позволяет давать реальные и легко реализуемые в ежедневной

АРНИДЕЙЛ

«Создание компании «Арнидейл» было закономерным этапом развития моей профессиональной деятельности с целью появления конкурентоспособной организации на рынке юридических услуг, — говорит генеральный директор Константин Владимирович Першин. — Несмотря на молодой возраст, юридическая компания «Арнидейл» сумела занять свою нишу на рынке, сформировать клиентскую базу, позволяющую ей активно работать и развиваться. Компания занимается юридическим и бухгалтерским обслуживанием, регистрацией и ликвидацией организаций, оформлением недвижимости. «Арнидейл» берет на себя весь комплекс юридических и бухгалтерских услуг, в которых нуждается современное, активно развивающееся предприятие, — то есть фактически наша компания выступает в роли штатного юриста и бухгалтера. Но, в отличие от них, обладает большими возможностями — повышенной мобильностью и профессиональными отработанными решениями».



КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ ПЕРШИН,
генеральный директор

Константин Владимирович, одна из областей права, на которой вы специализируетесь — земельное. Расскажите о наиболее актуальных вопросах в рамках данного направления.

На сегодняшний день в этой сфере существует несколько проблем. Одна из них — пересечение границ земельных участков со смежными землепользователями, которое является следствием несоответствия сведений о местоположении границ земельных участков по сведениям ГКН и их фактическому местоположению. Наложение границ земельных участков не позволяет собственнику провести такие действия с участком, как раздел, выдел и т.д. Существуют, как правило, два выхода: если кадастровая ошибка воспроизведена до вступления в силу Федерального закона № 221-ФЗ, то собственник не имеет возможности исправить ее иным способом, кроме судебного. Если же кадастровая ошибка воспроизведена после вступления в силу этого закона, то собственник может подать обращение в Росреестр с требованием ее исправления. Мы помогаем клиентам в данных вопросах, и за годы работы компании провели много успешных дел.

Вторая проблема — пересечение границ с землями Гослесфонда. Данная структура проводит инвентаризацию своих земель и ставит на кадастр (уточняет границы) с «неточностями», как считают многие специалисты, что пагубно отражается на смежных землепользователях. У нас есть много удачных споров в пользу наших клиентов, в том числе с увеличением площади.

Основные читатели нашего журнала — корпоративные клиенты. Какие юридические услуги компания «Арнидейл» оказывает для них?

Мы предлагаем абонентское обслуживание, составление и проверку договоров, консультации, правовые заключения, составление претензионных документов, представительство в государственных органах, представление интересов на переговорах с третьими лицами. **Нами совместно с партнерами был создан третейский суд для рассмотрения коммерческих споров. Всем нашим клиентам мы рекомендуем прописывать «третейскую оговорку» в договорах, что дает возможность всестороннего и полного рассмотрения дела, а главное — получения исполнительного листа в кратчайшие сроки.**

Компания «Арнидейл» недавно работает на рынке, но уже сумела занять на нем прочные позиции. На ваш взгляд, за счет чего?

Одно из преимуществ «Арнидейл» — специалисты. Многие наши сотрудники раньше работали в судебной системе, Росреестре и прочих госучреждениях. Они имеют большой практический опыт решения различных вопросов в корпоративном, земельном и других областях права. Часто бывает, что штатному юристу трудно справиться с поставленной задачей, у нас же все сложные дела обсуждаются коллегиально.

Также в штате «Арнидейл» есть кадастровые инженеры и геодезисты. Мы осуществляем топографическую, када-

стровую, исполнительную съемки. Наши геодезисты работают по территории всей Московской области и ближайших регионов. Кадастровые инженеры «Арнидейл» предлагают такую услугу, как составление технического плана здания.

Другая сильная сторона нашей компании — мы всегда стремимся сделать так, чтобы решение суда было исполнимым. Это особенно актуально в кадастровом учете, так как там изначально должна быть верно сформирована правовая позиция. Что касается арбитража, — когда мы беремся за какое-то дело, например, взыскание долгов, то всегда пытаемся применить максимальные обеспечительные меры: арестовать имущество, банковские средства и пр. Мы заранее просчитываем нюансы, смотрим, чем владеет контрагент, а если он все продал, то знаем, как обжаловать за последние три года сделки по отчуждению имущества.

И немаловажный вопрос, особенно в современных экономических условиях. Какой ценовой политики придерживается компания «Арнидейл»?

Мы очень гибко подходим к этому вопросу. Например, для предпринимателя, только начинающего свою деятельность, которому нужно зарегистрировать фирму, мы можем сделать это бесплатно с условием дальнейшего бухгалтерского обслуживания. Наши специалисты на безвозмездной основе подскажут ему систему налогообложения, виды деятельности, правила выбора юридического адреса, способы прекращения деятельности прошлых компаний и пр. Что касается последнего момента, то мы владеем всеми инструментами, в том числе практикуем банкротство: сейчас всем известная реорганизация уходит на второй план, а ее замещает добровольная ликвидация по решению участников либо банкротство. Эта услуга недешевая, но, тем не менее, данный вид прекращения деятельности организации подкреплена решениями суда, чего нет при реорганизации и добровольной ликвидации.

ФОРПОСТ-ОЦЕНКА



VORPOSTEN

VALUATION

know the price
of things

Передовые решения для стабильного и уверенного развития бизнеса клиентов — такая миссия заложена в названии компании «Форпост-Оценка». Основанная как специализированная оценочная организация, за несколько лет работы на рынке она сумела превратиться в активно развивающуюся многопрофильную консалтинговую компанию, способную решать задачи любой степени сложности. Подтверждение тому — постоянно расширяющийся круг клиентов фирмы, многие из которых входят в рейтинг крупнейших компаний России «Эксперт 400». Генеральный директор ООО «Форпост-Оценка» Сергей Николаевич Авдеев рассказал о том, какие услуги сегодня оказывает компания и благодаря чему завоевывает доверие клиентов.



Генеральный директор — Авдеев Сергей Николаевич. Окончил Новороссийское высшее инженерное морское училище по специальности «радиоинженер», Высшую школу финансового менеджмента Академии Народного Хозяйства при Правительстве РФ по специальности «Финансовый менеджмент», Калифорнийский государственный университет, Ист Бэй (степень MBA), Финансовую Академию при Правительстве РФ по специальности «Оценка бизнеса», аспирантуру в «Международный университет в Москве», курс «Профессиональная медиация» в Европейской ассоциации консультирования. Опыт работы в консалтинговом бизнесе с 2001 г. В 2012 г. возглавил компанию «Форпост-оценка». Увлечения: горные лыжи, верховая езда.

Сергей Николаевич, что позволяет вашей компании быть успешной на рынке?

Наш главный ресурс — высококлассные специалисты. Изначально мы сделали ставку на привлечение профессионалов с большим опытом работы.

Благодаря нашей команде сегодня «Форпост-Оценка» сотрудничает с ведущими предприятиями практически из всех отраслей народного хозяйства: нефтегазовый сектор, машиностроение и металлургия, горнорудные предприятия, фармацевтические и медийные компании, сельское хозяйство и другие. Например, в конце прошлого года мы работали с одним из крупнейших металлургических заводов, и сегодня он внедряет в практику наши рекомендации. У компании три офиса — в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, но работают наши представители по всей России, в том числе в Крыму.

Для решения каких бизнес-задач к вам обычно обращаются клиенты?

Наша основа — разноплановые оценочные услуги. В первую очередь, это оценка бизнеса, активов, недвижимости, которая бывает нужна, например, при привлечении кредитного финансирования или при сделках слияния и поглощения. По откликам клиентов мы довольно быстро поняли, что востребован более широкий комплекс услуг. И такие услуги мы им предлагаем. В частности, финансово-техническое консультирование: это и мониторинг реализации инвестиционных проектов, и анализ стоимости строительства, и проведение различных экспертиз, включая технологический аудит. Также мы занимаемся разработкой и комплексной экспертизой инвестиционных проектов, содействуем в подготовке и реализации проектов государственно-частного партнерства. Отдельно хочу отметить такое востребованное и перспективное направление нашей работы, как операционный консалтинг.

Эта тема стала особенно популярной в кризисное время?

Вообще-то проблема снижения затрат актуальна всегда. Когда наступает кризис, как сейчас, все особенно начинают считать деньги и пытаться понять, каким образом и что можно оптимизировать.

Мы, в силу нашего профессионализма, подсказываем, как компания может стать более эффективной в плане управления затратами. Наши эксперты приходят на предприятие, анализируют все бизнес-процессы и формируют предложение по их оптимизации. Обратившись к консультантам, сэкономить можно весьма существенно, но все зависит от конкретной компании. Важно действовать последовательно, поэтому мы, когда работаем с клиентом, расставляем приоритеты — рекомендуем, что можно внедрить быстро и с максимальным эффектом, и затем просчитываем дальнейшие шаги.

Какие другие особенно актуальные сегодня направления деятельности вашей компании вы хотели бы отметить?

Важным направлением остается кредитование. Мы часто помогаем клиентам в подготовке комплексного пакета документов для привлечения кредитных средств в банках, включая оценку имущества и подготовку бизнес-плана. В то же время работаем с банками и в части разработки стратегии реструктуризации задолженности перед банком. Так что ситуацию мы видим с двух сторон, что помогает эффективно решать проблемы и заемщиков, и кредитных организаций. Для заемщиков тот факт, что мы знаем требования практически всех ведущих банков и работаем в прямом контакте с их подразделениями, может существенно сократить время прохождения кредитной заявки.

Кроме того, мы работаем в направлении разрешения кадастровых споров. К сожалению, в свое время оценка кадастровой стоимости проводилась так называемым методом массовой оценки, из-за чего возникло много неточностей. Сегодня, когда рыночная стоимость недвижимости уменьшается, часто возникают несоответствия между ней и кадастровой стоимостью, и по этому поводу к нам обращаются предприятия. Благодаря профессионализму наших специалистов эти споры, как и многие другие задачи наших клиентов, удается успешно решать.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «БИЗНЕС КОНСАЛТ»

ООО «Юридическая компания «Бизнес Консалт», основанная в 2010 г., за шесть лет существования на рынке из небольшой фирмы превратилась в многопрофильную организацию. Сегодня специалисты компании занимаются судебными делами, лицензированием, предоставляют юридические и бухгалтерские услуги, а среди ее клиентов — такие гиганты, как Ostin, «Макдоналдс», АО «ГЕНБАНК» и многие другие. В интервью нашему журналу генеральный директор «Бизнес Консалт» Александр Александрович Рязанцев остановился на тех аспектах деятельности юридической компании, без которых любому предприятию невозможно полноценно работать.

Александр Александрович, история вашей компании началась с помощи в регистрации бизнеса. Какие проблемы испытывают предприниматели при этой процедуре?

Сейчас самостоятельно зарегистрировать компанию не очень сложно. У начинающих предпринимателей могут возникнуть проблемы с заполнением формы заявления, неправильно составленным уставом или протоколом организации. Поэтому мы по-прежнему помогаем ком-

так как такие адреса зачастую внесены в черный список ФНС.

Чтобы избежать столь досадных промахов, советуем обращаться лишь к организациям, которые имеют каталог юридических адресов от собственника (с подтверждением). При покупке адреса также следует проверить наличие гарантии и возможности продления договора аренды. Но самый надежный способ — обратиться к нашим специалистам для проведения процедуры. Мы сотрудничаем

но и бухгалтерским сопровождением, а также предоставлением аудиторских услуг. Предпринимателю удобнее осуществлять поддержку собственного бизнеса при помощи одной фирмы, которой он доверяет больше всех.

В течение года множество предпринимателей обратились по вопросу ликвидации бизнеса. В этот период с рынка ушло много компаний, как мелких, так и крупных. Одной из основных причин их ухода стали ранее полученные заемные средства в иностранной валюте. Из-за существенного повышения валютного курса, рассчитаться с банками и поставщиками стало невозможно, поэтому бизнесмены обратились с просьбами о процедурах банкротства и ликвидации компаний. Это, конечно, не самые приятные услуги, но мы их предоставляем.

Клиенты обращаются к нам за помощью и по правовым делам, связанным с взысканием дебиторских задолженностей, недвижимостью, заключением долгосрочных договоров аренды, непроверенными отказами от органов власти. Например, владельцы магазинов или ресторанов, которые не получили от чиновников разрешения на продажу алкогольной продукции. Юристы компании «Бизнес Консалт» через суд добиваются отмены этого постановления в случае, если отказ действительно был неправомерен.

Кстати, одно из направлений вашей деятельности — помощь в получении лицензий, в том числе на торговлю алкогольной продукцией. Насколько сложен этот процесс и возможно ли получить лицензию самостоятельно?

Основные проблемы связаны с подбором помещения и соблюдением различных ограничений, связанных с продажей спиртных напитков. Лицензия на розничную торговлю алкоголем выдается тем субъектам хозяйствования, которые располагают всеми необходимыми условиями, позволяющими без проблем

Резко выросло число фирм, которые начали отдавать свои юридические и бухгалтерские направления на аутсорсинг. Во-первых, это дешевле, нежели содержание штатного сотрудника, во-вторых, это удобнее для собственников бизнеса. Если, например, штатный сотрудник заболел, вопросы юриста бухгалтер или какой-либо другой специалист решать не станет, да и не сможет. Аутсорсинг помогает обезопасить бизнес от подобных ситуаций.

паниям при их становлении: занимаемся государственной регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, внесением изменений в ЕГРЮЛ, а также государственной регистрацией договора аренды. К этому же роду деятельности нашей компании относится предоставление юридических адресов, поскольку сложности могут возникнуть на этапе их покупки. Известно, что фактический и юридический адреса компаний не всегда совпадают, и к выбору последнего нужно подходить очень ответственно. В противном случае предприниматель теряет массу времени и средств, оплачивая по несколько раз госпошлину и услуги нотариуса. Некоторые компании, например, приобретают через посредников помещения в уже несуществующих зданиях, получая затем отказ в регистрации. А самостоятельная покупка юридического адреса в Интернете при кажущейся простоте является наиболее рискованной,

со многими собственниками в Москве и всегда уверены в том, что наш у нашего клиента не будет проблем как с регистрацией, так и с получением почтовой корреспонденции, не говоря уже о проверках со стороны контролирующих инстанций.

Ваша компания — многопрофильная. Скажите, по каким вопросам к вам чаще всего обращаются клиенты?

Резко выросло число фирм, которые начали отдавать свои юридические и бухгалтерские направления на аутсорсинг. Во-первых, это дешевле, нежели содержание штатного сотрудника, во-вторых, это удобнее для собственников бизнеса. Если, например, штатный сотрудник заболел, вопросы юриста бухгалтер или какой-либо другой специалист решать не станет, да и не сможет. Аутсорсинг помогает обезопасить бизнес от подобных ситуаций. Наша компания занимается не только юридическим,

сохранять продукцию, содержащую в своем составе спирт. Также фирма, претендующая на получение лицензии на алкоголь, должна обладать возможностями для его транспортировки и иметь все условия для его содержания в торговых помещениях и хранения на складских площадях. Отмечу, что наши специалисты бесплатно консультируют по всем вопросам, связанным с получением документа. Но если есть желание сэкономить время и силы, то лучше всецело поручить этот процесс нам. При обращении клиента — зарегистрированного юрлица — наши сотрудники сразу оценивают возможность получения лицензии, а именно изучают место, где будет осуществляться продажа алкогольной продукции. Если данный объект находится в аренде, то исследуют договор аренды, расстояние от точки продажи до объектов культуры, образования и спорта. Помимо этого, мы помогаем в оформлении и заполнении всех бумаг, необходимых для получения документа, поскольку это тоже немаловажный этап. В нашей практике 99% клиентов получают лицензию на алкогольную продукцию.

А вот в сфере медицинских услуг получить лицензию самостоятельно практически невозможно, поскольку существует множество подводных камней, незнание которых приводит к отказу. Из заказчиков, обратившихся к нам за помощью в получении медицинской лицензии, ее получают 75%. Это очень хороший результат.

Многие юристы уверяют, что не берутся за заведомо проигрышные дела. У вас такая же позиция?

Я считаю, что заведомо проигрышных дел не бывает, бывают разные вариан-



Генеральный директор юридической компании «Бизнес Консалт» — Александр Александрович Рязанцев. Окончил юридический факультет РГГУ. Начинал свою профессиональную карьеру с помощника юриста в 2000 г. Спустя пять лет создал и возглавил собственную фирму «Бизнес Консалт», в штате которой сейчас трудятся 15 профессионалов.

Какими проектами вы гордитесь и что обозначено у вас в планах?

Был интересный и важный для меня опыт регистрации НКО. Совместно с отставниками МВД наша компания занималась созданием Межрегионального общественного фонда помощи и содействия ветеранам правоохранительных органов России «Законность и порядок». Эта организация помогает сотрудникам правоохранительных органов, оказавшихся в сложной ситуации.

Безусловно, Крым — одна из самых обсуждаемых сейчас тем. А что еще волнует юридическое сообщество, какие проблемы, на ваш взгляд, необходимо решать?

Меня лично очень волнует ситуация, сложившаяся в нашем банковском секторе. В последний год из-за этого страдают все: и физические, и юридические лица. У каждого из нас может быть расчетный счет. В ситуации, когда банки закрываются, а деньги теряются, ответственности за это никто не несет. Мы узнаем неприятные новости об отзывах лицензий лишь постфактум. На мой взгляд, Центральному банку Российской Федерации следует тщательно отслеживать деятельность всех банков и предупреждать о рисках заранее.

Как вы считаете, что поможет хоть немного обезопасить в кризис ваших клиентов?

По моему мнению, в первую очередь бизнесменам следует обязательно отказаться от использования заемных средств в иностранной валюте. Затем, важно максимально сократить представительские расходы, если таковые есть. При этом ни в коем случае не рекомендую экономить на сотрудниках и рекламе. Возможно, в целях экономии некоторым компаниям будет удобнее отдать часть услуг на аутсорсинг — на период кризиса этот вариант относится к одному из наиболее удобных и бюджетных.

В сфере медицинских услуг получить лицензию самостоятельно практически невозможно, поскольку существует множество подводных камней, незнание которых приводит к отказу. Из заказчиков, обратившихся к нам за помощью в получении медицинской лицензии, ее получают 75%. Это очень хороший результат.

ты развития судебного разбирательства. Наши юристы, специализирующиеся в основном на корпоративном и налоговом праве, всегда тщательно изучают любой спор, а затем предупреждают клиента обо всех возможных результатах. Даже если не будет полного удовлетворения иска, шансы минимизировать потери есть всегда. При этом клиент должен понимать, что налоги необходимо будет уплатить, равно как и отдавать деньги кредиторам ему придется в любом случае.

Помимо этого, наша компания с радостью поддерживает детей-спортсменов. Купить ребятам минимальный спортивный инвентарь, форму, провести соревнования, заказать кубки не так сложно. Нам приятно, когда дети счастливы.

Говоря о развитии компании, отмечу желание открыть филиал в Крыму. Новому субъекту федерации в составе нашей страны сейчас крайне необходима юридическая поддержка.

АУДИТ СВТ

Основной задачей компании «Аудит СВТ» является предоставление услуг, которые приносят ее клиентам ощутимую выгоду. Обеспечивать такой подход позволяют сотрудники компании, являющиеся настоящими экспертами в своем деле.

Сергей Васильевич, расскажите об услугах, которые предлагает ваша компания.

Основное направление нашей деятельности — проверка бухгалтерской отчетности на предмет ее соответствия российским и международным стандартам. В рамках этого направления мы предлагаем услуги по проведению обязательного, инициативного и налогового аудита. Мы также занимаемся подготовкой и трансформацией отчетности по МСФО.

Последние лет пять-шесть на рынке аудиторских услуг наблюдается спад. А что сегодня происходит в этой сфере бизнеса?

Негативные процессы начали проявляться в кризисном 2008 г. Именно тогда многие организации стали сокращать расходы на аудиторские услуги. Пробле-

Нежелание значительного числа частных собственников проводить в своих компаниях аудит связано только с экономическими проблемами или есть и другие причины, заставляющие их отказываться от аудиторских проверок?

Далеко не все понимают, что такое аудит. Многие ждут от аудитора выявления абсолютно всех недочетов, недостатков и нарушений. И если ожидание заказчика не оправдывается, то он не горит желанием впредь тратить деньги на аудиторские проверки.

Да, аудит предоставляет собственнику данные о финансовом положении компании, позволяет выявить и своевременно устранить различные недостатки в системе внутреннего контроля, бухгалтерской и налоговой отчетности. Но при всем этом аудиторская проверка не может гарантировать того, что по-

любой хозяйственной отрасли и любой величины. И проблема с качеством аудиторских услуг существует. К сожалению, пока не смогла сыграть свою позитивную роль система госзакупок. По идее, заказ должна получать лучшая компания, сумевшая победить в конкурентной борьбе. Но если заказчик руководствуется только ценой? И многие руководители организаций выбирают исполнителя лишь на том основании, что он запросил за свои услуги небольшую плату. Но при низкой стоимости аудиторских услуг не может идти и речи о гарантии качества. Исключение тут составляют компании, которые только вышли на рынок: на первых порах, чтобы заработать репутацию ответственного исполнителя, они готовы работать за маленькую плату, стараясь обеспечить при этом высокое качество своей работы.

И еще. В настоящее время аудитору выдается единый аттестат, позволяющий ему работать с компаниями из любых сфер бизнеса. Но где гарантия, что он одинаково компетентен во всех отраслях экономики? Поэтому я считаю, что для повышения качества аудиторских услуг имеет смысл задуматься о возвращении к прежней практике, когда выдавались аттестаты по отрасли — на банковский аудит, на аудит пенсионных фондов и т.д.

Что могло бы еще содействовать повышению доверия к профессии аудитора?

Чтобы повысить качество аудиторских услуг и степень доверия к профессии аудитора, необходим комплекс мер. Сейчас, например, аудитор по сути дела не несет ответственности (кроме репутационной) за оказанную им некачественную услугу. По закону он должен нести свою меру ответственности за отчетность, по которой высказывает мнение, но я еще не слышал о каких-то серьезных претензиях к аудитору, допустившему серьезный просчет.

И аудиторская компания, проработав год-два, может закрыться, а потом заново открыться под другим именем, причем в том же самом СРО. Поэтому нужно как-то улучшать контроль за такого рода «трансформациями».

В ходе проведения аудита выполняется типовой набор аудиторских процедур с корректировкой на конкретную отрасль и организацию. Но у аудитора нет волшебной палочки, и он вряд ли сможет обнаружить нарушения, если, например, по сговору работников от него скрыли какую-то важную информацию.

мы с тех пор только нарастали, и к настоящему моменту ситуация не улучшилась: одни компании экономят, другие — попросту игнорируют проведение обязательной аудиторской проверки. Ведь санкции за отказ от проведения обязательного аудита отнюдь не драконовские, и многим собственникам компаний гораздо проще заплатить штраф, чем следовать закону и приглашать к себе аудиторов.

Кроме того, поле деятельности аудиторских компаний сужается еще и по той причине, что в экономике уменьшается доля активов, контролируемых частным собственником, и растет доля собственности государства. А бизнес-структуры, подконтрольные государству, уже имеют своих ревизоров, контролеров, и далеко не всегда чувствуют необходимость в проверке частными аудиторскими организациями со стороны.

сле ее проведения не случится никаких ЧП и не будет сюрпризов от налоговой инспекции либо иных контролирующих органов. И если после аудита возникают какие-то проблемы, то это вовсе не означает, что процедуры проверки были проведены некачественно. В ходе проведения аудита выполняется типовой набор аудиторских процедур с корректировкой на конкретную отрасль и организацию. Но у аудитора нет волшебной палочки, и он вряд ли сможет обнаружить нарушения, если, например, по сговору работников от него скрыли какую-то важную информацию.

А как все же обстоит дело с качеством аудиторских услуг?

Разумеется, далеко не каждая аудиторская компания способна провести на высоком уровне аудит предприятия

ООО «АУДИТ СВТ»



Директор — Сергей Васильевич Тропин.

В 1995 г. окончил Российскую экономическую академию имени Г. В. Плеханова. Стажировался в бизнес-школе в Кобленце. Работал в частной нефтяной компании в Германии. Три года работал в Федеральной налоговой службе. Был заместителем председателя комитета по стандартам в Московской аудиторской палате. С 2013 года возглавляет компанию «Аудит СВТ».

Кроме того, остается открытым вопрос о численности аудиторов в аудиторской организации. Сегодня зачастую бывает так, что аудитор одновременно работает в трех, четырех, а то и в пяти организациях.

А как становятся аудиторами? На сколько высок уровень их подготовки?

Вообще людей этой профессии в России не очень много, поскольку стать аудитором непросто. Чтобы иметь возможность работать аудитором, человек должен получить соответствующий аттестат. Но для получения аттестата необходимо иметь серьезный опыт и пройти серьезный квалификационный экзамен, продемонстрировав хорошие знания сразу в нескольких областях — в гражданском и налоговом праве, бухгалтерском учете, анализе хозяйственной деятельности.

Как часто предприниматель должен заказывать аудит?

Хотя бы один раз в год. Но вообще частота аудиторских проверок зависит от глубины вовлеченности собственника в бизнес-процесс, от объема, степени сложности и вида деятельности компа-

нии. Если видов деятельности несколько, то аудит необходимо проводить, уделяя соответствующее внимание каждому из них.

Вы говорили, что ваша компания работает в сфере трансформации от-

четности по международным стандартам. Не стала ли эта услуга менее актуальной в связи с вводом экономических санкций?

Хоть некоторые зарубежные компании и ушли с нашего рынка, в России осталось немало дочерних структур иностранных предприятий. И поскольку они отчитываются о своей деятельности перед головной компанией, то нуждаются в проведении аудита. Кроме того, крупные отечественные компании по-прежнему осуществляют заимствования на внешнем рынке. Так что услуга по подготовке отчетности в формате МСФО весьма актуальна.

На сколько географически широка деятельность вашей компании?

В основном мы работаем с компаниями, находящимися в европейской части России. Но наши специалисты готовы прибыть в любой уголок нашей страны, если поступит заказ.

Многие ждут от аудитора выявления абсолютно всех недочетов, недостатков и нарушений. И если ожидание заказчика не оправдывается, то он не горит желанием впредь тратить деньги на аудиторские проверки.

Расскажите о команде ваших аудиторов.

Штат нашей организации состоит из высококлассных специалистов, опыт работы которых превышает два десятка лет. Все они работают в компании с момента ее основания, что говорит о стабильности нашего положения. На рынке мы хорошо известны и многие обращаются к нам за оказанием аудиторских услуг, зная, что мы выполним их надлежащим образом. Мы дорожим доверием наших клиентов и своей деловой репутацией, и поэтому всегда стремимся к тому, чтобы оказывать эффективные услуги.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ТАЙМ»



Если вы — деловой человек, значит, цените время. Ценят его и в юридической компании «Тайм», и потому всегда стараются решать задачи своих клиентов максимально оперативно. Но не в ущерб качеству — ведь штат компании состоит из настоящих профессионалов.

Какие услуги предоставляет ваша компания?

Мы работаем по таким направлениям, как банкротство и ликвидация, взыскание долгов, судебные споры, осуществляем юридическое сопровождение бизнеса наших клиентов.

Есть ли какая-то приоритетная для вашей компании сфера деятельности? Расскажите о ней подробнее.

Наша основная специализация — это проведение процедур банкротства. Арбитражные управляющие, юристы, многолетний опыт, собственные оценщики, организаторы торгов — вот все то, что позволяет нам работать эффективно, максимально быстро и качественно. Мы берем на себя всю процедуру ликвидации компании, начиная с момента получения документов, а наши клиенты получают свободу действий — развивают прибыльные направления, открывают новый бизнес или просто уезжают отдыхать. Настроенный процесс, ответственный юрист и еженедельная отчетность дают возможность нашим клиентам быть в курсе каждого этапа банкротства.

Отдельно хочется отметить, что банкротство — это не только способ ликвидации компании, но и эффективное средство взыскания задолженности. Возврат «выведенных» активов, оспаривание сделок, привлечение к субсидиарной и уголовной ответственностям первых лиц компании-должника — вот лишь некоторые возможности этой процедуры.

В связи с кризисом активно развивается новое направление — процедура банкротства гражданина. Только в 2016 году нами подано 23 заявления о признании гражданина банкротом по его инициативе.

Повлиял ли кризис на деятельность вашей компании?

В плане объема заказов по некоторым направлениям их количество увеличилось. Больше стало обращений по судебным спорам и взысканию долгов. Появилось много новых клиентов по направлению юридического сопровождения бизнеса — компании сокращают штат юристов и заключают договоры на абонентское обслуживание,



Генеральный директор, арбитражный управляющий — Евгений Николаевич Ратников.

Окончил Владимирский юридический институт. Несколько лет проработал в правоохранительных органах. С 2011 г. возглавляет юридическую компанию «Тайм».

живание, получая за минимальные деньги команду профессионалов.

В свою очередь, в связи с нестабильной экономической ситуацией мы тоже идем навстречу клиентам: проводим акции, предоставляя скидку на тот или иной продукт, дарим консультации постоянным заказчикам, индивидуально подходим к вопросу поэтапной оплаты.

Ваша компания базируется в Москве, а какова география ее деятельности?

Большинство наших клиентов из Москвы и Московской области. Но уже больше года мы работаем и с регионами. Развиваться в регионах нам помогает Партнерская программа, разработанная специально для бухгалтерских и юридических компаний, клиентам которых мы оказываем услуги по банкротству и взысканию долгов.

Какие преимущества получает клиент, обратившись в компанию «Тайм»?

Во-первых, как я уже говорил ранее, все пакеты наших услуг мы предоставляем «под ключ». Во-вторых, мы предлагаем клиенту поэтапную оплату. Например, банкротство — не самая дешевая процедура: она может стоить как несколько сотен тысяч, так и несколько миллионов рублей. Мы разбиваем нашу работу на этапы, что позволяет клиентам не только производить оплату частями, но и отслеживать качество и своевременность предоставления услуги.

Хочу также отметить, что в ряде юридических компаний продажами занима-

ются менеджеры, не являющиеся специалистами и имеющие представление о продукте лишь в общих чертах. И дать по телефону грамотную предварительную консультацию они не в состоянии. В штате же нашей компании менеджеров нет. У нас работают только юристы. Именно они принимают звонки, так что позвонивший всегда получает компетентные ответы на все свои вопросы.


Существует ли такая категория дел, за которые ваша компания не возьмется?

Мы не беремся за дело только в том случае, если не можем предоставить клиенту гарантий, которых он от нас требует.

Есть ли среди реализованных вашей компанией проектов такие, которыми вы особенно гордитесь?

Всегда приятно, когда дело, за которое мы беремся, успешно завершается. И чем сложнее задача, тем большее удовлетворение мы получаем от того, что смогли найти верное решение. И у нас действительно есть несколько особенных проектов — это банкротство компании-производителя с долгами более 1 млрд рублей; сложнейшее успешное взыскание 120 млн рублей через процедуру банкротства должника с оспариванием сделок, возвращением и последующей реализацией имущества. Ну и то, что мечтает иметь в практике каждый юрист — дела, выигранные на стадии надзорной инстанции.

СТТ

при поддержке 

31 МАЯ — 4 ИЮНЯ

СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ 2016

№1 В РОССИИ И СНГ
СПЕЦИАЛИСТЫ ЗНАЮТ!

WWW.CTT-EXPO.RU

ОРГАНИЗАТОР: ООО «СТТ ЭКСПО»



Messe München

КРОКУС ЭКСПО
МОСКВА

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ



fairs
around the
world



ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ



Основные
Средства

МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ ВЕРУМ

Московская коллегия адвокатов «Верум» основана в 2008 г. блестящим адвокатом Ольгой Митрофановной Гониной. Специалист практически во всех областях российского права, она имеет опыт работы не только в адвокатуре, но и в судебной системе. За плечами Ольги Митрофановны десятки успешных дел, в т.ч. с участием известных в нашей стране музыкантов, политиков, бизнесменов. «Я работаю в Москве с 1989 г., — говорит Ольга Митрофановна, — с этого времени у меня есть постоянные доверители, и уже приходят ко мне их дети и внуки». МКА «Верум» является официальным консультантом по правовым вопросам портала «Дети@mail.ru», среди заказчиков коллегии — ведущие компании в сфере горнодобывающей, металлургической промышленности, СМИ, шоу-бизнеса, строительной индустрии, медицинские клиники.

Ольга Митрофановна, из чего складывается качество работы МКА «Верум»?

Прежде чем обратиться в суд, мы прорабатываем все детали дела, обращаемся к нужным экспертам, готовим полный комплект документов, чтобы быть уверенными в победе. Если мы не видим правовой перспективы, то за дело никогда не возьмемся, какой бы гонорар ни предлагал доверитель. Наша цель — не заработать деньги любой ценой, а оказать помощь клиенту. А, отнеся дело к разряду перспективных, всегда гарантируем добросовестную работу, применение всех своих знаний, сил, времени, т.е. делаем всё возможное, чтобы выиграть дело.

Какой комплекс услуг оказывает МКА «Верум»?

Если говорить о юридических лицах, то мы предлагаем абонентское обслуживание, арбитраж, досудебное урегулирование споров. Обеспечиваем защиту бизнеса, деловой репутации, интеллектуальной собственности, интересов в контролирующих органах. Занимаемся корпоративными, налоговыми, таможенными спорами, а также уголовными делами.

Для граждан мы ведем дела по авторскому праву, семейным, жилищным, страховым, трудовым, налоговым, наследственным спорам. Защищаем права потребителей, сопровождаем сделки с недвижимостью. Оказываем все услуги по оформлению налоговых вычетов, снижению кадастровой стоимости земли, зданий, нежилых помещений.

Квалифицированные специалисты — одно из конкурентных преимуществ любой организации. Расскажите о вашем коллективе.

Адвокат Алексей Витальевич Гонин имеет стаж работы в адвокатуре больше восьми лет. Специализируется на уголовном и семейном праве, взыскании долгов. Осуществляет защиту лиц, совершивших такие виды преступлений, как хранение



Президент МКА «Верум» — Ольга Митрофановна Гониная. Окончила Кемеровский государственный университет. Стаж работы в адвокатуре с 1983 г. В 2015 г. Федеральная палата адвокатов РФ наградила Ольгу Гонину медалью «За заслуги в защите прав и свобод граждан» I степени.

(приготовление к сбыту и /или сбыт) наркотических средств, кража, мошенничество, разбой, грабеж, изнасилование, нанесение тяжких телесных повреждений, убийство и т.д. Работает с доверителем на любой стадии процесса. В делах использует непосредственное общение с дознавателями/следователями, прокурорами и судьями. Не раз участвовал в передачах таких федеральных каналов, как «РЕНТВ», «Звезда», «НТВ», LifeNews.

Адвокат Роман Владимирович Масютенко в течение 20 лет проходил службу в различных правоохранительных органах: налоговой полиции, военной прокуратуре, госнаркоконтроле, имеет богатый опыт следственной практики. Оказывает защиту по уголовным делам (экономика, наркотики, преступления против личности и т.д.) на стадии следствия и в суде. Представляет физических и юридических лиц по гражданским делам в судах, а также органах государственной власти.

Адвокат Денис Карпович Тарановский имеет восемнадцатилетний стаж работы

в следственных подразделениях правоохранительных органов Москвы. Специализируется на уголовных, административных делах, спорах имущественного характера и в сфере потребительского рынка. Отстаивает интересы как истцов, так и ответчиков. В его архиве есть адвокатские производства по защите интересов клиентов МКА «Верум» на этапах досудебного производства (медиации), предварительного расследования, судебных слушаний, в том числе по делам особой сложности.

Адвокат Виталий Васильевич Свириденко специализируется на корпоративных делах, спорах, вытекающих из правоотношений по строительному подряду, делах о признании объекта незаконной постройкой и сносе нежилых помещений, административных делах. В его компетенции — дела о признании права (в том числе о признании права собственности на незаконную постройку), спорах, вытекающих из арендных правоотношений.

ЦЕНТР БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ



Расскажите о вашей компании и услугах, которые она оказывает.

Компания существует с 2012 г. Сфера ее деятельности — бухгалтерское сопровождение юридических лиц и ИП. В целом мы оказываем широкий спектр бухгалтерских услуг, а также проводим разносторонние консультации (в том числе по работе с 1С). Мы занимаемся восстановлением бухгалтерского и налогового учета. Это очень важное направление, поскольку на нашем рынке работает немало низкоквалифицированных и недобросовестных бухгалтеров, из-за которых у предпринимателей возникают проблемы с отчетностью. И мы помогаем таким предпринимателям быстро привести отчетность в соответствие с требованиями законодательства. Кроме того, мы занимаемся кадровым делопроизводством и налоговым планированием.

Фото: Денис Великжанин



Директор — Наталья Валерьевна Ветрова. Окончила Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова и Институт государственного администрирования. Прошла аттестацию в Институте профессиональных бухгалтеров России. С 2012 г. возглавляет компанию «Центр Бухгалтерских Услуг». Бухгалтерский стаж — более 23 лет.

Какую выгоду получает компания, передающая бухгалтерский учет вам на аутсорсинг?

Аутсорсинг обходится дешевле содержания штатного бухгалтера, а у руководителя компании освобождается время для бизнес-процесса. На аутсорсинг стоит также обратить внимание молодым компаниям, которые делают первые шаги в бизнесе. Ведь для штатного бухгалтера нужно будет оборудовать рабочее место: потребуется купить компьютер, программное обеспечение и канцелярские товары. А заключив с нами договор на обслуживание, компания избавит себя от этих расходов и сэкономит на налогах и страховых взносах, начисляемых на заработную плату.

Какие еще преимущества получают предприниматели, сотрудничающие с вашей компанией?

Во-первых, наши клиенты получают качественные услуги, поскольку весь наш штат — это ответственные и многоопытные профессионалы. Во-вторых, наша профессиональная ответственность застрахована в СК «МАКС». Если сотрудник нашей компании неправильно восстановил или неправильно вел бухгалтерский учет, и нашему клиенту предъявили какие-либо требования или он не прошел налоговую проверку, то страховая компания выплатит ему компенсацию. Но отме-

чу, что таких случаев за всю нашу практику не было. В-третьих, мы бережем время наших клиентов — им не нужно приезжать к нам в офис, поскольку мы используем программное обеспечение, позволяющее осуществлять обмен всеми необходимыми документами в электронном виде. В-четвертых, мы строго соблюдаем сроки, так как полностью контролируем движение документов и оперативно исправляем ошибки. В-пятых, мы бесплатно консультируем клиентов, находящихся на абонентском обслуживании.

Кроме этого, мы предлагаем нашим клиентам удобную форму регистрации ООО и ИП. Предприниматель приезжает в наш офис и заключает договор. Мы отправляем все документы по ЭДО, а клиенту остается только поехать получить готовые бумаги или дождаться письма от налоговой инспекции. Преимущества в этом случае следующие: отсутствие расходов на услуги нотариуса, экономия времени, сокращение срока регистрации до 6 дней. Мы также можем зарегистрировать ООО в любом городе России, а ИП — по месту прописки предпринимателя, даже если он в данное время проживает в другом месте.

Еще мы ведем гибкую ценовую политику и практикуем индивидуальный подход. Например, если предприниматель недавно открыл свою фирму, то ему нужна помощь не только в бухгалтерском учете. И таким клиентам мы можем в течение месяца оказывать дополнительную помощь за небольшую плату либо, в зависимости от вида бизнеса, бесплатно.

«Центр Бухгалтерских Услуг» имеет партнерские отношения с топовыми банковскими организациями — «Альфа Банк», «Открытие», «Тинькофф Банк». Что это дает вашим клиентам?

Это дает возможность выбрать удобный тариф по открытию и ведению расчетного обслуживания. Банки-партнеры не взимают с наших клиентов плату за открытие счета. Также они могут предложить тарифы, по которым не начисляется комиссия за РКО при отсутствии движения по расчетному счету.

Вы работаете с компаниями из любых сфер бизнеса?

В основном мы сотрудничаем с компаниями малого и среднего бизнеса, работающими в областях строительных и медицинских услуг. Мы сознательно сузили поле нашей деятельности, чтобы лучше разбираться в выбранных нами сферах предпринимательской деятельности и оказывать нашим клиентам по-настоящему качественные услуги. Но мы не ограничиваем себя строгими рамками, и среди тех, кто заказывает у нас услуги, есть, например, торговая-издательская фирма, магазин, кафе.

Повлиял ли кризис на деятельность вашей компании?

Сейчас у нас стало больше клиентов. Ведь кризис заставил многих думать. И среди тех, кто потерял работу, нашлось немало людей, сумевших организовать свой собственный бизнес. Так что появляются новые компании, и некоторые из них становятся нашими клиентами.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «АЛАРИУС КОНСАЛТИНГ»



ООО «Алариус Консалтинг» — юридическая компания, оказывающая услуги в области налогового и финансового права. О том, как на практике удается защищать бизнес от необоснованных претензий со стороны контролирующих органов, предлагая незамедлительное решение возникающих проблем, рассказывает управляющий партнер компании Александр Житнич.

Александр Анатольевич, вы специализируетесь на оказании услуг в сфере налогового права для предприятий малого и среднего бизнеса. Почему выбрано именно это направление?

Я и многие наши сотрудники — выходцы из налоговых органов. Поэтому специфику работы с налоговым правом знаем не понаслышке. Мы досконально изучили, как устроена «кухня» проведения налоговых проверок и можем квалифицированно защитить интересы налогоплательщиков.

Какова статистика обращений к вам?

В месяц к нам обращаются 20–30 компаний, которые впервые столкнулись с проблемой налоговых претензий. Как правило, это те организации, где уже прошла налоговая проверка и требуется незамедлительное вмешательство во избежание финансовых потерь и угроз личной безопасности руководителей и собственников. К сожалению, у нас руководители предприятий среднего бизнеса крайне редко заботятся о своевременной

бизнеса, формирования стратегии, а также к ведению бухгалтерии. Но у наших клиентов, как правило, все наоборот — восемьдесят процентов из них заключают с нами договор на абонентское обслуживание уже после того, как мы разрешали проблемы, связанные с налоговыми проверками.

Как строится работа с теми предприятиями, которые, впервые столкнувшись с проблемой налогов, обратились к вам?

Стараемся в первую очередь локализовать и поступательно разрешать. Бывает, что изначально проблема кажется нерешаемой, но, когда поэтапно вникаем в детали, начинаем видеть и возможности выхода. Каждое налоговое дело уникально, оно обладает своими фактическими обстоятельствами, и мы рассматриваем каждое из них как шаг в сторону поворота ситуации в пользу налогоплательщика. В нашей работе шаблонов нет — даже если говорить, например, о претензиях со стороны контролирующих органов

Действительно, налоговые споры в большинстве своем разрешаются в суде. Но наша практика позволяет на досудебном этапе в половину, а то и больше, снизить начисления со стороны налоговой инспекции. Пример: в акте стоит сумма на 15 млн рублей, а после поданной апелляции к уплате значится 1 млн. Есть разница? Существенная. На суд выходят суммы гораздо скромнее, чем были изначально. Добавлю, что выгоднее всего для предприятия сейчас именно максимальное досудебное снижение налоговых требований, так как последние два года суды все чаще встают на сторону налоговых органов. Если раньше последним приходилось выстраивать основательную доказательную базу по делу с подробной схемой действий по уклонению от налогов, то сейчас это не является на 100% обязательным. Суды охотнее встают на сторону налогоплательщиков и оставляют в силе их претензии. Поэтому при обращении в суд по налоговым спорам позиция налогоплательщика в существующих реалиях должна быть безупречной.

Можно ли помочь тем, кто экономит на абонентском обслуживании, но задумался о возможных рисках до прихода проверки?

У нас есть услуга — «Налоговая экспертиза», в рамках которой специалисты смотрят на бухгалтерию клиента глазами налогового органа. То есть, по сути, проводим альтернативную налоговую проверку, поскольку имеем большой опыт подобной работы. Ищем возможные проблемы и пути их решения.

Сколько клиент готов вам заплатить за снижение налогового долга?

Многое зависит от возможности самого клиента. Ценовая политика формируется исходя из того дела, с которым к нам обратились. Мы рассматриваем различные варианты оплаты — например, «гонорар успеха» в случае выигранного налогового спора либо фиксированная

защите своих интересов, и обращаются к нам уже с актом проверки на руках. Причем это отнюдь не новички в бизнесе, а компании, отработавшие не один десяток лет. Видимо, этот фактор действует на них успокаивающе: они считают, что, проработав все эти годы без взысканий, не получат их и в дальнейшем. Поэтому ситуация с вручением результатов налоговой проверки становится полной неожиданностью.

Конечно, было бы правильно изначально подключать налогового консультанта — еще на этапе построения схемы

к использованию фирм-однодневок, то в каждом таком случае может быть разная доказательная база со стороны налоговых органов и разные обоснования с противоположной стороны. Поэтому стандартного образца ведения налоговых споров не существует, мы не предлагаем массовый продукт, каждая наша работа индивидуальна.

А что реально получает клиент после обращения к вам? Возможно ли ему с вашей помощью выиграть судебный процесс по налогам?



Управляющий партнер, генеральный директор — Александр Анатольевич Житнич. Окончил Московский государственный институт электроники и математики (ранее — Московский институт электронного машиностроения, МИЭМ). Затем окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит» по направлению «судебно-бухгалтерская экспертиза», а в 2009 г. получил высшее юридическое образование. С 2004 по 2009 гг. работал в налоговых органах, с 2009 г. основал и возглавил «Алариус Консалтинг». Автор статей и комментариев в ведущих деловых СМИ — газетах «Ведомости», «Коммерсантъ». Считает, что полученное первым высшее математическое образование и склонность к систематизации данных помогает в юридической сфере.

стоимость определенной услуги, либо почасовая оплата работы наших специалистов в рамках проекта. Ценовая ниша компании относится к разряду средних, так как уровень сотрудников достаточно высок, но при этом стоимость услуг не выше, чем у конкурентов.

Помимо удачного разрешения налоговых споров и их предотвращения, чем еще вы можете гордиться?

Мы гарантируем полнейшую конфиденциальность отношений, это — основополагающий принцип сотрудничества с нами. К нам часто обращаются по рекомендациям от тех организаций, с которыми мы работали, то есть за годы у «Алариус Консалтинг» сложилась весомая репутация как надежного и профессионального партнера.

Нашим постоянным клиентам мы оказываем и другие юридические услуги — в штате есть юристы, специализирующиеся на корпоративном и гражданском праве, взыскании задолженностей по договорам. В прошлом году была обширная практика ведения дел о неисполнении и ненадлежащем исполнении договоров строительного подряда. Но основная компетенция компании все же находится в налоговой области. Кстати, мы не боимся себя показывать: выступаем в роли экспертов в СМИ, на телевидении, радиоэфире, участвуем в образовательных мероприятиях — семинарах и конференциях.

Налоговое право — это сфера, требующая постоянного развития в ней. Нельзя достигнуть такого предела, после чего можно сказать, что знаешь о налогах все. В этом направлении мы развиваемся как внешне, отслеживая изменения законодательства, коих в НК вносят ежегодно до 250-ти, изучая судебную практику, так и внутри своей компании: совершенствуем свои внутренние процедуры, тем самым повышая качество предоставляемых услуг.

И все же, есть ли планы расширяться, работать в регионах?

Безусловно. В конце 2015 г. мы открыли свой офис в Краснодаре. Выбор пал на этот город как наиболее перспективный.

С одной стороны, руководство страны говорит о снижении налогового бремени для малого бизнеса, с другой — акцент делается на ужесточение налогового администрирования. Ваши прогнозы?

Действительно, мы наблюдаем снижение налогового бремени для малого и сверхмалого бизнеса: это и налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН и ПСН, и перспектива принятия законов субъектов РФ о снижении ставки налога по упрощенной системе налогообложения. Однако в общем и целом говорить о снижении налогового бремени не приходится. Уже в начале года дважды повышены акцизы

на бензин и дизельное топливо, увеличены пороги предельных доходов для взносов на пенсионное страхование. Не говоря уже о системе «Платон» и прочих нефискальных методах увеличения доходов бюджета.

Что касается налогового администрирования, то 2015 год показал, что автоматизированные методы контроля за уплатой НДС (АСК «НДС») работают, и, как следствие, «черные» и «серые» схемы оптимизации налога на добавленную стоимость медленнее, но верно уходят в прошлое. Это подталкивает бизнес применять иные методы оптимизации НДС — как правило, с помощью применения спецрежимов или трансграничных операций. В связи с этим мы ожидаем повышенное внимание налоговых органов к такой оптимизации. Более того, в 2015 г. произошло и лавинообразное увеличение споров, связанных с получением необоснованной налоговой выгоды именно в операциях с взаимозависимыми лицами. Если ранее в большинстве подобных споров фигурировало применение фирм-однодневок, то теперь налоговые органы ставят под сомнение цены в операциях со связанными лицами и пытаются доказывать искусственное манипулирование налогоплательщиком ценами в таких сделках.

Впрочем, и по указанным вопросам у наших специалистов уже есть практика положительного разрешения таковых ценовых споров.

ОКСИЛОН



Защита бизнеса от недобросовестной конкуренции — проблема, актуальная для всех предпринимателей. Важнейшим шагом на пути к ее решению является регистрация объектов интеллектуальной собственности. О том, почему с оформлением прав не стоит медлить, а также о плюсах сотрудничества с патентным бюро «Оксилон» рассказала его генеральный директор Илона Викторовна Петракова.

Илона Викторовна, какие услуги оказывает компания «Оксилон»?

Мы оказываем полный спектр услуг по защите интеллектуальной собственности в России и на международном уровне, начиная от разработки логотипа, заканчивая представлением интересов наших клиентов в суде. К нам обращаются за помощью в регистрации товарного знака, а также оформления патента на промышленные образцы, полезные модели, изобретения, программы ЭВМ и многое другое.

Как давно бюро работает на столичном юридическом рынке, и с какими компаниями сотрудничает?

Патентное бюро «Оксилон» было открыто в 2013 г. Наши сотрудники имеют большой опыт работы в других патентных организациях, некоторые ранее трудились в Роспатенте. Профессионализм позволил бюро «Оксилон» уверенно заявить о себе и стабильно развиваться в период экономического кризиса.

Наши клиенты — организации и индивидуальные предприниматели от Санкт-Петербурга до Владивостока. Например, в числе наших заказчиков певица Ирина Аллегрова, Театр «Квартет И» и ГИДРОМАШ-ХОЛДИНГ. У нас был проект по «спасению», в буквальном смысле, товарных знаков предприятия ОАО «Алтайский Химпром» им. Г.С. Верещагина. Недавно мы зарегистрировали товарный знак московской компании «РЕКАДА-ЛТД», логотип которой наши дизайнеры разработали с нуля. Разработка логотипа в тандеме с патентным поверенным — залог успеха в регистрации. И это самый правильный подход к защите бизнеса!

Компания «Оксилон» — стабильный и надежный партнер. С благодарностью о нашей работе отзывается MOON-ДИЗАЙН, известная компания по производству диванов MOON. «Органи-



Генеральный директор — Илона Викторовна Петракова.

Образование: Московский технический университет связи и информатики МТУСИ, Институт повышения квалификации и профессиональной переподготовки Российской государственной академии интеллектуальной собственности РГАИС.

зацию работы на высоком уровне, профессионализм и терпение сотрудников» отметило также ООО «ГУТОВЪ» из Владивостока.

Какие сервисные составляющие деятельности компании «Оксилон» вы хотели бы отметить?

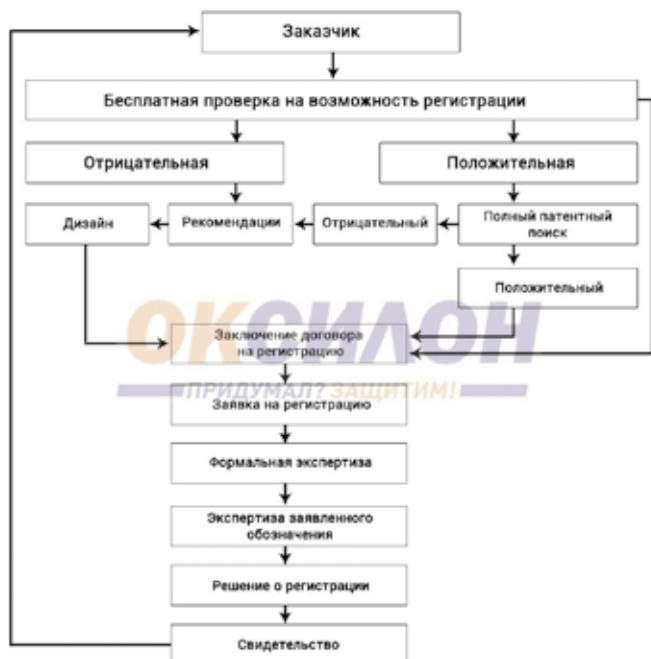
Главный наш принцип — комплексный подход к потребностям клиентов с минимизацией затрат на их решение. Например, мы предлагаем рассрочку платежей. Любой клиент бюро получает бесплатную услугу проверки на возможность регистрации. Есть у нас пакеты услуг для каждого заказчика, независимо от его финансовых возможностей, а также пакет «под ключ» — для тех, кто дорожит временем. Мы всегда идем навстречу и, в случае необходимости, можем даже приехать к вам! Например, встреча с изобретателем В.И. Лосевым состоялась в больнице, где он проходил лечение.

На каком этапе развития бизнеса стоит задуматься о регистрации прав на интеллектуальную собственность?

В первую очередь надо подумать о защите бизнеса предпринимателям, которые начинают свое дело. Поверьте, конкуренты не дремлют и они могут сделать это быстрее вас. «Кто раньше встал, того и тапки», — эта фраза лучше всего описывает результат откладывания регистрации своих прав.

Предприниматели могут зарегистрировать товарный знак и самостоятельно. В чем преимущества сотрудничества с вами?

На этом пути встречается так много подводных камней, что эффективней, конечно, обращаться к профессионалам. Проверить, что ваше обозначение не конфликтует с товарными знаками конкурентов, позволяет только опыт и знание нюансов. Именно на этапе подачи документов мы даем профессиональные рекомендации, связанные с регистрацией товарных знаков и оформлением патентов, и можем юридически грамотно оформить заявку таким образом, чтобы наш клиент в итоге стал счастливым правообладателем. Мы заинтересованы в том, чтобы каждый заказчик получил защиту прав в полном объеме. Не случайно девиз компании «Оксилон» звучит так: «Придумал? Защитим!» Мы дорожим каждым клиентом и желаем, чтобы ваш бизнес только процветал. Поэтому многие клиенты возвращаются к нам снова.



ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА МИР ПРАВА

Олег Онуфриевич Мишуков — адвокат, генеральный директор Коллегии адвокатов «Юридическая фирма Мир права», занимается оказанием юридических услуг организациям и гражданам более 30 лет. «Юридическая фирма Мир права», работающая на протяжении многих лет под одним и тем же названием, меняла лишь организационно-правовые формы. Более 20 лет компания находится по одному адресу — ул. Знаменка, д. 13, стр. 3. Нечасто на высококонкурентном и быстроменяющемся российском юридическом рынке можно встретить такого стабильного игрока. Потому и работают клиенты с ним на протяжении 15–20 лет. На мой вопрос: «Как вам удается так долго сотрудничать с заказчиками?», Олег Онуфриевич отвечает просто: «Нам доверяют».



Генеральный директор — Олег Онуфриевич Мишуков. Окончил Всесоюзный юридический заочный институт (ныне — Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина, МГЮА) по специальности «юриспруденция». После окончания вуза работал юристом-договорником на государственном предприятии. С переходом нашей страны к рыночной экономике устроился юристом в кооператив с 56 направлениями деятельности, что позволило получить хороший профессиональный опыт. В 1994 г. основал собственную компанию. В 2004 г. получил статус адвоката.

На чем основывается это доверие?

Мы считаем, что доверие всегда основано на профессионализме. Кроме того, с многими нашими клиентами мы прошли этапы корпоративных «войн», а также сложных и рискованных коммерческих и налоговых споров. А такой опыт совместной работы позволяет говорить о профессионализме, проверенном временем и суровой правдой жизни. Все это вместе формирует надежность и доверие.

Какой комплекс услуг предлагает Коллегия адвокатов «Юридическая фирма Мир права»?

Мы оказываем помощь юридическим и физическим лицам. Для корпоративных клиентов организация предлагает юри-

дическое сопровождение бизнеса, разрешение корпоративных конфликтов, налоговых, трудовых споров, регистрацию, реорганизацию, ликвидацию юридических лиц, защиту в суде, сопровождение сделки с коммерческой недвижимостью.

Одна из форм оказываемых услуг, которую предлагает ваша Коллегия — абонентское обслуживание. Помогает ли оно предотвратить юридические риски?

Конечно, но только в том случае, когда клиент следует нашим рекомендациям. В самом начале нашей деятельности я пытался убеждать клиентов, что профилактика важнее и дешевле, чем лечение. Например, хозяйственные договоры необходимо проверять перед подписанием, иначе потом будет гораздо сложнее защищать интересы клиента. Но это оказалось делом неблагодарным, и я перестал этим заниматься. Сейчас предприниматели начали меняться: большинство перестало придерживаться в своей работе принципа «авось повезет». Десятилетия рыночной экономики прошли под знаком приобретения ими опыта. Раньше, когда я говорил бизнесменам про профилактику, они меня не слушали, делали по-своему. Только наделав множество ошибок, клиенты убедились — работу нужно строить по-другому. И теперь многие сами просят принять их организацию на постоянное обслуживание.

Но, в любом случае, мы не навязываем форму сотрудничества, а взаимодействуем с клиентом в комфортном для него режиме.

В идеале как должны строиться отношения клиента с адвокатом?

Клиенты должны соблюдать все юридические рекомендации — лишь в этом случае возможно получить юридическую безопасность. При этом ошибочно думать, что сотрудничество с адвокатом на регулярной основе позволит увеличить доходы компании. Более того, работа с нами и выполнение наших рекомендаций приводят к дополнительным расходам. Это надо

понимать. Однако эти расходы необходимо оценивать как инвестиции в надежное стратегическое развитие бизнеса.

Со своей стороны, мы объясняем клиентам, что необходимо разделять понятия «коммерческий успех» и «юридическая безопасность».

И все же абонентское обслуживание — наиболее эффективная форма работы, так как уже на стадии формирования проекта мы закладываем защитные механизмы. Кроме того, такой формат сотрудничества позволяет систематизировать работу.

Как сложившаяся кризисная ситуация повлияла на вашу сферу деятельности? У предприятий возросло количество проблем — вероятно, и обращений к адвокатам стало больше?

Распространенное заблуждение, что в сложные экономические времена у адвокатов становится больше клиентов. Действительно, в кризис проблем у людей становится гораздо больше, но при этом и активность снижается, и количество обращений к нам падает. Сейчас множество частных и корпоративных проектов закрывается. При этом не все предприниматели готовы заказывать юридические услуги. Точно также и у физических лиц — в кризис люди откладывают на «потом» многие свои вопросы.

Мне как юристу, пережившему уже не менее пяти кризисов, хорошо известно, что вслед за такими периодами снижения активности по обращениям наступает подъем — приблизительно через год после окончания кризиса. Клиенты вновь приходят к нам для развития новых проектов или вернувшись к своим давним проблемам.

В завершение интервью хотелось бы сказать, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, жизнь продолжается. Наше мнение — не стоит «зацикливаться» на негативе, нужно работать, искать решение возникающих проблем, а в конечном итоге — помогать нашим клиентам.

И это главный принцип нашей деятельности.

АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ФОРМАТАУДИТ»

ООО «Аудиторская фирма «ФорматАудит» предлагает широкий спектр услуг в области аудита, налогообложения, права, бухгалтерского обслуживания и кадрового сопровождения. Об основных направлениях деятельности компании рассказывает ее генеральный директор Константин Александрович Переездчиков.

Константин Александрович, аудит — одно из направлений, определяющих развитие вашей компании. Расскажите о вариантах услуг в этой области.

Одна из наших услуг в сфере аудита — полная проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. Такую услугу у нас заказывают как компании, которым подобные проверки предписываются законом, так и компании, владельцы, руководители или главные бухгалтеры которых хотят провести аудит исключительно по собственной инициативе. В первом случае речь идет об обязательном аудите, во втором — об инициативном.

Весьма востребованная услуга — налоговый аудит. К нам поступает много обращений от различных организаций, желающих провести проверку до прихода налоговых инспекторов с целью выявления рисков, связанных, например, с налоговой оптимизацией. Мы анализируем всю систему налогообложения компании, осуществляем проверку налоговых исчислений и выплат, составляем отчет по результатам аудита, даем рекомендации по исправлению ошибок и устранению неточностей, участвуем в выездных проверках и судах, отстаивая там интересы наших клиентов.

Мы также предлагаем экспресс-аудит — упрощенную проверку состояния бухгалтерского и налогового учета. Его заказывают руководители компаний, желающие понять общее положение дел в бухгалтерии. В ходе такой проверки, которую опытный аудитор, не погружаясь глубоко в детали, может осуществить за один день, вырисовывается картина, дающая заказчику ответы на вопросы: хорошо ли обстоят дела с финансовой и налоговой отчетностью, или есть проблемы?

Еще одна услуга, непосредственно связанная с аудитом, — проверка финансовой деятельности компании, которая необходима для решения определенных задач: например, для получения кредита или инвестиций. Результатом финансового аудита является предоставление информации о том, насколько финансовое

положение компании отвечает поставленным перед ней целям и задачам.

Кроме того, в арсенале наших услуг есть вид аудита, называемый дью дилидженс (due diligence). Он полезен в определенных ситуациях, когда, например, одна компания приобретает другую. При данном аудите проводится проверка не только с финансовой, но и с правовой точки зрения. Дью дилидженс призван показать финансовую выгоду от предстоящей сделки, а также выявить существование скрытых рисков, таких, например, как банкротство.

А нужен ли компании аудит, если он не является для нее обязательным? На какой эффект может рассчитывать руководство компании от проведения аудита?

Эффект от аудита можно назвать экономическим, поскольку его проведение обеспечивает собственника или руководство компании информацией, позволяющей увидеть риски, чреватые серьезными финансовыми потерями. Это может быть связано не только с налогами, но и с недобросовестными действиями персонала. Например, в крупных компаниях на уровне среднего звена довольно часто заключаются договоры с «откатами» и совершаются прочие действия, которые можно назвать воровством. Аудит позволяет все это выявить, поскольку профессиональный взгляд аудитора на сделку сразу же выделяет сомнительные договоры и операции.

Как часто предпринимателю следует заказывать аудит?

Каждая компания сама определяет для себя периодичность проведения аудита в зависимости от объемов деятельности. Чем крупнее компания, тем сложнее проводимые ею операции. В таких условиях система бухгалтерского учета нередко начинает жить своей жизнью, день ото дня создавая все более запутанные учетные схемы. Поэтому крупным структурам следует обращаться к услугам аудитора как минимум два раза в год.



АУДИТОРСКАЯ ФИРМА
«ФОРМАТ АУДИТ»

Есть ли у компании «ФорматАудит» антикризисные предложения для заказчиков аудиторских услуг?

Цены на наши услуги договорные, хотя мы поставлены в определенные рамки согласно требованиям СРО. Полагая, что низкая стоимость услуг в сфере аудита влечет за собой и низкое качество оказания этих услуг, СРО требуют от аудиторских компаний держать ценовую планку на достаточно высоком уровне. Тем не менее, мы стараемся проводить ценовую политику, ориентированную на клиентов: в этом году многие наши заказчики получили услуги по прошлогодним ценам.

Еще одно направление деятельности вашей компании — бухгалтерское сопровождение. Что именно вы предлагаете в этой сфере?

В сфере ведения бухгалтерского и налогового учета мы тоже предлагаем различные формы взаимодействия. Одна из них — формирование отчетности компании, имеющей бухгалтерский отдел, но который, в силу недостаточной квалификации бухгалтеров, значительных объемов работы или большой сложности операций, не может правильно и грамотно составлять отчетность, прежде всего налоговую. Мы осуществляем проверку отражения операций на счетах и их закрытие, проведение регламентных операций, формируем отчетность. Возможен более широкий вариант: мы берем на себя комплексное ведение учета за исключением первичной учетной документации, исходящей от клиента.

Для небольших предприятий, не имеющих возможности держать штат обученных менеджеров, предлагаем полное ведение бухучета, включая формирование первичной учетной документации.

Является ли факт ведения бухгалтерских дел именно аудиторской компанией гарантией качества? Ведь на рынке немало фирм, специализирующихся только на бухгалтерии — клиентам логично обратиться к ним.

Я не хочу порочить все бухгалтерские фирмы, но все же изрядная их доля оказывает низкокачественные услуги. Это объясняется тем, что бухгалтерскую компанию может создать любое лицо, и к таким субъектам предпринимательской деятельности не предъявляются квалификационные требования. Аудиторская же организация обязана соблюдать ряд установленных законодательством правил. Так, например, есть требования по количеству в ее штате аттестованных аудиторов (не менее трех) и ежегодному повышению квалификации. Это требует значительных усилий, и поэтому аудиторская компания, дорожа своим положением на рынке и деловой репутацией, старается работать по максимуму. Таким образом, статус аудиторской компании является гарантией для клиентов.

В чем заключаются преимущества бухгалтерского аутсорсинга, когда его осуществляет ваша компания?

Во-первых, в экономии. С точки зрения финансовых затрат пользоваться нашими услугами компании выгоднее, чем содержать полную бухгалтерскую службу. Мы работаем со множеством фирм, и за счет масштаба можем предложить клиенту услуги по весьма привлекательной цене.

Немаловажен и наш опыт, например, понимание методов работы налоговой службы при выездной проверке. Мы можем дать клиенту точные ориентиры — сказать, например, какие операции проводить нежелательно, и предложить другие варианты. Кроме того, мы регулярно отслеживаем все изменения в законодательстве.

Ваша компания оказывает и юридические услуги. Расскажите об этом на примере деятельности.

Чем хуже ситуация в экономике, тем чаще обращаются к юристам, поэтому услуги в области права сейчас очень востребованы. В этой сфере мы решаем широкий спектр задач, но наш конек — налоговые споры. А знания сразу в трех областях: права, налогов и учета, позволяют нам оказывать услуги качественно. Мы можем участвовать в проведении проверок, в ходе которых даем рекомендации о том, какие документы как представлять, какие мероприятия налоговая инспекция может проводить и как правильно на них реагировать. Наше участие может начаться и с момента составления акта выездной проверки: на этом этапе мы составляем возражения, участвуем в их рассмотрении и занимаемся урегулированием споров в пользу налогоплательщика.



Генеральный директор — Константин Александрович Переездчиков.

Родился 19.06.1983 г. Окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова и юридический факультет Международного юридического института. Занимался аудиторской деятельностью. В 2010 г. основал «Аудиторскую фирму «ФорматАудит». В 2009 г. получил статус аудитора. В 2011 г. в числе первых сдал упрощенный экзамен по аудиту.

Также «ФорматАудит» работает в сегменте гражданско-правовой практики, решая различные задачи. Это и банальное взыскание долгов, и более сложные процессы, связанные, например, с возмещением убытков.

В силу непростой экономической ситуации все более актуальным становится вопрос банкротств. Это очень сложная категория дел, но мы умеем их вести (как на стороне кредиторов, так и на стороне должников), и поэтому успешно работаем в данной области.

Еще мы активно развиваем сферу правового аутсорсинга. У нас уже есть хорошая клиентская база, и мы рассчитываем на ее расширение, ведь с финансовой точки зрения компании гораздо выгоднее передать ведение своих юридических дел нам, чем оплачивать работу штатного квалифицированного юриста, а тем более — работу целого отдела.

Есть ли в юридической сфере такие дела, за которые вы не возьметесь?

Нынешнее состояние экономики обязывает нас братья за различные категории дел. Но с клиентом мы всегда абсолютно честны. Видя дело с крайне низкими перспективами, наши специалисты не станут представлять ситуацию в радужных цветах. Это невыгодно коммерчески, но с этической и профессиональной точек зрения такой подход я считаю совершенно правильным. Изначально предоставив объективные сведения о перспективах дела, не вводя при этом клиента в заблуждение относительно возможных его исходов, мы даем

возможность ему самому решать, стоит ли поручать это дело нам.

Константин Александрович, можете ли вы привести примеры успешных дел вашей компании в юридической сфере?

У нас довольно успешная практика и по взысканию долгов, и по банкротствам, и по налогам. Например, мы вели дело предприятия, которому вменялись налоговые санкции на сумму порядка 85 млн рублей, и нам удалось снять эти претензии полностью. В налоговой сфере у нас есть положительная досудебная практика, когда мы устраняем все проблемы, не доводя дело до судебного разбирательства.

Хочу еще отметить, что в арбитраже нам всегда удается добиться того, чтобы противная сторона полностью возместила нашему клиенту финансовые затраты на ведение дела в суде.

Какова география деятельности вашей компании?

Юридические услуги наша компания оказывает практически во всех регионах России, тогда как по бухгалтерскому и аудиторскому направлениям мы работаем в основном в Москве и Московской области. К нам поступают предложения по аудиту из других регионов, но целенаправленной работы по расширению географии нашей деятельности в этой области мы не ведем — пока для нас это неактуально. Что же касается юридической сферы, то мы и дальше будем развивать региональную политику.

Деофшоризация — что сейчас делать с иностранными компаниями



БАУКЕ ВАН ДЕР МЕЕР,
юрист, управляющий партнер
BVDM Tax & Legal Services
(www.bvdmlaw.nl)

Вывести капитал из России долгое время было несложной задачей благодаря большому числу уполномоченных банков, и, видимо, сознательно оставленным «пробелам» в валютном законодательстве. В офшорных финансовых центрах не задавали вопрос: «А вам так разрешено?», — потому что четко установленных правил не существовало. С 1 января 2015 г. все стало понятно: любой налоговый резидент (компания и физическое лицо) России должен раскрывать свое полное или частичное (>10%) владение практически любым иностранным юридическим лицом. Если сейчас налоговый резидент России не может подтвердить исполнение этой обязанности, это однозначно указывает на нарушение Российского законодательства. Можно с уверенностью заявить, что иностранные банки и поставщики профессиональных услуг не хотят быть признаны сообщниками такого рода нарушений, и поэтому обязаны в таких случаях прекратить обслуживание подобной компании.

Несмотря на неоднозначность многих положений новых норм, закон есть закон, и исполнять его придется.

✓ Не позднее 15 июня 2015 г. необходимо было сообщить в налоговые органы о фактах участия в иностранных организациях (не обязательно попадающих в категорию «контролируемых»), если доля

участия в такой организации превышает 10%. Судя по результатам (около 3 тыс. заявителей), пока только очень малая часть резидентов подала такое заявление. При подаче декларации, где фигурируют такие нераскрытые иностранные компании, приходится платить штраф в сумме 50 тыс. руб.

✓ Уведомления об участии в контролируемых иностранных компаниях представляются не позднее 20 марта 2017 г. (и декларация этих доходов — до 28 марта 2017 г.) в отношении доходов от КИК, возникнувших в течение 2015 г.

✓ В течение всего 2016 г. возможно получать активы не в виде денежных средств от ликвидации иностранных компаний без оплаты налогов в России. Если правильно провести ликвидацию зарубежных структур, также возможно избежать налогообложения за границей.

Согласно новым правилам, компания либо признается контролируемой иностранной компанией (КИК), либо налоговым резидентом России. В обоих случаях прибыль такой компании облагают налогом у нас. А что такое прибыль? Любой предприниматель знает тот момент, когда его бухгалтер с радостью сообщает о полученной прибыли, но денег на банковском счете все равно нет: дебиторская задолженность и приобретенные активы поглотили все средства. Закон освобождает от налогообложения ряд КИК: например, сделано исключение для «активных» компаний, но само понятие «активной компании» очень узко и применяется исключительно для традиционных производственных и торговых предприятий.

Также не ясно до конца, как определять прибыль КИК. Обычно она определяется по принципам бухгалтерского учета страны регистрации (по «личному закону» компании в терминологии законодателя) для компаний, которые принадлежат обязательному аудиту. Для всех остальных применяются российские правила определения прибыли. Однако методика до конца не разработана, и будет много случаев, когда российский резидент —

владелец КИК, станет вынужден использовать деньги из собственного кармана, чтобы уплатить налог на доход, который он, в лучшем случае, получит через некоторое время, а в худшем — никогда. Применение именно этих правил сейчас обсуждается и, вероятно, можно ожидать поправок, которые позволят КИК, прошедшим не только обязательный, но и добровольный аудит, применять местные, а не российские правила для определения прибыли.

Облагать налогом будут «пассивные», холдинговые компании с дочерними фирмами в России. Довольно большая часть российского бизнеса взаимосвязана с зарубежными компаниями, которые держат только акции или долю. Такие структуры чаще всего мотивированы лучшей возможностью урегулирования отношения между акционерами по иностранному (английскому или нидерландскому) праву. Оставлять прибыль в таких компаниях сейчас крайне невыгодно — существует риск двойного налогообложения. Иными словами, для таких структур необходимо пересмотреть схему выплаты дивидендов и доходов от продажи. «Реальный» бизнес за границей также надо раскрывать, но уплаты налога в России не должно быть при такой ситуации.

Новая обстановка требует глубокого пересмотра существующих корпоративных структур. Необходимо учитывать не только налоговые последствия раскрытия структуры в России, но также другие элементы: общую налоговую нагрузку, стратегию при продаже бизнеса и (для владельцев — физических лиц) наследство, защиту активов и общую целесообразность с точки зрения расходов на их содержание.

Все эти вопросы существенны для бизнеса и требуют внимательного и профессионального подхода. Мы внимательно следим за изменениями законодательства, готовим разъяснения и можем помочь вам с адаптацией вашей корпоративной структуры к новым условиям. Обращайтесь!

ПЕРВАЯ ПАТЕНТНАЯ КОМПАНИЯ



«Первая патентная компания» с 2011 г. оказывает весь спектр услуг в области регистрации, охраны и защиты объектов интеллектуальной собственности. Эксперты и юристы организации накопили богатый опыт представительства в Роспатенте, Палате по патентным спорам, Суде по интеллектуальным правам, арбитражных судах и готовы защищать интересы клиентов по делам различной категории сложности. О деятельности предприятия рассказывает генеральный директор Лидия Вячеславовна Раймм.



Генеральный директор — Лидия Вячеславовна Раймм.

Имеет высшее образование в области управленческого консультирования и менеджмента. С 2009 г. совместно с руководством агропромышленного холдинга успешно занималась производственным маркетингом и обучением региональных подразделений. С 2011 г. ведет профессиональную деятельность в области регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности. С 2015 г. возглавляет «Первую патентную компанию». Член Ассоциации независимых бизнес-консультантов «БИЗКОН».

Сегодня на рынке патентных услуг работает множество компаний. В чем преимущества сотрудничества с вами?

Во-первых, в нашем отношении к делу. Мы понимаем, что обеспечиваем критически важные бизнес-процессы компаний клиентов и партнеров, и поэтому во всех действиях по достижению положительных результатов придерживаемся высокого уровня профессионального качества.

Во-вторых, наша команда экспертов постоянно совершенствуется и приме-

няет самые эффективные инструменты для выполнения задач, поставленных нам клиентами, формирует понятную и реализуемую стратегию.

В-третьих, в результатах работы. На начало 2016 г. выполнено более 4 тыс. патентных процедур (продление прав, передача прав, передача по лицензионным договорам и пр.). Клиентам передано свыше 2 тыс. документов, подтверждающих государственную регистрацию исключительных прав. Более 6 тыс. бесплатных консультаций ежегодно предоставляется представителям социально значимого бизнеса.

В-четвертых, в партнерских отношениях. С нами сотрудничают зарубежные патентные и юридические компании. Среди партнеров — узкоспециализированные компании из смежных рынков, которые являются «генераторами» объектов интеллектуальных прав. Развитию партнерства уделяется немало времени и ресурсов, что всегда оправдано.

В 2015 г. компания вошла в состав Технического комитета в области национальной, межгосударственной и международной стандартизации в сфере интеллектуальной собственности. В 2016 г. планируется активное развитие отдела по содействию представителям российско-китайского бизнеса.

Какие интересные проекты были реализованы компанией?

В Суде по интеллектуальным правам мы выступали представителем ответчика — крупной производственной белорусской компании. В процессе судебного производства обе компании стали нашими клиентами в области интеллектуальных

прав, при этом интересы ни одной из сторон не были ущемлены.

Успешно отстаивали в Палате по патентным спорам интересы правообладателей региональных и зарубежных брендов, регистрировали бренды в странах, не состоящих во Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Регистрация брендов, по которым правообладатели до обращения к нам не смогли отстоять свои интересы, получив официальный отказ от Патентного ведомства — отдельное успешное направление нашей компании.

Изменились ли потребности клиентов во время кризиса?

Регистрация и охрана товарных знаков, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов актуальны всегда. Результативность работы по коммерциализации исключительных прав, а также борьба с недобросовестной конкуренцией и пресечению незаконного использования интеллектуальной собственности зависит и от самих правообладателей, и от госорганов. Да, бизнес стал более активно применять механизмы защиты от недобросовестной конкуренции. Но большая часть все еще недопонимает важности профессионального взаимодействия в вопросах интеллектуального права как с представителями государственных органов, так и с представителями конкурентной бизнес-среды.

Поэтому наша задача — восполнить недостаток институтов и компаний, открыто ведущих образовательную и консалтинговую деятельность по защите, управлению и коммерциализации интеллектуальной собственности современного бизнеса.

Читателям журнала «Бизнес Столицы»

Для поощрения компаний, которые являются подписчиками журнала, находят время для развития и изучения профессиональной среды, «Первая патентная компания» предлагает **15% скидку** на услуги по регистрации объектов интеллектуальной собственности. При запросе актуальных услуг по e-mail expert@patentmsk.ru укажите «Бизнес Столицы — 2016».

МОЙ БУХГАЛТЕР

«Бухгалтеры созданы для того, чтобы решать проблемы, а не создавать их», — девиз аутсорсинговой компании «Мой бухгалтер». Уже 10 лет она предоставляет своим клиентам высококвалифицированные услуги. Сотрудничество с этой организацией помогло многим компаниям из разных секторов экономики решить свои текущие проблемы, грамотно организовать систему ведения бухгалтерского учета и оптимизировать документооборот. О том, как «Мой бухгалтер» выстраивает отношения со своими клиентами и о преимуществах бухгалтерского аутсорсинга рассказала генеральный директор компании Ольга Владимировна Анохина.



Генеральный директор — Ольга Владимировна Анохина. Родилась в 1971 г. Действительный член международной ассоциации бухгалтеров России. Имеет дипломы с отличием финансовых учебных заведений. Окончила Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова. Опыт работы в финансовом секторе более 15 лет. Работала в «Сбербанке России», затем в коммерческих структурах в должностях главного бухгалтера и финансового директора. С 2006 г. руководит аутсорсинговой компанией «Мой бухгалтер», работа в которой, по ее признанию, дает свободу и разнообразные возможности для профессионального роста. Больше всего любит и ценит бухгалтерскую деятельность за творческую составляющую. Категорически не согласна с мнением, что в бухгалтерии нет места для творчества.

Ольга Владимировна, какие услуги оказывает ваша компания?

Когда наша компания только появилась, был востребован преимущественно бухгалтерский учет. Но со временем мы перешли к комплексному обслужива-

нию клиентов. Сейчас мы, помимо бухгалтерского учета, сдачи отчетности, ведения налогового учета, исчисления налогов, помогаем заказчикам во всем, что связано с регистрацией компаний. Кроме того, «Мой бухгалтер» проводит аудиторские проверки. При необходимости мы выполняем как общий аудит, так и целевой: кадровый, юридический, налоговый. Также в перечень наших услуг входит консалтинг. Например, если клиент в рамках бухгалтерских или аудиторских услуг хочет получить какую-либо дополнительную информацию для оценки и выводов, то мы можем предоставить квалифицированную консультацию специалистов.

Наша организация предлагает ведение бухгалтерского учета в соответствии

Как строится ваше сотрудничество с клиентами?

В целом работа «Моего бухгалтера» направлена не только на решение конкретных задач, но и на совершенствование всей системы управления в компаниях клиентов. Я считаю, что правильная организация документооборота — это основа любой бухгалтерии. Систематизация должна быть настолько проста и прозрачна, чтобы ее понимали все сотрудники организации. Однако на практике многие компании систематизируют документы, исходя из личного мнения штатного бухгалтера. Но если упорядочить бумаги так, чтобы выявить суть хозяйственных отношений организации, станет гораздо удобнее. Мы выделяем четыре основных типа операций: банковские операции, за-

Сейчас мы, помимо бухгалтерского учета, сдачи отчетности, ведения налогового учета, исчисления налогов, помогаем заказчикам во всем, что связано с регистрацией компаний. Кроме того, «Мой бухгалтер» проводит аудиторские проверки. При необходимости мы выполняем как общий аудит, так и целевой: кадровый, юридический, налоговый. Также в перечень наших услуг входит консалтинг.

с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Это очень важно, так как, скорее всего, в недалеком будущем сдача отчетности по МСФО в России станет обязательной. Ничего сложного в этом нет, однако для бухгалтеров, желающих постигнуть тонкости международных стандартов отчетности, требуется повышение квалификации. Наши специалисты проходят соответствующее обучение.

Отмечу и такое направление деятельности компании, как экспертизы. Чаще всего клиентам требуется экспертная оценка имущества, например, при сделках с недвижимостью — покупке, продаже, залоге. Для выполнения работ такого рода мы привлекаем специализированные оценочные предприятия.

работная плата, документы о покупках и документы о продажах, что значительно упрощает систему документооборота наших клиентов.

Схема работы с заказчиками «Моего бухгалтера» тоже предельно проста. В своей компании мы создали единую базу данных, в которую вносятся все сведения по каждому проекту. По сути, с любым клиентом работает весь наш коллектив — от главного бухгалтера до курьера.

В чем преимущества бухгалтерского аутсорсинга?

С развитием современных электронных средств связи необходимость в ежедневном присутствии бухгалтера в офисе отпала. Отмечу, что в Москве

средняя зарплата главного бухгалтера, который занят в одной фирме полный рабочий день, сейчас составляет порядка 100 тыс. рублей. И если его нагрузка со временем увеличится, зарплата расти, скорее всего, не будет. Многих опытных бухгалтеров это не устраивает. Работая на аутсорсинге, финансовый специалист имеет возможность вести не один проект. При этом, что немаловажно, он сталкивается с разными видами бизнеса и таким образом повышает личный кругозор. В конечном итоге большой опыт работы бухгалтера, приобретенный в сотрудничестве с представителями различных сфер, идет на пользу всем заказчикам.

Аутсорсинг удобен и выгоден для наших клиентов возможностью снижать расходы, в том числе и на содержание бухгалтерии в офисе. При сотрудниче-

личество документов, которые приходят клиентам из ФНС, а в том, чтобы не допустить каких-либо финансовых негативных последствий: штрафов, пени, взысканий и т.д. С нашими клиентами такое может происходить, только если они не прислушиваются к рекомендациям. Конечно, если у заказчика возникают проблемы, он может предъявить претензии и нам. По договору «Мой бухгалтер» несет материальную ответственность за правильность исчисления налогов и сроков сдачи отчетности.

Что вы считаете основным конкурентным преимуществом компании «Мой бухгалтер»?

Мы гарантируем качество профессиональных услуг, предлагаем дополнительный сервис. В частности, специалисты нашей компании самостоятельно



ГУРТИКОВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА,
главный бухгалтер

«Дом Моды Ольги Сказкиной», «М. Видео», Hoff, JNBY, Astor Grup.

Что бы вы пожелали своим клиентам?

Хотелось бы, чтобы наши клиенты правильно выбирали стратегии развития своего бизнеса. Финансовые последствия любого шага необходимо просчитывать еще до того, как принимаешь какое-то решение. Кроме того, очень важно грамотно пользоваться таким предусмотренным в законодательстве инструментом, как налоговое планирование. Компания «Мой бухгалтер», со своей стороны, всегда готова помочь заказчикам в реализации их планов и в решении текущих проблем.

Несмотря на большую конкуренцию в финансовом секторе, ваша компания активно развивается. Что позволяет ей чувствовать себя уверенно?

Прежде всего, это — заслуга всего нашего коллектива. Отмечу, что многие сотрудники «Моего бухгалтера» работают в компании практически с момента ее основания. Приходят и молодые специалисты, которым мы даем возможность для профессионального роста. А они приносят нам знание новых информационных технологий, благодаря чему у нас не существует проблем с использованием любых бухгалтерских программ. Отмечу, что ни разу не было ситуации, когда «Мой бухгалтер» отказался от ведения учета потому, что клиентская операционная программа оказалась слишком сложной. Наша компания всегда в движении, постоянно корректирует свою практическую деятельность согласно требованиям рынка. Именно поэтому мы успешно работаем уже более десяти лет.

Аутсорсинг удобен и выгоден для наших клиентов возможностью снижать расходы, в том числе и на содержание бухгалтерии в офисе. При сотрудничестве с нами заказчики не тратятся на организацию рабочих мест для бухгалтеров — аутсорсинг помогает значительно удешевить себестоимость нашей работы для заказчиков. В период кризиса это особенно актуально, ведь фактор стоимости бухгалтерских услуг для клиентов вышел на первый план.

стве с нами заказчики не тратятся на организацию рабочих мест для бухгалтеров — аутсорсинг помогает значительно удешевить себестоимость нашей работы для заказчиков. В период кризиса это особенно актуально, ведь фактор стоимости бухгалтерских услуг для клиентов вышел на первый план.

Заказчики ежемесячно платят нам определенную договором сумму и получают гарантированный результат. Более того — они могут забыть о существовании фискальных органов. Клиенту для этого необходимо лишь ответственно отнестись к тому, чтобы своевременно информировать бухгалтерию обо всех хозяйственных операциях. Если он следует этому правилу, тогда мы действительно снимаем с его плеч большой груз и берем полностью на себя ведение бухгалтерии организации.

Как можно оценить качество работы бухгалтера?

По отсутствию дополнительных контактов с Федеральной налоговой службой (ФНС). Конечно, информация от налогового ведомства компаниям поступает всегда, поскольку оно выполняет надзорную функцию. Задача бухгалтера заключается не в том, чтобы сократить ко-

общаются с представителями ПФР, ФСС, ИФНС. У нас хорошо налажен документооборот с клиентами — все необходимые бумаги пересылаются в электронном виде или через наших курьеров. Если заказчик хочет хранить свои архивы у нас, то мы такую возможность тоже предоставляем. Кроме того, для удобства сотрудничества с клиентами «Мой бухгалтер» предлагает дополнительные сервисы. Например, смс-оповещение с напоминанием не забыть в определенный день отправить платеж. Также у нашей компании есть аккаунты в социальных сетях, где мы публикуем актуальную информацию, связанную с текущими изменениями в законодательстве.

Наша главная заслуга и серьезное конкурентное преимущество, как я считаю, заключается в том, что мы своего клиента слышим и интересуемся его экономическим благополучием. Работа «Моего бухгалтера» направлена на получение положительного финансового результата своих заказчиков. А среди них — известные компании и их партнеры. Например, общественные организации, такие как «Олимпийский комитет России» и «Ассоциация колопроктологов России». Из коммерческих компаний мы обслуживаем Wildberries, Adidas Group, Lamoda,

БЕЛЬФОР

ООО «Бельфор» основано Татьяной Александровной Громовой и Лилией Викторовной Егоровой — в прошлом партнерами одной из компаний «большой аудиторской четверки», за плечами которых колоссальный — свыше 20 лет — опыт в различных отраслях права. Сотрудники «Бельфор» работали в международных юридических компаниях, предприятиях автомобильной промышленности, розничной торговли, индустрии гостеприимства и общественного питания, других отраслях реального сектора экономики. Такие принципы, как профессионализм, конфиденциальность и индивидуальный подход они перенесли на собственный бизнес. О деятельности «Бельфор» рассказывает генеральный директор Владимир Анатольевич Ренжин.



Генеральный директор — Владимир Анатольевич Ренжин.

Окончил Российский университет дружбы народов. Работал консультантом в компании Deloitte&Touche; старшим юристом в «Киа Моторс Рус»; юристом в швейцарской компании Allied Asset AG, специализировавшейся на управлении офшорными структурами; руководил юридическим отделом и кадровой службой гостиничного комплекса, принадлежащего ГК «Связной». С 2015 г. возглавляет ООО «Бельфор».

Какой комплекс услуг предлагает ваша компания?

Мы оказываем в основном юридические и бухгалтерские услуги, а также услуги по аутсорсингу служб поддержки бизнеса (например, службы по управлению персоналом).

Если говорить о юридическом направлении, то наша компания предлагает комплексное решение задач, начиная с регистрации фирмы и заканчивая юридическим и налоговым сопровождением на всех этапах ее развития. Что касается бухгалтерского направления, то «Бельфор» оказывает полный спектр услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих как общий режим, так и упрощенную систему налогообложения. Кроме этого, мы пред-

лагаем нашим клиентам услуги по администрированию зарубежных компаний и необходимому для этого взаимодействию с иностранными сервис-провайдерами.

С какими вопросами сейчас чаще всего к вам обращаются заказчики?

Сегодня наши основные проекты касаются деофшоризации и амнистии капиталов. Многие люди, чьи денежные средства находятся за рубежом в низконалоговых и офшорных юрисдикциях, решают вопрос о целесообразности их возвращения в Россию. Мы консультируем их о возможных последствиях выбора того или иного варианта действий.

В 2015 г. вступили в силу законы о контролируемых иностранных компаниях и о добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов в банках, больше известный как «закон об амнистии капиталов». После принятия уже первого из них к нам обратилась одна из крупнейших отечественных компаний. Ее представителей интересовало, как принятые положения будут применяться на практике. Поэтому компанию «Бельфор» можно назвать пионером в области консультаций по новому законодательству и реализации проектов в указанной сфере: из российских юридических компаний мало кто предоставляет такие услуги. Сложность здесь заключается в том, что для реализации подобных проектов необходимо знание иностранного законодательства, в первую очередь — налогового и корпоративного права, так как данные проекты связаны с деятельностью иностранных компаний, трастов, фондов в различных юрисдикциях (Кипр, Британские Виргинские острова, Белиз, Сейшельские острова, Сингапур, Гонконг). Пока что в штате большинства отечественных юридических фирм нет соответствующих специалистов.

Одна из услуг, которую вы предлагаете, — «бэк-офис на аутсорсинг». В чем ее преимущество?

Под бэк-офисом понимается совокупность подразделений компаний, не участвующих непосредственно в по-

лучении прибыли, но сопровождающих бизнес. Это службы, осуществляющие бухгалтерские, финансовые, юридические, кадровые функции и текущее делопроизводство.

Сейчас на волне кризиса эта услуга интересует многих клиентов, потому что, во-первых, позволяет сэкономить на НДС и отчислениях в фонды, а во-вторых, повышает эффективность решения любой задачи. Работу одного-двух штатных специалистов не сравнить с деятельностью целой компании, способной к тому же, в зависимости от проекта, привлечь лучших в России профессионалов в своих областях и специалистов других стран.

Почему клиентам выгодно и удобно работать с компанией «Бельфор»?

У нашей компании два главных преимущества. Первое — это уверенные знания и опыт внедрения лучших мировых практик. Достаточно сказать, что одна из основателей нашей компании еще в 1991 г. создавала юридическую и налоговую практику Deloitte в России, а затем в течение 23 лет была одной из тех, кто руководил ей. Второе наше преимущество — это опыт работы с иностранцами, будь то существующие или предполагаемые партнеры наших клиентов, их иностранные юристы или государственные органы других стран. Мы умеем строить с ними разговор, находить подходящие аргументы и организовать общение так, чтобы достичь требуемого результата. Все сотрудники компании «Бельфор» владеют иностранными языками. Я, например, тремя: английским, испанским, французским. У нас есть специалисты, знающие немецкий и другие языки. Если возникнет необходимость вести переговоры с иностранным партнером нашего клиента на его родном языке, то мы сможем это сделать.

В целом, компания «Бельфор» предлагает подход и качество «большой четверки», но в более привлекательной ценовой категории. Наши заказчики знают, что они получают тот же опыт, но смогут в кризисное время сократить свои расходы.

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

5–9 декабря 2016



ЗА ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

Международный форум по профилактике неинфекционных заболеваний и формированию здорового образа жизни



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

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



ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

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



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

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



Реклама



Организаторы:

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

При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Российской академии наук
- Всемирной организации здравоохранения

Под патронатом
Торгово-промышленной палаты РФ

12+

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ



Компания ООО «Персональный Налоговый Менеджмент» успешно работает на рынке с 2009 г. За это время реализованы консалтинговые проекты не только в Москве и Московской области, но и во многих других городах России — от Калининграда до Владивостока. Сегодня это быстроразвивающаяся компания с командой высококлассных профессионалов, обладающих отличным знанием российского законодательства, имеющих богатый практический опыт. Наши собеседники — управляющие партнеры компании Василий Викторович Ваюкин и Екатерина Владимировна Кузнецова.

Екатерина Владимировна, Василий Викторович, ваша компания работает на рынке достаточно давно. Основные направления работы за это время претерпевали изменения?

Е.К.: Дело в том, что до того, как основать компанию, и я, и мой партнер достаточно долго работали в налоговых органах. Поэтому вполне естественно, что компания изначально создавалась как партнер и профессиональный помощник бизнесу в налоговых правоотношениях. Однако позже структура оказания бизнес-услуг значительно расширилась. На сегодняшний день мы оказываем не только консалтинговые услуги в области налогового законодательства (сопровождение налоговых проверок, обжалование их результатов, представление интересов в суде), но и услуги по ведению бухгалтерского учета, представляем интересы клиентов в гражданских спорах, а также — в рамках процедуры банкротства.

В.В.: Здесь важно понимать, что расширение спектра оказания бизнес-услуг нашей компанией обусловлено широтой действия налогового законодательства, которое находится на стыке гражданского, уголовного, административного и иных



Кузнецова Екатерина Владимировна, учредитель, генеральный директор ООО «Персональный Налоговый Менеджмент». Возглавляет практику налоговых споров, а также руководит проектами в сфере оценки налоговых рисков и проведения налогового аудита. Медиатор. Является членом НП «Палата налоговых консультантов» и НП «Национальная организация медиаторов». Является преподавателем Международной Школы Бизнеса МТПП.

по разрешению вопросов, вытекающих из иных отраслей права.

Но налоги и все, что с ними связано, остается приоритетом деятельности компании?

Е.К.: Да. Мы всегда в курсе последних нововведений фискального органа, что помогает нам эффективно защищать права и законные интересы на-

специалисты прекрасно знают права налогоплательщика и обязанности налоговых органов, отлично ориентируются в многочисленных разъяснительных письмах ФНС и последней арбитражной практике.

В.В.: К сожалению, государство много лет подряд лояльно относилось к использованию предпринимателями высокорискованных схем ведения финансово-хозяйственной деятельности, за которые сейчас сурово наказывает. Ввиду усиленной борьбы таких жеструктур, как Центробанк, ФНС, МВД и пр. с теневой экономикой, схемы ведения бизнеса, которые использовались ранее, уже не актуальны, а многие и опасны, так как противозаконны. Это, на наш взгляд, хорошая тенденция. Но многие предприниматели почему-то не задумываются о том, что Налоговый кодекс предусматривает определенные налоговые льготы и преференции, и, соответственно, не используют их в своей фи-

Многие предприниматели почему-то не задумываются о том, что Налоговый кодекс предусматривает определенные налоговые льготы и преференции, и, соответственно, не используют их в своей финансово-хозяйственной деятельности.

отраслей права. Комплексность и системность нашего подхода к оказанию услуг по налоговому консалтингу predeterminedли обращения клиентов к компании

ших клиентов. Налоги и сборы всегда были, есть и будут краеугольным камнем в правоотношениях между государством и налогоплательщиками. Наши

наново-хозяйственной деятельности. Ряд компаний отказывается от попыток возместить НДС, так как руководители боятся проверок и последующего привлечения не только к налоговой, но и к уголовной ответственности.

Наши специалисты регулярно помогают сориентироваться в хитросплетениях законодательства, а также подсказывают, как правильно применить установленные законом льготы и преференции.

На сайте вашей компании приводится экономический эффект от ее деятельности. Показатель впечатляет: почти миллиард рублей...

Е.К.: На самом деле, уже больше миллиарда, информация на сайте сейчас обновляется. Это — сэкономленные деньги налогоплательщиков за счет снижения налоговых претензий на досудебном и судебном этапах, а также использования легальных схем налоговой оптимизации.

В.В.: Как отмечалось ранее, организации по разным причинам не всегда решаются воспользоваться положенными им льготами и иными преференциями налогового законодательства. Отсюда — огромные переплаты в бюджет. Эффективность предлагаемого нашими специалистами налогового планирования позволяет нашим клиентам направлять высвободившиеся за счет налоговых резервов средства в развитие бизнеса.

Один из принципов вашей компании — работать не по шаблону. Что это означает на практике?

На сегодняшний день мы оказываем не только консалтинговые услуги в области налогового законодательства (сопровождение налоговых проверок, обжалование их результатов, представление интересов в суде), но и услуги по ведению бухгалтерского учета, представляем интересы клиентов в гражданских спорах, а также — в рамках процедуры банкротства.

Е.К.: Все зависит от поставленных задач нашими клиентами. Например, у одних это — сохранить бизнес, а у других — избежать ответственности либо способствовать снижению ответственности за совершенное правонарушение.

В.В.: Использование одних и тех же инструментов неприемлемо в разных ситуациях. Применяемые нами тактические приемы и стратегии поведения позволяют находить эффективные пути решения. Приведу пример. В ходе одного из досудебных разбирательств нам удалось сни-

Ваюкин Василий Викторович, учредитель ООО «Персональный Налоговый Менеджмент», адвокат.

В компании курирует практику в сфере налогов и права, а также гражданское, административное, судебно-претензионное направление деятельности.

По версии престижного международного справочника BestLawyers включен в список лучших юристов России и рекомендован по направлению «налоги» (Tax).

Является преподавателем Международной Школы Бизнеса МТПП, лектором образовательных мероприятий Института развития современных образовательных технологий (ИРСОТ).

Является членом Экспертного совета при Комиссии Московской городской Думы по законодательству, НП «Палата налоговых консультантов», Европейской Конфедерации Налоговых Консультантов, НП «Ассоциация юристов России», НП «Национальная организация медиаторов». Медиатор.



зить размер налоговых претензий к нашему клиенту с 250 млн рублей до 33 млн, что очевидно свидетельствует о высокой результативности применяемых нами инструментов.

Вы позиционируете себя не как налоговые консультанты, а — налоговые бизнес-консультанты...

В.В.: Мы помогаем развивать бизнес. Правильно выстроенная система налогового риск-менеджмента позволяет не оглядываться с опаской назад. Мы бизнес-консультанты не только по-

Причины, по которым к вам обращаются клиенты, наверное, тоже как-то меняются со временем. Какие-либо новые тенденции просматриваются?

Е.К.: В связи с тем, что сейчас государство нацелено на репатриацию доходов, а также стремится к тому, чтобы бизнес выходил из тени, для многих встает вопрос не только легализации бизнеса, но и управления своими личными доходами. Не в плане инвестирования, а в плане налогообложения.

В.В.: Если раньше происхождение значительных средств на личном счету можно было объяснить, как минимум, получением наследства или «подарками от бабушки», то сейчас это уже не получится.

Е.К.: Еще одно направление, которое сейчас востребовано и которое мы развиваем — это налоговая оптимизация. Одно из наших последних достижений: мы просчитали клиенту бизнес таким образом, что в результате его легальная налоговая нагрузка снизилась на 10%, не считая издержек, которые он нес на содержание полуправильных схем. Оказалось, что легально работать выгоднее. И спокойнее.

В.В.: Вообще, практика показывает, что главная проблема многих наших клиентов заключается в том, что они либо самостоятельно пытаются решить вопрос, либо до нас обращались к недостаточно компетентным консультантам. А нам приходится исправлять положение. Оценкой качества нашей работы является тот факт, что, обратившись к нам за помощью, большинство клиентов остается с нами на долгие годы.

Управляющий партнер юридической компании S&B Group Руслан Дэвиаиминевич Столяр считает, что в мире есть две самые важные профессии: врачи, которые сохраняют людям жизнь и здоровье, и юристы, спасающие людские судьбы. Поэтому дорожить доверием клиентов и оправдывать его — основной принцип работы компании.

Руслан Дэвиаиминевич, расскажите об истории создания вашей организации.

Компанию основали выпускники Российской академии адвокатуры и нотариата им. Ф.Н. Плевако. Юридически она оформилась в 2013 г., но сама команда, которая составляет костяк коллектива, сложилась еще в 2008 г. В то время мы, будучи студентами, проходили практику, подрабатывали в юридических фирмах. Затем работали на разных предприятиях, но со временем решили объединиться. Всех нас сблизил не только годы совместной учебы, но и общие взгляды на сегодняшнее состояние и проблемы российской юриспруденции.

О каких проблемах идет речь?

К сожалению, многие наши сограждане с недоверием относятся к юристам, адвокатам. И это объяснимо. В России сегодня немало юридических компаний, приоритетом которых является сбор денег. Они берутся за ведение дел, заведомо зная, что не смогут добиться положительного результата.

Задача любого бизнеса — получение прибыли...

Да, но какой ценой? Люди, обратившись в такие фирмы, совершенно справедливо чувствуют себя обманутыми. Деньги, прибыль для нас тоже важны. Но в своей работе мы руководствуемся принципом получения удовольствия от выполненной работы. В ту секунду, когда ты перестаешь думать о деньгах и начинаешь делать то, что нравится, деньги приходят сами.

Отказывать потенциальным клиентам приходится часто?

Да, были случаи, когда отказывались от выгодных в материальном плане предложений. Понимали: выиграть дело не удастся.

Когда мы общаемся с гражданами, первая консультация — бесплатная. И уже потом человек сам принимает решение: воспользоваться ему нашими услугами или нет. При этом мы предлагаем очень гибкие условия оплаты. Например, оплату в рассрочку на несколько месяцев. Как правило, мы включаем в счет лишь стоимость наших работ. Дополнительные гонорары возможны, но только после выигранного дела, когда решение суда исполнено.



Управляющий партнер — Руслан Дэвиаиминевич Столяр. Является членом международной ассоциации юристов. Родился в 1991 г. в Хабаровске. Окончил Российскую академию адвокатуры и нотариата им. Ф.Н. Плевако. В 2013 г. поступил в аспирантуру. С 2008 г. по 2013 г. работал в крупных адвокатских коллегиях Москвы. В 2013 г. совместно с партнерами организовал юридическую компанию S&B Group.

Достижению результата способствует и структура нашей компании: по каждому направлению дел созданы свои мини-отделы. Мини-отделы, в свою очередь, делаются на две структуры: сотрудники одной занимаются подготовкой документов, а в другой находятся представляющие нас в судах коллеги. Кстати, юрист, ответственный за определенный вид права, допустим, семейного, работает только в этой области. Мы опираемся на узких специалистов, чью квалификацию дополняет опыт.

То, что вы сами поставили себя не только в жесткие профессиональные, но и морально-этические рамки, вызывает уважение. Но как это сказывается на бизнесе?

Я всегда был уверен в том, что, если поддерживать имидж честной, добросовестной компании и завоевать тем самым доверие людей, то финансовый успех придет. У нас уже создана репутация фирмы, которая добивается нужного результата.

По тому же принципу мы работаем и с юридическими лицами. Абонентское обслуживание бизнеса приносит нашей организации стабильный доход: с нами активно сотрудничают многие компании, причем не первый год. А это — гарантия качественной работы.

Можете выделить основные направления вашей деятельности?

Юридическим лицам оказываем полный спектр юридических услуг по ведению бизнеса. С физическими лицами работаем в области семейных, жилищных, земельных споров, ведем дела, связанные с кредитами. Появилось также новое направление, связанное с вступлением в силу закона о банкротстве.

Есть еще одно очень важное направление нашей работы. Ежедневно мы проводим бесплатные консультации, рассказываем, как можно решить тот или иной юридический вопрос, учим людей составлять иски, заявления, быть юридически грамотными.

Планируете ли вы расширять свою компанию, увеличивать штат?

К этому вопросу мы подходим очень осторожно. Я всегда помню слова великого русского адвоката Федора Никифоровича Плевако: «За прокурором стоит молчаливый, холодный, незыблемый закон, а за спиной защитника — живые люди. Они полагаются на своих защитников, взбираются к ним на плечи, и... страшно поскользнуться с такой ношей!». Я должен быть уверен, что человек, который хочет у нас работать, выдержит этот груз. Не поскользнется.

ПАТЕНТНЫЙ ПОВЕРЕННЫЙ СЕРГЕЙ ТУРКОВСКИЙ



Сергей Александрович, вы являетесь руководителем компании, известной на рынке услуг по защите интеллектуальной собственности. Зачем вам еще частная практика?

Масса времени уходит на административную работу, кроме того, в компании я взаимодействую в основном со своими сотрудниками. Мне же интересно работать с доверителями напрямую, погружаться в процесс от начала до конца. И частная практика предоставляет мне такую возможность.

Какими делами вы занимаетесь как индивидуальный предприниматель?

Оказываю услуги в области российской и международной регистрации товарных знаков и патентования изобретений, специализируюсь на сложных вопросах, связанных с необходимостью представительства в Палате по патентным спорам и Суде по интеллектуальным правам. На самом деле, в сфере защиты товарных знаков и изобретений не бывает простых дел, а около 40% из них являются особенно сложными.

В чем для клиента заключаются преимущества сотрудничества с патентным поверенным, действующим частным образом?

Один из плюсов — это личное общение заказчика с исполнителем. Обратившись в патентную компанию, клиент чаще всего общается не с патентным поверенным, а с менеджером, секретарем или помощником. В случае частной практики человек имеет дело непосредственно со мной. Я лично веду весь процесс делопроизводства, курирую его на всех этапах, консультирую доверителя по тем или иным вопросам.

Другой плюс — минимальный риск неправомерных действий со стороны исполнителя. Ведь индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Кроме того, официальный патентный поверенный РФ несет ответственность перед аттестационной комиссией; любой его доверитель может написать жалобу, и если обнаружится какое-либо злоупотребление, статуса патентного поверенного можно просто лишиться.



Патентный поверенный РФ — Сергей Александрович Турковский.

Первое образование — техническое, второе — юридическое (Университет имени О. Е. Кутафина). С 2005 г. (уже более 11 лет) работает в известной патентной компании, имеющей отделения в крупных городах страны. В 2012 г. стал руководителем этой компании. Параллельно ведет частную практику.

В чем заключается преимущество патентного поверенного перед обычным юристом?

Патентный поверенный — это специалист в узкой области юриспруденции, зачастую обладающий двумя и более образованиями, одно из которых — юридическое. А наше время — это время узкой специализации. Поэтому для регистрации товарных знаков, патентования изобретений и для их защиты в судах необходимо обращаться только к аттестованным Роспатентом патентным поверенным.

Юристы «широкого профиля» физически не могут успевать за всеми современными тенденциями в этой области, учитывать все нюансы постоянно изменяющегося законодательства и практики в сфере интеллектуальной собственности.

Статус патентного поверенного — это гарантия качества?

К сожалению, не всегда. Важны годы опыта, большое количество поданных заявок, разнообразие сложных моментов, с которыми сталкивается патентный поверенный при переписке с экспертами Роспатента, при аннулировании чужих товарных знаков и изобретений, при оспаривании решений экспертов в Палате по патентным спорам и Суде по интеллектуальным правам. С одной стороны, такой опыт можно приобрести лишь за многие годы работы в патентной компании, с другой — важно иметь постоянную личную практику во всех аспектах, не сваливая всю работу на помощников и менеджеров.

Вы беретесь за любое дело?

Если это регистрация товарных знаков и патентование изобретений — да. Разумеется, предварительно я оценю теоретическую возможность регистрации или патентования, чтобы отсеять совсем непатентуемые объекты, и порекомендую меры по их доработке.

Расскажите о каком-нибудь интересном деле.

Не так давно я летал во Владивосток в Арбитражный суд приморского края на заседание, связанное с нарушением прав на товарный знак «Локомотив», принадлежащий московскому спортивному обществу. Моим доверителем был ответчик. Мне удалось доказать, что использование обозначения, тождественного общеизвестному товарному знаку, не всегда является нарушением, хотя судебная практика показывала иное.

Вы работаете по всей России?

Частным образом практикую только в Москве, но по заданию доверителя выезжаю и в другие регионы, в основном на заседания арбитражных судов первой и апелляционной инстанций. Кроме того, я часто путешествую по делам моей компании и легко подстраиваю свои командировки под время судебных заседаний, посещаемых в рамках своей частной практики. Это может существенно снизить издержки заказчика на перелеты и проживание.

БИЗНЕС КОНСАЛТИНГ



Оценочная деятельность в России переживает бурное и насыщенное различными событиями и новациями время. Возникает все больше компаний, специализирующихся на работе в этой сфере. При этом и в обществе, и в предпринимательской среде существует дефицит доверия к оценочной деятельности в целом.

Генеральный директор ООО «Компания «Бизнес Консалтинг»» Михаил Кокорин считает, что сегодня весомыми конкурентными преимуществами на рынке оценочных услуг являются безупречная репутация и большой опыт практической работы.

Михаил Александрович, оценочная деятельность стала основным направлением работы вашей компании, тогда как несколько лет назад спектр предоставляемых услуг был гораздо шире. С чем связаны эти изменения?

Оценочная деятельность действительно стала для нас основной, но не единственной сферой. Мы также оказываем бухгалтерские и юридические услуги на аутсорсинге. Успешно занимается предоставлением аудиторских услуг наша дочерняя фирма — «Бизнес Консалтинг-аудит». Решение сосредоточиться именно на оценочной деятельности было продиктовано, с одной стороны, большим и успешным опытом работы нашей компании в этом направлении, наличием крупных постоянных клиентов, а с другой — растущим спросом на оценочные услуги в стране в целом.

Закон «Об оценочной деятельности» (№ 135-ФЗ) был принят в 1998 году. С принятием закона сфера оценки развивалась достаточно успешно, а последние пять-шесть лет это развитие проходит особенно бурно. Основной, на мой взгляд, показатель, который свидетельствует, что оценочная деятельность становится важным звеном экономики России, является количество поправок, изменений и дополнений, внесенных в базовый закон. Всего их было более 25-ти, этот процесс продолжается и сейчас. Интерес к оценке возникает у собственников, госструктур, корпоративного бизнеса, международных инвесторов.



**Генеральный директор
ООО «Компания «Бизнес
Консалтинг»» — Михаил
Александрович Кокорин.**

Родился в 1957 году в Омской области. Окончил ГТУ МИИТ, в котором преподавал несколько лет. В оценочном бизнесе с 1994 г. Имеет квалификационный аттестат о сдаче единого квалификационного экзамена, сертификат признанного европейского оценщика (REV). Обладает большим опытом практической работы в области оценочной деятельности и менеджмента.

Вы сказали, что у вашей компании немало крупных клиентов, с которыми вы давно сотрудничаете. Приведите примеры.

В свое время мы очень успешно работали с ПАО «ЕЭС России». Когда эта структура была расформирована, мы продолжили сотрудничать практически со всеми энергетическими компаниями, выделенными из ее состава. Постоянно работаем с аэропортом «Домодедово». Активно сотрудничаем с банковскими структурами, в частности, с ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», ПАО банк «Возрождение», ПАО банк «УралСиб» и другими. Причем не только с самими банками, но и с теми клиентами, которые являются их заемщиками.

В целом круг наших клиентов широк. К нам обращаются как физические лица при покупке квартир, особенно по ипотечной схеме, где оценка квартир обязательна, так и владельцы бизнеса, нуждающиеся в оценке активов либо предприятий. Есть и корпоративные заказчики — крупные компании, о которых я уже упоминал. И, конечно, самые важные наши заказчики — государственные структуры. Мы, например, много работали с Министерством имущественных отношений Московской области.

Расскажите, пожалуйста, о наиболее значимых для Компании «Бизнес Консалтинг» оценочных проектах.

Мы неоднократно проводили оценку федерального имущества аэропорта «Домодедово». В основном наша работа была связана с аэродромным комплексом. Оценивали как инфраструктуру аэропорта: взлетно-посадочные полосы, рулежные дорожки, места стоянок самолетов, системы заправки, светосигнальное оборудование, так и комплексы другого имущества. На нас лежала громадная от-

Решение сосредоточиться именно на оценочной деятельности было продиктовано, с одной стороны, большим и успешным опытом работы нашей компании в этом направлении, наличием крупных постоянных клиентов, а с другой — растущим спросом на оценочные услуги в стране в целом.

ветственность при выполнении оценочных работ, так как по их итогам владелец — государство, заключает дальнейшие сделки по аренде имущества.

Оценщики, работающие в вашей компании, специализируются на определенных видах оценки или являются «универсалами»?

Конечно, существует специализация. Человек просто не в состоянии быть одинаково компетентным в оценке всех видов имущества. Но наш штат, круг тех специалистов, которых мы привлекаем к работам на договорной основе, формировался как раз с прицелом на профессионалов высокого уровня по всем направлениям.

На людей, работающих с вами, вы полностью можете положиться — как в профессиональном, так и в человеческом плане?

Безусловно. Но, помимо того, что мы отбирали наших штатных специалистов, свой отбор вела сама жизнь. Нынешняя практика такова, что основную ответственность за содержание отчета об оценке несет сам специалист. За результат отвечает, помимо него, и юридическое лицо, с которым у оценщика существуют трудовые отношения. Для потенциального заказчика очень важно, на какую сумму застрахована эта ответственность. Чем больше сумма — тем лучше, тем большее доверие вызывает компания, предоставляющая оценочные услуги. Кстати, наша страховка как юридического лица составляет 500 млн рублей.

Это очень солидно...

Плюс к указанной сумме ответственность каждого нашего специалиста за-

страхована на сумму 30 млн рублей. Это тоже очень высокий показатель. Поэтому немногие фирмы, работающие на рынке оценочных услуг, конкурентны в объемах профессиональной ответственности и, в этом смысле, могут с нами конкурировать.

Мы сознательно берем на себя значительные страховые расходы: любой потенциальный заказчик смотрит, как оценщик и его работодатель защищены от всевозможных рисков. Кроме того, у крупных заказчиков, корпораций существуют внутренние требования к суммам страховки оценщиков, которые не могут быть ниже определенного уровня. И мы этим требованиям стараемся соответ-

Мы отвечаем за свою работу, выполняем ее максимально качественно, дорожим репутацией компании. Поэтому за все двадцать лет работы «Бизнес Консалтинга» в оценочной сфере предприятие не получило ни одной рекламации.

ствовать, нам важно работать с крупными клиентами.

Даже столь успешная компания, как ваша, все же испытывает в своей повседневной деятельности какие-то трудности?

Не без этого. Например, из желания сэкономить заказчик уверяет, что его вполне устроит отчет на одном листе, где будет написано, сколько стоит его имущество. Однако наше законодательство не предусматривает такую форму составления документа. Находящаяся форма отчета подразумевает

подробное повествование, не вводящее в заблуждение третьих лиц. Каждый отчет — это, по сути, исследовательская работа. Если клиент хочет получить короткую справку, он становится заложником возможных последствий. Если собственник вовлекает свое имущество или активы в оборот, то не исключено, что он станет участником судебных разбирательств, где не сможет подкрепить свою позицию грамотно составленным документом. Он сэкономил на оценке, но в итоге рискует потерять неизмеримо больше.

Другая проблема заключается в том, что из-за перепроизводства специалистов в области оценки те оценщики, ко-

торые не имеют постоянного круга клиентов, вынуждены демпинговать. При этом их отчеты выходят крайне низкого качества, поскольку такие недобросовестные специалисты руководствуются не фактическим положением дел, а исключительно желаниями заказчика.

Специалисты нашей компании такого себе не позволяют: предоставленные ими отчеты всегда соответствуют высокому уровню качества и достоверности. Но парадокс в том, что существует широкий круг потенциальных клиентов, которые считают, что оценщик при составлении отчета обязан учесть его интересы. Мы дорожим своей репутацией и за составление такого рода псевдоотчетов никогда не беремся, всегда работаем с заказчиками честно и открыто.

Но известно, что кто платит, тот и заказывает музыку?

Это крылатое выражение применительно к нашему бизнесу создает массу проблем. Я считаю, что представителям нашей профессии следует отказаться от подобной формулировки, роняющей престиж оценочного бизнеса в целом. Наши специалисты исключают таковой подход в своей деятельности — мы отвечаем за свою работу, выполняем ее максимально качественно, дорожим репутацией компании. Поэтому за все двадцать лет работы «Бизнес Консалтинга» в оценочной сфере предприятие не получило ни одной рекламации. По-моему, этот факт достаточно красноречиво характеризует компанию.

Справка

ООО «Компания «Бизнес Консалтинг»» основана в 1991 году, стаж работы компании в области оценочной деятельности — 20 лет. Компания оказывает услуги в соответствии с федеральными законами и стандартами оценки РФ, а также международными стандартами оценки. «Бизнес Консалтинг» является членом Московской торгово-промышленной палаты, ряда профессиональных организаций консалтинговых фирм России. Компания сертифицирована по системе менеджмента качества в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001–2008 (ISO 9001:2008).

Сотрудники компании являются членами саморегулируемых организаций (СРО), включенных в единый государственный реестр, сертифицированы по системам СРО, Европейской группы ассоциаций оценщиков TEGoVA.

Специалисты компании обладают опытом работы в проектах по оценке крупных авиатранспортных и гидротехнических, промышленных имущественных комплексов России. Многолетний практический опыт работы и высокая квалификация специалистов компании позволяют успешно реализовывать проекты любого масштаба. Компания «Бизнес Консалтинг» аккредитована при крупнейших холдинговых структурах, имеет партнерские отношения с ведущими банками России.

АГЕНТСТВО «РУССПРОМОЦЕНКА»

В 2016 г. ООО «Агентство «Русспромоценка» исполняется 20 лет. Сейчас, благодаря большому опыту и высокому профессионализму сотрудников, агентство входит в ТОП-50 крупнейших, самых стабильных и перспективных оценочных компаний России. Компания является лауреатом Национальной премии в области аудита, оценки и консалтинга, имеет федеральные сертификаты Национального бизнес-рейтинга предприятий РФ: «Лидер России 2013», «Лидер России 2015». «Мы выполняем работу любого уровня сложности по оценке любых объектов, включая нематериальные активы, что делают немногие, — говорят генеральный директор компании Сергей Владимирович Васильцов и ее исполнительный директор Галина Леонидовна Попкова. — Главное, что позволяет агентству уверенно чувствовать себя на рынке — качество предоставляемых услуг, которому мы уделяем огромное внимание».



Генеральный директор — Сергей Владимирович Васильцов. Окончил Ярославское высшее военное финансовое училище им. генерала армии А. В. Хрулева в 1981 г. и военный финансово-экономический факультет при Государственной финансовой академии в 1992 г. До 1992 г. служил в военно-морском флоте. В ООО «Агентство «Русспромоценка» работает с 1996 г., на должность ее руководителя назначен в 2001 г. Считает, что несет личную ответственность за работу всех своих подчиненных.

Какие услуги оказывает ООО «Агентство «Русспромоценка» и есть ли у компании какая-либо уникальная специализация?

Наша компания является оценочным агентством широкого профиля — занимаемся всесторонней оценкой различных товаров, работ, услуг, движимого и недвижимого имущества, финансовых активов. При этом мы развиваем некоторые узкопрофильные направления, которые практически никто из конкурентов не рассматривает. Например, мы готовим документы

для обоснования льгот по экспортной пошлине. Таких услуг очень мало на рынке.

Отдельно отметим, что наша организация проводит оценку объектов интеллектуальной собственности — товарных знаков, авторских прав, программных продуктов. Последнее направление, кстати, становится все более востребованным. Как правило, IT-программы дорабатываются в несколько этапов, из-за чего зачастую заказчики программного обеспечения не понимают, каким образом складывается стоимость разработки. Поэтому обращаются к нам с просьбой — оценить рыночную цену IT-услуги.

Есть у нас и такая узконаправленная специализация, как оценка месторождений, нефтяных скважин, нефтепроводов и АЗС. В этой сфере мы разработали свои уникальные методики с привлечением специалистов по геологии. Это направление нашей деятельности развивается благодаря клиентам агентства — крупнейшим энергетическим и производственным предприятиям из сырьевого сектора экономики.

Не могли бы вы подробнее рассказать о ваших клиентах?

Мы ориентированы на работу с крупными, вертикально интегрированными компаниями, и вновь создаваемыми холдингами. Так, с самого основания агентство сотрудничает с нефтяной компанией ПАО «ЛУКОЙЛ». Кроме того, мы давно работаем с ПАО «Газпром», ГК «Росатом» и ГК «Ростехнологии». Сотрудничаем с крупнейшими финансовыми организациями, такими как ГК «Внешэкономбанк» и ПАО «Сбербанк России».

В целом у агентства «Русспромоценка» достаточно много государственных заказчиков, которые ценят наш большой опыт, в частности, по оценке федерального имущества в Москве и регионах РФ, а также наше стабильное положение на рынке.

Заказчики обращают внимание и на тот факт, что агентство входит в число крупнейших оценочных компаний рейтинга «Эксперт РА». Чтобы претендовать на крупный госзаказ, оценочная компания должна иметь во всех отношениях хорошую деловую репутацию и аккредитацию в банках. У нас по аккредитации сильный пул.

Особо приятно то, что многие заказчики выросли в солидные организации на наших глазах и при поддержке агентства. Например, завод ООО «Азия Цемент» начал с нами работать, когда у него не было ничего, кроме поля под застройку, а теперь это — процветающее предприятие.

Вы упомянули, что занимаетесь оценкой финансовых активов. В каких случаях эта услуга бывает востребована?

Чаще всего при формировании холдингов и концернов, когда им требуется восстановление паритета при переходе на единую акцию. Во время обмена, скажем, акций завода на акции холдинга бывает весьма сложно понять, какая доля ценных бумаг будет принадлежать тому же заводу в структуре холдинга.

К услугам оценщиков прибегают и в случаях необходимости оценки акций в рамках дополнительной эмиссии. Такую работу мы выполняли для оборонных предприятий.

Насколько перспективно направление оценки недвижимости с целью оспаривания результатов ее кадастровой стоимости?

Мы определяем рыночную стоимость для установления ее в качестве кадастровой, это — одно из основных направлений нашей работы. Здесь нами накоплен огромный опыт в двадцати российских регионах, включая столицу. Приходится констатировать, что споров в отношении определения кадастровой стоимости сейчас очень много. Но и положительных



ООО «Агентство «Русспромоценка»

решений при оспаривании первоначальной оценки тоже немало, по крайней мере, в нашей практике.

Наши специалисты не только проводят оценку, но и имеют соответствующие образование и квалификацию, чтобы выступать в качестве судебных экспертов.

В настоящее время многие оценочные компании оказывают аудиторские услуги, и наоборот. Вы считаете, это целесообразно?

Действительно, рынок аудиторов и оценщиков сейчас очень взаимосвязан, и есть ряд задач, которые они решают совместно. Особенно это касается международных стандартов финансовой отчетности. Но мы полагаем, что эти услуги не могут быть до конца объединены в одной компании — каждый должен заниматься своим делом. Поэтому мы выбрали для себя путь сотрудничества с аудиторскими компаниями, которых активно привлекаем для оказания услуг нашим клиентам. Что касается, собственно, самого агентства, то штат его сотрудников небольшой, зато все наши оценщики — настоящие профессионалы. Специалисты в большинстве имеют опыт работы более 10 лет и успешно прошли Евразийскую сертификацию, которая проводилась на базе саморегулируемой межрегиональной ассоциации оценщиков.

Какими профессиональными качествами должен обладать хороший оценщик?

Это способность к очень внимательной работе с документами, усидчивость и скрупулезность. Важно не допускать ошибок, поэтому у нас есть свои контролеры качества. Кстати, к участникам государственных конкурсов предъявляется требование наличия в компании системы контроля качества. Именно качеству была посвящена почти половина нашей презентации, подготовленной для участия в Национальной премии в области аудита, экспертизы, оценки и консалтинга.

Что касается оценочной компании в целом, то мы на месте клиентов обращали бы внимание на давность присутствия фирмы на рынке. Организации, которые когда-то плохо работали в этой сфере, уже не существуют. Не менее важны партнеры компании: крупные структуры свидетельствуют о высоком уровне обслуживания, соответствующего их запросам. Важны и награды, которые имеет



оценочное агентство, указывающие на его признание профессиональным сообществом.

С какими проблемами к вам чаще всего обращаются заказчики в последнее время, учитывая кризисные явления в экономике?

Чаще стала требоваться оценка активов: акций, недвижимости, нематериальных ценностей, с целью продажи. В целом клиенты нацелены на экономию, сокращение затрат и реализацию непрофильных активов. Также востребованы наши услуги при переоценке залогов в банках. Естественно, инвестиционные программы, под которые раньше брали кредиты, претерпели серьезные коррективы в связи с происходящими на рынке событиями. Более популярной стала и наша услуга по оспариванию кадастровой стоимости — предприниматели рассматривают этот вариант как способ снижения налоговой нагрузки. Сейчас общая тенденция такова, что компании стараются работать по закону, но не переплачивать лишнего. И мы, в меру своих возможностей, клиентам в этом помогаем.

В кризис многие предприниматели думают, что могут вообще обойтись без услуг оценщиков. Можно ли с этим согласиться?

Нет. При определении стоимости чего-либо часто возникают конфликты, в разрешении которых без арбитра, в роли которого и выступают оценщики, не обойтись. Например, банки всегда стремятся занижать стоимость в расчете на то, что рынок может обвалиться. Но заемщик вправе пригласить оценщика, который, кстати, за результаты своей работы несет и материальную, и уголовную ответственность. Так что потребность в профессиональной независимой оценке есть и будет всегда.

Претерпела ли какие-то коррективы в кризис стоимость ваших услуг?

Она зависит от сложности работы и количества времени, которое мы затрачиваем на проект. Поэтому у нас на сайте нет прайс-листа. Клиент дает нам задание, и мы индивидуально рассчитываем



Исполнительный директор — Галина Леонидовна Попкова.

Окончила факультет защиты информации и юридический факультет РГУ. Работала юристом. В оценочном бизнесе с 2003 г. В ООО «Агентство «Русспромоценка» работает с 2006 г. С приходом Галины Леонидовны агентство значительно расширило направления своей работы.

цену. При этом всегда, когда есть возможность, мы делаем скидки. Иногда они доходят до 30% на начальную стоимость услуг. Это бывает, когда, например, мы уже делали подобную работу, исследовали определенный рынок, собрали информацию и купили нужную нам базу данных, и можем все это использовать для работы над новым проектом. Скидки предусмотрены и для постоянных клиентов, сотрудничество с которыми, как мы считаем, будет поэтапным и долгосрочным.

Какие принципы для вас незыблемы при работе с клиентами?

Мы не идем на поводу у заказчика в ситуациях, когда он настроен на оценку с целью получения заранее определенного результата. Нередко нам приходится переубеждать в чем-то клиентов, показывать им реальную картину. В итоге их взгляд на ситуацию меняется, что позволяет значительно снизить их риски.

Очень ответственно мы относимся к срокам выполнения заказов, не допускаем проволочек в своей работе. При этом к нашим сотрудникам можно обратиться даже в нерабочее время. Вообще, главное правило агентства — работать так, чтобы не было стыдно за конечный результат. Поэтому у нас много постоянных клиентов, которые ценят сотрудничество с нами.

Адвокат Арбитр

АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ДЕНИСА ШАШКИНА

Практикующий адвокат Денис Васильевич Шашкин — магистр права, руководитель адвокатского кабинета «Арбитражная практика Дениса Шашкина Адвокат Арбитр». С 2003 г. специализируется на правовом сопровождении бизнеса, ведении дел в арбитражных судах. В 2010 г. по оценке медийного информационно-правового портала ПРАВО.RU вошел в 100 лучших юридических компаний России и занял первое место в Саратовском регионе в рейтинге 75 лучших региональных юридических компаний страны.



ДЕНИС ВАСИЛЬЕВИЧ ШАШКИН,
магистр права, руководитель
адвокатского кабинета «Арбитражная
практика Дениса Шашкина
Адвокат Арбитр»

Основной специализацией является судебная работа по взысканию задолженности, урегулированию вопросов по качеству и срокам исполнения работ и поставке товаров компаниями строительной, электротехнической, легкой и тяжелой промышленности, а также смежных отраслей в арбитражных судах города Москвы и Санкт-Петербурга и других регионах России.

Доверителям предлагается полный комплекс услуг по сопровождению судебного разбирательства в арбитражных судах, начиная от досудебной претензионной работы и завершая фактическим взысканием задолженности или разрешением спора с успешным закрытием сделок с контрагентом.

Доверителями являются строительные компании, производители и поставщики строительных и отделочных материалов, электротехнического оборудования, тары и упаковки и др. компании из России, Казахстана, Италии и Великобритании.

Денис Васильевич, в чем уникальность предлагаемых вами услуг? Почему клиентам удобно работать с вами?

Отличительной особенностью моей работы является индивидуальный подход к вопросу каждого клиента, который для меня в первую очередь — доверитель своих вопросов и тревог. Каждое обращение, во-первых, защищено институтом адвокатской тайны, охраняемой Федеральным законом «Об адвокатской деятельности и адвокатуре». Это значит, что вся полученная информация и документы будут использованы только в интересах доверителя и не получат публичной огласки. Во-вторых, общение с адвокатом носит непосредственный характер, как разговор с личным советником или другом. В ходе сотрудничества с большинством доверителей устанавливаются теплые дружественные отношения, которые длятся годами. Я всегда на связи для своих клиентов.

А главное — в своей работе я ориентируюсь на качество и удовлетворенность доверителей результатом. Как правило, после выполненной мной работы меня рекомендуют знакомым и друзьям. Вопрос гонорара является договорным, и, благодаря возможности выбора определенного объема необходимой юридической помощи, обращение ко мне доступно доверителям с любым бюджетом.

Какие из последних дел вы могли бы отметить в своей практике?

Из последних примеров можно привести арбитражное дело о взыскании поставщиком задолженности за поставку электротехнического оборудования к покупателю, который являлся моим доверителем. Сумма иска составляла несколько десятков млн, и казалось, что перспектива у дела отсутствует. В результате тщательного изучения документов и судебной практики, а также предъявления встречного иска, удалось добиться решения суда, которым иск поставщика был откло-

нен, а с него взыскана сумма аванса, неустойка, штраф и судебные расходы.

Как вы считаете, клиентам выгоднее отдавать юридические услуги на аутсорсинг или иметь собственный юридический отдел?

Наличие юротдела удобно, когда есть большой объем договорной работы, которую ведут именно юристы, а не менеджеры компаний. При этом затраты на заработную плату, налоги, содержание рабочих мест значительно увеличиваются. Однако в ряде случаев юристы компаний не имеют такого широкого кругозора и полномочий, как адвокат. При работе с адвокатом расходы сводятся к фиксированной ежемесячной сумме, которая зачастую не превышает размера заработной платы хорошего юриста. При таком сотрудничестве снижаются затраты, минимизируются юридические риски, сделки проверяются с позиции закона и судебной практики, при необходимости делаются адвокатские запросы, ответы на которые являются обязательными для организаций. Кроме того, расходы на адвоката, включая ежемесячное обслуживание, можно взыскать с контрагента, нарушившего обязательство, в суде.

За какие дела вы никогда не возьметесь?

За дела не своей специализации. Я более 13 лет являюсь экспертом по экономическим спорам и очень люблю свою работу, благодаря чему достигаю успешных результатов по делам. Часто доверители, довольные решением их правовых вопросов в бизнесе, обращаются с личными просьбами — бракоразводными, наследственными или уголовными делами. В таких случаях я привлекаю коллег, которые имеют огромный опыт работы по данным вопросам. Считаю, что подобное разделение на специализации и совершенствование в рамках выбранного направления — основа успеха любого правозащитника.

23-я Международная специализированная выставка

аптека

2016



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



DECEMBER
5-8
ДЕКАБРЯ

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ
МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

INTERNATIONAL MEDICAL AND PHARMACEUTICAL BUSINESS FORUM

Международный Форум

**Традиционные медицинские
системы мира**

International Forum TRADITIONAL MEDICAL SYSTEMS OF THE WORLD



Москва
ЦВК «Экспоцентр»
павильон № 7

Pav.7, Expocentre
Fairgrounds, Moscow

*Ждем вас
на нашей
выставке!*

Организатор:

ЕВРОЭКСПО



EUROEXPO

16+

www.aptekaexpo.ru

СТУДИЯ ПРАВА

В этой компании привыкли дорожить своей репутацией и репутацией клиентов. И строят взаимоотношения с ними на принципах взаимного доверия. Это приносит результат. Наш собеседник — управляющий партнер ООО «Студия Права» Сергей Юрьевич Родионов.

Студия
Права

ничего лишнего

За годы работы у вашей компании, наверное, сформировались определенные принципы взаимоотношений с клиентами?

Да. Мы, например, никогда не утверждаем, что мы — лучшие. Мы с моим партнером Александром Владимировичем Куракиным, создавая фирму, уже имели опыт руководящей работы. И понимали, что, когда люди ищут юриста, они не ищут лучшего — они ищут адекватного. Они ищут то качество юридических услуг, которое соответствует выполняемой задаче.

Для примера. Есть какая-то задача. Стоимость вопроса условно — миллион рублей. Можно, конечно, привлечь юриста стоимостью 2 млн, лучшего юриста на рынке. Но вряд ли это будет разумно.

Мы не заявляем, что мы — лучшие. Мы утверждаем, что мы — полезные. И еще наш принцип: ничего лишнего. Мы не навязываем клиенту то, что ему не нужно.

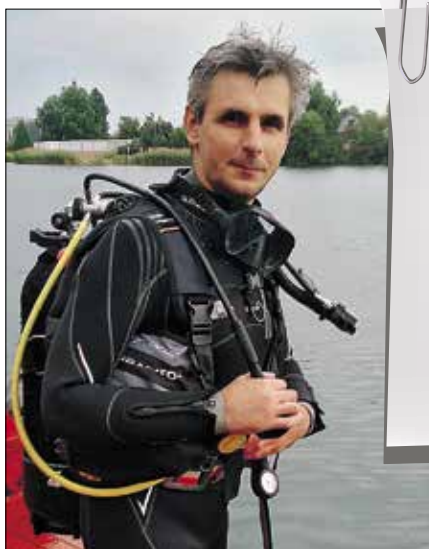
А что нужно клиенту?

Клиенту нужно решить конкретную проблему. Если он за нашу работу заплатил определенную сумму, то мы гарантируем, что сделаем все возможное для выполнения задачи.

Следующий принцип — это доверие. Иногда приходится отказываться от поручений, если мы видим, что клиент нам не доверяет. Самые ценные наши клиенты — это те, с которыми работаем даже не столько на основании письменных договоров, а на основании слова.

Мы исходим из того, что бизнес — это не зарабатывание денег, а взаимоотношения между людьми. Многие юристы, пообщавшись с клиентом, сразу предлагают решать его проблему в суде, обещая успех. Они, конечно, могут выиграть дело, но при этом разрушат взаимоотношения двух хозяйствующих субъектов. А опыт показывает, что, как правило, в любом споре виноваты обе стороны. Мы как раз стараемся найти точки соприкосновения, по возможности разрешить ситуацию без обращения в суд.

Какие направления работы являются для компании приоритетными?



Управляющий партнер — Сергей Юрьевич Родионов.

Родился 4 мая 1969 г.
С 1991 по 2001 г. работал в Конституционном суде РФ.
В 2001 г. окончил Московскую государственную юридическую академию (МГЮА), получил статус адвоката. Вышел из коллегии адвокатов в 2005 г.
В 2010 г. вместе с партнерами создал ООО «Студия Права».

Многие наши сотрудники работали на рынке слияний и поглощений. Поэтому сопровождение корпоративной деятельности — одно из основных направлений. Когда люди создают совместный бизнес, они думают о том, как будут хорошо и дружно работать. Но когда появляются серьезные деньги, возникают разногласия между участниками, кто-то искренне считает, что вложил в это дело больше. И начинаются споры. То есть те вопросы, которые не оговаривали в начале, обязательно всплывут потом. Недаром считается, что любой конфликт между акционерами — попытка реализовать неявные возможности. Если эти возможности сразу убрать — не будет конфликта.

Выслушав акционеров, оформляем затем все необходимые документы. Это могут быть договоренности о порядке управления, о порядке распределения прибыли, распределения убытков. Все эти вопросы мы фиксируем, и не было еще случая, чтобы эта нами созданная структура разрешения споров как-то оспаривалась в суде.

Второе направление — хозяйственные суды.

И еще одна услуга, которая, думаю, будет все больше востребована со временем: частичное выполнение функций штатного юриста компании. У любой фирмы есть основной вид деятельности, какие-то типовые договоры. Штатный

юрист, как правило, прекрасно их знает, успешно выполняет функции в достаточно узких рамках. Но иногда возникают проблемы, в которых он недостаточно компетентен. Держать в штате узких специалистов, на случай, если такие проблемы вдруг возникнут — дорого. Гораздо эффективней привлечь профессионала со стороны. Таких специалистов «Студия права» всегда готова предоставить.

Есть какие-то дела, которыми вы особенно гордитесь?

Недавно был случай. Оппонент нашего клиента пошел на конфликт, обратился в суд. Формально мы проиграли дело в нескольких судебных инстанциях, но мировое соглашение, в конце концов, заключили на тех условиях, которые нашего клиента изначально устраивали. Такая вот двоякая ситуация: вроде бы суды проиграны, но в итоге клиент достиг своих целей, а это — главное.

Я думаю, что можно гордиться тем, что с 2010 г., с начала работы, нам удается не повышать цены на свои услуги. Это тоже принципиальный подход, наш сегмент рынка составляет малый бизнес. Понимая, что у предпринимателей зачастую возникают трудности с финансами, мы не можем допустить ухода клиентов из-за роста цен на наши услуги. Ведь клиентами необходимо дорожить.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА

В ситуации, готовой перерасти в конфликт, угрожающий отнять не только средства к существованию, но и здоровье и даже саму жизнь, не обойтись без профессиональной адвокатской помощи. Коллегия адвокатов «Юридическая защита» под председательством Сергея Викторовича Климова изо дня в день добивается восстановления прав своих клиентов благодаря слаженным квалифицированным действиям специалистов компании.



СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ КЛИМОВ,
председатель коллегии, адвокат

Сергей Викторович, в столь непростых условиях что вы можете предложить вашим клиентам?

Мы по-прежнему стоим на страже интересов наших доверителей. Последствия кризиса коснулись, безусловно, многих. В связи с ухудшением условий на первый план вышла проблема неплатежей по кредитам. Особенно пострадали ипотечные заемщики, которым банки отказываются идти навстречу. Что касается юридических лиц, они также испытывают финансовые трудности, сказывающиеся на деятельности организаций, и вынуждены экономить буквально на всем — от аренды офиса до оплаты труда персонала. В этой ситуации юридические услуги для многих оказываются не по карману. Но мы понимаем, что от этого они не менее востребованы, поэтому идем по пути снижения цен, стараемся войти в положение заказчиков. Стоимость наших услуг сейчас ниже средних расценок по Москве, кроме того, мы готовы предоставить рассрочку платежа.

Наша коллегия в целом ориентирована на гражданские дела: брачно-семейные отношения, разводы, разделы имущества, споры по детям. Львиную долю нашей практики составляют жилищные споры между супругами, много наследственных дел. Оказываем услуги и юридическим лицам — сопровождаем сделки с недвижимостью, разрешаем налоговые споры. Помимо работы в Москве и области, наши адвокаты часто выезжают по запросам в регионы, и даже весьма удаленные — Кабардино-Балкарию, Ка-

рачаево-Черкессию. Это свидетельствует о высокой квалификации специалистов компании. В штате «Юридической защиты» сейчас трудятся 10 адвокатов и 8 помощников.

Приведите примеры успешных дел.

Недавно сняли претензии фискальных органов и существенно снизили сумму налога, предъявленную нашему клиенту — юридическому лицу. За что получили благодарность от руководства компании, что было безусловно приятно. За год добились немало положительных результатов в делах, касающихся оспаривания кадастровой стоимости объекта.

Продолжаем практику оказания бесплатной юридической помощи малоимущим гражданам Пресненского района Москвы, за что также получили не одну благодарность. Предвижу ваш вопрос о том, почему мы беремся за подобные некоммерческие проекты. Закон об адвокатуре обязывает оказывать квалифицированную юридическую помощь социально незащищенным категориям населения. Бывают случаи, когда человек настолько ущемлен в правах, что ему негде жить либо он не может получать социальные пособия. Мы защищаем интересы малообеспеченных граждан в любой сложной ситуации.

Как бы ни были сложны кредитные споры, мы в некоторых случаях беремся и за них. При этом следует понимать, что заемные средства все равно придется возвращать, равно как и проценты по ним согласно подписанному договору. Безусловно, бывают патовые ситуации у клиента — потеря работы, развод и т.п. В таких случаях при ипотеке нам удается договориться с банком либо увеличить срок платежа, либо немного снизить процент. Был пример удачного разрешения спора по автокредиту, когда к выплатам удалось привлечь бывшего супруга заемщицы, ранее отказывавшегося от финансовых обязательств.

Ведем тяжбы и со страховыми компаниями, благо, у нас есть специалисты, ранее работавшие в таких организациях. Для меня как руководителя важно, чтобы при обращении к нам клиент получил в свое распоряжение сотрудника, который компетентен именно в его проблеме.

В каких случаях вы отказываетесь от клиента?

Если он не предоставляет всей информации, намеренно умалчивает какие-либо обстоятельства, мы вправе расторгнуть договор, вернув часть гонорара. Ведение любого дела сродни шахматной партии, где необходимо предугадать возможные ответные ходы. Поэтому информация от клиента должна быть правдивой и полной, чтобы адвокат смог выстроить защиту в суде, а не проиграть с позором партию.

В чем преимущества сотрудничества с адвокатом?

Клиент адвоката (и только адвоката) защищен от законных вопросов работников правоохранительных органов в отношении коммерческих и иных тайн клиента и его бизнеса. Юрист, сопровождающий бизнес своего клиента, владеет большим объемом информации по хозяйственной деятельности организации-доверителя. Это может привести к тому, что юриста можно допросить в качестве свидетеля по тем обстоятельствам, которые этому лицу стали известны в связи с работой у клиента, и юрист будет обязан эти показания дать даже в отношении своего доверителя. Отказ от дачи показаний либо ложные показания влекут уголовную ответственность для юриста. В соответствии же с действующим законодательством об адвокатуре, адвоката нельзя допросить, он не обязан давать показания в отношении своего клиента.

С сентября 2015 г. согласно КАС РФ административные дела в суде может вести только адвокат, что приближает наше законодательство к мировой судебной практике.

Что вы, как человек с большим опытом разрешения различных споров, посоветуете нашим читателям?

В любой ситуации уметь договориться с оппонентом. Бывает, что человек встает на свою позицию и не желает ее менять ни при каких условиях. Я на этот счет говорю, что принципиальность украшает биографию, но осложняет жизнь. Всегда лучше отнестись к возникшей проблеме с пониманием и постараться путем переговоров ее решить.

ТРАСТ КАПИТАЛ



Аутсорсинг бухгалтерских и юридических услуг пришел в нашу страну всерьез и надолго. Однако проблема выбора надежного партнера в этих важнейших сферах деятельности любого предприятия по-прежнему остается актуальной. О том, как не ошибиться, доверяя ведение отчетности и правовое сопровождение бизнеса специалистам вне зоны офиса, и при этом не переплатить лишнего, рассказывает генеральный директор ООО «Траст Капитал» Ольга Кокарева, аттестованный налоговый консультант, практикующий финансист, преподаватель и бизнес-тренер.

Ольга Петровна, ваша компания оказывает как бухгалтерские, так и юридические услуги. Чем выгоден подобный симбиоз для заказчиков?

Спектр услуг, предлагаемый компанией «Траст Капитал», достаточно широк. Мы постарались охватить как финансовое направление — бюджетирование, ведение бухгалтерского и управленческого учета, налоговое планирование, привлечение кредитов для предприятия, так и юридическую сферу. Юридическими аспектами заведует мой коллега, Алексей Юрьевич Тарасов. Это направление включает в себя реорганизацию юридических лиц, всестороннюю правовую поддержку, договорную и претензионную работу, участие в судебных спорах.

алиста была и остается затруднительной. Например, в прошлом году мы помогли привлечь кредит для IT-компании, чья финансовая отчетность была крайне сложна для анализа, на основании которого банк принимает решение. Наши специалисты провели немалую работу по сбору и оформлению информации о финансовых операциях компании, что позволило обосновать способность возврата заемных денежных средств клиента.

В любом случае компания, претендующая на получение кредита, должна соответствовать определенным требованиям банка. Те структуры, у которых дела обстоят благополучно, в результате получают необходимые кредитные средства, пускай не без сложностей и вре-

ческая работа, но благодаря ей удастся дальше развивать бизнес.

Другие направления вашей деятельности — бухучет, налоговое планирование, регистрацию юридических лиц — можно найти сейчас у множества компаний. Почему клиентам должно понравиться сотрудничать именно с вами?

Как показывает практика, выполнением одной задачи предприятие не ограничивается, в ходе работы возникают новые потребности. У нас, как я говорила, клиент получит полное сервисное обслуживание и решения вопросов разной степени сложности. Мы стремимся к тому, чтобы сделать свою компанию «домашней» для клиента. Можем уделить заказчику столько времени, сколько требуется для всестороннего изучения возникшей у него проблемы, тем самым создавая для него атмосферу комфорта. Говорить сразу по сути о возникших налоговых и иных неурядицах мало кто способен, поскольку клиент чувствует себя стесненно. Мы стараемся вникнуть и предложить то, что требуется заказчику в данный момент.

У нас существуют и различные варианты получения необходимой услуги. Например, бухгалтерский учет возможен в варианте «эконом», где предприятие само готовит первичную документацию, а мы составляем итоговую отчетность, либо «бизнес», включающий пакет услуг, предусматривающий весь цикл бухгалтерского документооборота. Естественно, варианты различаются по цене.

Несмотря на распространенность аутсорсинга, некоторые по-прежнему настроенно к нему относятся. Вы сможете разубедить тех, кто не желает привлекать сторонние фирмы к вопросам финансов?

Могу привести цифры. В небольшой компании один главбух, он же исполняет роль кассира, а также занимается первичной документацией, ведет все участки бухгалтерского учета. Его заработная плата составляет в Москве 80 тыс. рублей. При этом собственник дополнительно

Спектр услуг, предлагаемый компанией «Траст Капитал», достаточно широк. Мы постарались охватить как финансовое направление — бюджетирование, ведение бухгалтерского и управленческого учета, налоговое планирование, привлечение кредитов для предприятия, так и юридическую сферу.

Мы помогаем компаниям с любой формой собственности — ИП, ООО, АО, в решении самых разнообразных проблем, возникающих в ходе хозяйственной деятельности предприятия, включая кадровое делопроизводство и услуги по охране труда. Заказчики могут обратиться к нам по любому интересующему их вопросу и получить как конкретную услугу, так и полный их комплекс.

Вы упомянули про помощь в получении кредитов для организаций. Насколько усложнились в связи с кризисом условия для получения заемных средств?

Привлечение банковских кредитов и до кризиса считалось трудоемкой работой. Обратившись в банк для получения займа, компания получала огромный список необходимых документов, подготовка которых без помощи финансового специ-

альных затрат. Проблемным же фирмам как раньше, так и сейчас уготован отказ. К сложностям кредитования к тому же добавилась возросшая процентная ставка. В этой ситуации мы ищем для клиента оптимальный для него кредит с тем процентом, который ему будет по силам выплачивать. Предприятиям с высокой оборачиваемостью, высокими наценками вполне возможно погасить займ в срок, тогда как другим желающим «закрыть кассовые разрывы», но при этом еле сводящим концы с концами, мы брать кредит не советуем. Таким фирмам лучше оптимизировать свои внутренние процессы: улучшить работу с дебиторами, сократить дебиторскую задолженность. Поисковать скрытые резервы — исследовать свой товарный запас. Бывает, компания имеет массу неликвидов, распродав которые возможно получить дополнительные ресурсы. Это сложная управлен-

платит еще налоги, НДФЛ — 12 тыс. руб., налоги от ФОТ — 27 тыс. руб., компенсирует отпуск и пр. В итоге, не учитывая амортизации компьютерного оборудования, организации рабочего места, аренды за помещение, штатный бухгалтер обходится в 130 тыс. рублей в месяц. Даже если провести оптимизацию налога, все равно оплата за выставление и отправленные счетов, разбор почты будет непомерно высока. Если нанять еще помощника бухгалтера, который займется ведением первичных бухгалтерских документов: выпишет и примет счета и т.п., расходов прибавится еще примерно на 40 тыс. рублей в месяц. Наши цены на аналогичную работу ниже где-то на 20–30%, что достигается распределением обязанностей между квалифицированным бухгалтером и помощниками.

Обговорю такой момент, когда, допустим, бухгалтер не присутствует в офисе, а сотрудничает с компанией удаленно. Считается, что он обходится дешевле. Но я по опыту знаю, что такой вариант — не из лучших. В нашу фирму многие обращаются, столкнувшись с низким качеством выполнения обязанностей таковыми специалистами. «Надомный» бухгалтер либо не успевает выполнить работу в срок, либо не отвечает на звонки, либо не может найти документ. В «Траст Капитал» подобные неприятности полностью исключены. Мы всегда доступны, всегда на связи, у нас, если сотрудник заболел, его проект тут же подхватывает другой.

Сколько клиентов вы сейчас обслуживаете и есть ли среди них крупные структуры?

На постоянной основе с нами работают сейчас порядка 50 компаний. Помимо них есть те, кто нуждается в разовой услуге. У крупных организаций обычно существуют свои бухгалтерские отделы, поэтому наши клиенты в большинстве — представители среднего и малого бизне-

**Генеральный директор —
Ольга Петровна Кокарева.**

Окончила Международный институт управления, бизнеса и права (Открытый британский университет). Экономист. Окончила Институт предпринимательства. Прошла курсы профессиональной переподготовки с присвоением квалификации «консультант по налогам и сборам». Имеет аттестат Палаты налоговых консультантов. В Институте профессиональных управляющих прошла курс АССА по предметам «работа с финансовой отчетностью» (МСФО), «управленческий учет на предприятии», «управление финансами», «управление предприятием».

Преподаватель и бизнес-тренер в Московской бизнес-школе (Moscow Business School) по дисциплинам «управленческий учет», «финансовый анализ», «налоговое планирование».



Добавлю, что я, как преподаватель и бизнес-тренер в Московской бизнес-школе, регулярно на своих лекциях и семинарах по актуальным финансовым проблемам общаюсь с сотрудниками бухгалтерских отделов упомянутых выше компаний и специалистами из «МТС», «Билайна», «Роснефти» и др.

Вас не пытались переманить на постоянную работу в бухгалтерию какой-либо фирмы?

Попытки были. Но я предпочитаю оставаться на своем месте, поскольку мне интересна разноплановая работа, сотрудничество с компаниями из различных отраслей — фармакологии, транспорта, сферы услуг. Это дает широкий кругозор. Кроме того, я чувствую ответственность за своих сотрудников, поскольку многие из них работают с самого основания «Траст Капитал», то есть более 15 лет.

создаем сервис для заказчика, благодаря которому он не имеет проблем ни с валютным контролем, ни с внешними контрагентами. Следим за тем, чтобы договорные отношения не принесли в будущем убытков, так как с импортом либо экспортом работать довольно сложно. Здесь тоже с нашей стороны действует симбиоз финансового и юридического сопровождения бизнеса.

Кризис, судя по всему, не помеха вашей работе?

Объем работ сейчас увеличился. Заказчики хотят не просто оптимизировать свои расходы, но и получить помощь в оптимизации бизнес-процессов. Мы готовы предоставить все наши знания и опыт в распоряжение клиентов, и в первую очередь усилия направлены на повышение качества предоставляемых услуг. Сейчас меняются условия работы предприятий, вносятся изменения в законодательство. Иными стали правила налогообложения для физических лиц, например, государство переходит на ежеквартальную налоговую отчетность. Это — шаг в сторону всеобъемлющего мониторинга доходов и расходов граждан. Новшества появляются в процедуре регистрации, в вопросах налогообложения имущества. Наша задача — не просто отслеживать изменения, а обеспечивать клиентам сервис согласно им, своевременно информировать о происходящем, предупреждать о последствиях. Знания о грядущих поправках еще до их вступления в силу позволяют бизнесменам скорректировать свою деятельность, поменять, если надо, систему налогового учета, — и в итоге почувствовать себя защищенными.

Бывает, клиент ориентирован на внешний рынок, хочет вести дела за рубежом. Это совсем другая специфика, предполагающая заключение сложных валютных договоров, работы с иными документами. По этим запросам мы тоже создаем сервис для заказчика.

са. Однако среди них есть предприятия, сотрудничающие с «Газпромом», «Лукойлом» и др. масштабными игроками рынка. Документация, которую мы ведем для наших заказчиков, не вызывала в ходе их сотрудничества с указанными и иными известными структурами никаких нареканий.

Какие, скажем, нетипичные задачи вы решали для ваших клиентов?

Бывает, клиент ориентирован на внешний рынок, хочет вести дела за рубежом. Это совсем другая специфика, предполагающая заключение сложных валютных договоров, работы с иными документами. По этим запросам мы тоже

ПАТЕНТНО-ПРАВОВАЯ ФИРМА «ЮСТИС»



Владельцы бизнеса рано или поздно задумываются о правовой охране своей продукции на территории, где она представлена. Полноценная правовая охрана изобретений и полезных моделей гарантирует ее правообладателю устойчивые позиции как на отечественном, так и на зарубежном рынках, защищает обладателей патента от недобросовестных конкурентов. О том, как грамотно организовать патентную работу в России и за рубежом, доподлинно известно Алле Ефимовне Груниной, вот уже 21 год возглавляющей патентно-правовую фирму «ЮСТИС».

Алла Ефимовна, 21 год продуктивной работы на рынке патентных услуг говорят о колоссальном опыте и знании правовой базы — на них зиждется ваша компания. Помните, с чего начинали?

Время девяностых — рождение новых российских фирм. Основным нашим клиентом в то время был отечественный начинающий азартный производитель. Мы старались, да и сейчас стараемся, не только максимально защитить разработки и средства индивидуализации наших клиентов, но и предостеречь их от недобросовестных шагов. С тех пор у «ЮСТИСа» появился «опекунский» стиль работы с нашими клиентами.

Мы успешно защищаем своих клиентов в Палате по патентным спорам, в судах.

У нас существует традиция проводить бесплатные консультации перед началом работы с клиентами, что помогает их убедить от серьезных ошибок в будущем.

Разрабатываем алгоритмы защиты или нападения со стороны нашего заказчика с учетом анализа надежности защиты его собственных объектов.

Если видим какие-либо слабые стороны, то не просто на них указываем, а ищем и находим возможные решения проблемы.

На защиту интересов наших заявителей направлены основательные знания

терминологии товаров, в том числе указывающих на их вид». Всего этого можно было не допустить, проведя предварительную проверку и изменив знаки на упаковке перед введением их в хозяйственный оборот.

Мы предостерегаем своих клиентов от подобного «лихачества».

А неудачи случались?

За столько лет? Бывали. Но мы стараемся наши неудачи использовать «для пользы дела». Например, обнаружение ссылок, порочащих патентоспособность изобретения или полезной модели, не означает прекращение нашей работы.

Доработка формулы изобретения или полезной модели, корректировка технического результата, описания с учетом обнаруженного источника информации позволит получить нашему клиенту патент либо усилить его защитную функцию.

Что патентные поверенные считают самым сложным в работе?

Патентным поверенным необходимо в первую очередь как можно четко сформулировать все задачи клиента. А для этого надо понять потребности заявителя, получив от него исчерпывающую информацию. Порой это сделать не так просто: приходится буквально «вытягивать» из заказчика все, что связано с его интеллектуальной собственностью — вплоть до отношений, связанных с конкурентами. Например, до оформления заявки на регистрацию товарного знака желательно получить сведения также о товарах, которые лишь предполагается выпускать. Обладая всей информацией, можно с большой полнотой действовать в интересах клиента.

Каковы, на ваш взгляд, критерии профессионализма для ваших специалистов?

Патентный поверенный должен, на мой взгляд, помимо высшего образования — как правило, технического и юридического, быть еще талантливым.

Мы стараемся наши неудачи использовать «для пользы дела». Например, обнаружение ссылок, порочащих патентоспособность изобретения или полезной модели, не означает прекращение нашей работы.

Можно ли говорить о каких-либо уникальных услугах, которые оказывает ваша компания?

Сейчас «ЮСТИС» занимает прочные позиции, представляет весь спектр услуг, связанных с защитой интеллектуальной собственности в России и за рубежом.

В компании «ЮСТИС» работают патентные поверенные всех специализаций:

- ✓ Изобретения;
- ✓ Полезные модели;
- ✓ Промышленные образцы;
- ✓ Товарные знаки;
- ✓ Наименования мест происхождения товаров;
- ✓ Программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем.

Патентная фирма «ЮСТИС» давно и успешно сотрудничает с надежными зарубежными патентными компаниями. Многие наши заявители получили и получают защиту прав на свою интеллектуальную собственность в различных странах мира.

методологии экспертизы, большой опыт в области патентного права, знания правоприменительной практики патентных поверенных «ЮСТИСа».

Тогда приведите примеры наиболее сложных дел, которые разрешились в пользу клиента.

К разряду сложных дел, пожалуй, можно отнести нахождение на рынке товаров, маркированных обозначениями, сходными или тождественными с ранее зарегистрированными товарными знаками других правообладателей.

Например, одно из подобных дел, которое мы вели, было направлено на признание недействительными серии международных регистраций иностранного правообладателя. Мы выиграли. Однако при этом пришлось затратить массу времени, нервов, нашим специалистам — приложить колоссальные усилия для нахождения доказательств того, что имеют место регистрации обозначений, «харак-



Генеральный директор — Алла Ефимовна Грунина.
 Патентный поверенный РФ.
 Родилась и выросла в Москве.
 Окончила Московский авиационный технологический институт им. К. Э. Циолковского (МАТИ), ЦИПК (ныне Российский институт интеллектуальной собственности — РГИИС). Работала в испытательной лаборатории ЦКБ машиностроения, затем многие годы — во ВНИИГПЭ (Всероссийский научно-исследовательский институт государственной патентной экспертизы) в отделе испытаний материалов и измерений, в отделе методологии. В 1995 г. основала и возглавила патентно-правовую фирму «ЮСТИС».

Уметь найти способы защиты клиента. Например, для охраны изобретения сложными являются не те разработки, где присутствуют громоздкие схемы, формулы, способы и т.п., а простые технические решения. Именно они вызывают у экспертизы подозрения. Надо суметь найти, за что «зацепиться», чтобы доказать патентоспособность объекта.

Необходимыми качествами для патентного поверенного я считаю азарт, умение с головой погружаться в свое дело с одной стороны, и скрупулезность, внимание к мелочам — с другой.

О своем коллективе могу сказать, что ведущие патентные поверенные «ЮСТИСа» — исключительные профессионалы, блестяще владеющие методологией. В составе нашей компании работают патентные поверенные, имеющие за плечами школу экспертизы в Патентном ведомстве. Удалось нам вырастить и своих достойных патентных поверенных, и этот процесс продолжается.

Количество сотрудников нашей фирмы всегда примерно одинаково: их около 20 человек — оптимальное для меня, как руководителя, число, поскольку это дает возможность ориентироваться в каждой ситуации. Коллегиальный подход к работе считаю очень правильным. Возможность для каждого специалиста поискать остроумное небанальное решение позволяет порой найти подход к кажущимся нерешаемыми задачам.

Сейчас, когда многие хотят сэкономить, не будет ли выгоднее для компании самостоятельно оформить и направить заявку?

В оформлении заявки участие патентного поверенного весьма предпочтительно, и я, перефразируя басню, скажу, что сапоги должен тачать сапожник. При чем лучше обратиться к профессионалу

еще на этапе разработки интеллектуальной собственности. Конечно, для грамотного «технаря» не станет непреодолимой задачей написание заявки на изобретение. Однако опытный патентный поверенный составит описание и формулу изобретения или полезной модели, с одной стороны, с более широкой защитой, а с другой — с учетом уровня техники, — на случай «нападок» от конкурентов.

Мы можем проверить, соответствует ли товарный знак критериям охраноспособности до его ввода в хозяйственный оборот, не принадлежит ли он уже другой компании, которая, как старший

знака, безусловно, было бы сэкономлено значительное время при поиске этих доказательств заранее. Наличие большего временного запаса позволяет устранить заранее препятствия для регистрации знака, а не сбиваться с ног в рамках периода, отведенного для ответа на Уведомление.

Существуют ли причины, по которым вы отказываетесь сотрудничать с тем или иным заявителем?

Да. Мы никогда не возьмемся вести дела, направленные против наших клиентов.

У нас существует традиция проводить бесплатные консультации перед началом работы с клиентами, что помогает их уберечь от серьезных ошибок в будущем.

правообладатель, пойдет потом в суд. Все эти моменты следует выявить перед подачей заявки, что существенно сэкономит время и деньги заявителя. Такая работа недорого обойдется. С учетом потерянного времени гораздо дороже в случае отказа выйдут повторные подачи заявок, тяжбы с конкурентами, «захватившими» заранее незарегистрированный товарный знак у предприятия-разработчика. И хотя множество подобных дел — о признании недействительными регистраций товарных знаков — мы выигрывали, я советую бизнесменам обезопасить себя заранее.

Нередки случаи, когда заявки подаются компаниями самостоятельно, а к нам они обращаются после получения Уведомления экспертизы ФИПС с доводами о неохраноспособности заявленного обозначения. В случаях, например, необходимости формирования весомой доказательной базы охраноспособности

А с какими компаниями вам, что называется, по пути?

У нас много «старых» клиентов, в том числе и пришедших к нам в начале деятельности «ЮСТИСа». За это время тогдашние молодые люди превратились во вполне солидных и успешных предпринимателей, которыми мы дорожим. При необходимости наши специалисты выезжают на предприятия клиентов для определения на месте объектов, подлежащих защите.

Рады мы сотрудничать и с недавно появившимися заказчиками, у которых много интересных идей, разработок. С удовольствием помогаем им в получении патентов, свидетельств о регистрации товарных знаков, программ для ЭВМ и т.п.

Мы открыты новым клиентам, новым интересным работам. Наш девиз: «Свой успех мы измеряем успехом всех наших клиентов».

ЦЕНТР ПРАКТИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

За несколько лет работы на столичном рынке «Центр Практических Консультаций» стал одной из самых востребованных юридических компаний среди физических лиц. По словам директора центра Сергея Владимировича Охотина, организация изначально не ставила перед собой цели получения высоких доходов, а ориентировалась на социально значимые действия, на помощь людям. Такой подход в сочетании с профессионализмом и ответственностью юристов и принес «Центру Практических Консультаций» доверие граждан.



СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ ОХОТИН,
директор

Сергей Владимирович, расскажите о том, когда и с какой целью была создана ваша компания.

«Центр Практических Консультаций» был основан в 2011 г. К решению о создании юридической практики в форме ООО пришли, можно сказать, случайно: на тот момент нашей общественной организации для решения ряда тактических задач потребовалась коммерческая фирма в одном из сибирских регионов. И лишь через несколько лет «Центр Практических Консультаций» был переведен в Москву. К тому времени, благодаря активной деятельности в сфере защиты прав человека на национальном и международном уровнях, у организации сложилась определенная репутация.

Какое место «Центр Практических Консультаций» занимает сегодня на столичном рынке правовых услуг?

В самом начале пути у нашей компании не было амбициозных планов, свя-

занных с получением высоких доходов и вхождением в первые строчки рейтингов. Тем более сейчас меня удивляет, что по объективным данным справочника Яндекс мы имеем лучшую репутацию по Москве среди юристов и адвокатов. Мы просто работали и ставили перед собой одну задачу — помочь восстановить справедливость людям, которые обращаются к нам за помощью. И до сих пор наш юридический бизнес больше напоминает общественную организацию, чем «машину» по зарабатыванию денег. Половину моей работы составляют дела, имеющие значение не только для конкретного человека, которого мы защищаем, но и для сохранения основ правового государства в целом.

С чем связано название вашей компании?

В названии «Центр Практических Консультаций» я сознательно акцентировал слово «Практических». Мы изначально не собирались пересказывать кому-либо содержание норм законодательства. Наша цель — найти практический путь выхода из проблемной ситуации и сформировать альтернативную линию защиты, чтобы показать человеку дверь, открыв которую, он наилучшим образом сможет защитить свои интересы. При этом мы никогда не настаиваем, что решением конкретных задач клиента будет заниматься именно наш центр.

Какие услуги оказывает ваша компания?

Центр специализируется на помощи физическим лицам по гражданским и уголовным делам. Мне очень не нравится термин «оказывать юридические услуги», хуже может быть только «продавать юридические услуги». Нужно думать не о гонорарах, а о человеке, который к тебе обратился. Если удастся решить его про-

блемы, то мы получаем адекватную оценку труда, в том числе в денежном выражении. Отмечу, что когда передо мной стоит выбор — взяться за прибыльное дело или за интересное, но без шансов на высокий гонорар, — то я всегда выбираю то, где максимально смогу помочь человеку.

Как вы оцениваете состояние столичного рынка юридических услуг?

Мы провели свое исследование в нескольких округах столичного региона. Ситуация нас, откровенно говоря, шокировала. Юридическим лицам помощь предоставляется добросовестно и на высоком уровне, а вот простым гражданам практически нереально найти добросовестного юриста. Чаще всего физические лица сталкиваются с мошенниками или с «конвейерами» по продаже юридических услуг, которые раздают листовки, зазывают на бесплатные консультации и т.д. Придя в такую фирму, человек попадает не к юристу, а к менеджеру, задача которого убедить клиента заключить договор и получить деньги. Работа некоторых компаний этим и ограничивается. К сожалению, такая схема в сфере оказания юридических услуг физическим лицам в Москве самая распространенная. В Московской области дело обстоит несколько лучше.

Как вы привлекаете клиентов?

В основе нашей юридической практики лежат компетентность и добропорядочность. Но мы не тратим время и силы на то, чтобы убеждать в этом окружающих ввиду того, что рынок переполнен недобросовестными юристами. Мне нравятся клиенты, которые обладают критическим мышлением и сами тщательно подходят к выбору юриста. Лучшей рекламой я считаю рекомендации, на основании которых к нам в основном и обращаются люди.

ЮРИСТ ШАЛИМОВА Александра Дмитриевна



Александра
Шалимова

Для молодого юриста первые годы самостоятельной работы — очень важный этап, когда нужно подтвердить правильность выбора профессии, найти и занять свою нишу на рынке юридических услуг, подтвердить свою квалификацию на судебных процессах. Александре Дмитриевне Шалимовой сделать это удалось в полной мере.



Александра Дмитриевна Шалимова. В 2013 г. окончила факультет права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» по специальности «международное предпринимательское право». На протяжении полутора лет работала в банковских структурах. С лета 2014 г. занимается развитием собственного бизнеса, представляя интересы частных клиентов в судах. Научные интересы: международное частное право, российское гражданское право, корпоративное право, медицинское право, семейное право.

Александра Дмитриевна, большинство дел, которые вы вели или ведете сейчас, относятся к области медицинского права. С чем это связано?

Можно сказать, что подобное направление — отчасти дело случая. НИУ «Высшая школа экономики», который я окончила, дает широкие знания в области юриспруденции, однако специализировалась я на международном предпринимательском праве. Но получилось так, что один из близких друзей нашей семьи стал жертвой некачественно оказанных медицинских услуг. Он обратился ко мне просто как к знакомому юристу. Тот процесс и стал моим первым делом в качестве юриста-судебника. Справилась я с ним

успешно, что натолкнуло меня на мысль создать свой сайт в Интернете и начать заниматься вопросами медицинского права в качестве частного юриста. Впрочем, в моей практике есть немало дел, связанных с другими областями права — семейного, гражданского, корпоративного.

Первые шаги частной практики оказались, наверное, нелегкими, учитывая высокий уровень конкуренции?

У меня есть свои конкурентные преимущества. Во-первых, как я уже говорила, неплохая теоретическая подготовка, полученная в вузе. Во-вторых, сравнительно низкие цены на услуги. За представительство на процессе я беру от 15–ти тысяч рублей. Составление претензий, жалоб, других документов правового характера тоже сравнительно недорого. Первая консультация — бесплатная.

Еще один немаловажный момент. Так уж получилось, что среди моих близких родственников и знакомых много практикующих врачей, к которым я всегда могу обратиться за консультацией. Это не раз помогало мне при ведении дел.

Кстати, сколько их уже на вашем счету?

Около двадцати, причем большинство — выигранных.

Расскажите о самом памятном.

Женщина обратилась в известную московскую клинику, полностью оплатила популярную в бьюти-индустрии услугу под названием «лазерная наноперфорация». Результаты работы врача оказались, как говорится, «на лице»: пациентке был нанесен ожог первой степени, предстоял долгий период реабилитации. Но по решению суда, помимо денег, потраченных пациенткой на саму услугу, клиника оплатила немалую сумму в качестве компенсации морального вреда, оплатила расходы на экспертизы, на представителя, на восстановительное лечение. Решение суда полностью удовлетворило мою клиентку.

Судебные разбирательства, связанные с некачественным оказанием медицинских услуг — важный сегмент моей

работы. Но иногда вопросы клиентов можно решить в ходе досудебного урегулирования споров или же в претензионном порядке. Например, человека зачастую отказываются признать инвалидом, хотя все медицинские и законные показания для этого имеются. Такие решения медиков удается, как правило, оспорить во внесудебном порядке.

В чем, на ваш взгляд, специфика работы юриста в области медицинского права?

Очень большую роль в этой правовой сфере играет экспертиза, ждать результатов которой приходится достаточно долго. Бывает, особенно в частных клиниках, что на результат экспертизы влияют личные связи. Поэтому мне приходится очень внимательно анализировать состав экспертов на предмет выявления прямых или косвенных связей с фигурантами дела.

В целом же специфика медицинских дел такова, что человеку необходимо решить свои проблемы как можно скорее. Что вполне естественно, поскольку речь идет о здоровье.

О создании собственной фирмы пока не задумывались?

Думаю, это — вопрос времени.

Медицинское направление при этом останется основным?

Одним из основных. Ведь во время учебы в вузе меня немало интересовали вопросы гражданского, семейного, корпоративного права. Кстати, сейчас я работаю над сложным, запутанным делом, не связанным с медициной. Речь идет о признании совместной собственности жилой площади, до брака приобретенной супругой, но несколько раз улучшаемой за счет общего имущества семейной пары. С большой вероятностью можно предполагать, что решение суда удовлетворит моего клиента.

Поэтому выбор юридических услуг будет достаточно широк. Кроме того, хорошее знание английского и французского языков позволяет мне представлять интересы иностранных клиентов.

Рубрика: Герой номера

Фиалил «Магнетар» Межрегиональной коллегии адвокатов г. Москвы.....6

Адрес: 123557, г. Москва, Большой Тишинский пер., д. 38
Тел.: (495) 109-02-52
E-mail: mka.magnetar@gmail.com
http://www.mka-magnetar.ru

АВТО-АУДИТ ООО.....6

Адрес: 123557, г. Москва, Большой Тишинский пер., д. 38
Тел.: (495) 109-00-59
E-mail: info@avto-audit.ru
http://www.avto-audit.ru

Рубрика: Экспертное мнение

Центр развития и поддержки бизнеса ООО.....12

Адрес: 123060, г. Москва, Маршала Рыбалко ул., д. 2, корп. 6, оф. 607-615
Тел.: (495) 665-01-70, (495) 665-01-71, (495) 222-36-24
E-mail: vma@crpb.ru
http://www.crpbr.ru

ЮрИнвестКонсалтинг ООО.....16

Адрес: 123022, г. Москва, 2-я Звенигородская ул., д. 13, стр. 41, этаж 2
Тел.: (985) 774-34-14, (495) 774-34-14
E-mail: makeev@uic.su
http://www.uic.su
http://www.advokatmakeev.ru

АДВОКАТСКИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Адвокатское бюро №1 АПМО АНО.....20

Адрес: 117105, г. Москва, Варшавское ш., д. 26, стр. 1
Тел.: (495) 921-10-16, (495) 543-53-55
E-mail: adv.1@mail.ru
http://www.lbn1.ru

Адвокат Шашкин Денис Васильевич.....62

Адрес: 115419, г. Москва, 5-й Верхний Михайловский пр-д, д. 2
Тел.: (927) 226-93-20
E-mail: dshashkin@advokatarbitr.ru
http://www.advokatarbitr.ru

Алариус Консалтинг ООО.....42

Адрес: 117105, г. Москва, Варшавское ш., д. 1, стр. 1-2
Тел.: (495) 565-35-43
E-mail: info@taxguide.ru
http://www.taxguide.ru

Арнидейл ООО.....32

Адрес: 105064, г. Москва, Земляной Вал ул., д. 7
Тел.: (499) 755-92-26
E-mail: arnideil@gmail.com
http://www.arnideil.ru

Бауке ван дер Меер Тэкс энд Лигал Сервисис (СиАйЭс) Би.Ви Филиал ЗАО.....48

Адрес: 119180, г. Москва, Б. Якиманка ул., д. 31/18, оф. 203Б
Тел.: (495) 935-76-21
Факс: (495) 937-36-10
E-mail: info@bvdmmlaw.nl
http://www.bvdmmlaw.nl

Бельфор ООО.....52

Адрес: 121099, Новый Арбат ул., д. 34, стр. 1, оф. 403
Тел.: (499) 650-83-02
E-mail: info@belfort-consult.ru
http://belfort-consult.ru

Бизнес Консалт ЮК ООО.....34

Адрес: 127015, г. Москва, Вятская ул., д. 27, стр. 7
Тел.: (495) 641-71-93
E-mail: info@bs-konsalt.ru
http://www.bs-konsalt.ru

Верум Московская коллегия адвокатов.....40

Адрес: 115162, Москва, Городская ул., д. 9, помещение 3
Тел.: (495) 952-45-68, (903) 729-67-00
E-mail: info@mkaverum.com
http://www.mkaverum.ru

Персональный Налоговый Менеджмент ООО.....54

Адрес: 107140, г. Москва, Русаковская ул., д. 13
Тел.: (495) 648-65-33
E-mail: pnm@taxmanager.ru
http://www.taxmanager.ru

Правовед ООО.....3

Адрес: 105064, г. Москва, Земляной Вал ул., д. 27, стр. 2, оф. 21
Тел.: (495) 419-04-95, (925) 542-18-09
E-mail: prawowed@inbox.ru
http://www.pravo-ved.ru

СБ Групп ООО/ S&B GROUP.....56

Адрес: 107564, г. Москва, Краснобогатырская ул., д. 2, стр. 2, оф. 4.
Тел.: (495) 989-98-41, (499) 755-59-41
E-mail: sb.group.law@gmail.com
http://www.sbgrouplaw.com

Студия Права ООО.....64

Почта: 109156, г. Москва, Маршала Полубоярова ул., д. 10, кв. 147
Тел.: (495) 507-07-78
E-mail: info@lawstudio.su
http://www.lawstudio.su

Центр Практических Консультаций ООО.....70

Адрес: 101000, г. Москва, Чистопрудный б-р, д. 5, оф. 108
Тел.: (929) 553-71-00
E-mail: s.ohotin@mail.ru
http://www.cpk42.com/

Юридическая защита Коллегия адвокатов.....65

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

Юридическая компания «Тайм» ООО.....38

Адрес: 127254, г. Москва, Огородный пр-д, д. 5 стр. 6
Тел.: (495) 532-64-93, (926) 865-10-05
E-mail: info@timeprotect.ru
http://www.timeprotect.ru

Юридическая фирма Мир права Коллегия адвокатов.....45

Адрес: 119019 г. Москва, Знаменка ул., д. 13, стр. 3, оф. 412
Тел./факс: (495) 691-91-65, (495) 691-30-77
E-mail: mir.prava@rambler.ru
http://www.mir-prava.ru

Юридическая фирма К. О. R. D. ООО.....22

Адрес: 123100, г. Москва, Пресненская наб., 12, оф. А28
Тел.: (495) 726-45-58
E-mail: info@kord-group.ru
http://www.kord-group.ru

Юрист Грызунов Александр Владимирович.....27

Адрес: г. Москва, Новгородская ул., д. 38
Тел.: (903) 789-77-15
E-mail: a@grav.ru
http://www.grav.ru

Юрист Шалимова Александра Дмитриевна.....71

Тел.: (926) 021-22-09
E-mail: Shalimova.lawyer@mail.ru
http://www.shalimovalawyer.ru

АУДИТОРСКИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ

Аудит Консалт XXI ООО21

Адрес: 107045 г. Москва, Даев пер., д. 8
Тел.: (495) 795-61-74, (495) 607-45-54
Тел./факс: (495) 607-16-39
E-mail: profaud@mail.ru, info@auditconsalt21.ru
http://www.auditconsalt21.ru

АУДИТ СВТ ООО36

Тел.: (499) 707-90-97, (985) 040-50-50, (916) 435-88-34
E-mail: audit_svt@mail.ru
http://www.consult4u.ru

АФ ФорматАудит ООО46

Адрес: 141006, Московская обл., г. Мытищи, Колпакова ул., д. 2, оф. 140
Тел.: (495) 926-06-78, — 79, — 80, (498) 504-68-26
E-mail: info@formataudit.ru
http://www.formataudit.ru

БухгалтерияПлюс ООО30

Адрес: 115088, г. Москва, 1-я Дубровская ул., д. 13А, стр. 2, оф. 414
Тел.: (495) 150-04-23, (965) 374-48-80
E-mail: manager@buhgalteria-plus.ru
http://www.buhgalteria-plus.ru/

Мой бухгалтер/Финсервис Ко ООО50

Адрес: 119119, г. Москва, Ленинский пр-т, д. 42, корп. 1
Тел.: (495) 938-72-91, 8 (495) 960-21-75
E-mail: 9955421@mail.ru
http://www.mybyx.ru

Сальдо-аудит ООО26

Адрес: 115280, г. Москва, Восточная ул., д. 7
Тел.: (495) 796-05-80
E-mail: info@saldo-audit.ru
http://www.saldo-audit.ru

Траст Капитал ООО66

Адрес: 107174, г. Москва, Басманный тупик, д. 6А, оф. 2
Тел.: (916) 940-10-34, (495) 211-10-76
E-mail: info@trast-kapital.ru, o_kokareva@trast-kapital.ru
http://www.trast-kapital.ru/

Центр Бухгалтерских Услуг ООО41

Адрес: 111399, г. Москва, Федеративный пр-т, д. 9/2, оф. 4, 7
Тел.: (499) 391-63-56, (916) 160-93-93
E-mail: cbu.msk@yandex.ru
http://www.csb-msk.ru, http://www.elitbuh.ru

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Агентство «Русспромоценка» ООО60

Адрес: 109263, г. Москва, Шкулева ул., д. 2а
Тел.: (499) 641-11-21, (495) 911-74-07, (495) 911-73-07
E-mail: rpo@russprom.ru
http://www.russprom.ru

Компания «Бизнес Консалтинг» ООО58

Адрес: 142000, Московская обл., г. Домодедово, Корнеева ул., д. 12
Тел.: (495) 780-08-47, (495) 780-03-76, (496) 793-53-72
E-mail: buscon@buscons.ru
http://www.buscons.ru

Форпост-оценка ООО33

Адрес: 125315 г. Москва, 2-й Амбулаторный пр-д, д. 8, стр. 3
Тел.: (495) 640-12-29; (495) 518-01-72, (800) 555-77-69
E-mail: info@vorposten.ru
http://www.vorposten.ru

Эталонь НКЦ ООО15

Адрес: 109147, г. Москва, Марксистская ул., д. 34, корп. 10
Тел.: (800) 200-82-90, (495) 984-82-90
E-mail: info@nkce.ru
http://www.nkce.ru, www.nkcetalon.ru

СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Всероссийский центр сертификации «Сертьюнити» ООО28

Адрес: 115114, г. Москва, Дербеневская наб., д. 7, стр. 2, оф. 203-1
Тел.: (495) 975-72-89
E-mail: info@certunity.ru
http://www.certunity.ru

ПАТЕНТНЫЕ УСЛУГИ

Оксилон ООО44

Адрес: 117152, г. Москва, Загородное ш., д. 6, корп. 5
Тел.: (499) 502-38-39, (965) 407-77-44
E-mail: info@oksilon.ru
http://www.oksilon.ru

Патентное бюро GPG/Сервис Групп ООО24

Адрес: 109431 г. Москва, Привольная ул., д. 70, оф. 908
Тел.: (499) 670-40-50, (495) 782-33-85, 8 (800) 555-40-25
E-mail: 6704050@patent-rus.ru
http://www.patent-rus.ru

Патентный поверенный РФ № 1413 Турковский Сергей Александрович57

Адрес: г. Москва, Пресненская наб., д. 6, стр. 2, оф. 1620 (ММДЦ «Москва-Сити», деловой комплекс «Импери») **Тел.:** (915) 205-14-53
E-mail: sa@turkovsky.ru
http://www.turkovsky.ru

Первая Патентная Компания ООО49

Адрес: 127055, г. Москва, Образцова ул., д. 7, оф. 210, 211
Тел.: (495) 604-42-47, (499) 755-62-92
E-mail: expert@patentmsk.ru
http://www.patentmsk.ru

ПФ-ЮСТИС ООО68

Адрес: 121059, г. Москва, Бережковская наб., д. 20, стр. 19, этаж 3
Тел./факс: (499) 240-1465, (499) 240-4467
E-mail: info@yustis.ru, patent@yustis.ru
http://www.yustis.ru

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

**Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск
«Бизнес для бизнеса»**

**Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»**
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
http://www.bizstol.ru

Издание зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору в сфере
связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций по Центральному
Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

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

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

Адрес редакции и издателя: 107113, г. Москва,
Сокольническая пл., д. 4 А, пом. III, комн. 34

Издание отпечатано в ООО «МЕДИАКОЛОП»
Адрес типографии: 105187, г. Москва,
Вольная ул., д. 28, стр. 10

Порядковый номер 4
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 24.03.2016
Дата выхода 31.03.2016

**По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
8 (495) 971-92-05, 8 (926) 342-19-12,
(495) 979-65-52**

АГРОПРОДМАШ–2016

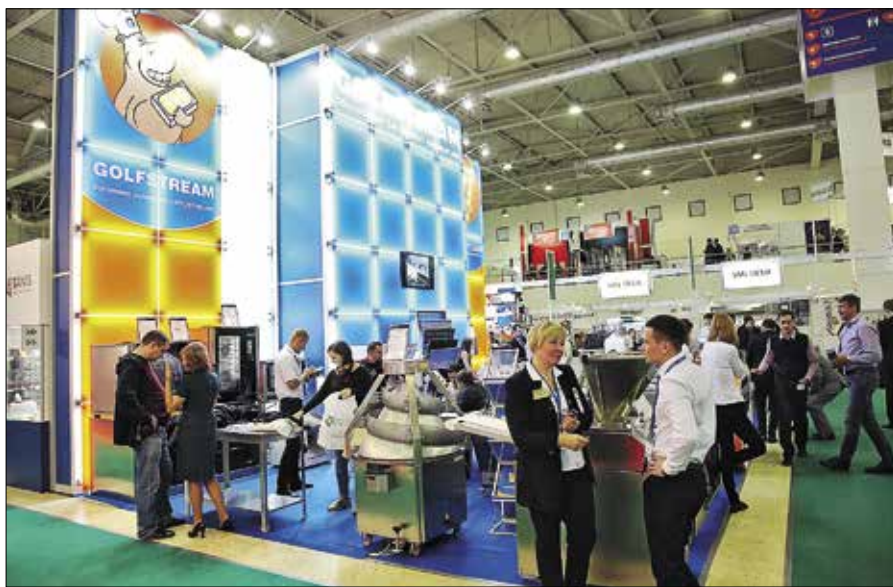


АГРОПРОДМАШ

Ежегодно предприятия в поисках новых решений в области автоматизации производств, высокотехнологичного и энергоэффективного оборудования приходят на выставку «АГРОПРОДМАШ». Международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности — «АГРОПРОДМАШ» демонстрирует технологические решения для 30 отраслей пищевой промышленности и всех этапов производства.

В выставке участвуют более 700 компаний из 30 стран мира. На стендах участники демонстрируют возможности применения оборудования на российских заводах и фабриках, специализирующихся на переработке мяса, птицы, зерна, фруктов, овощей и производстве кондитерских изделий, молочных продуктов, консервов, соков, безалкогольных и спиртных напитков, пива, макаронных изделий, чая, кофе, молока и растительного масла. Прямой контакт с целевыми посетителями дает возможность предоставить развернутую и наглядную информацию о преимуществах внедрения специализированных решений на предприятиях.

По данным официального аудита в 2015 г. выставку посетило более 20 тыс. посетителей из 59 стран мира и более 1000 городов всех федеральных округов РФ. При этом 80 % посетителей — главы компаний, владельцы и руководители подразделений. 89 % участников отметили, что достигли целей при посещении выставки — установили и поддержали деловые контакты, нашли новых клиентов и рынки сбыта, увеличили объемы продаж, презентовали новые продукты. 90 % посетителей остались довольны составом участников и уровнем организации выставки, а также готовы рекомендовать партнерам посетить «Агропродмаш».



«Агропродмаш–2016» состоится 10–14 октября 2016 г. в Москве, в ЦВК «Экспоцентр». Выставка проходит при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, а также под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ. Организатор выставки — ЗАО «Экспоцентр». Больше информации о выставке — <http://www.agroprodash-expo.ru/>



WorldFood

Moscow



25-я Международная выставка
продуктов питания

12-15 сентября 2016

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор
выставки

www.world-food.ru

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*



ПРОД ЭКСПО

**6–10
февраля 2017**



24-я международная
выставка продуктов
питания, напитков
и сырья для их
производства



Организатор:



При поддержке Министерства
сельского хозяйства РФ

Под патронатом Торгово-промышленной
палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

**Проверенные рецепты
для успешного бизнеса**

* Согласно Общероссийскому рейтингу выставок. Подробнее о рейтинге — www.exporating.ru

18+



Реклама

