

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

23/114 Октябрь 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

**ГК «АМИРА»:
ВСЕ ГРАНИ
СВЕТА**

Андрей Князев:
«Адвокат защищает
только человека»

Олег Иванов:
«Мы помогаем
соответствовать
требованиям!»

ENG + РУС



ВАСИЛИЙ ВАЮКИН,

адвокат, управляющий партнёр TAXmanager:

**«ДЛЯ TAXMANAGER ПРЕЖДЕ ВСЕГО
ВАЖНА РЕПУТАЦИЯ»**

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республики Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (TOBB)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды

- (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 23/114 Октябрь 2020

Подписано в печать 13.10.2020 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Sofiya Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 23/114 October 2020

Passed for printing on 13.10.2020

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

3 ПОВЫШАЯ КАЧЕСТВО КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ IMPROVING THE QUALITY OF CONSULTING SERVICES

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY

4 КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА A TEAM OF PROFESSIONALS FOR ANY BUSINESS

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS

10 АНДРЕЙ КНЯЗЕВ: «АДВОКАТ ЗАЩИЩАЕТ ТОЛЬКО ЧЕЛОВЕКА» ANDREY KNYAZEV: "A LAWYER PROTECTS ONLY A PERSON"

14 «СОФОНОВ, РОМАНЬКО И ПАРТНЁРЫ»: «ОТ ЛУЧШИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ В РЕГИОНЕ – К ЛУЧШИМ В СТРАНЕ!» SOPHONOV, ROMANKO AND PARTNERS: "FROM THE BEST LAW FIRMS IN THE REGION – TO THE BEST IN THE COUNTRY!"

18 ЛЮБОВЬ БЕЛИНА, СБ «ЗАЩИТА»: «НАМ ВАЖНА СУДЬБА КАЖДОГО КЛИЕНТА!» LYUBOV BELINA, SB ZASCHITA: "WE CARE ABOUT THE DESTINY OF EVERY CLIENT!"

22 СЕРГЕЙ ГОВОРОВ, MGP CENTER: «ЛУЧШАЯ РЕКЛАМА – ЭТО РЕПУТАЦИЯ!» SERGEY GOVOROV, MGP CENTER: "THE BEST ADVERTISEMENT IS REPUTATION!"

26 ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ БЕЗ ТРУДНОСТЕЙ ПЕРЕВОДА LEGAL ASSISTANCE WITHOUT PROBLEMS OF INTERPRETATION

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА. IN THE FIRST PERSON

30 СВЕТЛАНА ЛУКИНСКАЯ: «НИЧТО ТАК НЕ ВСЕЛЯЕТ УВЕРЕННОСТИ ПЕРЕД ПРОВЕРЯЮЩИМИ, КАК ЗАРАНЕЕ ПРОВЕДЁННАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ» SVETLANA LUKINSKAYA: "NOTHING GIVES YOU MORE CONFIDENCE BEFORE AUDITORS THAN A PRE-ARRANGED INDEPENDENT EXAMINATION OF ACCOUNTING REPORTS."

32 ВЕРХ ПОРЯДОЧНОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ THE ULTIMATE HONESTY AND RESPONSIBILITY

34 ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ LEGAL BUSINESS IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

38 ОЛЕГ ИВАНОВ: «МЫ ПОМОГАЕМ СООТВЕТСТВОВАТЬ ТРЕБОВАНИЯМ!» OLEG IVANOV: "WE HELP YOU WITH THE COMPLIANCE!"

ИНДЕКС КАЧЕСТВА. QUALITY INDEX

44 ГК «АМИРА»: ВСЕ ГРАНИ СВЕТА GC AMIRA: ALL FACETS OF THE WORLD

50 ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ: «СОЛОФАРМ» ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ ВО ВСЕХ СТРАНАХ И КОНКУРИРОВАТЬ СО ВСЕМИ КОМПАНИЯМИ» OLEG ZHEREBTSOV: "SOLOPHARM SHOULD WORK IN ALL COUNTRIES AND COMPETE WITH ALL COMPANIES"

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Во время «пандемии джокеров», когда кризис «рутинизируется», от руководителей и собственников компаний требуется принятие быстрых решений в быстро меняющихся условиях. Вызовы связаны как с разрушением или заморозкой мировых цепочек добавленной стоимости, так и с появлением новой реальности в виде дезурбанизации, снижения роста располагаемых доходов, угроз кибербезопасности, исчезновения профессий и рабочих мест. Десятилетия одиночек, выживающих в жестокой конкурентной борьбе, сменяются на эпоху сетевых альянсов, в которых лидеры в профессии: сильные, креативные, способные системно мыслить и видеть будущее – совместно порождают социальные и бизнес-инновации.

Осознавая растущую позитивную роль консолидации интеллектуального капитала, Комитет по консалтингу Московской торгово-промышленной палаты, созданный в 2012 году, постоянно наращивает пул лучших в своём деле консультантов и экспертов по вопросам управления организациями, территориями, бизнесом.

На постоянно действующей площадке МТПП мы уделяем особое внимание передаче предпринимателям и управленцам эффективных подходов, инструментов и методов решения актуальных задач: это взаимодействие с государством, снижение рисков предпринимательской деятельности, оптимизация издержек, получение инвестиций, поиск и создание новых ниш в цепочке добавленной стоимости, повышение эффективности бизнес-модели, разработка и вывод на рынок новых продуктов и услуг. В октябре 2020 года в партнёрстве с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей при ТПП РФ стартовал курс повышения квалификации руководителей «Консалтинговые инструменты для управления организацией».

Мы рассматриваем консалтинг как самостоятельную отрасль экономики России. Консультанты по управлению, вооружённые в арсенал своего профессионализма стратегическим видением будущего и опытом сотен проектов, способны ускорить позитивные изменения, ростки которых уже не скрыть. Кризисное время – это и время возможностей, зачастую таких, которые мы в стабильных условиях не могли предположить.

Способствовать необратимым позитивным изменениям в организации, социальной жизни, экономике – в этом члены Комитета по консалтингу видят свою миссию.

Желаю всем ресурсного состояния, оптимизма и здоровья!

**С уважением,
Лидия Валентиновна Чукина
Председатель Комитета по консалтингу
Московской торгово-
промышленной палаты**



DEAR COLLEAGUES!

During the “joker pandemic”, when the crisis is “routinized”, executives and company owners have to make quick decisions in a rapidly changing environment. The challenges are related to the destruction or freezing of global value chains, emergence of a new reality in the form of deurbanization, decrease in the growth of disposable income, threats to cybersecurity, and the disappearance of professions and jobs. Decades of lonely survivors of fierce competition give way to an era of network alliances in which leaders in the profession – strong, creative, capable of thinking systemically and seeing the future – generate social and business innovation together.

Realizing the growing positive role of the consolidation of intellectual capital, the Consulting Committee of the Moscow Chamber of Commerce and Industry, created in 2012, is constantly increasing the pool of the best consultants and experts in the field of management of organizations, territories, and business.

At the permanent site of the MCCL, we pay special attention to transferring to entrepreneurs and managers effective approaches, tools and methods for solving urgent problems: interaction with the state, reducing business risks, optimizing costs, obtaining investments, finding and creating new niches in the value chain, increasing efficiency business models, development and launch of new products and services. In October 2020, in partnership with the International Institute of Management of Business Associations at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, a training course for managers “Consulting tools for managing an organization” was launched.

We consider consulting as an independent branch of the Russian economy. Management consultants, who have incorporated the strategic vision of the future and the experience of hundreds of projects into their arsenal, are able to accelerate positive change, the seeds of which can no longer be hidden. A time of crisis is also a time of opportunities, often such that we could not have imagined in stable conditions.

The mission of the members of the Consulting Committee is to contribute to irreversible positive changes in the organization, social life, and economy.

I wish you all resourcefulness, optimism and health!

**Yours faithfully,
Lydia Chukina
Chairman of the Consulting Committee
Moscow Chamber of Commerce and Industry
CEO at NP Natsionalnaya Gildiya Professionalnykh Konsultantov**

ПОВЫШАЯ КАЧЕСТВО КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ

В российскую деловую реальность прочно кооптировались рыночные атрибуты. Вслед за этим уже никого не удивят такие выражения, как «пригласить в организацию консультанта», «внутренний консультант», «консультационное сопровождение», «независимый директор». Успешные руководители считают престижным нанимать опытных консультантов для решения стратегических вопросов и задач по оптимизации деятельности компаний. К консультантам по управлению принято относить экспертов, получивших, кроме двух и более высших образований, учёные степени, имеющих длительный опыт управления собственным бизнесом или организацией; экспертов в нескольких предметных областях знаний и, помимо этого, профессиональных переговорщиков и коммуникаторов. При столь серьёзных требованиях к профессионализму консультанты по управлению развивают такую компетенцию, как способность анализировать, систематизировать знания и опыт, превращая их в новые инструменты, методы, технологии работы. За плечами успешных консультантов сотни проектов, реализованных в раз-

личных компаниях, что создаёт эффект индивидуальной интеллектуальной фабрики. А если к этому добавить возможность делового общения в специально созданной профессиональной среде, то можно говорить о повышении качества консультационных услуг в масштабе страны.

Созданная в 2000 году Национальная гильдия профессиональных консультантов является крупнейшим объединением на консалтинговом рынке России. Членами НГПК являются признанные консультанты и эксперты, популярные спикеры, научные деятели, авторы известных книг по вопросам экономики и управления. Они обладают опытом реализации проектов различного масштаба: федерального, регионального, муниципального, отраслевого; в интересах корпораций, крупного и среднего бизнеса.

На счету устойчивого пула профессионалов, собранных на основе тщательного отбора по уровню их компетенций и по этическим основаниям, более 300 совместных проектов в интересах консалтингового рынка и заказчиков. Общий же список реализованных проектов

консультантов пула насчитывает свыше 5000 проектов.

НГПК соблюдает в своей деятельности важные этические принципы: надёжность, комплексность и системность, взаимовыгодность, конфиденциальность. Любой деловой проект гильдии рассматривает с точки зрения необходимости получения эффекта в интересах удовлетворения потребностей каждой из составных частей системы «Бизнес – Консалтинг – Государство».

НГПК является членом международной ассоциации развития менеджмента CEEMAN, Торгово-промышленной палаты РФ, Московской ТПП.

НГПК поддерживает проекты, направленные на развитие инфраструктуры консалтингового рынка РФ, и открыта для сотрудничества с профессиональными, деловыми, научными, образовательными объединениями и союзами, НКО.

Мы готовы к взаимовыгодному сотрудничеству!

IMPROVING THE QUALITY OF CONSULTING SERVICES

Market attributes have been firmly co-opted into Russian business reality, after which no one will be surprised by such expressions as “invite a consultant to the organization”, “internal consultant”, “consulting support”, “independent director”. Successful executives find it prestigious to hire experienced consultants to address strategic and business optimization challenges. It is customary to refer to management consultants as experts who have received, in addition to two or more higher educations – academic degrees with long-term experience in managing their own business or organization, experts in several subject areas of knowledge and, in addition, professional negotiators and communicators. With such serious requirements for professionalism, management consultants develop such competencies as the ability to analyze, systematize knowledge and experience, turning them into new tools, methods, and work technologies. Successful consultants lived through hundreds of projects implemented in various companies, which creates the effect of an individual intelligent factory. And if we add to this the

possibility of business communication in a specially created professional environment, then we can talk about improving the quality of consulting services on a national scale.

The National Guild of Professional Consultants, created in 2000, is the largest association in the consulting market in Russia. Members of the NGPC are recognized consultants and experts, popular speakers, scientists, authors of well-known books on economics and management, they have experience in implementing projects of various scales: federal, regional, municipal, industry, in the interests of corporations, large and medium-sized businesses.

There are more than 300 joint projects in the interests of the consulting market and customers on the account of a stable pool of professionals, gathered on the basis of careful selection based on their level of competence and ethical grounds, while the total list of implemented projects of the pool's consultants includes more than 5000 projects.

In its activities the NGPC observes important ethical principles – reliability, comprehensiveness and consistency, mutual benefit, confidentiality.

The Guild considers any business project from the point of view of the need to obtain an effect in the interests of meeting the needs of each of the constituent parts of the “Business – Consulting – State” system.

The NGPC is a member of The International Association for Management Development in Dynamic Societies (CEEMAN), the Chamber of Commerce and Industry of Russia, and the Moscow Chamber of Commerce and Industry.

The NGPC supports projects aimed at developing the infrastructure of the consulting market of the Russian Federation, is open to cooperation with professional, business, scientific, educational associations and unions, NGOs.

We are open to mutually beneficial cooperation!





**КОМАНДА
ПРОФЕССИОНАЛОВ
для любого бизнеса**



Телохранителей у меня нет, зато я держу двух хорошо натренированных налоговых консультантов.



Элвис Пресли

Сфера бизнеса и финансов богата «подводными камнями» и мелкими деталями. Кто начинает или развивает своё дело, должен учитывать много факторов, и налоговая нагрузка, пожалуй, главный из них. Составляя бизнес-план, необходимо чётко понимать, какие выплаты и сколько придётся делать в пользу государства. Не менее важно знать, как правильно вести дела с налоговыми службами в процессе развития предприятия или организации. Дело в том, что налоговое законодательство в России меняется чуть ли не каждый квартал, вряд ли бизнесмен сможет самостоятельно грамотно решить налоговые задачи, выполняя текущие дела. Это весьма успешно делают специфические специалисты: адвокаты, юристы, консультанты по налогам и сборам или просто налоговые консультанты, глубоко разбирающиеся в финансах, бухгалтерском учёте и планировании. Специалисты компании TAXmanager – профессионалы высокого класса. Они видят закон как инструмент, который при правильном его применении помогает клиентам добиваться финансового успеха, устраняет и минимизирует сопутствующие риски, восстанавливает равновесие и баланс в бизнесе. Василий Ваюкин, бессменный лидер компании, уверен, что только честность и порядочность по отношению к каждому клиенту и каждому делу помогают добиться привилегированности в своей сфере. О секретах успеха и некоторых аспектах деятельности на рынке юридических услуг рассказал основатель и управляющий партнёр TAXmanager.

– Василий Викторович, обычно, рассказывая о какой-либо компании, разговор начинают с того, как всё формировалось. А мы начнём сразу с результатов. Ваши – достаточно высоки. Лично вы входите в список главного ресурса для лучших юристов мира Best Lawyers, а TAXmanager – в рейтинг топ-50 «Право.ru-300». По каким критериям вы оцениваете успешность компании? Чем отличаетесь от других подобных организаций?

– Успешность я оцениваю, прежде всего, по результату работы, то есть по результату завершённого проекта или какого-то дела. Не так важно количество решённых задач, как качество их выполнения. Поэтому успешность для меня и моей компании – высота качества сделанной работы и результативность. Ведь только после успешного сотрудничества вырабатывается самое важное – доверие друг к другу.

Безусловно, в успешности бизнеса играет роль и рост финансовой прибыли. А если после завершения проекта клиент остаётся с вами и продолжает регулярно пользоваться юридическими и консультационными услугами вашей компании, да ещё и рекомендует вас своим коллегам и партнёрам – это, я считаю, один из высоких критериев успешности. И здесь нельзя назвать только один фактор. Для кого-то главное в успехе – деньги, но вернётся ли потом клиент – вопрос. Для коллектива TAXmanager больше важна репутация. Иначе бы мы не входили ни в какие рейтинги. Главное правило нашей компании: к решению проблем приступать с уверенностью в результате, с профессиональными амбициями и стремлением к победе. Это постоянные составляющие любого нашего проекта.

– Компания TAXmanager некоторое время официально занималась только налоговым менеджментом. Сейчас раз-

вивается юридическое направление – проект LawGround. Насколько успешно работает это направление? Хватило ли квалификации ваших штатных юристов, чтобы вести проект в задуманном объёме? С какими трудностями столкнулись в первое время, ведь в данном проекте у вас 15 направлений?

– Конечно, наша флагманская практика – налоговая. И создавались мы исключительно как юридическая компания, специализирующаяся на налоговом консалтинге. В процессе деятельности (опираясь на наши подходы в работе) практически сразу стало понятно, что и другими вопросами наших клиентов нужно заниматься. Это и стало после многолетней работы определяющим фактором перевода налоговой практики в компетенцию компании LawGround. Всё это информативно представлено на сайте LawGround. А что касается кадрового вопроса, то могу вас заверить, что все адвокаты и юристы, работающие в данном проекте – высококвалифицированные специалисты, имеющие значительный опыт оказания юридических и консультационных услуг широкого спектра. Также я всегда придерживаюсь политики развивать и наращивать компетенции персонала с нуля. У нас в компании работают молодые перспективные специалисты, только начинающие свой юридический путь. Большое количество проектов мы делаем собственными силами, но на самом деле нет необходимости держать в штате узконаправленного специалиста по каждому отдельно взятому направлению – это дорого и не всегда оправдано. По специфическим вопросам мы работаем в режиме аутсорсинга с уже проверенными временем коллегами. Зачастую и нас привлекают по каким-то особенным направлениям. Иногда профессиональный опыт подсказывает, что от

оказания услуги следует отказаться, если понимаем: текущая нагрузка на пределе человеческих возможностей и, конечно, качество нашей услуги может сказаться на результате. В первую очередь нам важно оказать услугу качественно, профессионально во всех аспектах, со всех сторон. Как я уже говорил, деньги здесь не на первом месте, хотя и имеют значение. Мы не гонимся за количеством проектов, чтобы охватить всё необъятное. Авторитет зарабатывается после многолетнего и успешного сотрудничества, когда доверие становится в основу отношений, что может быть утрачено моментально. Сейчас на рынке юридических услуг огромное количество компаний, «торгующих» псевдонадеждой, недобросовестных специалистов.

– И что более востребовано: налоговая консультация или общие юридические вопросы? Или вы это не разделяете?

– Дело в том, что практически каждое дело нашей компании так или иначе затрагивает вопросы налогообложения. Налоговое право – это не узконаправленная деятельность, как многие считают. Оно пересекается практически со всеми отраслями права и затрагивает огромное количество моментов жизнедеятельности организации. Сложность правил во всё более прозрачном мире, а также сформированный страх перед контрольно-надзорными органами и соответствующей ответственностью сами по себе определили вектор TAXmanager (или LawGround): оценивать любой проект с точки зрения не только налоговых или гражданско-правовых рисков, но и уголовных последствий для отдельно взятых людей (для руководства компаний-клиентов). Все вопросы рассматриваются в комплексе.



– Клиенту такой комплексный подход обойдётся дороже, чем если он обратится отдельно к юристу либо налоговому консультанту?

– Сказать точно невозможно, всё зависит от поставленной задачи и конечной цели: к чему стремится клиент. Конечно, мы в дальнейшем определяем, какое количество специалистов будет задействовано, какие области практик придётся использовать при решении того или иного вопроса, сколько потребуется времени (важна также срочность выполнения поставленных задач). Отсюда формируется и стоимость. К тому же считается профессиональным обратить внимание клиента на менее заметные с обывательской стороны проблемы и вытекающие из них последствия. Ну и конечно, в итоге клиент сам решает, какие услуги ему необходимы.

– Роль юристов в бизнесе заключается в том, чтобы помочь бизнесмену определить своё местоположение (правовое) и лишь затем установить последовательность действий для достижения поставленной цели. Как часто вы открываете для своих клиентов новые стороны их деятельности?

– Да, такое бывает и происходит с очевидной регулярностью. Ведь сформированные и формирующиеся многолетние доверительные отношения позволяют быть не просто консультантом, а бизнес-партнёром – и долгие годы. Адвокаты, юристы и тем более налоговые консультанты TAXmanager (или LawGround) довольно глубоко погружаются в работу компании-клиента. Благодаря большому практическому опыту становятся заметны иные стороны развития бизнеса. Стоя у законодательных истоков, работая с различными отраслями и структурами бизнеса, мы, очевидно, видим некоторые перспективы иных направлений (параллельных), на что, собственно, и обращаем внимание наше-

го клиента. Многие клиенты благодарят за подсказки и помощь в реализации новых направлений, ставших впоследствии успешными, особенно в текущей действительности, с наложенными ограничениями из-за COVID-19. Многим клиентам это могло остаться на плаву.

– Вы работаете с компаниями, у которых есть внутренние юристы? Какие налоговые проблемы и юридические вопросы решают они, а какого рода вопросы приходится решать вам? Вас часто вовлекают в бизнес-процессы компании, всегда ли существует доверие к внештатным юристам?

– Практически у всех наших клиентов есть штатные юристы, причём среди них достаточно много талантливых и опытных профессионалов. Как показывает практика, привлечение внешних юристов и консультантов обусловлено практической необходимостью оценить ситуацию или проблему с иной стороны. Фактически одни дополняют других. Внешних юристов и консультантов можно сравнить с врачами, которым нужны подробности «заболевания». А кто, кроме корпоративного юриста, может конкретно описать «боль» и подробно ознакомить со сложившейся ситуацией? Взгляд со стороны необходим, особенно в условиях динамичности развития законодательства, модернизации иных отраслей современного российского права, включая конкретизацию правовых норм органами судебной власти, расширительное и ограничительное их толкования. Ознакомиться с практикой – это одно. Но когда начинаешь формировать практику, появляются нюансы и «подводные камни», требуются нестандартные решения, и наличие многопрофильного юридического опыта всегда является безусловным подспорьем. Работа внешних юристов и консультантов актуальна, когда начинаются внешние проблемы, например со стороны контрольно-надзорных органов. Они могут трезво и непредвзято оценить сложившуюся ситуацию.

А что касается авторитета и доверия, как я говорил выше, они зарабатываются не сразу. И если ты специалист и знаешь свой предмет хорошо, то к тебе и отношение соответствующее. Клиенту хочется говорить с профессионалами, надеяться, что юристы справятся с возникшими проблемами. Крупные компании во время сложных и объёмных процессов привлекают на разные блоки вопросов различные юридические компании. Руководству таких компаний важно, чтобы был обмен мнениями и опытом, что позволит усилить защитные позиции.

В целом же, либо компания доверяет и внедряет юристов во все процессы жизнедеятельности компании, либо нет. Консалтинговая компания, знающая обо всех аспектах работы предприятия клиента,

имеет большой шанс на успешное завершение проекта. Иногда внутренние юристы саботируют, что-то недоговаривают. Возникают дополнительные трудности, прежде всего для самого клиента. А потом, в процессе разбирательств, это всплывает и приносит некоторые сложности в решении дела. Можно сделать ложные выводы. Я считаю, это проблемы коммуникаций руководителей и менеджмента.

– Сейчас сложная ситуация во многих направлениях бизнеса. Руководители из каких сфер чаще всего к вам обращаются? Какие услуги востребованы больше именно сейчас у бизнесменов и предпринимателей?

– Мы работаем с разными сферами бизнеса, начиная с ретейла и заканчивая производственной металлургией. Как правило, наша работа не зависит от сферы и кризисных явлений. Обычно, если у компании всё хорошо, она к внешним юристам не обращается. Но это тоже не совсем правильно, профилактика всё равно нужна. Бизнес – живой организм. Требуется постоянная перенастройка под обновляемое и модернизируемое законодательство. Как сможешь адаптировать его под текущие изменения, так и продолжится его дальнейшее развитие.

Чаще всего обращаются за комплексным налоговым исследованием деятельности, сопровождением налоговых проверок, представительство интересов в суде. Но все юристы знают главное правило: лучший спор – это тот спор, который не дошёл до суда. Нагрузка на судебный корпус такова, что некоторые проверки идут несколько месяцев, а суды и досудебные этапы длятся годами.

Весьма распространённый и востребованный продукт – Due Diligence, особенно на предмет проверки применяемых налоговых схем компании с точки зрения их легитимности.

Большинство наших клиентов переходит на постоянное юридическое обслуживание, что позволяет не только погружаться в специфику деятельности и участвовать в рабочих процессах компании, но и держать руку на пульсе в условиях динамичности меняющегося законодательства. Элвис Пресли когда-то сказал: «Телохранителей у меня нет, зато держу двух хорошо натренированных налоговых консультантов». И это очень точно подмечено. Постоянным клиентам TAXmanager и LawGround предоставляются особые условия. Они получают в распоряжение команду опытных и высококвалифицированных специалистов, чей комплексный подход к решению проблемы гарантирует оказание полного спектра правовых услуг, отвечающих высоким международным стандартам качества.

Беседовала Ольга Спичка



**A TEAM OF
PROFESSIONALS**
for any business



I have no use for bodyguards, but I have very specific use for two highly trained certified public accountants.



Elvis Presley

The field of business and finance is rich in pitfalls and small details. Whoever starts or develops a business must take into account many factors, and the tax burden is probably the main one. When drawing up a business plan, it is necessary to have a clear understanding of how much and what payments will have to be made in favour of the state. It is equally important to know how to do business with the tax authorities correctly when developing a company or organization. The fact is that tax legislation in Russia is changing almost every quarter, and not always a businessman can independently and competently solve tax problems while carrying out current affairs. This is very successfully done by specific specialists: public accountants, lawyers, tax and levy consultants – they have deep understanding of finance, accounting and planning.

TAXmanager specialists are high-class professionals. They see the law as a tool that, when applied correctly, helps customers achieve financial success, eliminates and minimizes the risks involved, and restores balance in the business. Vasily Vayukin, the irreplaceable leader of the company, is convinced that only honesty and decency in relation to each client and each business helps to achieve a privileged position. The founder and managing partner of TAXmanager spoke about the secrets of success and some aspects of activity in the legal services market.

– Mr. Vayukin, usually when talking about a company, the conversation starts with a story of its foundation. But we will start immediately with the results. Yours are high. Personally you are included in the list of the main resource for the best lawyers of the world under title “Best Lawyers”, and TAXmanager is among the top-50 rating “Pravo.ru-300”. What criteria do you evaluate the success of the company by? How do you differ from other similar organizations?

– I evaluate success first of all by the result of work, i.e. the result of a completed project or some business. The number of tasks completed is not as important as the quality of their implementation. Therefore, for me and my company, success is about the quality of the work done and performance. After all, only after successful cooperation the most important thing is developed – trust in each other.

Certainly, the growth of financial profits also plays a role in business success. And if the client stays with you after the project is completed and continues to regularly apply for the legal and consulting services of your company, and even recommends you to his or her colleagues and partners – this, I believe, is one of the high success criteria. This is the matter not of a single factor. For some people, the main thing in success is money, but the question is whether a client will apply repeatedly. For the TAXmanager team, reputation is more important. Otherwise, we wouldn't be included in any ratings. The main rule of our company is to start to solve problems with confidence in the result, with professional ambitions and the desire to win. These are permanent components of any of our projects.

– For some time, TAXmanager was officially engaged only in tax management. Currently, the LawGround project, which is of a legal area, is being developed. How successfully does this area work? Do your regular lawyers have enough expertise to run the project in the planned scope? What difficulties have you faced at first, as you have 15 directions in this project?

– Of course, our flagship practice is taxation. And we were created exclusively as a law firm specializing in tax consulting. In the course of our activities (basing on our approaches to work), it has become clear almost immediately that our clients also need to deal with other issues. This is what became, after many years of work, the decisive factor to include non-tax practices to the competence of LawGround. All this is informatively presented on the LawGround website. As for the personnel issue, I can assure you that the attorneys and lawyers working in this project are all highly qualified specialists with considerable experience in providing legal and consulting services of a wide range. I also always adhere to the policy of developing and increasing the competence of staff from scratch. Our company employs young promising specialists who just begin their legal career. We do a large number of projects on our own, but in fact there is no need to keep in staff a narrowly focused specialist in each particular area – it is expensive and is not always justified. On specific issues, we outsource to our colleagues who have already proven themselves over time. We are often attracted to some special areas as well. Sometimes professional experience suggests that we should refuse to provide a service if we understand that the current load is at the limit of human capacity and the quality of our service can affect the result. First and foremost,

it is important for us to provide the service with quality, professionalism in all aspects, from all sides. As I said before, money does not come first here, although it matters. The number of projects is not so important for us. Authority is earned after years of successful cooperation, when trust becomes the basis of a relationship, but can be lost instantly. Nowadays, there is a huge number of companies on the legal services market “trading” in pseudo hope of unscrupulous specialists.

– And what is more required: tax advice or general legal issues? Or perhaps you do not separate them?

– The fact is that practically every case of our company in one way or another involves tax issues. Tax law is not a narrowly focused activity, as many believe. It intersects with almost all branches of law and touches on a huge number of aspects of an organization life. The complexity of the rules in an increasingly more transparent world, as well as the formed fear of control and supervision bodies and the corresponding responsibility have determined the vector of TAXmanager (or LawGround): to evaluate any project in terms of not only tax or civil law risks, but also the criminal consequences for individual people (for the management of client companies). All questions are considered in a complex.

– Will such an integrated approach cost more to the client than if they contact a lawyer or tax consultant separately?

– It is impossible to say for sure, everything depends on the task and the final objective: what a client wants. Of course, we determine further how many specialists are required, which areas of practice are to be used in solving

a particular issue, and how long it will take (the urgency of achieving the set objectives is also important). The price is formed on that basis. In addition, it is considered professional to draw a client's attention to problems which are not noticeable from the general public but resulting in consequences. And of course, in the end, the client decides which services are needed.

– The role of lawyers in business is to help a businessman determine his or her legal position and only then to establish a sequence of actions to achieve the goal. How often do you open up new sides of their business to your clients?

– Yes, it happens and it happens with obvious regularity. After all, established and developing long-term relationships of trust allow us to be not just consultants, but also business partners for many years to come. Attorneys, lawyers and even more so tax consultants of TAXmanager (or LawGround) immerse deeply in the work of the client company. Thanks to extensive practical experience, other aspects of business development become visible. As we stand at the legislative origins, work with various industries and business structures, we obviously see some prospects for other parallel areas, to which we actually draw our client's attention. Many clients thank us for our hints and assistance in implementing new areas that later become successful, especially in the current reality, with restrictions imposed due to COVID-19. This has helped many clients to stay afloat.

– Do you work with companies that have internal lawyers? What tax problems and legal issues do they resolve, and what sort of issues do you have to deal with? You are often involved in the business processes of a company, is trust in external lawyers always possible?

– Almost all our clients have internal lawyers, and there are quite a lot of talented and experienced professionals among them. Practice shows that the involvement of external lawyers and consultants is due to the practical need to assess the situation or problem from another side. In fact, one complements the other. External lawyers and consultants can be compared to doctors who need details of the “disease”. Who else if not the corporate lawyer can specifically describe the “pain” and give details of the situation? An outside view is necessary, especially in the context of the dynamic development of legislation and the modernization of other branches of modern Russian law, including the specification of legal norms by the judicial authorities and their expansive and restrictive interpretation. Learning about the practice is one thing. But when you start to form a practice, nuances and pitfalls arise, so unconventional solutions are required and a multidisciplinary legal experience is always an absolute help. The work of external lawyers



and consultants is relevant when there are external problems, for example, from controlling and supervising bodies. They can soberly and impartially assess the situation.

And as for authority and trust, as I said above, they don't appear immediately. If you're a specialist and you know your subject perfectly, you're treated accordingly. A client wants to talk to professionals and hope that the lawyers will cope with the problems that have arisen. Large companies, in complex and extensive processes, attract different law firms to different blocks of issues.

It is important for the management of such companies to have an opportunity to exchange opinions and experience, which will strengthen their protective positions.

On the whole, either the company trusts and introduces lawyers into all processes of the internal life of the company or not. A consulting company that is aware of all aspects of the client's business has a great chance to successfully complete the project. Sometimes internal lawyers sabotage and lock up something. This inflicts additional difficulties, primarily for the client himself. And then, in the litigation process, this pops up and brings certain difficulties in solving the case. One can draw wrong conclusions. I believe that these are problems of management communication.

– Currently, the situation is difficult in many areas of business. Managers from what fields of business apply to you most often? What services are in greater demand now among businessmen and entrepreneurs?

– We work in many different business areas, from retail to industrial metallurgy. As a rule, our work does not depend on the sphere and crisis phenomena. Usually, if a

company is successful, it does not turn to external lawyers. But this is also not quite right, prevention is still needed. Business is a living organism. It requires constant re-adjustment for legislation that is being updated and modernized. The way one can adapt it to current changes will influence the further development of the business.

We are most often approached for a comprehensive tax survey of business activities, support for tax audits and representation in court. But all lawyers know the main rule: the best dispute is the one that has not reached court. The load on the court is such that some inspections lasts several months, and the courts and the pretrial stages last for years.

A very popular and requested product is Due Diligence, especially with regard to checking the tax schemes used by the company in terms of their legitimacy.

Most of our clients switch to a permanent legal service, which allows them not only to immerse themselves in the specifics of their business and participate in the work processes of the company, but also to have a keen sense of the pulse of changing legislation. Elvis Presley once said: “I have no use for bodyguards, but I have very specific use for two highly trained certified public accountants.” And that is very accurately noticed. The TAXmanager and LawGround regular clients are provided with special conditions. They receive a team of experienced and highly qualified specialists whose comprehensive approach to problem guarantees the provision of a full range of legal services meeting international high quality standards.

**The interview was taken
by Olga Spichka**



Андрей Князев:

«АДВОКАТ ЗАЩИЩАЕТ ТОЛЬКО ЧЕЛОВЕКА»

Когда мы выбираем адвоката, то относимся к данному выбору так же тщательно, как и к выбору лечащего врача. Ведь миссия защитника заключается в том, чтобы оказать помощь, от которой порой зависит дальнейшее существование. Конечно, для клиента всегда важно, насколько успешен адвокат, сколько у него побед и насколько высок его профессионализм. Однако профессионализм — это не только оправдательный приговор. Основатель коллегии адвокатов «Князев и партнёры» Андрей Геннадьевич Князев убеждён: «Самое главное, чтобы защитник вёл борьбу за своего клиента столько, сколько потребуется, не сдаваясь при неудаче». Специалист высокого класса должен обладать красноречием, знанием законодательства и подводных камней судебного дела и при этом всегда оставаться порядочным, честным, гуманным и отзывчивым человеком.

– Андрей Геннадьевич, как адвокатской фирме завоевать высокое доверие клиентов? Какой она должна быть, чтобы бизнесмен мог смело доверить ей ведение своих дел?

– На мой взгляд, как и в других отраслях, прежде всего стоит обращать внимание на стабильность работающей компании. Но сразу хочу оговориться: мы – не компания, а коллегия адвокатов. У нас объединение и каждый является членом Адвокатской палаты города Москвы. Это налагает определённые обязательства. Мы все сдаём квалификационный экзамен. К сожалению, у нас в стране можно заниматься юридическими услугами, даже не имея юри-

дического образования. И очень много фирм, кто нанимает и студентов, и людей без юридического образования. Для бизнесменов обращение к таким доморощенным юристам может дорого обойтись. Поэтому я бы рекомендовал адвокатские самообразования, бюро или коллегии. И обращать внимание на открытость фирмы, её упоминание в рейтинге, наличие постоянного офиса. Ну и конечно, можно смотреть отзывы в интернете, взглянуть именно на профессиональную деятельность.

– Юридическая компания «Князев и партнёры» зарекомендовала себя как надёжный партнёр для целого ряда

крупных организаций. Что подтолкнуло вас заняться бизнесом в сфере правовых услуг, создать коллегию? Как наращивали клиентскую базу?

– Адвокатской деятельностью я занимаюсь уже 23 года. Когда понял, что мои услуги востребованы, объединил вокруг себя хороших людей и профессионалов высокого уровня. Всегда считал, что мои сотрудники должны быть лучше меня, поэтому подбирал и подбираю только хороших специалистов. Почему бизнес – я ничего другого не умею и не уверен, что другой какой-то бизнес (вроде купли-продажи) мне бы подошёл. А в юридическом бизнесе ты как играющий тренер – всегда

надо быть в форме. И авторитет твой будет непререкаемый, если зарекомендовал себя на первоначальном этапе.

Клиентскую базу постепенно увеличивали, и нельзя сказать, что только крупные организации к нам обращаются. Наоборот, мы сосредоточены на среднем классе Москвы и Московской области. Это владельцы средних и крупных предприятий, индивидуальные предприниматели. Сейчас к нам обращается много молодых бизнесменов из сферы IT-технологий. Они не крупные по количеству кадров, но порой один такой предприниматель одновременно управляет 20 доходными сайтами.

– Компания уже известна во многих судах и заработала себе имя. Вы находитесь в топ-100 лучших юридических компаний страны, как вам это удалось? В чём секрет успеха?

– Секрет успеха в одном – работать, не обманывая клиентов, оказывать им только качественные услуги. По большому счёту юридический бизнес, в отличие от многих других, ничем не рискует. Нет производственных помещений, недвижимости в управлении, каких-то запасов товара. Поэтому единственное, чем мы рискуем – это своей репутацией. Даже один обманутый и плохо обслуженный клиент может повлиять на твою популярность и востребованность. Наше главное правило – работать в полную мощь. Предупреждать клиента о возможных рисках и не всегда тех результатах, которые ожидаются. Кстати, адвокатская деятельность ограничивается так называемым кодексом этики, адвокатская палата строго наказывает за какие-либо правонарушения в отношениях с клиентами.

А если говорить про рейтинги, это довольно серьёзное мероприятие. Когда подаёшь на участие в таких рейтингах, как «Право.ру» или «Коммерсант.ру», то оценку делают не журналисты, а целая плеяда научных деятелей: и если ты «не очень», тогда туда не попадёшь. Могут на твою известность повлиять, конечно, какие-то PR-мероприятия, но незначительно. Только дела адвоката создают ему имидж и репутацию.

– Андрей Геннадьевич, а за какие дела вы или ваши коллеги не возьмётесь никогда?

– Таких дел практически нет. Наши адвокаты не работают с теми юридическими проблемами, которые незаконны в том или ином проявлении. Даже если дело заведомо выигрышное и сулит прибыль, но содержит мошеннические действия – сразу «нет». А в целом юридическая защита – это то, что подразумевает наша специальность, а сложные дела или простые, к какой сфере они относятся – неважно. Адвокат защищает в первую очередь человека, а не преступника или какого-то конкретного бизнесмена. И действия адвоката сравниваем с действиями врача скорой помощи, он



не может отказать в помощи какому-либо пострадавшему. Оказывать защиту надо любому. Даже людям, обвиняемым в самых тяжких преступлениях, государство предусмотрело право на адвоката.

Конечно, как и в любой специальности, бывает, что конкретный адвокат не подходит под определённого клиента. Но сила фирмы в том, чтобы суметь каждому подобрать того защитника, который сможет отвечать всем требованиям клиента. Мы можем дела передавать друг другу. Когда крупный проект, могут работать одновременно несколько правозащитников.

– А как в вашей фирме обстоят дела с кадрами? У вас юристы имеют специализацию по направлениям бизнеса?

– У нас есть департамент защиты бизнеса, в котором три адвоката занимаются только уголовным правом. Криминалисты в основном работают по уголовным делам экономической направленности. Адвокаты, которые специализируются на гражданско-правовой сфере, обслуживают физических лиц (наследство, расторжение брака, определение места жительства, ипотека и т. д.). Есть отдельные специалисты, работающие непосредственно с проблемами бизнеса и по корпоративному праву. Однако сейчас существует такая тенденция, когда семейное имущественное дело переквалифицируется в раздел бизнеса, соединяется много направлений. Работают над ним несколько адвокатов.

А что касается кадрового наполнения, тут особых проблем не вижу. Для нашей компании первичны человеческие качества: порядочность, честность, человечность. И уже потом – юридическая грамотность, смекаливость, профессионализм. На самом деле очень много хороших юристов, но плохих людей. Я бы не хотел их видеть рядом. К отбору молодых кадров мы подходим очень серьёзно. В отличие от других специальностей, можем выбирать из огромного количества молодых специалистов, самых лучших.

– Каким вы видите дальнейшее развитие компании? Какие задачи вы бы назвали приоритетными?

– Очень важно не отставать от всех нововведений, быть конкурентоспособной фирмой в условиях рынка. Сейчас активно развивается сфера интернета, электроники. И мы стараемся развиваться в новых направлениях, пытаемся быстро реагировать на какие-то изменения. Сам бизнес быстро меняется, появляется много нововведений. А так как мы являемся обслуживающим персоналом в этом «действии», то приходится постоянно повышать свои знания. Важно не потерять ту долю рынка, которую имеем сегодня. Стараемся проталкивать молодых: сейчас много таких юристов выпускается, поэтому считаю нашей определённой миссией – дать им «путёвку в жизнь».

Беседовала Ольга Спичка

Andrey Knyazev:

“A LAWYER PROTECTS ONLY A PERSON”

When we choose a lawyer, we treat this choice as carefully as the choice of an individual physician. After all, the mission of any lawyer is to provide assistance, on which the future life sometimes depends. Of course, it is always important for a client how successful a lawyer is, how many victories he or she has and how high their professionalism is. However, professionalism is not only an acquittal. The founder of the Knyazev and Partners Bar Association, Andrey Knyazev, is convinced: “The most important thing is that lawyers fight for their clients as long as it takes, without giving up in case of failure.” A high-class specialist must have eloquence, knowledge of the law and the pitfalls of a legal case and at the same time always remain a decent, honest, humane and responsive person.



– Mr. Knyazev, how can a law firm gain high trust of clients? What should be done to convince a businessman to entrust you their affairs?

– In my opinion, as in other industries, first of all it is worth paying attention to the stability of a company. But I want to make a reservation right away: we are not a company, but a bar association. We have an association and everyone is a member of the Moscow City Bar. This imposes certain obligations. We all take the qualifying exam. Unfortunately, in our country it is possible to engage in legal services without even having a legal education. And there are a lot of firms who employ both students and people without legal education. For businessmen,

it can be costly to turn to these homebrew lawyers. Therefore, I would recommend bureaus or boards of lawyers. Also, it is recommended to pay attention to the openness of the company, its mention in the rating, the presence of a permanent office. And of course, you can look at reviews on the Internet, take a look exactly at professional activities.

– Knyazev & Partners Law Firm has established itself as a reliable partner for a number of large organizations. What prompted you to do business in the field of legal services, to create a bar association? How did you gain your client base?

– I have been engaged in law activity for

23 years. When I realized that my services were in demand, I united good people and high-level professionals around me. I always believed that my employees should be better than me, so I selected and select only good specialists. Why business – I can't do anything else and am not sure that some other business (like buying and selling) would suit me. And in the legal business, you are like a playing coach – you always have to be in shape. And your authority will be indisputable if you have established yourself at the initial stage.

The client base was gradually increased, and we cannot say that only large organizations turn to us. On the contrary, we are focused on the middle class of Moscow

and the Moscow region. These are owners of medium and large enterprises, individual entrepreneurs. Now we are approached by many young businessmen from the field of IT-technologies. They are not large in terms of the number of personnel, but sometimes one such entrepreneur manages 20 profitable sites simultaneously.

– The company is already well known in many courts and has made a name for itself. You are in the top 100 best law firms in the country, how did you manage it? What is the secret of success?

– The secret of success is in one thing – to work without deceiving clients, to provide them with only quality services. By and large, the legal business, unlike many others, does not risk anything. There are no production facilities, no real estate in management, no stocks of goods. Therefore, the only thing we risk is our reputation. Even one cheated and poorly served client can affect your popularity and relevance. Our main rule is to work at full capacity. We warn the client about the possible risks and the results that

are not always expected. By the way, advocacy is limited by the so-called code of ethics, the chamber of lawyers punishes severely for any offenses in relations with clients.

And if we talk about ratings, this is a pretty serious case. When you apply for participation in ratings such as Pravo.ru or Kommersant.ru, then the assessment is made not by journalists, but by a whole galaxy of scientists: and if you are not very good, then you will not get there. Certainly, some PR-events can influence your fame, but insignificantly. Only the lawyer's deeds create their image and reputation.

– Mr. Knyazev, and what cases will you or your colleagues never take on?

– There are practically no such cases. Our lawyers do not work with those legal problems that are illegal in one form or another. Even if the case is deliberately winning and promises profit, but contains fraudulent actions – we say “no”. But in general, legal protection is what our specialty implies, and it does not matter whether they are complex or simple, what area they belong

to. A lawyer primarily protects a person, not a criminal or any particular businessman. And the actions of lawyers are comparable to those of an ambulance doctor, they cannot refuse to help any victim. Anyone should be protected. The state provides the right to have a lawyer even to people accused of the most serious crimes.

Of course, as in any specialty, it happens that a particular lawyer is not suitable for a particular client. But the firm's strength lies in the ability to select the right defender for everyone who can meet all the client's requirements. We can transfer things to each other. When a project is large, several lawyers can work at the same time.

– How is your company doing with personnel? Do you have lawyers specializing in different business areas?

– We have a business defense department with three lawyers dealing only with criminal law. Forensic specialists mainly work on economic criminal cases. Lawyers who specialize in the civil law field serve individuals (inheritance, divorce, determination of residence, mortgage, etc.). There are individual specialists working directly with business and corporate law issues. However, now there is such a tendency when the family property case is re-qualified into a business section, many areas are connected. Several lawyers are working on it.

As for staffing, I don't see any particular problems. For our company, human qualities are primary: decency, honesty, humanity. And only then – legal literacy, ingenuity, professionalism. In fact, there are a lot of good lawyers, but bad people. I would not like to see them nearby. We approach the selection of young personnel very seriously. Unlike other specialties, we can choose from a huge number of young specialists, we take the best.

– What do you see the further development of the company? What tasks would you call priority?

– It is very important to keep up with all the know-how, to be a competitive company in the market conditions. The sphere of the Internet and electronics is actively developing now. And we are trying to develop in new directions, trying to quickly respond to any changes. The business itself is changing rapidly, there are many innovations. And since we are service personnel in this “action”, we have to constantly improve our knowledge. It is important not to lose the market share that we have today. We try to push young people: now many such lawyers are graduating, therefore I consider it our definite mission – to give them a “start in life.”



**Interviewed by
Olga Spichka.**

Слово «банкротство» в буквальном переводе с латыни означает «сломанная скамья». Странно, не правда ли? Но дело в том, что «банком» первоначально именовалась скамья, на которой менялы и ростовщики на рынках меняли монеты и оформляли сделки. Если владелец «банка» разорился, он обязан был публично сломать свою скамью. В Древней Греции в случае неспособности отца семейства расплатиться по долгам его жена, дети и прислуга попадали в рабство до полной компенсации их трудом убытков кредитора. Правда, срок долгового рабства ограничивался пятью годами, а рабам гарантировалась физическая неприкосновенность. А вот в самом первом источнике древнеримского права, Законах XII таблиц (451 год до н. э.), было прописано право кредитора разрубить несостоятельного должника на части! Однако в классический период римского права (I в. до н. э. – III в. н. э.) наказание должника стало вторичным по отношению к взысканию его имущества. Появились правила его изъятия и порядок реализации с аукциона в пользу кредиторов. В средневековой Европе, перенявшей основы права у Рима, процедура банкротства применялась только к купцам и угрозы для их жизни уже не несли. Но на Востоке Яса Чингисхана приговаривала трижды не сумевшего расплатиться должника к смертной казни. У нас первым прообразом «закона о банкротстве» стала Русская Правда (XI век), содержавшая правила продажи в долговое рабство виновного должника. При этом она предполагала реструктуризацию долга в случае невиновного банкротства! В Англии к 1705 году впервые в мире был принят закон, по которому добросовестный банкрот, содействующий возмещению убытков кредиторов, мог рассчитывать на прощение невыплаченных долгов. Конечно, банкротам XXI века стоит радоваться, что они живут не в правовом поле Аппия Клавдия или великого хана! Однако банкротство и в наши дни остаётся процессом сложным, хлопотным и крайне неприятным. Впрочем, это впечатление могут сильно смягчить продвинутые юристы. С одним из таких профессионалов, управляющим партнёром проектной компании «Софонов, Романько и партнёры» Ильёй Софоновым мы побеседовали.



Илья Софонов,
управляющий
партнёр,
арбитражный
управляющий

«СОФОНОВ, РОМАНЬКО И ПАРТНЁРЫ»:

«ОТ ЛУЧШИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ В РЕГИОНЕ – К ЛУЧШИМ В СТРАНЕ!»

– *Илья Юрьевич, ПК «Софонов, Романько и партнёры» уже 18 лет работает по специализации «банкротство и уголовная защита бизнеса». То есть разрабатывать данное направление вы начали буквально с возникновения темы в российском правовом поле? Расскажите историю компании.*

– Компания создавалась партнёрами в 2002 году для решения узкого круга вопросов. Это были инвестиционные проекты, в том числе связанные с банкротством. Фирма защищала интересы инвесторов, скупавших на банкротных торгах заводы и земельные участки, чтобы на их базе создавать новые бизнесы. Приходилось сталкиваться и с рейдерами, использовавшими закон о банкротстве в своих целях.

На протяжении 2002-2015 годов фирма динамично развивалась, обрстая дополнительными практиками. К сферам её компетенции добавились услуги по уголовной защите, GR, судебно-арбитражная практика.

Управляющим партнёром компании я стал в 2015 году. С того момента было принято решение ввести узкую специализацию в работе. Фирма стала предоставлять услуги исключительно в двух областях: это банкротство и уголовная защита в сфере экономики. Масштаб и глубина работы в каждом из направлений позволили создать для клиентов уникальный продукт.

Мы – одна из немногих юрфирм, решающих подобные вопросы комплексно: если клиенту необходимо ликвидировать компанию с долгами, страхуем владельцев бизнеса и первых лиц от убытков, субсидиарной и уголовной ответственности. Наши юристы дают внятные представления о рисках и без-

опасности на предстоящий проект каждому клиенту. И всё при первоклассном сервисе! В этом – наше главное отличие: совмещать глубину экспертизы и безупречный сервис с доступными ценами, что мало кто может на российском рынке юридических услуг.

– *Юридические услуги – отрасль, где практически 100% успеха зависит от квалификации сотрудников. В вашей ПК работает высокопрофессиональная команда. Расскажите о ней.*

– Наш коллектив состоит из людей, компетенция каждого из которых проверена временем и проектами. Одна из ключевых задач любой юридической фирмы – иметь штат не просто классных специалистов, но сотрудников с правильной мотивацией, тех, кто не будет продавать секреты клиентов оппонентам и стараться только ради денег. Это сложная задача. Мы научились отбирать в нашу растущую фирму людей, для которых деньги – не самое главное. Для этого используем особую технологию найма. Её мы приобрели у крупной международной компании, специализирующейся в области найма. Благодаря этому мы смогли закрыть самый больной вопрос: «Как находить профессионалов с хорошей мотивацией?»

– *Кто ваши клиенты? И из каких они регионов?*

– В основном из Московского. На протяжении многих лет у нас сформировались доверительные постоянные отношения с несколькими крупными холдингами: в строительстве, алкогольной, туристической, рекламной индустриях и т. д.

– Ваши клиенты участвуют в процессе банкротства как со стороны должников, так и кредиторов. Что вы гарантируете им в каждом из этих случаев? Что даёт компании такой разносторонний взгляд на ситуацию?

– Если мы работаем на должников (основной объём наших заказов), то гарантируем, прежде всего, безопасность для менеджмента компаний. У нас не было случаев привлечения к субсидиарной ответственности либо взыскания убытков в отношении наших клиентов за все 18 лет работы.

Если работаем на кредиторов, мы нацелены на получение долга с должника. Сразу предупреждаем, с какой вероятностью сумеем прийти к цели, и отказываемся от проекта, если не видим перспективы.

А в целом – доскональное знание всех тонкостей ведения процесса банкротства с обеих сторон даёт нам высшую степень компетенции в данном вопросе.

– Существует понятие «стратегия банкротства». Вы можете разработать таковую для клиента с нуля?

– Это зависит от того, работаем мы от лица должника или кредитора. Если от должника, стратегия заключается в том, чтобы максимально «зачистить» бухгалтерию: ввести сразу упрощённую процедуру банкротства и быстро ликвидировать компанию (оптимально – в пределах года). Ставка делается на качество проработки рисков и скорость: в половине случаев кредиторы просто не успевают среагировать.

– Есть ли у вас статистика: какой процент дел ваша компания оканчивает с выигрышем для клиента?

– В ситуации, когда работаем на должников, мы в 100% случаев добиваемся ликвидации компании без проблем для её владельцев в виде субсидиарной ответственности или убытков.

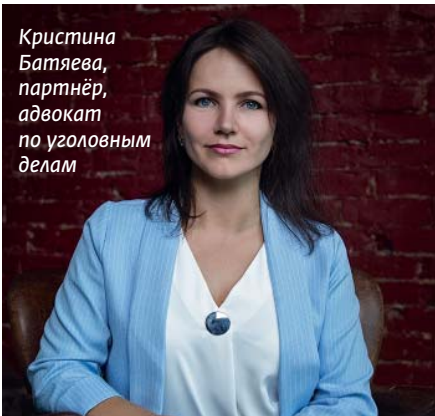
Если работаем от лица кредиторов: в 80% случаев добиваемся намеченных целей по взысканию долга через банкротство тем или иным образом.

– Сейчас всё большую актуальность приобретает тема субсидиарной ответственности. Работаете ли вы с такими случаями?

– Услугу по защите от субсидиарной ответственности мы оказываем в рамках нашего направления. Это всегда очень трудоёмкие процессы, здесь не бывает простых тем.

– Вы считаете, что грамотная защита в суде – не выигранный судебный спор, а отсутствие поданного клиентом иска. И всё же вашим юристам периодически приходится защищать клиентов в суде. Насколько успешно?

Кристина Батяева,
партнёр,
адвокат
по уголовным
делам



– Мы решаем поставленные задачи в основной массе случаев. Проблема может состоять в том, что клиент приходит слишком поздно, когда все предыдущие суды уже проиграны и сроки упущены. Но нам приходится браться за работу и в таких случаях – по просьбе доверенных клиентов.

– Бывает, бизнесмен не хочет идти на банкротство, ему просто нужна отсрочка по долгам. В этом случае вы можете?

– Да, мы помогаем договориться с кредиторами и реструктурировать долги. Либо клиент просит нас просто затянуть отдельные суды с кредиторами, что мы и делаем, добиваясь отсрочки на год и более по решениям судов.

– В делах о банкротстве вопрос оплаты услуг юристов приобретает особые краски, ведь, казалось бы, какого гонора можно ждать от банкрота? Какой политики вы здесь придерживаетесь?

– В вопросах оплаты придерживаемся предельно гибкой политики. Мы понимаем, клиент не всегда в состоянии оплатить наши услуги, и предлагаем альтернативы. Принимаем в счёт оплаты ликвидную дебиторскую задолженность, переплату по налогам, которые взыскиваем в ходе банкротства, и иные ликвидные активы. При работе от лица кредиторов наш главный принцип: «Нет результата – нет оплаты».

– С подачи классической литературы мы привыкли, что тему банкротства окружают роковые страсти, когда «на кону жизнь и смерть». А так ли это сейчас? Поделитесь самыми яркими случаями из вашей практики.

– Сегодня банкротство – больше рутинная бумажная работа, и страсти здесь редко где кипят. В основном это крупные проекты (вроде банкротства градообразующего завода) либо социально значимые проекты (например, банкротство застройщика). В обоих случаях особые краски процедуре добавляют простые люди, по закону могущие участвовать в судах и со-

браниях кредиторов. И здесь действительно кипят неподдельные страсти!

Самый яркий случай у нас был связан с банкротством нефтеперерабатывающего завода в Ростовской области. Когда мы приехали принимать документы, нас фактически взяли в заложники разъярённые работники, которым предприятие задолжало зарплату за полгода. Люди думали, мы пришли, чтобы тайно продать остатки имущества завода. Даже вызов полиции не помог: полицейские, увидев возбуждённую толпу, со словами «разбирайтесь сами» просто уехали... С огромным трудом удалось объяснить, кто мы такие и для чего прибыли.

Валентин Романько,
партнёр



– Проектная компания «Софонов, Романько и партнёры» активно сотрудничает с другими юридическими, а также бухгалтерскими и аудиторскими компаниями. В чём выгода?

– Мы закрываем для них задачи, которые они своими силами не могут решить. Это касается всего, что связано с банкротством. Их клиенты нередко интересуются подобными услугами, для чего и привлекают нас.

А когда нам требуется помощь в области аудита, бухгалтерских или узкопрофильных юридических услуг мы привлекаем партнёров. Это взаимовыгодный обмен.

– В связи с очередным экономическим кризисом работы у вас уже прибавилось? Или основная волна клиентов ещё впереди?

– Работы прибавилось, но, действительно, основная нагрузка ещё планируется. У многих компаний резервы и отсрочки по кредитам истекут в четвёртом квартале, поэтому основная волна банкротств ещё предстоит.

– Каковы планы компании – ближайшие и на перспективу?

– Ближайший план – войти в список лучших юридических фирм в области банкротства в Московском регионе. Перспектива – стать лучшими в стране!

Беседовала Елена Александрова



SOPHONOV, ROMANKO AND PARTNERS:

“FROM THE BEST LAW FIRMS IN THE REGION – TO THE BEST IN THE COUNTRY!”

The word “bankruptcy” in literal translation from Latin means “broken bench”. It is strange, isn't it? But the fact is that a bench where money changers and usurers on the markets changed coins and concluded transactions was originally called a “bank”. If the owner of the “bank” became insolvent, he had to break his bench in public.

In Ancient Greece, if a father of the family was unable to pay off his debts, his wife, children and servants were enslaved until the creditors' losses were fully compensated by their labour. However, the period of debt bondage was limited to five years, and slaves were guaranteed physical integrity.

The very first source of Roman law, Laws XII of Tables (451 B.C.), established the right of a creditor to sever an insolvent debtor into pieces!

While the classical period of Roman law (1st century B.C. – 3rd century A.D.) the punishment of a debtor became secondary to the recovery of his property. The regulations for its withdrawal and the procedure for selling it at auction in favour of creditors were introduced.

In medieval Europe, which adopted the basics of law from Rome, the bankruptcy procedure applied only to merchants and no longer posed a threat to their lives. In the East, however, Yassa of Genghis Khan sentenced a three times failed to pay debtor to death.

Our first prototype of a “bankruptcy law” was Russian Pravda (11th century), which contained rules for selling a guilty debtor into debt slavery. At the same time, it provided for debt restructuring in the case of an innocent bankruptcy!

In England, by 1705, for the first time in the world, there had been introduced the law according to which a diligent bankrupt could count on forgiveness of unpaid debts through assistance with compensation of losses to creditors.

Of course, bankrupts in the 21st century can be happy that they live beyond the legal boundaries of Appius Claudius or the great khan! But bankruptcy remains a complicated, troublesome and extremely unpleasant process even today. However, this impression can be greatly softened by advanced lawyers. We talked to Ilya Sophonov, one of such professionals and managing partner of the Sophonov, Romanko and Partners project company.

– PK Sophonov, Romanko and Partners has already been working for 18 years in the specialization “bankruptcy and criminal protection of business”. In other words, you started developing this area literally with the emergence of the subject in the Russian legal field? Could you please tell us about the history of the company?

– The company was founded by partners in 2002 to handle a narrow range of issues. These were investment projects, including those related to bankruptcy. The firm defended the interests of investors who purchased plants and land plots at bankruptcy tenders in order to create new businesses on their basis. We also had to deal with raiders who used the bankruptcy law for their own purposes.

Throughout 2002–2015, the firm dynamically developed, acquiring additional practices. Criminal defense services, GR and litigation practice were added to its areas of competence.

I became Managing Partner of the company in 2015. Since then it was decided to introduce a narrow specialization in our business. The firm has started providing services only in two areas: bankruptcy and criminal defense in the economic sphere. The scale and depth of work in each area allowed us to create a unique product for our clients.

We are one of the few law firms that solve such issues in a comprehensive way: if a client needs to liquidate a company with debts, we secure business owners and first persons against losses, subsidiary and criminal liability. Our lawyers give a clear

idea of the risks and safety for the upcoming project to each client. Everything is at first-class service! This is our main advantage: to combine the depth of expertise and impeccable service with affordable prices, which few people can afford in the Russian legal services market.

– Legal services are an industry where almost 100% success depends on the qualifications of employees. Your company employs highly professional staff. Tell us about it.

– Our team is formed of people; the competence of each of them is proven by time and projects. One of the key tasks of any law firm is to have a staff that is not just great specialists, but also employees with the right motivation, those who will not sell secrets of clients to their opponents guided only with money benefit. This is a complicated task. We have learned how to select people to join our growing firm, for whom money is not everything. For this purpose, we use a special recruitment technology. We acquired it from a large international company specializing in recruitment. Thanks to this, we were able to solve the most painful question: “How to find professionals with good motivation?”

– Who are your customers? And what regions are they from?

– Mostly from the Moscow region. Over the years, we have developed trustworthy, continuous relationships with several large holdings: in the construction, alcohol, tourism, advertising industries and others.

– Your clients are involved in bankruptcy proceedings, both on the part of debtors and creditors. What do you guarantee them in each of these cases? What gives a company such a versatile view of the situation?

– If we work for debtors (the bulk of our orders), we guarantee, above all, safety for company management. We have not had any cases of subsidiary responsibility or recovery of damages against our customers for all 18 years of work.

If we work for lenders, we are committed to collecting debt from the debtor. We warn at spot notice regarding the likelihood that we will be able to achieve the objective, and we reject the project if we do not see any prospects.

And in general, thorough knowledge of all the details of bankruptcy proceedings on both sides gives us the highest degree of competence in this matter.

– There is a concept of “a strategic bankruptcy”. Can you develop such a strategy for a client from scratch?

– It depends on whether we work on behalf of a debtor or creditor. If on behalf of the debtor, the strategy is to “clean”

the accounting as much as possible: to introduce a simplified bankruptcy procedure immediately and to liquidate the company as quick as possible (optimally – within a year). The bet is on the quality of risk management and speed: in half of the cases, the creditors simply do not have time to react.

– Do you have statistics? What percentage of cases do you finish with a benefit for the client?

– In a situation where we work for debtors, we achieve 100% liquidation of companies without problems for their owners in the form of subsidiary liability or losses.

If we work on behalf of creditors: in 80% of cases we achieve the intended goals of debt collection through bankruptcy in one way or another.

– The topic of subsidiary liability is becoming more and more relevant now. Do you work with such cases?

– We provide services for protection against subsidiary liability within our area of expertise. These are always very time-consuming processes and there are no simple issues there.

– You believe that a competent defense in court means not a successful legal dispute, but the absence of a lawsuit filed with the client. And yet your lawyers have to protect clients in court from time to time. Is it effective?

– We solve the assigned tasks in the majority of cases. The problem may be that a client comes too late when all previous courts were already lost and deadlines were missed. But we also have to take up work in such cases – at the request of the trusted clients.

– It happens that a businessman does not want to go bankrupt; he just needs a delay on debts. Can you help in this case?

– Yes, we help to negotiate with creditors and restructure debts. Alternatively, a client asks us to simply prolong individual courts with creditors, which is what we do in order to obtain a one-year or more postponement on court decisions.

– In bankruptcy cases, the issue of payment for legal services becomes particularly sensitive – what kind of fee can be expected from a bankrupt? What is your policy here?

– We have a very flexible policy in payment matters. We understand that a client is not always able to pay for our services, and we offer alternatives. We accept liquid accounts receivables, overpayment of taxes that we collect in the course of bankruptcy procedure and other liquid assets as payment. When working on behalf of creditors, our main principle is: “No result – no payment.”

– Thanks to classical literature, we are used to the fact that the theme of bankruptcy is encompassed by fatal passions, when “life and death are at stake”. And is this the case now? Share the brightest cases from your practice.

– Bankruptcy today is more about routine paperwork, and passions rarely run high. Mainly they are related to large projects (like the bankruptcy of a town-forming enterprise) or socially significant projects (like bankruptcy of a real estate developer). In both cases, special colours are added to the procedure by ordinary people who, by law, can participate in courts and creditor meetings. And there really are genuine passions!

Our brightest case was the bankruptcy of an oil refinery in the Rostov region. When we came to accept documents, we were actually taken hostage by outraged employees whom the company stopped their wages for six months. People thought we had come to sell in a secret the remaining property of the refinery. Even a call to the police failed to help: the police, seeing the excited crowd, with the words “deal with it yourself” just left ... It was very difficult to explain who we were and why we arrived.

– The project company Sophonov, Romanko and Partners actively cooperates with other legal, accounting and audit companies. What is the benefit?

– We solve tasks for them that they cannot solve on their own. This concerns everything connected with bankruptcy. Their clients are often interested in such services, which is why they invite us.

And when we need assistance in audit, accounting or narrow legal services, we engage our partners. This is a mutually beneficial exchange.

– Due to the recent economic crisis, have you already got more work to do? Or is the main wave of clients still in the future?

– There is more work to be done, but indeed, the main burden is still expected. Many companies have reserves and loan deferrals will expire in the fourth quarter, so the main wave of bankruptcies is still to come.

– What are the plans of the company – both near and for the future?

– The nearest plan is to enter the list of the best law firms on bankruptcy procedures in the Moscow region. The prospect is to become the best in the country!

Любовь Белина, СБ «Защита»: «Нам важна судьба каждого клиента!»



Русская народная пословица гласит: «Знал бы, где упасть, соломки бы подстелил». Во времена, когда её сложили, на Руси, разумеется, никто ещё не знал: для того чтобы упасть гарантированно «на соломку», существует страхование! Хотя вообще-то первая практика, схожая со страхованием, применялась в Вавилоне ещё 4 тысячи лет назад и была связана с гарантией выплаты купцам компенсации в случае ограбления каравана. Помощь от всего торгового сообщества закреплялась сводом законов царя Хаммурапи. А страхование практически современного типа появилось в 1250-х годах в Венеции, Флоренции и Генуе. Однако Россия – в силу ряда причин – не только в древние времена сильно отставала в этом от других государств, но и ныне находится не на первых местах. Хотя в последние годы положение меняется. О подробностях мы расспросили финансового консультанта проекта Министерства финансов РФ, руководителя представительства ООО «Страховой брокер «Защита» в Брянске Любовь Белину.

– *Любовь Николаевна, надо признать, что наши соотечественники всё ещё мало подкованы в вопросах страхования. В СССР, конечно, существовал Госстрах – весьма успешная в экономическом смысле организация, имевшая центральный, как теперь говорят, офис «за углом от Госужаса». Но советские люди не могли выбирать страховую компанию: она была полным монополистом, а само страхование часто носило добровольно-принудительный характер. Возможно, поэтому и отношение к данной теме сложилось не вполне серьёзное: вспомним хотя бы страхового агента Деточкина из комедии Рязанова. По-настоящему и серьёзность темы, и её актуальность многие россияне ощутили лишь в последние годы. С чем, на ваш взгляд, это связано?*

– Да, времена изменились! Когда-то у нас был один банк, одна страховая компания, обязательная трудовая занятость, обязательная пенсия и другие гарантии. Сейчас множество банков, страховых компаний, различных предложений по инвестированию. Как не ошибиться при выборе финансового института? Что выбрать – надёжность или доходность? Разобраться во всём этом обычным гражданам сложно без помощи специалистов. И вы правы: о серьёзности темы страхования жизни россияне стали задумываться буквально в последние несколько лет. Это связано в первую очередь с последней пенсионной реформой: для начисления пенсии стали учитывать и стаж, и баллы; и если не хватит одного из компонентов, то пенсию начислят на пять лет позже (социальную) и, конечно, с повышением пенсионного возраста. События нынешнего года также заставили многих осознать необходимость создания финансовой подушки безопасности при наступлении непредвиденных жизненных ситуаций.

– *Расскажите историю создания и развития вашей компании.*

– Компания «Страховой брокер «Защита» занимается финансовым консультированием с 2002 года, однако её руководство начинало работу в области страхования жизни ещё в 1997 году. «Защита» тесно сотрудничает с консалтинговой компанией «Лидер», имеющей опыт на рынке финансового консультирования более четверти века.

Основное направление нашей деятельности – консультации физических и юридических лиц по вопросам создания

резервного капитала, управления личными финансами и финансового планирования жизни. Сюда включаются и вопросы пенсионного обеспечения и финансовой защиты жизни и здоровья как взрослых, так и детей.

– *ООО «Защита» – страховой брокер. И опять же, многим россиянам пока неясно, чем страховой брокер отличается от агента страховой компании? В чём его функции, чьи интересы он представляет, из каких источников получает прибыль? Почему действовать через страхового брокера выгоднее, нежели выбирать страховую компанию и общаться с ней на свой страх и риск?*

– Агент страховой компании является сотрудником конкретной организации, предлагает программы только данного страховщика. Страховой брокер по закону имеет право предлагать программы нескольких страховых компаний, анализировать, сравнивать и предлагать клиенту лучшие условия по той же цене, по которой он может оформить договор в компании напрямую либо через агента.

Сотрудники страхового брокера – финансовые консультанты – занимаются вопросами финансовой защиты жизни и здоровья и своим клиентам помогают гарантированно создать достойные пенсионные накопления, капитал на образование детям.

Помощь финансового консультанта можно сравнить с помощью семейного врача: приходится вникать в историю и условия жизни семьи, в её желания и возможности, «диагностировать» и назначать «лечение», то есть предлагать определённое решение для закрытия тех или иных вопросов. Нам важна судьба каждого клиента!

К сожалению, в сложившейся ситуации актуальность приобретает лозунг «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Вот и выходит, что в этой ситуации помощь финансового консультанта «для спасения» просто жизненно необходима.

Профессия финансового консультанта молодая, но очень перспективная. Не так давно утверждён профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию».

– *Какие виды страхования вы предлагаете, с какими страховыми компаниями сотрудничаете?*

– Существует много различных программ для клиентов под конкретные

жизненные ситуации. Условно их можно разделить на четыре направления: семья, здоровье, накопления, дети.

Можно накопить на пенсию, защититься от рисков/несчастных случаев, создать наследство «росчерком пера», обеспечить себе гарантированное качественное лечение при наступлении серьёзных заболеваний. Можно создать финансовый резерв ребёнку на образование, независимо от того, будут ли родители успешны, трудоспособны и вообще живы.

Россияне всё чаще задумываются о своём будущем, к ним постепенно приходит понимание, что ответственность за собственную жизнь нужно брать на себя. Растёт и доверие к страхованию жизни. СБ «Защита» тщательно выбирает самых надёжных партнёров на рынке страхования, так как в первую очередь для нас важны сохранность средств клиентов и гарантия выплат.

Основной наш стратегический партнёр – ООО «ППФ Страхование жизни». В России компания с 2002 года, входит в Ассоциацию страховщиков жизни и имеет высокий рейтинг надёжности на протяжении многих лет. По последним данным, компания «ППФ Страхование жизни» признана Центробанком компанией № 1 по клиентскому сервису.

– В ваши задачи входит сопровождение клиента при наступлении страхового случая?

– Обязательно! И не только при страховом случае. Мы сопровождаем клиента на протяжении всего срока действия полиса: сообщаем о новостях, помогаем в оформлении социальных налоговых вычетов. И если сейчас уже актуально иметь личного массажиста, парикмахера, визажиста, стилиста, то недалёк тот час, когда каждый сочтёт за лучшее иметь личного финансового консультанта.

– Почему копить деньги на страховом полисе выгоднее, чем хранить их в банке?

– В отличие от банка, где можно открыть депозит максимум на 3-5 лет, полис НСЖ даёт возможность накапливать от 5 до 40 лет, позволяя достичь долгосрочных целей.

Преимущества страхового полиса перед банковским вкладом: деньги законодательно защищены от посягательств третьих лиц и не делятся при разводе; программы поддерживаются государством: ежегодно возвращается 13% социального налогового вычета от суммы взносов.

Но главное преимущество полиса страхования жизни – реальная помощь со стороны страховой компании каждому человеку, каждой семье при наступлении непредвиденных жизненных ситуаций. Например, при серьёзных заболеваниях,



требующих дорогого лечения (инсульт, инфаркт, онкология), или при уходе из жизни, когда семье требуется срочная финансовая поддержка.

Помощь бывает на порядок выше взносов, которые человек внёс на счёт полиса. Но при этом взносы клиента остаются неприкосновенными, капитал, который он планировал создать к определённом сроку, будет гарантированно создан. Если же случилось непоправимое и человека не стало, наследник (только тот, что указан в полисе) получит страховую выплату в течение двух недель (не надо ждать полгода).

Приведу наглядный пример: случилось ДТП, погибли люди, у них остались семьи. Перед трагедией один сделал вклад в банк на 100 тысяч рублей, другой купил полис страхования жизни за 100 тысяч со страховой защитой в миллион рублей. Что получают семьи этих людей? Первая – 100 тысяч рублей со счёта в банке через полгода по праву наследования, вторая – миллион рублей по страховому полису через 14 дней после подачи необходимых документов в страховую компанию.

– У такой компании, как ваша, наверняка в «портфеле» немало жизненных случаев, подтверждающих, что обращение к страховому брокеру – правильный выбор?

– Разумеется! На счету компании немало случаев, когда при наступлении серьёзных и высокобюджетных заболеваний (онкология, инсульт) наши клиенты получили реальные выплаты, в десятки раз превышающие суммы внесённых ими взносов. При очень серьёзном переломе шейного позвонка молодой человек получил выплату по травме и затем по инвалидности. Потом он рассказал, что просто не выжил бы без этих денег, так как работал неофициально, и это были единственные средства на восстановление и реабилитацию. Случалось, что после оплаты одного-двух взносов уходили из жизни главные кормильцы семьи. И семьи полу-

чали страховые выплаты по уходу из жизни. Самые приятные страховые выплаты – по дожитию, то есть по окончании срока действия полиса! И когда мы слышим слова благодарности от клиентов, испытываем большую радость и удовлетворение от своей деятельности!

– Что нужно для того, чтобы оформить страховой полис с вашей помощью?

– Позвонить, написать, в общем, сообщить о своём желании оформить страховой полис. Мы свяжемся с вами, подберём нужные программы, сделаем расчёты, оформим заявление. Для оформления нужны документы застрахованного (клиента) и выгодоприобретателя (наследника).

– Какие новинки появились в последнее время на страховом рынке и какие из них вы особенно рекомендуете своим клиентам?

– У нас очень широкая линейка программ. Сейчас непростое время, и я отдаю предпочтение программам, в которых одновременно формируются накопления и присутствует защита не только от несчастных случаев, но и от болезней. По окончании срока действия договора человек получает свои накопления, а также гарантированный инвестиционный доход. Эта сумма выплачивается независимо от того, были ли по договору страховые выплаты или нет.

Есть программы для беременных, для очень «взрослых» клиентов. Особую актуальность во время карантина приобрёл полис ДМС (телемедицина), гарантирующий возможность своевременно получить медицинскую консультацию узкого специалиста по любому мессенджеру, рекомендации или второе медицинское мнение (к сожалению, от ошибок медицины не застрахованы).

– Куда нужно обратиться, чтобы ООО «Защита» стало защитой?

– Финансовая независимость – это вершина, которую каждый должен и может покорить сам! А мы в этом с радостью поможем!

Беседовала Елена Александрова

**СБ «Защита» базируется в Москве
(тел.: 8-916-165-80-37 – WhatsApp,
Viber; www.sb-zaschita.ru),**

**а также в Брянске
(тел.: 8-905-174-12-30 –**

WhatsApp, Viber;

Skype: lyubov-belina;

эл. почта: lyubov-belina@yandex.ru;

Лидер32.пф).

Ждём вас!



Lyubov Belina, SB Zashita: “We care about the destiny of every client!”

As a Russian folk proverb says: “If I knew where to fall, I would have laid there the straw.” At that time in Russia, of course, nobody knew yet: in order to fall is guaranteed “on the straw”, there should be insurance! In fact, the first practice, similar to insurance, was used in Babylon 4 thousand years ago and was related to the guarantee of payment of compensation to merchants in case of robbery of the caravan. Assistance from the entire trade community was strengthened by the Code of Hammurabi King of Babylon. And almost modern insurance appeared in the 1250s in Venice, Florence and Genoa. However, Russia – for a number of reasons – lagged far behind other countries not only in ancient times, but remains not among the leasers even nowadays. Although the situation has been changing over recent years. We asked Lyubov Belina, the Financial Consultant of the Russian Ministry of Finance and Head of the representative office of Insurance Broker Zashita LLC in Bryansk, about the details.

– Ms. Belina, it must be admitted that our compatriots are still very little aware of insurance issues. In the USSR, of course, there was the State Insurance Agency in Russian – Gosstrakh, equivoque in Russian to Statefear – a very successful organization in the economic sense, which as people joked had a central office “around the corner from the Gosuzhas (Statehorror – in English)”. But Soviet people could not choose an insurance company: it was a complete monopolist, and insurance itself was often “voluntary-compulsory”. Perhaps that’s why the attitude towards this topic was not quite serious: let’s at least remember Detochkin, an insurance agent from the popular Russian comedy by Ryazanov. Only in recent years many Russians have really felt the importance of the topic and its relevance. In your opinion, what does this have to do with?

– Yes, times have changed! We used to have one bank, one insurance company, mandatory employment, mandatory pension and other guarantees. Now there are many banks, insurance companies and various investment proposals. How not to make a mistake when choosing a financial institution? What to choose – reliability or profitability? It is difficult for ordinary citizens to understand all this without the help of specialists. And you are right: Russians have been starting to think about the seriousness of life insurance literally in the

last few years. This is primarily due to the latest pension reform: to calculate a pension, they began to take into account both length of service and scores; and if one of the components is not enough, then the pension will be calculated five years later (social) and, of course, with an increase in the retirement age. This year events have also made many people aware of the need for a rainy day fund in case of life contingencies.

– Tell us the history of the creation and development of your company.

– Insurance Broker Company Zashita has been providing financial advisory services since 2002, but its management began working in the field of life insurance back in 1997. Zashita LLC closely cooperates with the Leader consulting company, which has experience on the market of financial consulting for over a quarter of a century.

Our main activity is consulting individuals and legal entities on the creation of reserve capital, personal finance management and financial planning for life. This includes pension provision and financial protection of life and health of both adults and children.

– Zashita LLC is an insurance broker. And again, it is not yet clear to many Russians how an insurance broker differs from an agent of an insurance company? What are its functions, whose interests does it represent,

from what sources does it profit? Why is it more profitable to act through an insurance broker than to choose an insurance company and communicate with it at your own peril?

– An agent of an insurance company is an employee of a specific organization; he or she offers programs only for this insurer. An insurance broker, by law, has the right to offer programs of several insurance companies, to analyze, compare and offer the client the best conditions at the same price at which he or she can conclude a contract with the company directly or through an agent.

The employees of the insurance broker are financial consultants; they deal with issues of financial protection of life and health and help their clients to guarantee the creation of decent retirement savings or capital for the education of children.

The help of a financial consultant can be compared with the help of a family doctor: you have to delve into the history and living conditions of the family, its desires and possibilities, “to diagnose” and prescribe “treatment”, that means to offer a certain solution to certain issues. The destiny of each client is important for us!

Unfortunately, in the current situation, the slogan “if you need a helping hand, you will find one at the end of your arm” becomes relevant. So it turns out that in this situation, the help of a financial consultant is simply vital.

The profession of a financial consultant is young, but very promising. Not so long ago the professional standard "Financial Consulting Specialist" was approved.

– What types of insurance do you offer, what insurance companies do you cooperate with?

– There are many different programs for clients for specific life situations. They can be divided into four basic areas: family, health, savings, children.

You can save up for retirement, protect yourself from risks / accidents and provide yourself with guaranteed quality treatment in the event of serious diseases. You can create a financial reserve for your child for education, regardless of whether the parents are successful, able-bodied and generally alive.

Russians think about their future increasingly more frequently; they gradually come to understanding that responsibility for their own lives must be taken upon themselves. Confidence in life insurance is also growing. SB Zashchita carefully chooses the most reliable partners on the insurance market, since, first of all, the safety of clients' funds and a guarantee of payments are important for us.

Our main strategic partner is PPF Life Insurance LLC. In Russia, the company has been a member of the Association of Life Insurers since 2002 and has a high reliability rating for many years. According to the latest data, PPF Life Insurance is recognized by the Central Bank as the # 1 customer service company.

– Is it your task to accompany the client in case of insured events?

– Definitely! And not only in case of an insured event. We accompany the client throughout the entire validity period of the policy: we inform about the news, help with the registration of social tax deductions. And if now it is already important to have a personal masseur, hairdresser, make-up artist, stylist, then the hour is not far off when everyone will consider it best to have a personal financial consultant.

– Why is it more profitable to save money on an insurance policy than keeping it in a bank?

– Unlike a bank, where you can open a deposit for a maximum of 3-5 years, the universal life insurance policy makes it possible to accumulate from 5 to 40 years, allowing you to achieve long-term goals.

Advantages of an insurance policy over a bank deposit: money is legally protected from the encroachments of third parties and is not divided in case of divorce; the programs are supported by the state: 13% of the social tax deduction from the amount of contributions is returned annually.

But the main advantage of a life insurance policy is real help from the insurance company to every person, every family in the event of unforeseen life situations. For example, in

case of serious illnesses that require expensive treatment (stroke, heart attack, oncology), or in case of death when a family needs urgent financial support.

Help is several-fold higher than the contributions that a person has made to the policy account. But at the same time, the client's contributions remain inviolable, the capital, which he or she planned to create by a certain date, will be guaranteed to be created. If something irreparable happens and the person is gone, the heir (only the one indicated in the policy) will receive an insurance payment within two weeks (no need to wait six months).



Let me give you a good example: an accident happened, people died, they had families. Before the tragedy, one made a deposit in the bank for 100 thousand rubles; the other bought a life insurance policy for 100 thousand with insurance coverage of a million rubles. What will the families of these people get? The first – 100 thousand rubles from a bank account in six months by inheritance, the second – a million rubles under an insurance policy 14 days after the submission of the necessary documents to the insurance company.

– A company like yours probably has a lot of life experiences in its portfolio, confirming that contacting an insurance broker is the right choice?

– Of course! There are many cases on the practice of the company when, in the event of serious and high-budget diseases (oncology, blood stroke), our clients received real payments that are dozens of times higher than the amount

of their contributions. With a very serious fracture of the cervical vertebra, the young man received a payment for an injury and then for disability. Then he said that he simply would not have survived without this money, since he worked freelance, and these were the only means for recovery and rehabilitation. It happened that after paying one or two contributions, the main breadwinners of the family died. Their families received life-threatening insurance payments. The most pleasant insurance payments are after survival, that is, upon the expiration of the policy! And when we hear words of gratitude from customers, we experience great joy and satisfaction from our work!

– What does one need to get an insurance policy with your help?

– Either call us or write, in other words – to inform about one's desire to issue an insurance policy. We will contact you, select the necessary programs, make calculations, and draw up an application. For registration, the documents of the insured (client) and the beneficiary (heir) are required.

– What new items have appeared in the insurance market recently and which of them do you especially recommend to your clients?

– We have a very wide range of programs. Now is a difficult time, and I give preference to programs in which savings are formed at the same time and there is protection not only from accidents, but also from diseases. At the end of the contract, the person receives his or her savings, as well as a guaranteed investment income. This amount is paid regardless of whether there were insurance payments under the contract or not.

There are programs for pregnant women, and for very "adult" clients. During the quarantine period, a VHI (telemedicine) policy has acquired particular relevance, which guarantees the opportunity to receive timely medical advice from a narrow specialist on any messenger, recommendations or a second medical opinion (unfortunately, doctors are not immune from mistakes).

– Where does one need to apply for Zashchita LLC to become a defense?

– Financial independence is the pinnacle that people should and can conquer themselves! And we are happy to help with this!

Interview is taken by Elena Alexandrova

SB Zashchita is based in Moscow
(tel.: 8-916-165-80-37 – WhatsApp,
Viber; www.sb-zashchita.ru),
as well as in Bryansk

(tel.: 8-905-174-12-30 – WhatsApp,
Viber; e-mail: lyubov-belina@yandex.ru;
Skype: lyubov-belina; Leader32.rf).

We are waiting for you!



Сергей Говоров, MGP center:

«ЛУЧШАЯ РЕКЛАМА – ЭТО РЕПУТАЦИЯ!»

Что вы подумаете, если услышите, что юристы
некой фирмы выигрывают 99% судебных дел?
Скорее всего, решите, что это рекламная уловка, а на
самом деле всё, конечно, не так. Однако жизнь богаче
наших представлений о ней!
Мы побеседовали с генеральным директором
юридической компании MGP center Сергеем Говоровым.

– **Сергей Николаевич, компания MGP center позиционирует себя как «юридический бутик». В торговле бутик – небольшой узкоспециализированный магазин с ограниченным кругом клиентов, продающий дорожную модную одежду или украшения. Но какое это имеет отношение к юриспруденции? Что вы вкладываете в данное определение?**

– Прежде всего, оно указывает на эксклюзивность оказываемых нами услуг в узких профильных сегментах. Этот термин, редко, но используемый для определения юридических компаний, даёт нашим потенциальным клиентам намёк на то, что они могут рассчитывать на высокую компетенцию и отличное качество в рамках чёткого круга вопросов.

– **«Товар», который вы предлагаете, действительно говорит об узкоспециализированном подходе: это, во-первых, услуги по оптимизации налога на имущество предприятий, во-вторых – консалтинговая деятельность в сфере интеллектуального права. Но ведь, казалось бы, данные специализации ничем не связаны?**

– Действительно, это абсолютно разные отрасли права, не пересекающиеся. Они были выбраны нами потому, что именно в них у компании был наработан самый большой и качественный опыт.

– **В чём преимущества фокусировки на небольшом количестве направлений?**

– Узкая специализация даёт возможность максимально сконцентрироваться на де-

тальном изучении соответствующих законов и подзаконных актов, судебной практики, тенденций в правоприменении той или иной нормы, что, в свою очередь, позволяет нам достигать наилучших результатов – как для клиентов, так и для компании.

Мы не берёмся за вопросы, проблемы и темы, в которых не чувствуем себя стопроцентно уверенными, прежде всего в нашей полезности для обратившегося клиента! На нашем сайте можно найти ссылки на ряд надёжных компаний-партнёров. Если нам предлагают вопросы, в которых мы считаем себя не столь эффективными, как они, то рекомендуем обратиться к коллегам. Считаем неэтичным лукавить с клиентами. Да и любой проигрыш отрицательно влияет на репутацию, а истории успеха ценятся высоко. Уверен: лучшая реклама для юридической компании – это известность и репутация в конкретных кругах!

Некоторые юристы берутся за многие вопросы под лозунгом «Сначала ввяжемся в драку, а после посмотрим!». Мы же придерживаемся консервативного подхода и предварительно очень тщательно, притом зачастую бесплатно (!), изучаем вопрос, с которым к нам обратились, прежде чем взяться за него и предложить пути решения.

В свою очередь, и наши партнёры, когда проблемы клиентов лежат в области наших компетенций, рекомендуют нас. И от подобной стратегии Win-win выигрывают все, включая клиента.

– **Заголовок «Оптимизация налога на имущество» подразумевает целый**

ряд подзаголовков, а действия для достижения этой цели очень вариативны. Какие пути решения проблем вы можете предложить клиентам, какие подходы?

– Слово «оптимизация» воспринимается двояко, а словосочетание «оптимизация налогообложения» в последние годы и вовсе приобрело сомнительный флёр в публичном восприятии. Все тактики, применяемые MGP center для уменьшения налогового бремени клиентов, имеют подтверждение вступившими в силу судебными решениями (вплоть до Верховного суда РФ) либо подтверждаются административными решениями госорганов. Мы сразу предупреждаем клиентов, что работам только в правовом поле. И им советуем поступать так же!

Надо учитывать и то, что за последние годы существенно усилился контроль налоговой, усовершенствовались методики фискального учёта. Кроме того, средним и крупным компаниям (каковыми в массе своей являются наши клиенты) просто невыгодно использовать методы, способные привести к приостановкам деятельности, чреватые серьёзными затратами. Да это и просто не в их стиле.

Вместе с тем предприниматели умеют считать деньги и не упустят возможности сэкономить, чтобы направить освободившиеся средства на развитие компании. И, сталкиваясь с необоснованными переплатами по налогам, они обращаются к нам.

Ныне существует много законных способов сократить подобные расходы. Это широкий спектр налоговых льгот,

установленных и Налоговым кодексом РФ, и законодательством Москвы; нарабатана отличная судебная практика. Мы на данной теме специализируемся и знаем все методы и решения, ведущие к успеху.

К примеру, на предприятии, как правило, есть так называемое заводоуправление, где размещаются администрация и разные службы. По устоявшейся практике такие здания в Москве зачастую относятся к офисно-административным, что увеличивает налог на имущество в несколько раз. У нас нарабатана хорошая практика по признанию таких решений ошибочными, и здесь мы можем предложить методику, следуя которой уверенно достигаем успеха со 100%-ной вероятностью.

К нам обращаются также архитектурные и конструкторские бюро, медицинские компании, чьи здания относят к административно-офисным, тогда как они являются, по сути, научно-производственными. Эту несправедливость приходится устранять через суд.

В том же положении находятся теле-радиокомпании, производящие материальную продукцию – как раз объект интеллектуальных прав. Их здания тоже зачастую попадают в перечень объектов, налог по которым взимается по кадастровой, а не по балансовой стоимости. Однако и в этом случае есть хорошие перспективы для уменьшения сумм налога в рамках нашего профиля, здесь можно и нужно аргументировать свою позицию и отстаивать права в суде!

– Ваши юристы разработали особые методики, благодаря которым клиенты MGP center выигрывают 99% судебных дел...

– Услышав такую цифру, можно подумывать, что это просто реклама. Но это точные данные, ставшие реальностью благодаря двум составляющим.

Во-первых – тщательная предварительная проработка вопроса. Зачастую наш потенциальный клиент не тратит на неё ни рубля. Если мы видим, что задача недостижима, то прямо говорим об этом. В результате количество наших проигрывшей за годы существования компании – 1 раз, который и даёт оставшийся 1%.

Вторая составляющая успеха – использование собственного ноу-хау, определённого рода независимая экспертиза фактического использования здания. У нас разработана собственная методика, есть экспертная группа, уже 5 лет работающая по данному направлению. Эти экспертные отчёты принимались и принимаются в качестве независимого объективного доказательства позиций клиента Московским городским судом, Верховным судом РФ, а с прошлой осени – апелляционными и кассационными судами общей юрисдикции.

– MGP center оказывает также консультационные услуги в области интеллектуальной собственности, создания и охраны результатов интеллектуальной деятельности, специализируясь на таких объектах, как товарные знаки и промышленные образцы. Расскажите об этом направлении.

– Начну со свежего примера. Текущий год, к сожалению, проходит под знаком коронавируса, в начале весны в стране чувствовалась нехватка антисептиков. Ряд предприятий решил начать производство антисептических средств на основе спирта или хлора. Возник вопрос товарных наименований для этих средств. Кое-кто совершал ошибки, вкладывая средства в создание подобного рода товаров, их дизайн, рекламу и производство, но потом вдруг оказывалось, что товар с таким или сходным до степени смешения названием уже существует!

Мы всегда предупреждаем бизнес: перед тем как запустить новый продукт или бренд, проводите тщательную проверку в системах Роспатента, исключив вероятность, что ваше название или графическое изображение дублирует существующие товарные знаки. Чтобы не получилось, что вы нарушаете чьи-то интеллектуальные права, учитывая, что у нас хорошо работает закон о конкуренции и штрафы существенные.

– Проверить, не нарушает ли он чьи-то права, бизнесмен может своими силами? Или лучше обратиться к специалистам?

– Реестры Роспатента открыты, и, в принципе, 60% информации можно получить самостоятельно. Но оставшиеся 40% – довольно много. К тому же у предпринимателя один из важнейших ресурсов – время. А услуга эта довольно распространена и стоит недорого. В MGP center есть эксперты, специализирующиеся на данном направлении.

– А с мелким бизнесом вы работаете? Назовите несколько наиболее заметных ваших клиентов. Из каких они регионов? Расширять географию деятельности компании не планируете?

– Пока наша деятельность сосредоточена в Москве и регионе. Собственно, аббревиатура «МГП» означает «московская городская практика»: предприятия, составляющие пул наших клиентов, в основном представляют промышленность Москвы, в том числе её новых территорий. Дело в том, что проблематика, которой мы занимаемся в сфере оптимизации налога на имущество, актуальна лишь для нескольких регионов. Помимо Москвы, назову Башкортостан, Ульяновскую область, Пермский край. Это объясняется региональным законотворчеством и теми

подходами, что закреплены в нормативно-правовых актах.

За эти годы мы успешно сотрудничали с АО «Институт пластмасс им. Г. С. Петрова», АО «Союзцветметавтоматика», ЗАО Фирма «Черёмушки», ПАО НПО «Наука», АО «Московский электромашиностроительный завод памяти революции 1905 года» и рядом других предприятий. Но встречаются среди них и собственники относительно небольших зданий, сдающие их в аренду, чьи арендаторы занимаются производственной, научной или медицинской деятельностью. Они обращаются к нам, так как для бизнеса их категории существенное уменьшение налогов часто бывает решающим.

А если говорить о стартапах, такие клиенты сосредоточены во второй сфере нашей деятельности. Ведь они образуются, как правило, вокруг новой идеи, уникальность которой необходимо проверить.

– Каковы планы компании на ближайшие годы?

– Мы готовы к новым задачам! Например, недавно выиграли в Арбитражном суде Москвы процесс по оспариванию акта обследования здания, составленного Госинспекцией по недвижимости г. Москвы. Это второй известный на сегодня подобный случай: считалось, что документ оспорить невозможно. Суды стояли на том, что можно оспаривать правовые последствия, но не сам акт. Но мы нашли способ и хотим довести дело до финальной победы – успеха нашего клиента в достижении подтверждённого судом меньшего размера сумм уплачиваемого налога на имущество.

Другая возможная сфера нашего внимания – проблематика пересечения территорий предприятий, компаний, а иногда и жилых домов, с территориями уличной дорожной сети. В 2006 году была утверждена новая карта уличной дорожной сети, и теперь зачастую тротуары, улицы, газоны накладываются на территории не только промышленных компаний, но даже жилых домов. На сегодня формально это является нарушением. Хозяев могут попросить устранить его, подвинув забор и уменьшив территорию, которая исторически исконно занималась предприятием, либо регулярно выставлять штраф за якобы незаконное использование участка уличной дорожной сети. Мы сейчас думаем, что можем предложить владельцам таких территорий по этой проблематике. Разумеется, мы продолжим развитие линейки услуг для наших коллег из производственной, научной и иных сфер бизнеса, ведь развитие – синоним самой жизни!

**Беседовала
Елена Александрова**

What do you think if you hear that the lawyers of a certain firm win 99% of court cases? Most likely, you decide that this is an advertising gimmick, but in reality, of course, everything is not so. However, life is greater than our ideas about it!

We spoke with Sergei Govorov, CEO of the MGP center law firm.

Sergey Govorov, MGP center:

“THE BEST
ADVERTISEMENT
IS REPUTATION!”



– *Sergey Nikolaevich, MGP center positions itself as a “legal boutique”. In trade, a boutique is a small, highly specialized store with a limited number of customers that sells expensive fashionable clothes or jewelry. But what does this have to do with jurisprudence? What do you mean by this definition?*

– First of all, it indicates the exclusivity of our services in narrow specialized segments. This term, rarely, but used to define law firms, gives our potential clients a hint that they can expect high competence and excellent quality within a clear range of issues.

– *The “product” that you offer really speaks of a highly specialized approach: firstly, it is services for optimizing the tax on the property of enterprises, and secondly, consulting in the field of intellectual law. But it would seem that these specializations are not connected in any way?*

– Indeed, these are completely different branches of law that do not overlap. We chose them because it was in them that the company gained the largest and highest quality experience.

– *What are the advantages of focusing on a small number of directions?*

– Narrow specialization makes it possible to concentrate as much as possible on a

detailed study of the relevant laws and regulations, judicial practice, trends in the enforcement of a particular norm, which, in turn, allows us to achieve the best results – both for clients and for the company.

We do not tackle questions, problems and topics in which we do not feel 100% sure, first of all, in our usefulness for the client! On our website you can find links to a number of reliable partner companies. If we are asked questions in which we consider ourselves not as effective as they are, we recommend that you contact our colleagues. We consider it unethical to dissemble with clients. And any failure negatively affects the reputation, and success stories are highly valued. I am sure: the best advertisement for a law firm is fame and reputation in specific circles!

Some lawyers tackle many questions under the slogan “First we get into a fight, and then we’ll see!” We adhere to a conservative approach and in advance very carefully, moreover, often for free (!) study the issue with which we were contacted, before tackling it and suggesting solutions.

In turn, our partners recommend us when the problems of customers lie in the area of our competence. And everyone benefits from this win-win strategy, including the client.

– *The heading “Property Tax Optimizing” implies a number of subheadings, and the*

steps to achieve this goal are highly variable. What solutions can you offer to clients, what approaches?

– The word “optimization” is perceived in two ways, and the phrase “tax optimization” in recent years has acquired a dubious flair in public perception. All tactics used by MGP center to reduce the tax burden of clients are confirmed by court decisions that have come into force (up to the Supreme Court of the Russian Federation) or are confirmed by administrative decisions of government agencies. We immediately warn clients that we work only in the legal field. And we advise them to do the same!

It should be borne in mind that in recent years tax control has significantly increased, and fiscal accounting methods have improved. In addition, it is simply unprofitable for medium and large companies (which our clients are for the most part) to use methods that can lead to business interruptions, fraught with serious costs. It’s just not their style.

At the same time, entrepreneurs know how to count money and will not miss the opportunity to save money in order to direct the freed up funds to the development of the company. And, faced with unreasonable tax overpayments, they turn to us.

There are now many legal ways to cut these costs. This is a wide range of tax benefits

established by both the Tax Code of the Russian Federation and the legislation of Moscow; excellent court practice has been developed. We specialize in this topic and know all the methods and solutions leading to success.

For example, in an enterprise, as a rule, there is a so-called factory management, where the administration and various services are located. According to established practice, such buildings in Moscow are often classified as office and administrative buildings, which increases the property tax several times. We have a good practice in recognizing such decisions as erroneous, and here we can offer a methodology, following which we confidently achieve success with 100% probability.

We are also approached by architectural and design bureaus, medical companies, whose buildings are classified as administrative and office buildings, while they are, in fact, research and production. This injustice has to be eliminated through the courts.

Television and radio companies producing intangible products are in the same position – just the object of intellectual rights. Their buildings are also often included in the list of objects, the tax on which is levied on the cadastral, and not on the book value. However, in this case, there are good prospects for reducing the amount of tax within the framework of our profile, here you can and should argue your position and defend your rights in court!

– Your lawyers have developed special methods, thanks to which MGP center clients win 99% of court cases...

– Hearing such a figure, you might think that this is just an advertisement. But this is accurate data that became reality due to two components.

First, a thorough preliminary study of the issue. Often, our potential client does not spend a single ruble on it. If we see that the task is unattainable, then we directly speak about it. As a result, the number of our losses over the years of the company's existence is 1 case, which gives the remaining 1%.

The second component of success is the use of our own know-how, a certain kind of independent examination of the actual use of the building. We have developed our own methodology, we have an expert group that has been working in this area for 5 years. These expert reports were and are accepted as independent objective evidence of the client's position by the Moscow City Court, the Supreme Court of the Russian Federation, and since last autumn – by the courts of appeal and cassation courts of general jurisdiction.

– MGP center also provides consulting services in the field of intellectual property, creation and protection of the results of

intellectual activity, specializing in such objects as trademarks and industrial designs. Tell us about this line of business.

– I'll start with a recent example. The current year, unfortunately, is under the sign of the coronavirus; at the beginning of spring, there was a shortage of antiseptics in the country. A number of enterprises decided to start production of antiseptics based on alcohol or chlorine. There was a question of trade names for these products. Some people made mistakes when investing in the creation of this kind of goods, their design, advertising and production, but then suddenly it turned out that a product with the same or similar name to the point of confusion already exists!

We always warn businesses: before launching a new product or brand, conduct a thorough check in the systems of Rospatent, excluding the possibility that your name or graphic image duplicates existing trademarks. So that it does not turn out that you are violating someone's intellectual rights, given that competition law works well for us and the fines are substantial.

– Can businessmen check if they violate someone's rights on their own? Or is it better to turn to specialists?

– Rospatent registries are open, and, in principle, 60% of information can be obtained independently. But the remaining 40% is quite a lot. In addition, an entrepreneur has one of the most important resources – time. And this service is quite widespread and inexpensive. The MGP center has experts specializing in this area.

– Do you work with a small business? What are some of your most visible clients? What regions are they from? Do you plan to expand the geography of the company?

– So far, our activities are concentrated in Moscow and the region. Actually, the abbreviation "MGP" means "Moskovskaya Gorodskaya Praktika" ("Moscow city practice"): the enterprises that make up the pool of our clients mainly represent the industry of Moscow, including its new territories. The fact is that the problems we are dealing with in the field of property

tax optimization are relevant only for a few regions. In addition to Moscow, I will name Bashkortostan, the Ulyanovsk region, the Perm region. This is explained by regional lawmaking and those approaches that are enshrined in regulatory legal acts.

Over the years, we have successfully cooperated with JSC Institut plastmass im. G. S. Petrova, JSC Soyuztsvetmetavtomatika, CJSC Firm Cheremushki, PJSC NPO Nauka, JSC Moskovskiy Elektromashinostroitelnyy Zavod Pamyati Revolyutsii 1905 Goda and a number of other enterprises. But among them there are also owners of relatively small buildings, renting them out, whose tenants are engaged in industrial, scientific or medical activities. They turn to us, because for businesses in their category, significant tax cuts are often decisive.

And if we talk about startups, such clients are concentrated in the second area of our activity. After all, they are formed, as a rule, around a new idea, the uniqueness of which must be checked.

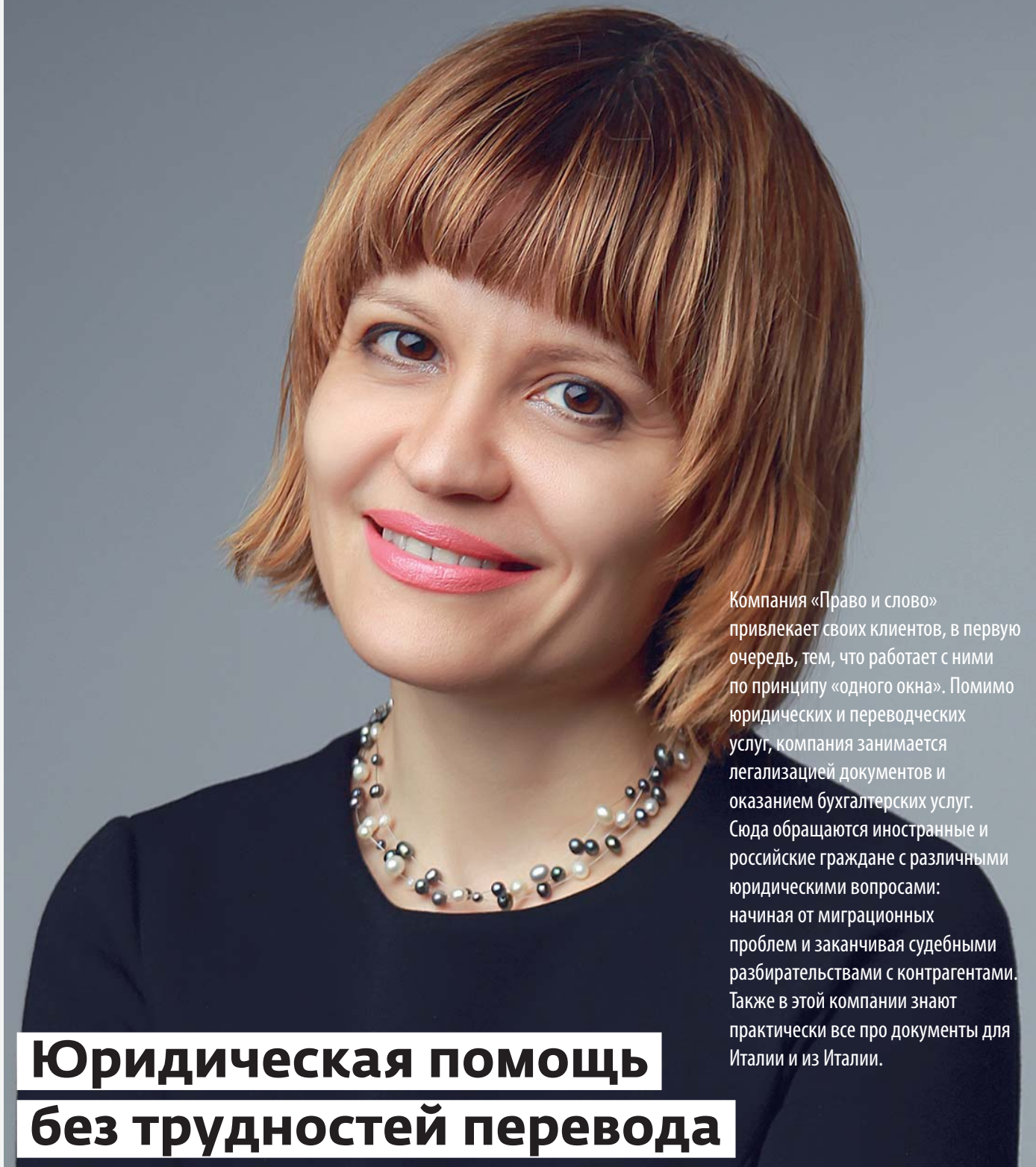
– What are the company's plans for the coming years?

– We are ready for new challenges! For example, we have recently won in the Moscow Arbitration Court a process challenging an act of inspection of a building drawn up by the Moscow State Real Estate Inspectorate. This is the second such case known to date: it was believed that the document could not be disputed. The courts stood on the fact that it is possible to challenge the legal consequences, but not the act itself. But we have found a way and we want to bring the matter to the final victory – the success of our client in achieving a smaller amount of property tax, confirmed by the court.

Another possible area of our attention is the problem of cutting off the territories of enterprises, companies, and sometimes residential buildings, with the territories of the street road network. In 2006, a new map of the street road network was approved, and now often sidewalks, streets, lawns are superimposed on the territory of not only industrial companies, but even residential buildings. Today, this is formally a violation. The owners can be asked to remove it by moving the fence and reducing the area that historically was originally occupied by the enterprise, or regularly impose fines for allegedly illegal use of a section of the street road network. We now think that we can offer the owners of such territories on this issue. Of course, we will continue to develop a range of services for our colleagues from the industrial, scientific and other areas of business, because development is synonymous with life itself!

**Interviewed
by Elena Alexandrova**





Компания «Право и слово» привлекает своих клиентов, в первую очередь, тем, что работает с ними по принципу «одного окна». Помимо юридических и переводческих услуг, компания занимается легализацией документов и оказанием бухгалтерских услуг. Сюда обращаются иностранные и российские граждане с различными юридическими вопросами: начиная от миграционных проблем и заканчивая судебными разбирательствами с контрагентами. Также в этой компании знают практически все про документы для Италии и из Италии.

Юридическая помощь без трудностей перевода

История компании «Право и слово» началась в 2000 году. После получения лингвистического образования Анастасия Старовойтова-Инце решила организовать свой бизнес. Со знакомым юристом, не имея ещё юридического образования, Анастасия создала юридическую компанию. Отсутствие языкового барьера у владельца привело в компанию много клиентов-иностранцев. В дальнейшем Анастасия закончила с отличием юридический факультет МГУ, и сейчас она не только руководитель компании, но и практикующий судебный юрист. Почти 20 лет Анастасия работает с иностранцами, большей частью итальянцами, помогая им решать возникающие в России проблемы: от миграционных вопросов до судебных споров и корпоративных процедур. Сегодня руководитель компании «Право и слово» – доверенный юрист Консульства Италии в Москве, внесённый также в список юристов и юридических компаний на официальном сайте Посольства Великобритании в Москве.

– Анастасия, расскажите, пожалуйста, как получилось, что вы стали оказывать юридические услуги иностранцам в России и россиянам за границей?

– Поскольку я по первой профессии лингвист, то ещё со студенческих времён у меня не было языкового барьера в общении с иностранцами. Ко мне уже тогда обращались по разным вопросам. Вокруг было много знакомых иностранцев или россиян, которые работали или планировали работать за рубежом. Сначала была создана юридическая компания. За переводческими услугами в то время мы обращались в другие организации. Постепенно потребность в переводах увеличивалась,

поэтому я решила открыть это направление и у себя. Так появился полноценный переводческий отдел. А третий вид услуг прибавился, когда стали обращаться постоянные клиенты с запросами на бухгалтерское обслуживание. Позже бухгалтерия тоже стала отдельным направлением. Получается, что мы всегда работали на стыке сотрудничества России с другими странами.

– С какими юридическими вопросами к вам чаще всего обращаются клиенты? На чём специализируется ваша компания?

– Когда клиент доверяет юристу, особенно если речь идёт об иностранце, то он идёт с любыми проблемами юридического характера. Сегодня занимаемся миграционным вопросом, завтра – бракоразводным процессом, послезавтра решаем корпоративные проблемы. Во всех подобных вопросах мы можем оказать поддержку и грамотно проконсультировать.

Компания «Право и слово» предоставляет достаточно широкий спектр услуг. Но если ко мне обратятся по специфической проблеме, которая не входит в круг наших задач, я посоветую квалифицированного и зарекомендовавшего себя юриста или адвоката, которого знаю лично.

Направления хоть и различны, но постоянно пересекаются. Клиент может прийти за переводом паспорта, попутно рассказать о своих юридических проблемах и сделать заказ на ведение спора или бухгалтерское сопровождение бизнеса. Что-то вроде принципа одного окна. В нашей компании клиент находит такого исполнителя, который ответит на многие вопросы и поможет справиться с большим количеством проблем.

При этом в нашей компании у каждого юриста своя специализация. Считаю, что юрист не может быть «многостаночником». Я, к примеру, специалист по судам общей юрисдикции (веду наследственные, семейные, жилищные дела). Есть юристы, занимающиеся корпоративными делами (регистрация, аккредитация филиалов, ликвидация и т. д.). Другие занимаются коммерческими спорами.

Мы не ведём уголовные дела, налоговые, таможенные споры, споры с медицинскими организациями, военкоматами, но я хорошо знаю квалифицированных коллег, к которым можно направить клиента с таким запросом.

– У вас отдельной графой в услугах числится «Апостиль и легализация». Расскажите, что это за услуга и кто ваши клиенты по данному направлению?

– Это направление выросло из взаимодействия с иностранными клиентами

и россиянами, которые выезжают за границу. Чтобы представить российские документы в другой стране, их нужно легализовать. Перевод – это не легализация. Апостиль – один из видов легализации, самый распространённый.

Апостиль представляет собой штамп на обороте документа, подтверждающий подлинность печати и подписи должностного лица на документе, то есть фактически подлинность самого документа. С апостилем документу можно доверять: тот приобретает юридическую силу в другой стране. В рамках отдела перевода у нас есть услуга по легализации документов для любой страны мира.

Легализация документов весьма востребована у бизнеса. Например, крупная компания готовит документы для участия в важном тендере на территории ОАЭ или Омана. Соответственно, все документы должны быть легализованы. Поэтому такая услуга не только для физических лиц. Консульская легализация – это длинная цепочка «одобрения» документа с задействованием нотариуса, Министерства юстиции, МИД и посольства.

Особая наша гордость и отдельная специализация – связь с Италией. Мы предоставляем консультации практически по всем юридическим вопросам для итальянцев в России и для россиян, работающих в Италии или переезжающих туда.

Мы видим свою задачу в максимальном освобождении клиента от самостоятельного прохождения бюрократических процедур. От клиента требуется только принести нам документ, а затем забрать в том виде, который необходим для предоставления в иностранном учреждении.

– В компаниях, подобных вашей, главный ресурс – сотрудники. Как вы решаете кадровый вопрос?

– Грамотный персонал – это действительно самое ценное. Я уже говорила, что по части юридических услуг у нас у каждого юриста своё направление, и своими специалистами я горжусь. В переводческом отделе у нас работают переводчики с наиболее востребованных языков – английского и итальянского. Переводы с других языков выполняли переводчики-фрилансеры. Это нормальная практика для российских и зарубежных переводческих компаний. Проектные менеджеры работают с клиентами, принимают заказы, обрабатывают их и держат связь с клиентом. Сейчас рынок таков, что нет смысла раздувать штат. Со многими специалистами мы сотрудничаем на проектной основе.

Что касается квалификации, то зачастую проще взять молодого перспективного сотрудника после хорошего уни-

верситета и воспитывать его «под себя», чем брать с опытом работы уже «сложившегося» человека.

– Чем ваша компания отличается на рынке от других юридических компаний? По каким критериям вы оцениваете её успешность? Как намерены развивать компанию в дальнейшем?

– Рынок юридических и переводческих услуг действительно высококонкурентный. Но я считаю, что мы свою нишу заняли. И пока не вижу предпосылок, чтобы уступить кому-либо первенство в этой нише.

В плане дальнейшего развития: мне сейчас очень интересна тема медиации. Я вижу в ней большой потенциал. Это процедура специально организованных переговоров с помощью посредника-медиатора. Он помогает людям без суда, приставов и коллекторов договариваться об условиях, которые устроят обе стороны. Задача медиатора – так организовать процесс переговоров, чтобы стороны остались удовлетворены и нашли решение, с которым будут жить и добровольно его исполнять. Планирую проводить обучающие вебинары для представителей переводческой сферы на эту тему, так как я сама – профессиональный медиатор.

Вообще, в своей профессии не люблю быть статистом, всегда принимаю активное участие в различных мероприятиях.

Буквально несколько дней назад мы вместе с моим итальянским коллегой, адвокатом Андреа Кодоньотто закончили книгу «Италия – Россия. Аморе форева, или Практические советы адвокатов».

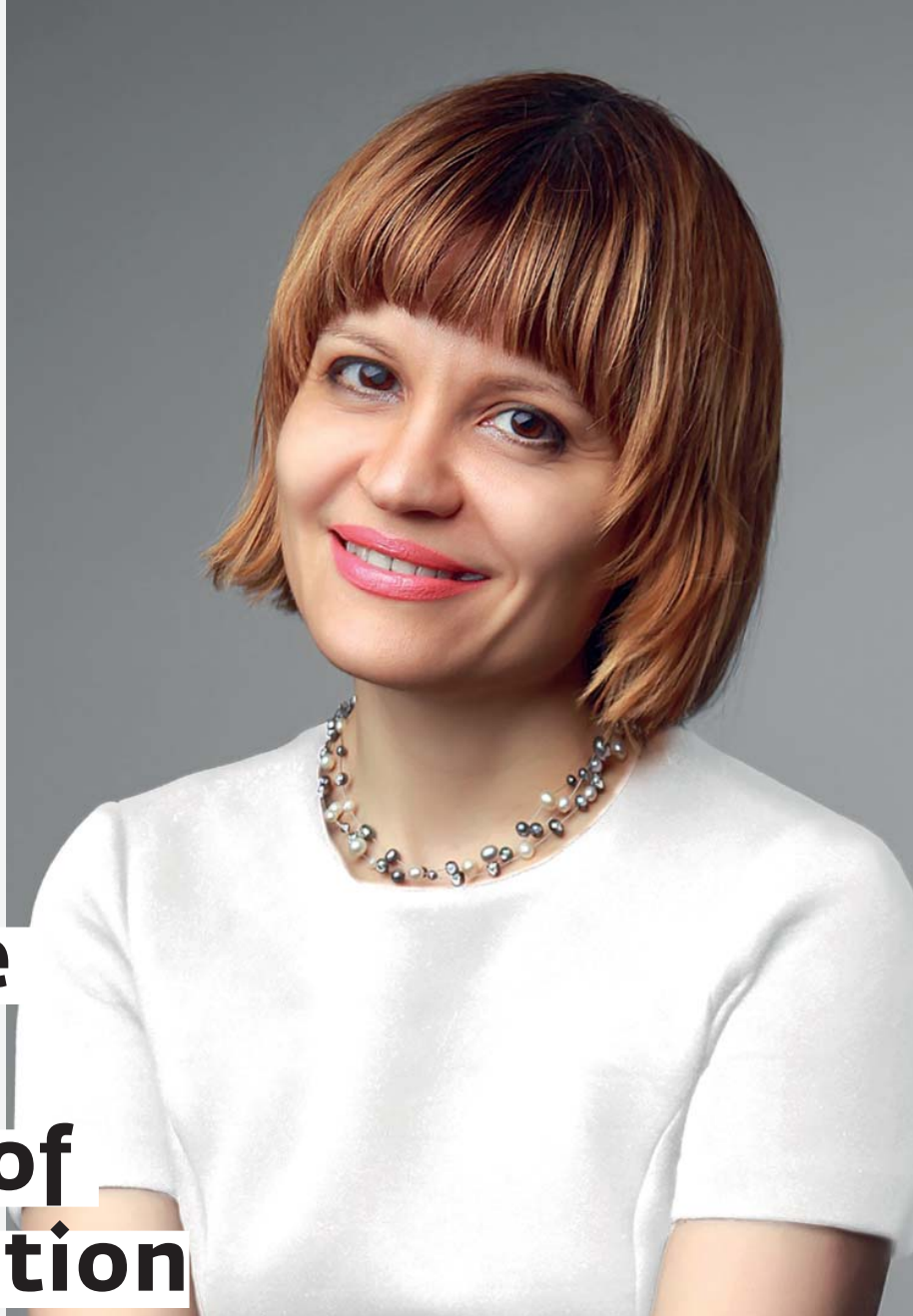
Мы написали своего рода путеводитель по всем аспектам итало-российских отношений. Там и особенности ментальности двух народов, и юридические, и чисто практические советы. Как выбрать адвоката в Италии и России? Как расторгнуть брак с итальянцем, решить имущественные вопросы и вопросы, связанные с детьми? Затронули проблемы суррогатного материнства и усыновления российских детей итальянцами. Где учиться русскому в Италии, а итальянцу – в России? Где лучше судиться бизнесменам? В чём отличие российских и итальянских судов? Как правильно вести себя с российским и итальянским персоналом?

Мы описали многие аспекты жизни на две страны. Эта работа – концентрация нашего многолетнего опыта работы с русскими и итальянцами. Надеюсь, книга «снимет» множество вопросов у тех, кто планирует пуститься в увлекательное путешествие по волнам итало-российских отношений.

**Интервью подготовила
Ольга Спичка**

Pravo i Slovo is appreciated by its customers first and foremost because it works with them following the “one-stop shop” concept. In addition to legal and translation services, it provides legalization of documents and accounting services. Both foreign and Russian citizens come there with various legal issues: starting with immigration problems and finishing with legal proceedings with contractors. This company also knows almost everything about documents for and from Italy.

Legal assistance without problems of interpretation



The history of Pravo i Slovo began in 2000. Having received a degree in linguistics, Anastasia Starovoitova-Intse decided to start her own business. Having no legal education yet, together with her familiar lawyer, Ms. Starovoitova-Intse established a law company. The absence of a language barrier of the owner led many foreign clients to the company. Later on, Ms Starovoitova-Intse graduated with honours from the Law School of the Moscow State University, and today she is not only the head of the company, but also a practitioner of justice. For almost 20 years Ms. Starovoitova-Intse has been working with foreigners, mostly Italians, helping them to solve problems arising in Russia: starting from migration issues to court disputes and business procedures. Today the head of Pravo i Slovo is a trusted lawyer of the Italian Consulate in Moscow, which is also included in the list of lawyers and law companies on the official website of the British Embassy in Moscow.

– Ms. Starovoitova-Intse, could you please tell us how did it happen that you started providing legal services to foreigners in Russia and Russians abroad?

– Since I started out as a linguist, I haven't had a language barrier in communicating with foreigners since my student days. At that time people already often addressed me with various questions. I knew many foreigners or Russians who worked or planned to work abroad. Initially, there was a law firm established. We applied for

translation services at the time to other organizations. Gradually, the need for translations increased, so I decided to launch this activity at my company too. This is how a full-fledged translation department was established. And the third type of service was added when regular customers began to make requests for accounting services. Subsequently, accounting also became a separate line of business. It turns out that we always worked at the intersection of cooperation between Russia and other countries.

– What legal questions do clients most often address you with? What does your company specialize in?

– When a client trusts a lawyer, especially a foreigner, he or she applies to this lawyer with any legal problems. Today we deal with migration issues, tomorrow there will be divorce proceedings and the day after tomorrow we will deal with corporate matters. In all such situations, we can provide support and competent advice.

Pravo i Slovo provides a fairly wide range of services. But if I am approached on a

specific problem that is not included in the scope of our tasks, I recommend a qualified and proven lawyer or a lawyer I know personally.

Although the directions are different, they constantly overlap. A client can come for translation of a passport, tell us about his or her legal problems and make an order for a dispute case or business accounting support. A sort of the "one-stop shop" concept. A client finds in our company an expert capable of solving many questions and dealing with a large number of issues.

Meanwhile, each lawyer in our company has his/her own specialty. I believe that a lawyer cannot be a "multitasker". I am, for example, a specialist in the courts of general jurisdiction (leading hereditary, family and housing matters). There are lawyers who deal with corporate matters (registration, accreditation of branches, liquidation, etc.). Others deal with commercial disputes.

We do not handle criminal cases, tax or customs disputes, disputes with medical organizations or military recruitment agencies, but I am well aware of the qualified colleagues whom a client can be referred to with such a request.

- You have a separate column of your services entitled "Apostille and Legalization". Tell us about the service, who are your clients in this area?

- This area has grown out from interaction with foreign clients and Russians going abroad. To present Russian documents in another country, they must be legalized. Translation is not legalization. Apostille is one of the most common types of legalization.

Apostille is a stamp on the back of a document which confirms the authenticity of the stamp and signature of the officials on the document, in fact the authenticity of the document itself. With an apostille, a document can be trusted: it becomes legally valid in another country. As part of our translation department we have a document legalization service for any country in the world.

Document legalization is in great demand among businesses. For example, a large company prepares documents for participation in an important tender in the UAE or Oman. Consequently, all documents must be legalized. Therefore, this service is not only for individuals. Consular legalization is a long chain of a document "approval" involving a notary, the Ministry of Justice, the Ministry of Foreign Affairs and the Embassy.

Contact with Italy is our special pride and specialization. We provide advice on almost all legal issues for Italians in Russia and for Russians working in Italy or moving there.

We see our task in maximizing freeing clients from going through bureaucratic

procedures on their own. A client only needs to bring us a document and then get it back in the form required by the foreign institution.

- In companies like yours, employees are the main resource. How do you solve the personnel issue?

- Competent staff is really the most valuable thing. I have already said that in terms of legal services, every lawyer has his or her own area of expertise, and I am proud of our specialists. In our translation department we have translators from the most popular languages - English and Italian. Translations from other languages are done by freelance translators. This is normal practice for Russian and foreign translation companies. Project managers work with clients, accept orders, process them and keep in touch with the client. Now the market is such that there is no sense in "overswelling" the staff. We cooperate with many specialists on a project basis.

As for qualification, it is often easier to take a young promising employee after a good university and educate him or her "for yourself" than to take an already "established" person with working experience.

- How does your company differ from other law firms on the market? What criteria do you evaluate its success? How do you plan to develop your company?

- The market for legal and translation services is truly highly competitive. But I think that we have occupied an appropriate niche. And so far, I don't see the prerequisites for giving up the lead in this niche to anyone.

In terms of further development: I am very interested now in the mediation issue. I believe that it has great potential. It's a procedure of specially organized negotiations with the help of a mediator. The mediator helps people to agree on conditions that will suit both sides avoiding court proceedings, bailiffs and collectors. The mission of a mediator is to organize the negotiation process in such a way that the parties are satisfied and find a solution they will live with and implement it voluntarily. I plan to hold educational webinars for representatives of the translation industry on this topic, as I am personally a professional mediator.

In general, I don't like being an observer in my profession; I always take an active part in various events.

Just a few days ago, together with my Italian colleague, lawyer Andrea Codognotto, we finished the book "Italy - Russia. Amore forever or Lawyers' Practical Advice".

We have written a sort of guidebook on all aspects of Italian-Russian relations. It includes the mentality of the two peoples, legal and purely practical advice. How to choose a lawyer in Italy and Russia? How

to divorce an Italian and solve property and child issues? We have touched upon the problems of surrogate motherhood and adoption of Russian children by Italians. Where to study Russian in Italy and where to study Italian in Russia? Where is it better for businesspeople to litigate? What is the difference between Russian and Italian courts? How to behave properly with Russian and Italian employees?

We have described many aspects of life in two countries. This work represents a concentration of many years of our working experience with Russians and Italians. I hope the book will "answer" a number of questions of anyone who plans to take a fascinating journey through the waves of Italian-Russian relations.

**The interview was prepared
by Olga Spichka**





Кандидат юридических наук, основатель и руководитель компании Rich People **Лукинская Светлана Николаевна** уверена: *«Ничто так не вселяет уверенности перед проверяющими, как заранее проведённая независимая экспертиза бухгалтерской отчётности»*

Помимо аудита, каждому руководителю и бизнесмену хочется уверенности в том, что принимаемые им решения юридически безопасны, а инвестиции принесут достойную прибыль. И конечно же, ответы на вопросы хочется получить все и сразу.

Специалистов высокого уровня, готовых дать такие ответы, в России немного. Именно по этой причине команда, работающая под руководством С. Н. Лукинской, востребована на рынке консалтинговых услуг.

Нам удалось побеседовать со Светланой Николаевной и задать ей несколько вопросов.

– Расскажите о вашей фирме. Когда она была образована, какие направления в консалтинге охватывает?

– Команда Rich People формировалась годами. Самые первые проекты и работы сделаны 26 лет назад. За это время наши аудиторы, аналитики и юристы набрались богатого опыта и бесценных навыков. Мы оказываем услуги в трёх нишах консалтинга:

- аудиторские услуги;
- юридические услуги;
- дью-дилидженс.

Роль аудита и его преимущества сложно переоценить, особенно когда грядет налоговая проверка. Ничто так не вселяет уверенности перед проверяющими, как заранее проведённая независимая экспертиза бухгалтерской отчётности.

Юридическими услугами по принципу аутсорсинга пользуются компании, заинтересованные в сокращении собственных затрат. При этом мы понимаем, что их требование к качеству юридических услуг не снижается. Это значит, они всегда ждут от нас индивидуального подхода. Наши решения должны помогать им быть хотя бы на один шаг впереди их оппонентов.

– Каким образом в ближайшее время изменится структура консалтинговых услуг?

– Консалтинговые услуги не ограничиваются юридическими и аудиторскими. Их намного больше, вплоть до политического консалтинга. Внутри каждой из них свои направления.

Ни один клиент не думает о том, попадает ли он в сегодняшнюю структуру консалтинговых услуг. Ему интересно решить свою задачу, даже если она не в тренде мирового сообщества.

– Сейчас для компаний-заказчиков актуальнее не столько использование инвестиций, сколько развитие за счёт внутренних ресурсов, совершенствование организационной структуры, перераспределение финансовых потоков и т. д. В таком случае потребность в консультанте минимизируется или необходимость глубокого проектного консультирования остаётся?

– Как вы думаете, каким образом компании приходят к выводам, что им необходимы изменения? И какие именно изменения? Как найти внутренние ресурсы? Какие финансовые потоки перераспределять, если их ни на что не хватает?

Решения не всегда лежат на поверхности. Это результат глубокого анализа деятельности компании-заказчика. Именно этим и занимаются специалисты в рамках дью-дилидженса. Такие процедуры проводятся по мере необходимости.

При этом юридическое сопровождение и аудит не теряют своей актуальности ни при каких изменениях предприятия.

– Какие проекты вашей компании в 2019 году были наиболее успешными? Какие планы на 2020 год? Есть крупные и интересные проекты?

– Успешными были все проекты. У них разные отправные точки, соответственно, и достигнутые результаты различались. Был, например, один маленький стартап по продаже кофе с вафлями.

Заказчики пришли к нам, отработав уже несколько месяцев по франшизе. На тот момент у них были огромные (не по доходам) обязательства, плохо отлаженная система продаж и очень рискованные заключённые договоры. Нам понадобилось всего лишь два дня, чтобы подготовить документы, устранить имеющиеся риски,

расторгнуть кабальные для них договоры, разработать новую концепцию и сделать жизнеспособный бизнес-план.

Прошёл почти год, но даже пандемия на них не отразилась. Разве это не успех?

Конечно, разработка бизнес-плана для одного небольшого аэропорта потребовала от нас больше временных затрат и профессиональных знаний. И результаты получились бы более внушительными, но пандемия внесла свои коррективы. Однако предприятие действует, намерено развиваться.

Для нас каждый заказчик важен. И его большие или очень большие достижения – это успех.

– Какие клиенты вам интереснее: которые платят деньги или которые ставят сложные задачи, где нужно посидеть, подумать подольше и как-то решить их?

– Вы сейчас задали совершенно разные категории для сравнения, а главное – они не взаимоисключающие. Клиенты интересны абсолютно все. Мы применяем индивидуальный подход в работе, но значимость клиента для нас не меняется.

Даже оказывая бесплатную юридическую помощь, мы ставим во главу угла только нашу возможность помочь. И среди сотрудников никогда не стоял вопрос, с каким клиентом интересней работать. Если к нам обращаются за помощью, значит, в ней нуждаются. Поэтому мы не ранжируем клиентов.

Rich People КОНСАЛТИНГ

8 (960) 020-40-26
yuristym@bk.ru
www.rpdiligence.ru

Lukinskaya Svetlana Nikolaevna,

PhD in Law, Founder and Head of Rich People, is confident:

“Nothing gives you more confidence before auditors than a pre-arranged independent examination of accounting reports.”

In addition to the audit, every manager and businessman wants to be sure that the decisions made are legally safe and that investments will bring a decent return. And, of course, the answers to the questions are required as soon as possible. There are not many high-level specialists in Russia who are ready to give such answers. For this reason, the team headed by S. N. Lukinskaya is in demand on the market of consulting services. We have managed to talk to Ms. Lukinskaya and ask her a few questions.

– Tell us about your company. When was it founded? And what areas of consulting does it cover?

– The Rich People team was formed over the years. The very first projects and activities were performed 26 years ago. During this time, our auditors, analysts and lawyers have gained a wealth of experience and invaluable skills. We provide services in three niches of consulting:

- audit services;
- legal services;
- Due Diligence.

The role of audit and its advantages can hardly be overestimated, especially when a tax audit is scheduled. Nothing gives you more confidence before auditors than a pre-arranged independent examination of accounting reports.

Legal services on the outsourcing basis are used by companies interested in reducing their own expenses. We understand that their requirement to quality of legal services does not decrease. It means that they always expect from us an individual approach. Our decisions should help them to be at least one step ahead of their opponents.

– How will the structure of consulting services change in the near future?

– Consulting services are not limited to legal and audit services. There are many more services, up to and including political consulting. Each of them has its own directions.

No client thinks of how they fit into the current structure of consulting services. They are interested in solutions, even if they are not in the trend of the global community.

– Nowadays for customer companies, it is not so much the use of investments that is more relevant, but development at the expense of internal resources, improvement of the organizational structure, redistribution of financial flows, etc. In this case, is the need for a consultant minimized or is there still a need for in-depth project consulting?

– How do you think companies come to the conclusion that they need changes? And what exactly are the changes? How do you find internal resources? How can you redistribute financial flows if they are not enough for anything?

Decisions do not always lie on the surface. This is the result of an in-depth analysis of the customer's company. This is exactly what the experts perform as part of the Due Diligence. These procedures are implemented when required.

At the same time, legal support and audit do not lose their relevance in case of any changes in the company.

– Which projects of your company were the most successful in 2019? What are your plans for 2020? Are there any large and interesting projects?

– All projects were successful. They had different reference points, respectively, the results achieved were different. There was, for example, one small-scale startup for selling coffee and waffles.

Customers came to us after having worked for several months on a franchise. At that time, they had unaffordable huge

obligations, a poorly established sales system and very risky contracts. It took us only two days to prepare the documents, eliminate the existing risks, terminate the unsustainable for them agreements, develop a new concept and make a viable business plan.

Almost a year has passed, but even the pandemic has not affected them. Isn't it a success?

Of course, developing a business plan for one small airport required more time and expertise. And the results would have been more impressive, but the pandemic has made its adjustments. However, the company operates and intends to develop further.

Each client is important to us. And their big or very big achievements are success.

– Which customers are more interesting to you: those who pay money or who set challenging tasks, where do you need to sit, think thoroughly and solve them?

– You have now set completely different categories for comparison, and what is more important, they are not mutually exclusive. Every customer is interesting to us. We apply an individual approach in our work, but the importance of the client for us does not change.

Even when providing free legal assistance, we focus only on our ability to help. There has never been a question among employees as to which client is more interesting to work with. If people come to us for help, they need it. This is why we do not rank clients.

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

КЛИЕНТЫ ДОВЕРЯЮТ НАМ В САМЫХ СЛОЖНЫХ ВОПРОСАХ, ПОТОМУ ЧТО ЗНАЮТ, ЧТО МЫ ПОМОЖЕМ ИМ СНИЗИТЬ РИСКИ ДЛЯ БИЗНЕСА.



ОПЫТ РАБОТЫ – 26 ЛЕТ

Все специалисты нашей команды имеют многолетний опыт работы, что позволяет демонстрировать наши успехи даже в самые сложные для бизнеса времена



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Результаты работы всегда оправдывают затраченные средства.
Ни одной рекламации за 26 лет!



КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Мы гарантируем конфиденциальность.
Гарантия о неразглашении – обязательный пункт договора с заказчиком.



ВЕРХ ПОРЯДОЧНОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Одной из самых сложных и экстремальных профессий можно назвать профессию промышленного альпиниста. Но при всей сложности и опасности в ней присутствует доля романтики, признался генеральный директор компании «Промальплайдер». Павел Иванович Прудников работает в сфере промышленного альпинизма более десяти лет. Сначала он был простым монтажником, а сейчас возглавляет лучшее предприятие отрасли по итогам 2019 года. Таких успехов компания достигла всего за несколько лет, а на сегодняшний день предприятие «Промальплайдер» внесено в число рекомендованных к сотрудничеству, а по итогам ранжирования вошло в Рейтинг надёжных партнёров.

От Калининграда до Якутска промышленный альпинизм пользуется большим спросом. Выбирая компанию, заказчики смотрят на возможности специалистов промальпа, стараются выбрать ту фирму, в которой работают постоянные, проверенные и опытные сотрудники в слаженной команде. Специалисты компании «Промальплайдер» именно такой командой и являются. Они квалифицированно выполняют разные задачи на самых высоких зданиях и конструкциях.

Ещё один немаловажный аспект, на который сами специалисты рекомендуют обращать внимание, когда приходится выбирать команду промышленных альпинистов, – это подтверждённые допуски у нанятых высотников к тем видам работ, которые они будут выполнять. Кроме того, в компании, занимающейся промышленным альпинизмом, всегда серьёзно относятся к технике безопасности. Она касается всего: снаряжения, обследования места работы, выхода на крышу, организации страховки, крепления инструмента, вывешивания за край, самой работы на спуске и сборке всего оборудования. Экипировка у монтажников «Промальплайдера» всегда по последнему слову техники и только профессиональных брендов.

ООО «Промальплайдер» выполняет очень широкий спектр услуг. Здесь вы можете за-

казать монтажные или демонтажные работы, все виды фасадных работ, в том числе и сложные (герметизация швов, покраска, реставрация стен). «Наша компания имеет огромный опыт в покраске металлоконструкций любой сложности и любого размера, – рассказывает генеральный директор «Промальплайдера» Павел Прудни-

ков. – Профессиональная и грамотно выполненная работа в максимально короткий срок является нашим главным преимуществом. А безупречное исполнение каждого объекта – лучшее тому подтверждение».

Также «Промальплайдер» является одной из компаний, специализирующихся на демонтаже зданий, сооружений, огромных резервуаров, грузоподъёмных механизмов, металлоконструкций различного типа и сложности. Снос зданий, монтаж и демонтаж кранов, такелажные работы, а также перемещение и монтаж любого промышленного оборудования.

«Качественный результат напрямую зависит от правильно подобранных материалов и строгого соблюдения технологии покраски, – говорит Павел Иванович. – Мы очень тщательно прорабатываем каждый этап работы».

А ещё промышленные альпинисты вешают баннеры и устанавливают рекламные щиты, монтируют антенны, сбивают сосульки. Сейчас у компании «Промальплайдер» большой контракт с мэрией Москвы по обслуживанию высотных зданий в зимних условиях.

Павел Прудников уверен, что успех его компании основан на нескольких составляющих. Здесь всегда готовы работать на удобных заказчику условиях. Специалисты «Промальплайдера» берутся за выполнение задач даже нестандартного формата, от которых отказались другие компании. Фирма точно в срок выполняет взятые обязательства. Ну и конечно, компания «Промальплайдер» гарантирует своим клиентам и работникам абсолютную безопасность, надёжное и удобное сотрудничество.

**Беседовала
Ольга Спичка**



THE ULTIMATE HONESTY AND RESPONSIBILITY

One of the most difficult and extremal professions is the steeplejack occupation. But despite its complexity and danger, there is a certain romance in it, admitted the CEO of Promalplider. Pavel Ivanovich Prudnikov has been working in steeplejacking for over ten years. At first he was a simple installer, and now he heads the best enterprise in the industry for 2019. Promalplider was also included in the list of recommended for cooperation partners, and as a result of the ranking it was included in the Rating of Reliable Partners.



From Kaliningrad to Yakutsk, steeplejacking is in great demand. When choosing a company, customers look at the capabilities of promalp (steeplejack) specialists, and try to choose a company with permanent, proven and experienced employees in a well-organized team. The specialists of Promalplider are exactly such a team. They professionally perform various tasks on the highest buildings and constructions.

Another important aspect which is recommended by experts themselves to be paid attention to when choosing a team of industrial climbers is the certified admissions of hired climbers to the types of work they should perform. Moreover, in a steeplejacking company, safety is always taken seriously. It applies to everything: equipment, site inspections, access to the roof, the organization of insurance, the fixing of tools, hanging from the edge, the work itself on the descending and assembling of all

equipment. Equipment at the Promalplider installers is always high-tech and only from professional brands.

LLC Promalplider performs a wide range of services. Here you can order installation or dismantling works, all types of facade work, including sophisticated ones (sealing seams, painting, and restoration of walls). "Our company has great experience in painting metal structures of any complexity and any size," says Mr. Prudnikov, CEO of Promalplider. "The work done professionally and competently in the shortest time possible is our main advantage. And the flawless performance on each facility is the best proof of that."

Promalplider is one of the companies specializing in the dismantling of buildings, structures, huge tanks, lifting mechanisms, metal structures of various types and complexity: demolition of buildings, installation and dismantling of cranes,

rigging works, as well as the movement and installation of any industrial equipment.

"A quality result depends directly on the right materials and strict adherence to paint technology," says Mr. Prudnikov. "We work very carefully on each stage of the work."

Steeplejacks also erect banners and billboards, mount antennas and knock down icicles. Now the Promalplider company has a big contract with the Moscow City Government to service high-rise buildings in winter conditions.

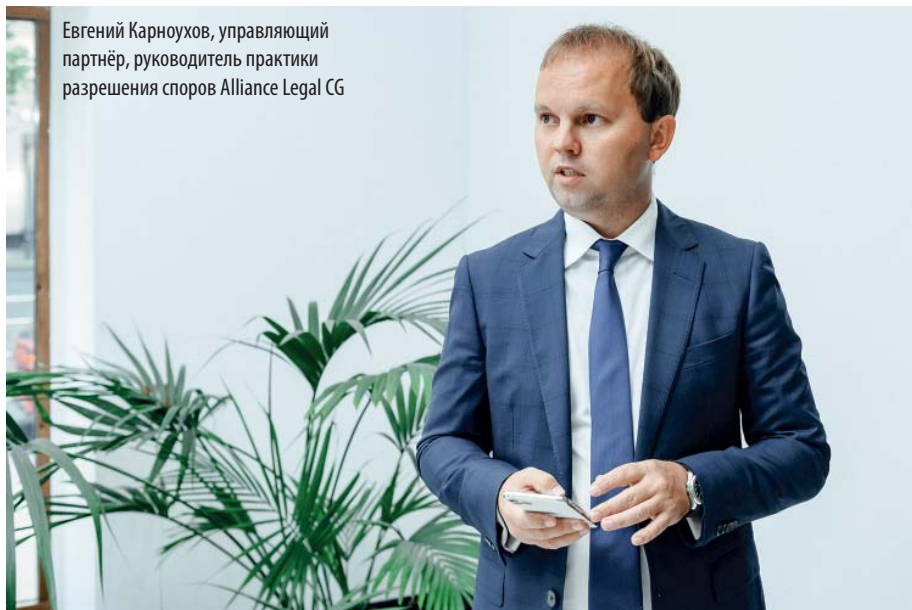
Mr. Prudnikov is convinced that the success of his company is based on several components. They are always ready to work under conditions that are convenient for the customer. Specialists at Promalplider take on tasks of even a nonstandard nature, which have been declined by other companies. The firm meets its obligations just in time. And of course, Promalplider guarantees its customers and employees absolute safety, reliable and convenient cooperation.

The interview was taken
by Olga Spichka



Юридический бизнес в России: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Евгений Карноухов, управляющий партнёр, руководитель практики разрешения споров Alliance Legal CG



«Если существуют длинные периоды для обдумывания, то существуют исторические минуты для решения».

Пётр Столыпин

Юридический бизнес в России находится пока на начальном этапе формирования. Однако его непродолжительная история не служит оправданием бездействию в вопросе реформирования национального юридического рынка. На протяжении почти 30-летней истории современной России рынок этот развивался стихийно и (парадоксально, но факт) вне правового поля. Принятый в самом начале 2000-х Закон об адвокатуре уже не соответствует современным потребностям рынка юридических услуг и концепции правового государства, интегрированного в мировую экономику. О том, каково сегодня положение дел в этой сфере и какие реальные пути её развития видятся, нам рассказали управляющий партнёр ООО «Консалтинговая группа «Альянс Лигал» Евгений Карноухов и управляющий партнёр Адвокатского бюро этой компании Николай Попов.

ОДИННАДЦАТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ ПЕРЕШАГНУЛИ РУБЕЖ В 2 МЛРД ДОЛЛАРОВ ПО ВЫРУЧКЕ ЗА 2019 ГОД, В ТО ВРЕМЯ КАК, ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ВЕСЬ ЕЖЕГОДНЫЙ ОБЪЁМ ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ ПО РАЗДЕЛУ «УСЛУГИ ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА» В РОССИИ ЕДВА ЛИ ДОСТИГАЕТ 1,4 МЛРД ДОЛЛАРОВ (100 МЛРД РУБЛЕЙ).

Пока в Англии и США юридическому бизнесу принадлежит существенная доля ВВП, а годовые обороты многих юридических фирм превышают миллиарды долларов, российский рынок юридических услуг пребывает в хаосе и правовом нигилизме.

Если не единственная, то основная причина плачевной ситуации – отсутствие в России института профессионального судебного представительства, или так называемой «адвокатской монополии». Этот термин предполагает наделение лиц, имеющих статус адвоката, эксклюзивным правом оказания юридических услуг на возмездной основе.

В то время как в большинстве государств мира, особенно с развитой правовой системой, существует «адвокатская монополия» на весь спектр юридических услуг или на судебное представительство, отечественная система прочно закрепилась среди правопорядков таких стран, как Албания, Конго, Молдова, Киргизия, Эстония.

Сегодня правом оказания юридических услуг в России, кроме собственно адвокатов, обладают не имеющие этого статуса юридические консультанты, осуществляющие деятельность в составе коммерческих и некоммерческих организаций или в рамках индивидуальной практики. А также работники юридических служб различных предприятий и учреждений – штатные юристы.

Выходом из ситуации послужило бы объединение разрозненного рынка юридических услуг в единую регулируемую профессию на базе адвокатуры и при одновременной модернизации существующей законодательной платформы. Несомненно, обязательным условием такой реформы должен стать комфортный транзит коммерческих организаций, оказывающих юруслуги, в соответствующие формы адвокатских образований – так называемые адвокатские фирмы.

Несмотря на то, что создание «адвокатской монополии» направлено на обеспечение международных обязательств России, принятых в июле 2012-го, при вступлении в ВТО путём ратификации Марракешского соглашения, концепция регулирования рынка профессиональной юридической помощи вот уже несколько лет блуждает по кулуарам Минюста.

Отправленный в 2017 году на доработку проект этой концепции, призванный запустить масштабную реформу юридического



Партнёры Евгений Карноухов
и Николай Попов

рынка, казалось, был и вовсе позабыт, пока в ноябре прошлого года Дмитрий Медведев не пообещал представить её финальный вариант в июне 2020-го. Но на дворе сентябрь, а воз и ныне там.

КТО ВИНОВАТ?

Однако идея «адвокатской монополии» подвергается реакционным воздействиям не только и не столько со стороны государства, но и внутри профессионального сообщества. Объединению разрозненного рынка юридических услуг в единую регулируемую профессию, подчинённую общим профессиональным и этическим стандартам, сопротивляются представители «серого» сектора рынка, характеризующегося отсутствием регулирования и возможностью сокрытия доходов.

Не менее сильное сопротивление мы встречаем и внутри адвокатуры, чьи старожилы опасаются, что превалирование в отдельных регионах юристов – не адвокатов над численным составом адвокатского сообщества приведёт к резкой смене органов управления адвокатурой и сложившихся укладов.

Отметим, что представленная в 2017 году Минюстом концепция носила компромиссный характер, оставляя за работающими по трудовому договору штатными юристами организаций право на судебное представительство своих компаний-работодателей. В то время как, например, в США представлять интересы в суде может лишь адвокат, даже если он является штатным юристом корпорации. В таком «эталонном» варианте профессиональное судебное представительство позволило бы российской адвокатуре занять сильные позиции среди среднего и крупного бизнеса, предпочитающего сейчас нанимать иностран-

ные фирмы и их российские подразделения либо содержать целые правовые департаменты юристов – не адвокатов.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Тем не менее – реформирование юридического рынка, пусть даже поступательное, реализуемое посредством компромиссов, откладывать нельзя. Объединение юридической профессии с одновременным закреплением коммерческих форм организации адвокатуры, в соответствии с передовым мировым опытом, позволит сформировать высококонкурентную, но цивилизованную среду на этом рынке. Иными словами – впервые в истории России создать тот самый «юридический бизнес», представленный адвокатскими фирмами.

Функционирование такой адвокатской фирмы как бизнес-единицы возможно только путём закрепления в законе новых коммерческих форм организации адвокатской деятельности, позволяющих:

- заключать соглашения об оказании юридической помощи доверителям непосредственно адвокатской фирме, а не входящим в её состав адвокатам;
- свободно распределять финансовые результаты деятельности фирмы без привязки к личному профессиональному вкладу адвоката в работу по конкретному делу;
- официально структурировать трудовые функции между принимающими участие в управлении фирмой адвокатами-партнёрами (на основании заключённого между ними корпоративного соглашения), с одной стороны, и не участвующими в управлении наёмными адвокатами, помощниками и стажёрами (на основании трудового договора с фирмой), с другой.

Одновременно разрешение адвокатам работать по трудовым договорам не только с адвокатскими образованиями, но и другими работодателями решило бы задачу перехода в адвокатуру заинтересованных представителей юридического сообщества и создания в России института профессионального судебного представительства в наиболее прогрессивной форме.

Расширение правовой поддержки российского бизнеса, повышение уровня правовой культуры и инвестиционной привлекательности России, развитие состязательности судопроизводства, рост индекса доверия к российскому правосудию в нашей стране как к комфортной юрисдикции для разрешения споров – вот лишь неполный список позитивных последствий столь необходимой реформы!

Подготовила Елена Александрова



Партнёры Alliance Legal CG
Евгений Карноухов,
Николай Попов
и Дмитрий Фесько



Евгений Карноухов,
управляющий партнёр,
руководитель практики
разрешения споров

“There are long periods for reflection, there are historical minutes to resolve.”

Peter Stolypin

The legal business in Russia is still in its initial stage of establishment.

However, its short history does not excuse inactivity in reforming the national legal market. During almost 30-year history of modern Russia, this market has been spontaneously developing and (paradoxically, but in fact) outside the legal field.

The Attorneys Act adopted in the very early 2000s does not meet the current needs of the legal services market and the conception of a rule-of-law state integrated into the world economy.

We have learned about the current state of affairs in this area and the real routes of its development from Evgeny Karnoukhov, Managing partner of Alliance Legal CG, and Nikolai Popov, Managing Partner of the Law Office of this company.

Legal business in Russia: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

While in England and in the USA the legal business has a significant share of GDP, and the annual turnover of many law firms exceeds billions of dollars, the Russian market of legal services is in turmoil and legal negligence.

Not the only, but the main reason of the painful situation is the lack of a professional court representation in Russia, or the so-called “lawyer monopoly”. This term implies that individuals with the status of attorney are granted the exclusive right to provide legal services on a reimbursable basis.

While in most countries of the world, especially those with developed legal systems, there is a “lawyer monopoly” for

the whole range of legal services or judicial representation, the domestic system is firmly anchored in the legal framework of such countries as Albania, Congo, Moldova, Kyrgyzstan and Estonia.

Today, the right to provide legal services in Russia, except for the lawyers themselves, has legal consultants who do not have this status, operating as part of commercial and non-commercial organizations or as part of individual practice. And also lawyers working in the legal services of various enterprises and state institutions.

The way out of this situation is to unite a fragmented market of legal services into a single regulated profession on the basis of the

ELEVEN FOREIGN
LAW FIRMS
CROSSED THE
\$2 BILLION
THRESHOLD IN
REVENUE FOR 2019,
WHILE ACCORDING
TO ROSSTAT,
THE ENTIRE
ANNUAL VOLUME
OF PAYABLE
SERVICES TO THE
POPULATION
UNDER THE
CATEGORY “LEGAL
SERVICES” IN RUSSIA
HARDLY REACHES
\$1.4 BILLION (100
BILLION RUBLES).

Bar and at the same time to modernize the existing legislative platform. Undoubtedly, a prerequisite for such a reform should be a comfortable transit of commercial organizations providing legal services to the appropriate forms of legal entities - the so-called law firms.

Despite the fact that the creation of the “lawyer monopoly” is aimed at ensuring the international obligations of Russia, adopted in July 2012, when joining the WTO by ratifying the Marrakesh Agreement, the concept of regulation of the market of professional legal assistance has been for several years “roaming on the sidelines” of the Ministry of Justice.

The draft of this concept, aimed at launching a large-scale reform of the legal market, which was sent for revision in 2017, seemed to be forgotten until last November Dmitry Medvedev promised to present its final version in June 2020. But September is out there.

WHO IS TO BLAME?

However, the idea of a “lawyer monopoly” is subject to reactionaries not only and not so much by the state, but also from within the professional community. The unification of a fragmented market for legal services into a single regulated occupation, subject to common professional and ethical standards, is resisted by representatives of the “gray” sector of the market, characterized by a lack of regulation and the possibility of concealing income.

Equally strong resistance is expressed within the Bar, the old-timers of which are afraid that the predominance in some regions of the lawyers - not attorneys over the number of attorneys in the legal community will lead to a sharp change in the governing bodies of the Bar and the traditional practices. It should be noted that the concept presented in 2017 by the Ministry of Justice was of a compromise nature, leaving the internal lawyers of organizations working under an employment contract the right to legal representation of their employing companies. While, for example, in the USA, only a lawyer can represent interests in court, even if he or she is a full-time lawyer of the corporation. In this “benchmark” version, professional court representation would enable the Russian Bar association to take a strong position among medium and large businesses that now prefer to hire foreign firms and their Russian subdivisions or possess entire legal departments of lawyers – not attorneys.

WHAT TO DO?

Nevertheless, the reforming of the legal market, even if it is progressive and implemented through compromises, cannot



be postponed. Combining the legal profession with the simultaneous consolidation of commercial forms of organization of the Bar, in accordance with the best international practices, will allow to form a highly competitive but civilized environment in this market. In other words, for the first time in the history of Russia to create the “legal service business” represented by law firms.

Functioning of such a law firm as a business unit is possible only by means of fixing new commercial forms of organization of law firm activity, which allow:

- to conclude agreements on providing legal assistance to trustees directly to the law firm and not to lawyers included in its structure;
- to freely distribute the financial results of the activity of the firm without reference to the personal professional contribution

of an attorney to the work on a particular case;

– to officially structure employment functions between partner advocates participating in the management of the firm (on the basis of a corporate agreement concluded between them) on the one hand, and hired advocates not participating in the management, assistants and trainees (on the basis of an employment contract with the firm) on the other hand.

At the same time, permission for lawyers to work under employment contracts not only with law firms,

but also with other employers would solve the problem of entering the Bar by interested representatives of the legal community and creating the institution of professional judicial representation in Russia in the most progressive form.

Expansion of the legal support for Russian business, rise of the level of legal culture and investment attractiveness of Russia, development of the competitiveness of judicature, the growth of the trust index to the Russian justice as to a comfortable jurisdiction for dispute resolution – this is just an incomplete list of positive consequences of the so necessary reform!

**The interview was prepared
by Elena Alexandrova**



Николай Попов,
Партнер, директор проектов,
Руководитель практики уголовного права

С приходом коронавируса миллионы компаний по всему миру перешли в режим удалённой работы. И если изначально казалось, что это только временная мера и достаточно обойтись какими-то «костылями», то сейчас стало очевидно: нас ждёт вторая волна, нужно быть готовыми к тому, что дистанционный режим продлится ещё много месяцев, и искать для себя преимущества. Обычно для сокращения расходов в кризисные времена многие компании секвестрируют бюджеты на такие статьи, как информационные технологии, информационная безопасность (ИБ), найм кадров, обучение персонала и т. д. Однако в связи с переходом на «удалёнку» именно вопросы ИБ встают перед бизнесом наиболее остро. Примеры из жизни иллюстрируют, что с приходом пандемии бюджет перераспределится в сторону информационного развития. Сегодня мы беседуем с Олегом Вячеславовичем Ивановым, генеральным директором группы компаний «ЦИБИТ», ориентированной на предоставление услуг в области информационной безопасности.

Олег ИВАНОВ:

«МЫ ПОМОГАЕМ СООТВЕТСТВОВАТЬ ТРЕБОВАНИЯМ!»

– Кому в 2020 году необходимо беспокоиться вопросами информационной безопасности?

– Очень хотелось бы ответить, что клиентам ЦИБИТ можно не беспокоиться по поводу информационной безопасности. Однако беспокоиться стоит всем, у кого есть активы, которые требуется оберегать, и делать это постоянно. Информация всё больше становится активом и ресурсом, который является ключевым для бизнеса. Поэтому задача сохранности данного ресурса становится всё более актуальной.

– Олег Вячеславович, скажите, какие компании являются вашими клиентами?

– Наши клиенты – это организации, нуждающиеся в защите информации, проведении аудитов информационной

безопасности, тестировании систем защиты и соответствии требованиям к ИБ, имеющие потребность в квалифицированных кадрах.

– В какой момент компания должна озаботиться вопросами, связанными с информационной безопасностью?

– Вообще, вопросами информационной безопасности следует заниматься на старте бизнеса, но иногда мы сталкиваемся с практикой решения проблем только по мере их поступления. Это приводит к тому, что система безопасности, как лоскутное одеяло, состоит из «заплаток» или напоминает ситуацию, которая подчас возникает при строительстве дома: ошибки проектировщиков обходятся наиболее дорого. Так и при построении информационных систем: если не была качественно проделана работа по оцен-

ке рисков ИБ, не проработаны модели угроз и нарушителей, не внедрены соответствующие средства защиты, то очень скоро жди беды.

Некоторые руководители организаций не приступают к решению вопросов ИБ, поскольку не располагают даже примерным представлением о стоимости проекта, его CAPEX и OPEX.

При проведении оценки рисков составляется план мероприятий, описывающий этапность внедрения системы ИБ. Она состоит из технических, организационных и юридических аспектов. Причём уже на этом этапе можно получить примерную максимальную стоимость системы защиты: очевидно, она не должна быть больше, чем размер ущерба, который может понести бизнес в случае реализации угроз информационной безопасности.



– Какую работу пришлось проделать специалистам в сфере информационной безопасности, для того чтобы обеспечить сохранность данных при работе на «удалёнке»?

– Когда тысячи сотрудников внезапно перешли на работу из дома, руководители, отвечающие за информационную безопасность, адаптировались к новым условиям, так же как и наша компания, переключившись на обеспечение безопасности коммуникаций. Безопасники предприняли шаги для предотвращения новых сетевых угроз, нацеленных и на удалённых сотрудников, для поддержки бизнес-операций и электронной коммерции. Её сектор резко возрос с увеличением числа покупок в Интернете, а вместе с ней повысился и интерес к данной теме со стороны мошенников.

В то же время те компании, которые ещё не озаботились решением задач защиты информации, продолжают находиться под угрозой и рискуют понести серьёзные потери.

– Каким категориям компаний вообще стоит поднимать вопрос информационной безопасности? Для всех ли это актуально?

– Положа руку на сердце скажу кратко: да, абсолютно для всех. Кто владеет информацией, тот владеет миром. А информацию важно уметь защищать.

– Олег Вячеславович, а что делать тем компаниям, в которых информационная безопасность до сих пор не являлась сильной стороной?

– Полагаю, в первую очередь стоит заняться изучением вопросов защиты информации, повышением осведомлённости руководства и линейных сотрудников по навыкам соблюдения как собственной, так и профессиональной информационной безопасности.

Такие знания и навыки можно получить в учебном центре «ЦИБИТ», специализирующемся на этой тематике. Он обладает лицензией на образовательную деятельность и проводит обучение по программам профессиональной подготовки и повышения квалификации. За более чем 11-летнюю историю центр завоевал признание специалистов отрасли, дав им профильное образование и уникальные навыки.

– А что делать компаниям, которые уже сегодня нуждаются в специалистах по безопасности и для которых слишком рискованно ждать, пока всем стандартам обучатся их собственные сотрудники?

– Для этого мы создали специализированное кадровое агентство. Сама жизнь и потребности наших клиентов, запросы крупного бизнеса и государственных

ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ЦИБИТ



структур, остро нуждающихся в квалифицированных специалистах в области IT и ИБ, подтолкнули нас к этому.

Многие организации даже не знают, с чего начать поиск таких специалистов, пытаются идти традиционным путём, обратившись к помощи известных HR-сайтов. Но, не обладая достаточными компетенциями и пониманием тематики, они терпят неудачи либо находя «котов в мешке», либо не находя нужных специалистов вовсе. Потом же, набив шишки, обращаются к нам, порой неся потери времени и средств. А многие (уже знакомые с нашей деятельностью) сразу обращаются в наше кадровое агентство, и мы их обеспечиваем необходимыми сотрудниками, помогая соответствовать современным требованиям.

Кстати, одной из болезненных тем, связанных с безопасностью, являются внутренние угрозы, исходящие от персонала.

Прочитав Дрюона: «Шпион в стенах крепости стоит целой армии у крепостных стен».

Поэтому защита от утечки критичной, значимой информации из компании – это актуальнейшая задача информационной безопасности. Но внедрение и настройка систем защиты от внутренних угроз возможны только квалифицированным консультантом-партнёром по ИБ.

– Есть ли у вас какие-то специальные антикризисные предложения для клиентов?

– Конечно. К примеру, мы предлагаем льготные условия оплаты для физических лиц.

Но главное, отличительной нашей особенностью является комплексное, целостное решение конкретной задачи клиента.

Если говорить о специалистах, то сначала мы их обучаем, приводим кадры в соответствие требованиям работодателей и регуляторов и только затем трудоустраиваем, соединяя работодателя с соискателем.

– Что стоит сделать компании, которая осознала, что проблема информационной безопасности для неё актуальна, но не до конца понимает, как ей эту проблему решить и с чего начать?

– Начните с обращения в ЦИБИТ. Наши специалисты предложат вам план сотрудничества и помогут лишиться «головной боли» по многим вопросам.

В услугу сопровождения одного объекта информатизации включены:

■ ДВА ЕЖЕГОДНЫХ КОНТРОЛЯ ОБЪЕКТА ИНФОРМАТИЗАЦИИ

■ УСТАНОВКА АКТУАЛЬНЫХ ОБНОВЛЕНИЙ ПРОГРАММНЫХ МОДУЛЕЙ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ (СЗИ)

■ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО НАСТРОЙКЕ СЗИ И ВЕДЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-РАСПОРЯДИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

■ ПРОДЛЕНИЕ СЕРТИФИКАТОВ СООТВЕТСТВИЯ ФСТЭК НА СЗИ

■ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОВЕРОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ (ДЛЯ ЛИЦЕНЗИАТОВ ФСТЭК С КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ)

■ МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ С УЧЁТОМ ИЗМЕНЕНИЙ В НОРМАТИВНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И ЗАПРОСАХ РЕГУЛЯТОРОВ



With the rise of the coronavirus, millions of companies around the world switched to remote work. At first it seemed to be only a temporary measure a kind of "crutches" sufficient to pass through the pandemic, now it becomes clear: the second wave awaits us, we need to be prepared for the fact that the remote mode will last for many more months, and look for advantages for ourselves. Usually in order to cut costs during the crisis, many companies cut budgets for such items as information technology, information security (IS), recruitment, staff training, etc. However, due to the transition to "remote mode", it is the IS issues that are most acute for business. Examples from life illustrate that with the advent of the pandemic, the budget was redistributed towards information development. Today we are talking with Oleg Vyacheslavovich Ivanov, CEO of CIBIT, a group of companies focused on providing information security services.

"WE HELP YOU WITH THE COMPLIANCE!"

– Who should be concerned about IT security in 2020?

– I would like to answer that the CIBIT customers do not need to worry about information security. But everyone who has assets that need to be saved should care about it and do so all the time. Information becomes an asset and resource that is key to business. Therefore, the task of keeping this resource safe is becoming more and more important.

– Mr. Ivanov, what companies are your clients?

– Our clients are organizations that need

to protect information, conduct information security audits, test security systems, comply with IS requirements, and have a need for qualified personnel.

– At what time should a company focus on issues related to information security?

– Generally, information security issues should be taken up at the start of a business, but sometimes we encounter the practice of solving problems only as they arise. This results in a security system consisting of "patches", like a patchwork blanket, or is reminiscent of the situation that sometimes arises when building a house: design

mistakes are the most expensive. The same applies to the construction of information systems: if the work on assessing IS risks has not been done qualitatively, if models of threats and intruders have not been worked out, if appropriate protective equipment has not been introduced, then trouble awaits very soon.

Some heads of organizations do not even start to solve IS issues as they do not have an approximate idea of the cost of the project, its CAPEX and OPEX.

While carrying out a risk assessment, an action plan describing the phases of implementation of an IS system is drawn

up. It consists of technical, organizational and legal aspects. Already at this stage it is possible to receive approximate maximum cost of system of protection: obviously, it should not be more than the size of damage which business can incur in case of realization of threats to information safety.

– What kind of work did information security professionals have to do to ensure the safety of data when working remotely?

– When thousands of employees suddenly moved to work from home, managers responsible for information security adapted to the new environment, just like our company, by switching to communications security. Security guards took steps to prevent new web-based threats targeting remote employees, to support business operations and e-commerce. Its sector has grown dramatically with the increasing number of online purchases and, along with it, the interest of fraudsters in this topic has increased as well.

At the same time, those companies that are not yet concerned with data protection continue to be exposed to the risk of serious losses.

– Which categories of companies need to raise the issue of information security in general? Is it relevant for everyone?

– Let me put my hand on heart and say in short: yes, absolutely for everyone. Whoever owns information owns the world. And it is important to be able to protect information.

– Mr. Ivanov, what should companies do if their information security has not been a strong feature so far?

– I believe that the first thing to do should be to study information security issues, to raise awareness of management and individual contributors about the skills of compliance with both their own and professional information security.

Such knowledge and skills can be obtained at the CIBIT training centre, which specializes in this topic. It has a license for educational activities and provides both vocational training and training on professional development programmes. For its more than 11-year history, the centre has won recognition from specialists of the industry, by giving them specialized education and unique skills.

– And what should be done in companies which already need safety specialists and for which it is too risky to wait until their own employees are trained in all standards?

– For this purpose, we have created a specialized personnel agency. We were motivated to do this by the life itself, the needs of our customers; the needs of large corporations and government agencies that are in acute demand for qualified IT and IS specialists.

Many organizations do not even know how to start looking for such specialists; they try to follow the traditional path by turning to well-known HR websites for assistance. But without sufficient competence and understanding of the subject matter, they have failures either by finding "pig in a poke" or not finding the right specialists at all. Then, having taking knocks, they apply to us, sometimes suffering a loss of time and money. While many (who are already familiar with our activities) immediately apply to our recruitment agency, and we provide them with the necessary staff, helping them to meet modern requirements.

By the way, one of the painful topics related to security is internal threats from staff.

To quote Maurice Druon: "A spy within the walls of the fortress stands an entire army at the fortress walls."

Therefore, protecting against the leakage of critical, significant information from the company is a topical issue of information security. But the implementation and configuration of protection systems against

internal threats is only possible with a qualified IS partner.

– Do you have any special anti-crisis offers for your clients?

– Of course. For example, we offer preferential payment terms for individuals.

But the main thing that distinguishes us is that we offer a comprehensive, holistic solution to a specific problem for our clients.

When it comes to specialists, we first train them, bring them into line with the requirements of employers and the authorities, and only then we employ them by connecting the employer with the job seeker.

– What can a company do if it realizes that the information security problem is relevant to it, but does not fully understand how to solve it and where to start?

– Start by applying to CIBIT. Our specialists will offer a plan for cooperation and help you avoid "headaches" on many issues

The service of maintenance of one information object is included:

- TWO ANNUAL INSPECTIONS OF AN INFORMATION OBJECT
- INSTALLATION OF ACTUAL UPDATES TO THE SOFTWARE MODULES OF INFORMATION SECURITY SYSTEM (ISS)
- CONSULTATIONS ON SETTING UP ISS AND MAINTENANCE OF ORGANISATIONAL AND ADMINISTRATIVE DOCUMENTATION
- EXTENSION OF FSTEK CERTIFICATES OF COMPLIANCE ON ISS
- ORGANIZATION OF VERIFICATION ACTIVITIES (FOR FSTEK LICENSEES WITH CONTROL AND MEASURING EQUIPMENT)
- MODERNISATION OF THE PROTECTION SYSTEM TAKING INTO ACCOUNT CHANGES IN REGULATORY DOCUMENTATION AND REGULATORY REQUESTS

ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ЦИБИТ



ПАО «ЮНИПРО»

ПАО «Юнипро» (до июня 2016 года – ОАО «Э.ОН Россия») – наиболее эффективная компания в секторе тепловой генерации электроэнергии в РФ. В её состав входят пять тепловых электрических станций общей мощностью 11 245,1 МВт: Сургутская ГРЭС-2 (5667,1 МВт), Берёзовская ГРЭС (2400 МВт), Шатурская ГРЭС (1500 МВт), Смоленская ГРЭС (630 МВт) и Яйвинская ГРЭС (1048 МВт).

Основной вид деятельности – производство и продажа электрической энергии и мощности и тепловой энергии. ПАО «Юнипро» также представлено на рынках распределённой генерации и инжиниринга в РФ.



В 2005 году на базе пяти электростанций было создано ОАО «ОГК-4», в состав которого вошли электростанции мощностью 8630 МВт: Сургутская ГРЭС-2, Берёзовская ГРЭС, Шатурская ГРЭС, Смоленская ГРЭС и Яйвинская ГРЭС.

В 2007 году контрольный пакет ОАО «ОГК-4» был приобретён международным энергетическим концерном E.ON. В июле 2011 года ОАО «ОГК-4» было переименовано в ОАО «Э.ОН Россия». С 1 января 2016 года после выделения из концерна E.ON новой международной компании Uniper ОАО «Э.ОН Россия» вошло в её состав и в июне того же года было переименовано в ПАО «Юнипро».

Основной акционер «Юнипро» – концерн Uniper – занимает лидирующие позиции в секторе традиционной генерации электроэнергии. Компания осуществляет свою деятельность на территории стран Европы, в России и ряде других государств мира. В состав

Uniper входят гидро-, газовые и угольные электростанции общей мощностью 34 ГВт. Благодаря этим ключевым активам и использованию разных видов топлива компания Uniper является крупным и надёжным поставщиком электрической энергии, значительная часть которой производится с использованием экологически безопасных технологий, например, на газовых и гидроэлектростанциях.

В 2019 года благодаря проведённой модернизации компрессора газовой турбины ПГУ мощность увеличилась на 6,6 МВт (на данный момент она составляет 400 МВт).

Таким образом, в результате строительства новых мощностей и реализованной программы модернизации на сегодняшний день общая установленная мощность ПАО «Юнипро» составляет 11 245,1 МВт.

<http://www.unipro.energy/en/about/profile/>



ПАО «КВАДРА»

Публичное акционерное общество «Квадра – Генерирующая компания» (ПАО «Квадра») является одной из крупнейших российских территориальных генерирующих компаний (ТГК), созданных в процессе реформирования ОАО ПАО «ЕЭС России», и зарегистрировано 20 апреля 2005 г. (до 18 мая 2010 года компания называлась ОАО «ТГК-4», до 1 июля 2015 г. – ОАО «Квадра»).

Предприятие создано на базе тепловых генерирующих мощностей и теплосетевых активов региональных АО-энерго в 11 регионах Центрального федерального округа: Белгородской, Брянской, Воронежской, Калужской, Курской, Липецкой, Орловской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской и Тульской областях. В 2013 году активы компании в Брянском регионе были переданы в государственную собственность области.

Основными видами деятельности ПАО «Квадра» являются производство и реализация электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также производство, транспортировка и реализация тепловой энергии на розничном рынке. Компания обеспечивает 25% потребности Центрального федерального округа в тепловой энергии.

<https://www.quadra.ru/o-kompanii/>

IPRO

Компания «Ай Про» является Российским производителем светотехнического оборудования.

Основная задача компании – разработка, производство и реализация световых приборов для наружного и внутреннего освещения. Особое внимание уделяется качеству и эксплуатационным характеристикам выпускаемой продукции.

Световые приборы применяются для освещения административных и общественных зданий, жилых комплексов и частных домов, дорожного и архитектурного освещения, освещения торговых комплексов и других объектов.

В настоящий момент производится более 500 модификаций светильников для наружного и внутреннего освещения. Широкий ассортимент продукции позволяет решать светотехнические задачи любой сложности.

Также нашим клиентам мы предлагаем услуги по проектированию освещения, разработке проектов электрики, систем управления и автоматики. По вашему желанию мы можем организовать доставку продукции, выполнить профессиональный монтаж и взять объект на дальнейшую эксплуатацию.

Среди клиентов и партнеров компании множество крупных строительных организаций, архитектурных бюро, дизайн-студий и частных заказчиков, для которых мы разрабатываем проекты освещения, электрики и автоматизации управления, организовываем логистику оборудования и делаем профессиональный монтаж.



<http://illumpro.ru/>

UNIPRO PJSC

Unipro PJSC (E.ON Russia JSC until June 2016) is the most efficient company of the thermal power generation sector in the Russian Federation. Unipro PJSC consists of five heat power plants with the total capacity of 11,245.1 MW: Surgutskaya GRES-2 (5,667.1 MW), Berezovskaya GRES (2,400 MW), Shaturskaya GRES (1,500 MW), Smolenskaya GRES (630 MW) and Yaivinskaya GRES (1,048 MW). The core operations of company comprise electric power and capacity generation and sales. Unipro PJSC is operating at the Russian market of distributed generation and engineering as well.



In 2005, OGC-4 OJSC was established on the basis of five power plants of 8,630 MW: Surgutskaya GRES-2, Berezovskaya GRES, Shaturskaya GRES, Smolenskaya GRES and Yaivinskaya GRES.

In 2007, controlling interest of OGC-4 OJSC was acquired by international energy concern E.ON. In July 2011, OGC-4 OJSC was renamed into E.ON Russia OJSC. On January 1, 2016, after separation of a new international company Uniper from E.ON Group, OJSC E.ON Russia became a part of it and in June of the same year was renamed into PJSC Unipro.

Uniper SE, the major shareholder of Unipro, is a leader in the traditional power generation sector. The Company operates in

European countries, Russia and several other countries of the world. Uniper comprises hydroelectric power plants, gas-fired power plants and coal power plants with the total capacity of 34 GW. Due to these key assets and the use of different types of fuel, Uniper is a major and reliable supplier of electricity a large portion of which is produced using environmentally friendly technologies, such as gas-fired power plants and hydroelectric power plants.

In 2019, the gas turbine compressor of the CCGT increased its capacity by 6.6 MW (currently 400 MW).

Thus, as a result of the construction of new facilities and the implemented modernization program, currently the total installed capacity of Unipro PJSC is 11,245.1 MW.

PJSC QUADRA

Public Joint Stock Company Quadra - Power Generation Company (PJSC Quadra) is one of the largest Russian territorial generating companies (TGCs) established in the process of reforming RAO UES of Russia and registered on 20 April 2005 (the company was called JSC TGC-4 till 18 May 2010, JSC Quadra till 1 July 2015).



The Company was established on the basis of heat generating capacities and district heating network assets of regional AO-energy companies in 11 regions of the Central Federal District: Belgorod, Bryansk, Voronezh, Kaluga, Kursk, Lipetsk, Orel, Ryazan, Smolensk, Tambov, and Tula Regions. In 2013, the assets of the company in the Bryansk region were transferred to the state ownership of the region.

The main activities of PJSC Quadra are production and sale of electricity on the wholesale electricity and capacity market, and production, transportation and sale of thermal energy on the retail market. The company meets 25% of needs of the Central Federal District consumers in thermal energy.

IPRO iPro is a Russian manufacturer of lighting equipment.



The main task of the company is to develop, manufacture and sell lighting equipment for outdoor and indoor lighting. Special attention is paid to the quality and operational characteristics of the manufactured products.

Lighting devices are applied at administrative and public buildings, residential complexes and private houses, for road and architectural illumination, shopping malls and other facilities.

More than 500 modifications of lighting systems for exterior and interior lighting are currently being produced. A wide range of products makes it possible to solve lighting problems of any complexity.

We also offer our clients services in lighting design, development of electrical, control and automation systems. At your request, we can organize product delivery, perform professional installation and take the facility for further operation.

There are many large construction organizations, architectural bureaus, design studios and private clients among our customers and partners, for whom we develop lighting, electrical and control automation projects, organize equipment logistics and carry out professional installation.

В мире принято считать, что эра электрического освещения началась 20 декабря 1879 года, когда американский учёный Томас Алва Эдисон запатентовал электролампу. Однако на самом деле Эдисон лишь усовершенствовал уже существовавшие разработки.

А первые в мире электрические фонари зажгли в Петербурге ещё до этого, и сконструировал их выдающийся русский учёный Павел Яблочков. Имя великого изобретателя носит ныне одна из улиц Петроградского района Северной столицы. Весной 1877-го Европа переживала сенсацию. Электрические лампы впервые вспыхнули в Париже: в магазинах Лувра, на площади перед зданием оперного театра, осветили одну из главных магистралей — авеню Опера.

Парижане, привыкшие к газовому освещению, толпами стекались полюбоваться гирляндами белых матовых шаров, установленных на высоких металлических столбах. И когда все фонари разом вспыхивали непривычно ярким светом, публика приходила в восторг! Вскоре примеру французской столицы последовал Лондон: электрические фонари впервые осветили Вест-Индские доки, набережную Темзы, мост Ватерлоо... «Северный свет, русский свет — чудо нашего времени!», «Изобретение русского отставного военного инженера Яблочкова — новая эра в технике!» — с восторгом писали европейские газеты.

Прошло почти 115 лет, и в том же Санкт-Петербурге в 1991-м была зарегистрирована компания «АМИРА», также намеревавшаяся заниматься уличным освещением Северной столицы. Свидетельство о её регистрации было подписано председателем Комитета по внешним связям мэрии Владимиром Путиным, будущим президентом России. Прошло ещё почти 30 лет, и группа компаний «АМИРА» ныне — многофункциональный производственно-коммерческий холдинг, целая индустрия света! Здесь знают всё обо всех гранях наружного освещения. А граней этих куда больше, чем можно себе представить! Мы побеседовали о них с генеральным директором ГК «АМИРА» Андреем Индустриевичем Сарамудом.



ГК «АМИРА»:

ВСЕ ГРАНИ СВЕТА

— **Андрей Индустриевич, группа компаний «АМИРА» — один из отечественных лидеров в сфере наружного освещения, проектирования и производства осветительных приборов и систем. А одним из направлений вашей деятельности является область декоративного садово-паркового освещения. С появлением электричества эта тема, возникшая ещё в Древнем мире, обрела вторую жизнь. А в последние десятилетия она стала актуальна как никогда прежде в истории, и большую роль в этом играет развитие новейших технологий. Расскажите о последних тенденциях в этом искусстве и о последних интересных проектах, воплощённых ГК «АМИРА».**

— Действительно, современные технологии позволяют воплощать самые смелые задумки в декоративном парко-

вом освещении. Сады и парки — одни из важнейших атрибутов городской инфраструктуры. И конечно, эти пространства хочется сделать ещё более привлекательными!

Среди тенденций в освещении можно выделить поиск новых форм. Одно из направлений — максимальное приближение к природным формам. То есть световой комплекс не доминирует в ландшафте, он органично существует в нём, но в то же время заметен. Яркими примерами этого направления можно назвать нашу реконструкцию парка «Сосновка» в Санкт-Петербурге (круглоконическая опора со специальным кронштейном повторяет форму ветвей, таким образом, несмотря на свой необычный внешний вид, опоры освещения не диссоциируют с парковым ансамблем).

А также — освещение территории Сколковского института науки и технологий в

Москве. Там тоже применены круглоконические опоры с кронштейнами-ветками, но, в отличие от проекта в Сосновке, здесь опоры-деревья акцентированы и стоят в ряд с живыми деревьями.

Другое направление – создание световых арт-объектов. Здесь опоры освещения привлекают к себе внимание необычными формами. Как правило, такие объекты дополняют основное освещение парка и не всегда удаётся снабдить их функциональным освещением. Основная задача световых арт-объектов – создание атмосферы для отдыха и прогулок.

Так, к 80-летию ВДНХ по обе стороны павильона «Центральный» появилось 80 светильников-«одуванчиков» нашего производства.

Правила оформления садово-парковых пространств остаются неизменными: нельзя нарушать единую городскую концепцию оформления и слепо следовать моде на те или иные технологии.

– Садово-парковые ансамбли освещают по определённой схеме. В такое освещение входит несколько типов света, и размещают их в садах и парках по особым законам. Поделитесь секретами жанра?

– Да, садово-парковые ансамбли освещают по специальной схеме, разрабатываемой в соответствии с конкретными задачами и ландшафтом. Это отдельное искусство. Локальный свет в садах и парках применяется для подсвечивания с небольшого расстояния отдельных элементов ландшафта. Это может быть памятник, беседка, фигурный куст, интересное дерево, изгородь – в общем, всё то, что подчёркивает изюминку парка.

В декоративном освещении сама опора и светильник являются элементами, соответствующими стилю парка. В реконструированном историческом парке или саду это аутентичные опоры и светильники (естественно, с современными источниками света); в парке в стиле хай-тек – алюминиевые, хромированные опоры с необычными светильниками и т. д.

Маркировочный свет обозначает границы дорожек. Как правило, это невысокие (до метра) световые столбики или опоры со светильниками. Но при их размещении важно помнить, что у нас снежные зимы и сугробы, возникающие естественным путём и вследствие уборки, могут накрыть их полностью.

– Какие типы светильников предлагает ГК «АМИРА»? Какие инновационные решения скрываются в корпусах, зачастую выглядящих так классически?

– Долгое время компания «АМИРА» специализировалась исключительно на функциональном уличном освещении магистралей, спортивных сооружений,



промышленных территорий, аэропортов и портов. Предпочтение при разработке осветительного оборудования отдавалось эффективности светораспределения изготавливаемого прибора, а не декору. Однако время показало, что светотехнический опыт компании очень нужен при разработке моделей декоративных светильников, чтобы улицы городов были красивы в любое время суток и хорошо освещены в вечернее и ночное время. А уличные фонари должны быть не только эффектным дополнением архитектурного ансамбля, но и современным светотехническим прибором, обеспечивающим улицам города уровень освещённости по европейским стандартам.



Для садово-паркового освещения у нас есть классический модельный ряд торшерных и подвесных светильников, а также серия реконструированных исторических. Мы стараемся оснащать классические светильники современными LED-модулями.

Конечно, немало инноваций внедрено, но развитие – процесс бесконечный. В светильниках со светодиодным освещением, как правило, применяется линза одного типа, дающая точечный свет. А ГК «АМИРА» старается применять линзы, дающие рассеянный свет (типа «бабочка»). То есть свет идёт вперёд и в стороны, обеспечивая тем самым безопасную среду, и немного назад. Такая схема хорошо подходит для садово-паркового освещения, т. к. может освещать главную аллею и при этом давать небольшой свет на какую-нибудь боковую дорожку.

Также мы придумываем, как вписать новые технологии в уже установленные светильники, чтобы реновация освещения происходила максимально просто для эксплуатирующих организаций.

– Одной из проблем больших городов уже несколько десятилетий является световое загрязнение. О ней что-то слышало большинство горожан, но подробности мало кому известны. Так что это такое и насколько и для кого опасно?

– Существует много форм светового загрязнения: подсвечивание ночного неба, возникающее в результате отражения рассеянного света на составляющие атмосферы, а также разного рода вспышки, так называемый «беспорядочный свет» (большое количество рассеянных светильников, чрезмерно освещающих пространство, и т. д.).

Световое загрязнение неблагоприятно влияет на здоровье людей: нарушается циркадный цикл, сон, возникают глазные и нервные болезни, гормональный дисбаланс. От этого явления страдает и экология: нарушение биологических циклов растений и животных может спровоцировать непредсказуемые эволюционные последствия.

К тому же если электричество, производное ископаемого топлива, тратится без необходимости, это ведёт ещё и к загрязнению атмосферы, неразумной расходе природных ресурсов.

Для освещения без загрязнения в мировой практике разработаны стандарты, которые применяются и в России. Их неплохо было бы закрепить с помощью правительственных нормативных актов, а также нормативных актов Минстроя и Минтранса России.

– Как член международной ассоциации городского освещения LUCI, ГК «АМИРА» ежегодно участвует в её мероприятиях, и на них проблема светового загрязне-

ния поднимается часто. А какие способы минимизировать опасность существуют сегодня в мире, какие подходы? И как в этом процессе участвует «АМИРА»?

– Действительно, на заседаниях LUCI это одна из основных тем. Для минимизации эффекта предлагают повсеместное введение систем управления светом – это наиболее простой способ. А глобально призывают менять подход к освещению. Основной задачей становится поиск баланса между освещением, безопасностью и темнотой. В любом случае минимизация светового загрязнения не должна сказываться на безопасности. Просто нужно расставить акценты, не теряя при этом нормативные показатели освещённости тех или иных участков. Генеральный план освещения должен включать несколько аспектов: определение и удовлетворение

Компания «АМИРА» совместно с корейской светотехнической компанией GigaTera разработала прожекторы, минимизирующие эффект светового загрязнения. Они позволяют освещать нужные объекты, а не подсвечивать всё вокруг, в том числе небо, пилотов при взлёте и посадке в аэропорту и окна горожан, находящиеся поблизости от источника света.

– Реставрация исторического освещения – тема захватывающая. Своим искусством осветители могут погрузить нас в атмосферу прошлых веков, в их неповторимый колорит. Вы воссоздали фонари по историческим чертежам, в том числе и газовые, для Невского проспекта, Александровского сада Санкт-Петербурга, петербургских мостов и других исторических мест.



различных общественных потребностей в освещённости; формирование уникального городского облика; архитектурное освещение; формирование безопасной городской среды и сохранение темноты.

Для реализации этого плана выбираются типы объектов и освещение (его яркость, интенсивность) под каждый из типов.

При этом в наших реалиях систему управления светом удастся реализовать только после того, как будут полностью реконструированы городские электросети и во всех городах России светильники будут заменены на более современные. Сейчас же в российской глубинке в некоторых регионах наблюдается не световое загрязнение, а отсутствие должной освещённости.

Расскажите об этом направлении своей работы. А помимо Северной столицы, такие заказы удавалось где-то выполнять?

– Безусловно, реставрация и реконструкция исторического освещения – очень интересная тема. Нам передают образец старинного светильника, мы по нему делаем подробный чертёж, воссоздаём из современных материалов корпус и оснащаем современными оптическими блоками. Так появились фонари нашей работы в Александровском саду, на улице Пестеля, на мостах Дворцовом и Литейном, на Лебяжьей и Зимней канавках.

«АМИРА» не боится экспериментов, в том числе восстанавливает и газовое освещение. Газовые фонари появились

в одном из значимых исторических мест Санкт-Петербурга – в Александровском саду у Адмиралтейства. Их первое официальное включение состоялось 17 июня 2010 года и было приурочено к Петербургскому международному экономическому форуму.

По заданию СПб ГУП «Ленсвет» специалисты компании «АМИРА» воссоздали газовые фонари по историческим чертежам и разработали современную систему их оснащения. Для обеспечения бесперебойной работы светильников и безопасности горожан в фонарях установлены современные газовые горелки немецкого производства, применяемые в газовых фонарях в городах Европы. Газовые светильники зажигаются автоматически (одновременно с централизованным включением электрического освещения Санкт-Петербурга) и придают своеобразный исторический колорит одному из центральных парков города.

Фонари с газовыми горелками напоминают о том, что в 1839 году в центре Санкт-Петербурга, в том числе на Адмиралтейском бульваре, зажглись первые 204 газовых фонаря, которые пришли на смену масляным уличным светильникам. Наши газовые фонари позволяют жителям современного города представить, как выглядела осветительная техника прошлого.

Отметим, что там же, в Александровском саду, ГК «АМИРА» установила первый в городе светодиодный светильник. В такие же корпуса, как и исторические газовые фонари, вставили светодиодные матрицы. И таким образом, ансамбль сада не нарушен.

Именно реставрацией мы занимались, пожалуй, только в Санкт-Петербурге, откуда, собственно, и началось городское освещение. Но серии исторических светильников популярны в российских городах, так что наши светильники можно встретить и за пределами Петербурга.

– Каковы планы ГК «АМИРА» в 2020 году? Начинаете ли уже подготовку к 30-летию юбилею? В чём она выражается? Каковы стратегические планы компании?

– Если сказать совсем кратко, в наших планах, как и всегда, – развитие, а также закрепление на европейском рынке. Мы работаем над новыми линейками многофункциональных опор, оптимизируем старый модельный ряд. Введение в эксплуатацию второй очереди одного из наших заводов – большое подспорье. Теперь мы сами сможем окрашивать весь объём наших опор и мачт. Основная подготовка к юбилею – это воплощённые проекты!

**Беседовала
Елена Александрова**



GC AMIRA:

ALL FACETS OF THE WORLD



It is believed that the era of electricity began on December 20, 1879, when the American scientist Thomas Alva Edison patented a light bulb. However, in reality, Edison just improved the pre-existing drafts.

The first electric streetlights in the world had been lit in St. Petersburg before that. They were designed by the outstanding Russian scientist Pavel Yablochkov. The name of the great inventor is nowadays given to one of the streets of the Petrogradsky district of The Northern Capital.

In the spring of 1877 Europe experienced a sensation: electric lamps first flashed in Paris: the stores of the Louvre, the square in front of the Opera House, one of the main thoroughfares – Avenue de l'Opéra were illuminated. Parisians, accustomed to gas lighting, crowded to admire the garlands of white matte balls mounted on high metal pillars. When all the lanterns at one time flashed unusually bright light, the audience was excited!

Soon London followed the example of the French capital: electric lights for the first time lighted up the West India Docks, Thames Quay, Waterloo Bridge... "Northern light, Russian light is a miracle of the age!", "The invention of the Russian retired military engineer Yablochkov starts a new era in technology!" – such were the words of the European newspapers.

Almost 115 years have passed, and in 1991, in St. Petersburg the company "AMIRA" has been registered. It also intended to be engaged in street illumination of The Northern Capital. The certificate of its registration was signed by Chairman of the Committee for External Relations of the City Hall Vladimir Putin, future President of Russia.

Almost 30 years have passed since then. Nowadays AMIRA Group of Companies is a multifunctional industrial and commercial holding company, representing whole the industry of light! They know everything about all features of outdoor lighting. We talked about them with Andrey Saramud, CEO of the AMIRA Group of Companies.

– Mr. Saramud, the AMIRA Group of Companies is one of the native leaders in the field of outdoor lighting, design and production of lighting devices and systems. The production of decorative garden and park illumination is one of your activities. With the advent of electricity, this subject, which emerged in the ancient world, has found its second life. In recent decades, it has become even more relevant than ever before in history, and the greatest role in

this regard is played by the development of the most innovative technology. Tell us about the latest trends of this art and the latest interesting projects implemented by AMIRA.

– Modern technology makes it possible to embody the most sophisticated ideas into the decorative park lighting. Gardens and parks are one of the most important attributes of urban infrastructure. And we want to make these spaces even more attractive!

Among the trends in lighting we can highlight the search for new forms. One of the directions is to get as close to natural forms as possible. In other words, the light complex does not dominate in the landscape, it exists in it organically, at the same time it is noticeable. Bright examples of this direction are our reconstruction of the Sosnovka park in St. Petersburg (a round-conical lighting pole with a special mounting repeats the shape of branches, so that despite its unusual



appearance, the lighting lighting poles do not dissonate with the park ensemble).

And also the lighting of Skolkovo Institute of Science and Technology in Moscow. There, too, round conical lighting poles with branchlike mounts are used, but unlike the project in Sosnovka, the lighting poles-trees here are accented and stand in line with live trees.

Another direction is creation of illuminated art objects. Here lighting lighting poles attract attention with their unusual shapes. As a rule, such objects supplement the basic lighting of a park, as it is not always possible to provide them with functional lighting. The main task of illuminated art objects is to create an atmosphere for recreation and walks.

Thus, by the 80th anniversary of VDNKh, 80 dandelion lamps of our production appeared on both sides of the Central Pavilion.

The rules of design of garden and park spaces remain unchanged: one should not break a single urban design concept and follow the fashion for this or that technology blindly.

– Garden and park ensembles are illuminated according to a certain scheme. Such lighting includes several types of illumination, and they are placed in gardens and parks according to special rules. Could you share with us the secrets of the genre?

– Yes, garden and park ensembles are illuminated according to a special scheme, designed according to the specific tasks and the landscape. This is a separate kind of art. Local light in gardens and parks is used to illuminate individual landscape elements from a short distance. It can be a monument, a gazebo, a shaped bush, an interesting tree, a fence – in general, everything highlighting the beauty of a park.

In decorative lighting, the lighting pole itself and the lighting fixture are elements that match the style of the park. In the reconstructed historic park or garden, these are authentic lighting poles and lamps (although, with modern light sources); in the park in the hi-tech style, these are aluminum, chrome-plated lighting poles with unusual lighting fixtures, etc.

Marking light indicates the boundaries of the tracks. As a rule, these are low (up to one meter) light columns or lighting poles with lighting elements. But when placing them, it is important to remember that we have snowy winters, and snowdrifts appearing naturally or due to sweeping can cover them completely.

– What types of lighting fixtures does AMIRA offer? What innovative solutions are hidden in lamp housings which often look so classical?

– For a long time the AMIRA company specialized exclusively in functional street lighting of highways, sports facilities, industrial areas, airports and ports. Preference in the development of lighting equipment was given to the efficiency of light distribution, rather than decor. However, time has shown that the lighting expertise of the company is very helpful in developing models of decorative lighting to make city streets beautiful at any time of a day and well lit in the evening and at night. Street lights should be not only a spectacular addition to the architectural ensemble, but also a modern device providing city streets with lighting, the level of which meets European standards.

For garden and park lighting we have a classical model range of floor lamps and pendant luminaires, as well as a series of reconstructed historical ones. We try to equip the classical luminaires with modern LED units.

Of course, we have implemented a lot of innovations, but development is an endless process. In luminaires with LED lighting, as a rule, a single type of lens is used. It gives a spot light. AMIRA tries to use lenses providing diffuse light (butterfly). In other words, light flows forward and to the sides while some light also falls backwards, thus providing safe environment. This scheme is well suited for garden and park lighting, as it can illuminate the main alley and at the same time give some light to a side path.

We also think of ways to integrate new technologies into existing luminaires so as to make lighting renovation is as easy as possible for maintenance companies.

– So called “light pollution” has been one of the problems of big cities for several decades. Most citizens have heard something about it, but hardly anyone knows the details. What is it? How, and for whom is it dangerous?

– There are many forms of light pollution: night sky illumination, resulting from the reflection of scattered lights on atmospheric constituents, and various kinds of flashes, so-called “disordered light”: a large number of scattered lights that excessively illuminate space, etc.

Light pollution has an unfavorable effect on people's health: circadian cycle is disturbed, sleep is affected, eye and nervous diseases emerge, hormonal imbalance may develop. The environment is also affected by this phenomenon: disturbance of biological cycles of plants and animals can provoke unpredictable evolutionary consequences.

In addition, if electricity, a derivative of fossil fuels, is wasted without necessity, it also leads to air pollution and the irrational waste of natural resources.

Standards for pollution-free lighting have been developed in the world practice, and

they are also applied in Russia. It would be helpful to strengthen them through the governmental regulations and the regulations of the Ministry of Construction and the Ministry of Transport of Russia.

– As a member of LUCI (Lighting Urban Community International), GC AMIRA participates in its events annually, and the problem of “light pollution” is often discussed. What are the means to minimize the danger in the world today? What approaches are available? How does AMIRA participate in this process?

– Indeed, this is one of the main topics at LUCI meetings. To minimize this effect, the light control systems are proposed to be introduced everywhere: it is the easiest way. And in global, there is a demand for a change of approach to lighting. The main task is to find a balance between lighting, safety and darkness. Anyway,



minimizing light pollution should not affect safety. It is necessary to put right accents, without violating normative indicators of illumination of this or that sites. The general lighting plan should include several aspects: defining and satisfying different social needs for lighting; creating a unique urban look; architectural lighting; creating safe urban environment and preserving darkness.

For this plan implementation, one should define the types of objects and lighting (its brightness, intensity) for each type.

At the same time, in current realities, the light control system can be implemented only after city power networks are completely reconstructed, and old types of lamps will be

replaced with modern ones in all Russian cities. Now the Russian countryside in some regions experience not “light pollution”, but lack of proper lighting.

The AMIRA company together with GigaTera, the Korean lighting company, has developed spotlights which minimize the effect of light pollution. They allow to illuminate the necessary objects, not highlighting everything around, including the sky, pilots during take-off and landing at airports and windows of citizens located near a source of light.

– Reconstruction of historical lighting is a fascinating challenge. Through this art, illuminators can immerse us into the atmosphere of past centuries and their unique flavour. You have reconstructed streetlights according to the historical drawings, including gas ones, for Nevsky Prospect, the Alexander Garden of St. Petersburg, St. Petersburg bridges and other historical places. Tell us about this direction of your work. Besides the Northern Capital, have you managed to fulfill alike orders somewhere else?

– Naturally, the restoration and reconstruction of the historical lighting is a very interesting topic. After we are given a sample of an old lamp, we make a detailed drawing on it, make reconstruction of its body from modern materials and equip it with modern optical blocks. This is how the lanterns of our work appeared in the Alexander Garden, in Pestel Street, on the Palace and the Foundry Bridges, on the Swan Canal and the Winter Canal.

AMIRA is not afraid of experiments and restores, among other things, gas lighting. Gas lights have appeared in one of the most significant historical places of St. Petersburg, in the Alexander Garden near the Admiralty. Their first official launch took place on June 17, 2010 and was timed to coincide with the St. Petersburg International Economic Forum.

By the order of St. Petersburg State Unitary Enterprise Lensvet, the AMIRA specialists restored the gas lanterns according to historical drawings and developed an up-to-date system of their equipment. To ensure uninterrupted operation of the lanterns and safety of the city residents, the lanterns are equipped with modern gas burners manufactured in Germany and used in gas lanterns installed in the European cities. Gas lamps are lit automatically, simultaneously with the centralized electric lighting of St. Petersburg, and give a unique historical flavor to one of the central parks of the city.

Lanterns with gas burners remind that the first 204 gas lanterns which replaced the oil street lamps were lit in 1839 in the center of St. Petersburg, including the Admiralty Boulevard. Our gas lanterns allow residents of the modern city to visualize what the lighting equipment of the past looked like.

It should be noted that in the Alexander Garden, the AMIRA Group of Companies has also installed the first LED lantern in the city. LED matrixes were inserted into the same housings as for historical gas lanterns, and thus the ensemble of the garden is not broken.

The restoration was performed, perhaps, only in St. Petersburg, where the city lighting actually began. But the series of historical streetlights are popular in Russian cities, so our lighting can also be found outside St. Petersburg.

– What are the plans of AMIRA in 2020? Have you already started preparations for the 30th anniversary, and what are they? What are the strategic plans of the company?

– If to take a long story short, our plans, as always, include development and strengthening of our position in the European market. We work on new lines of multifunctional lighting poles, optimize the old model range. Commissioning of the second stage of one of our plants is a great benefit. We will be able to paint the full range of our lighting poles and masts ourselves. The main preparation for the anniversary are implemented projects!

The interview was conducted by Elena Aleksandrova





Олег Жеребцов:

«Солофарм» должен работать во всех странах и конкурировать со всеми компаниями»

Здоровье, говорят, не купишь ни за какие средства, но лекарства, которые во многих случаях его возвращают и поддерживают, всё-таки продаются. Иногда даже по вполне доступной для многих цене. Благодарить за это можно и компанию «Солофарм» (Solopharm). С её владельцем и генеральным директором, известным российским предпринимателем Олегом ЖЕРЕБЦОВЫМ беседует председатель редакционного совета «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Вадим ВИНУКОВ.

«...И ОПЫТ – СЫН ОШИБОК ТРУДНЫХ...»

– Олег Викторович, сегодня во многих компаниях принято формулировать свою миссию. Есть ли что-то подобное у компании «Солофарм»? Что в её деятельности самое главное, самое важное?

– С момента основания нашей компании самым важным для меня было ориентироваться на две ключевые вещи. Первая из них – создание конкуренции и, как следствие, снижение стоимости препаратов для пациентов в нашей стране.

Второе: мы хотим, чтобы наши технологи, химики, специалисты по разработке последовательно приобретали опыт для создания новых, более сложных препаратов. Мы все говорим, что у нас нет высокотехнологичных фармпредприятий, но на самом деле люди без опыта не могут просто проснуться утром и пойти делать, например, моноклональные антитела, ле-

чить онкологию или сложные аутоиммунные заболевания.

Постоянно финансировать R&D-процесс, а также давать молодым людям право совершать эти ошибки, экспериментировать – и есть наша вторая и очень важная миссия.

– Какие отличия «Солофарм» от других компаний, существующих на фармрынке, вы назвали бы ключевыми?

– Вы знаете, что географически мы находимся ближе к Европе. И дыхание этого развитого культурного центра, конечно же, чувствуем. В создании нашего предприятия участвовала 31 иностранная компания: небольшие, среднего уровня, крупные... Мы интегрированы в западное или даже международное пространство, возможно, больше, чем другие фармпредприятия, которые были созданы 30, 40, 50 лет назад. Я не хочу никого обидеть, но при создании «Солофарм» мы ориентировались на высокую эффективность, низ-

кие издержки, постоянное – без остановок – производство. Мы абсорбировали тот опыт, который сложился на международном пространстве. Но, подчёркиваю, для конкуренции с теми же международными компаниями.

«В ФАРМЕ, ЕСЛИ ПРО ВАС НЕ ЗНАЮТ, ВЫ – НИКТО...»

– Олег Викторович, у вас довольно интересная личная бизнес-история. Вы работали и в других сферах, например в торговле (достаточно вспомнить «Ленту»). Скажите, что нового вы для себя открыли, когда пришли в фармацевтическую отрасль?

– В своё время я получил огромную «прививку», что всё должно быть суперэффективно. Движение оператора, манипуляции на кассе, минимальные транзакции, скорость передачи данных, поток информации – всё это должно быть быстрым и,

как следствие, снижать издержки. С такой идеологией после 18 лет, отданных работе в компании «Лента», я пришёл в фарму. И к огромному моему удивлению понял, что даже не столько же, а гораздо больше усилий, чем на снижение себестоимости препаратов, нужно тратить на маркетинг, продвижение, объяснения того, что ты сделал.

Я пришёл с намерением сделать, условно говоря, дешёвые, доступные препараты! Думал, что, как только мы их произведём, на нас все «накинутся». Прав я оказался лишь отчасти, не на 100%. Стопроцентный результат в фарме появляется, только когда сравнимые с продакшн кост деньги вы тратите на маркетинг, продвижение, объяснение – неважно, врачу или клиенту, через телевизор или на конференциях.

– Вы говорите, что одна из задач – развитие конкуренции через понижение цен, но ведь такой маркетинг, такое продвижение лекарственных препаратов, которое сегодня существует не только в нашей стране, но и в мире, гораздо чаще ведёт в обратном направлении – к созданию едва ли не монопольных образований. Вообще, этот мир, фармацевтический, он очень сильно замкнут...

– Согласен, проникнуть в него сложно, и до сих пор огромное количество препаратов МНН (международное непатентованное название – ред.), или «молекул», как мы их называем, выпускается фармкомпаниями без какой-либо конкуренции. Но в целом, подчёркиваю, как только мы видим, что одно и то же МНН начинают выпускать несколько производителей, цены падают. Особенно в том сегменте, где государство является агентом по закупке.

«ЗАВОД-КОНСТРУКТОР», ИЛИ ПЛАНЫ НА ПЯТИЛЕТКУ

– Следующая тема – ваши планы по развитию. Недавно вы заложили капсулу времени в основание нового завода. Это, насколько я знаю, завод твёрдых форм, совершенно новое для вас направление. Каким вы видите будущее завода и «Солофарм»?

– Мы действительно заложили капсулу в основание фундамента завода твёрдых лекарственных форм. Там будут производиться как новые препараты (для такого терапевтического направления, как, например, кардиология, или лечения желудочно-кишечного тракта), так и старые, применяемые в неврологии, ревматологии...

Наш новый завод является модульным, то есть мы можем повторять, дублировать такие заводы без глубокого проектирования и просто пристыковывать их, как

LEGO-конструктор, к существующему и новым заводам, соединяя их одной системой логистики, одной системой снабжения, одним типом трубопроводов. Это означает для нас постоянное развитие.

Кроме того, у нас уже работает несколько сотрудников в биотехнологическом подразделении, они занимаются разработкой антигенов. Эти проекты длинные, они, с учётом клинических исследований, которые нам предстоит сделать, рассчитаны на четыре года, а возможно и на пять лет. Но это для нашей компании другая планка, другой челлендж, вызов. Есть у нас проекты, связанные с гормонами, а значит, при строительстве этих «гормональных» цехов, нам надо учитывать, например, что по вентиляции они должны быть «развязаны» с существующим заводом.

«МАРКИРОВКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ НЕ МОЖЕТ НЕ ОТРАЗИТЬСЯ НА ИХ ЦЕНЕ»

– Олег Викторович, хорошо, что у вас такие замечательные планы, но... Вы не можете не замечать, как постоянно меняются на рынке «правила игры»: возникает, например, обязательная маркировка. Как вы эти изменения переживаете? Готовы ли к ним? И каков вообще ваш взгляд на обязательную маркировку фармпродукции?

– Маркировка уже стала реальностью, с которой мы ежедневно работаем: примерно семь или восемь месяцев назад мы инсталлировали 16 линий для маркировки наших препаратов. Если вы помните, по закону маркировка должна была

быть введена с 1 января. К этой дате мы и установили машины. В прошлом году в инсталляцию этих линий мы инвестировали 360 миллионов рублей. Это для нас, конечно, затраты немалые. Я бы, если честно, с большей радостью купил несколько производственных линий.

Я не буду оптимистом, скорее консерватором. Ещё не менее года потребуется на то, чтобы достичь бесперебойной работы всех серверов, всех систем передачи и добиться «признания» этих данных всеми участниками рынка. Система, которая отвечает за данные, не интегрирована. Большая работа ещё предстоит со стороны дистрибьюторов. И самое главное: аптеки, тем более ЛПУ, то есть клиники, не то что на 100%, но даже и на четверть, по-моему, ещё не подсоединены.

– Достаточно сказать, что Росздравнадзор к системе подключился только 29 июля, а должен был 1 июля...

– Да, с 1 июля все обязаны работать с маркировкой, но обязанность пока выглядит односторонней. И отвечают за неё производители.

Я не думаю, что выгоды от этой системы мы увидим скоро. Да, задумка была вроде бы правильной: чтобы любой потребитель, найдя пачку препаратов на полке и отсканировав QR-код, мог увидеть принадлежность препарата, убедиться в его безопасности, а также проследить весь маршрут его движения. Но пока вся система выглядит скорее как нагрузка для производителей. Я скептически отношусь к этой системе в её нынешнем виде. Она, к сожалению, не была оттестирована всеми участниками с хорошей и большой плановой нагрузкой. Те тесты, которые были сделаны, касались, увы, очень небольшого числа участников рынка, и система, подчёркиваю, со стороны ЦРПТ (Центр





развития перспективных технологий) или МДЛП (Мониторинг движения лекарственных препаратов) не выдерживает... Нужно тестировать! Это национальная система! Нельзя с такой «агрессией» осуществлять столь сложные решения.

– Большинство участников рынка прекрасно понимают, что маркировка делает дорожку как процесс создания новых препаратов, так и их выход на рынок. Как вы считаете, насколько сильно и негативно повлияет она в будущем на конкуренцию? Будет ли маркировка способствовать монополизации или участники рынка всё-таки смогут как-то к новым условиям приспособиться?

– Думаю, слабые компании нагрузки не выдержат и маркировка только лишь подтолкнёт консолидацию. Для старых недоинвестированных заводов эта проблема может и не станет ключевой, но она, безусловно, усугубит и без того негативное течение их жизни.

Часто можно слышать: «Вот недавно министр промышленности и торговли Мантуров сказал, что маркировка не может вызвать повышение цен...» На самом деле цены не могут не вырасти. По нескольким причинам. Первая – плата за криптоховость, которая пока, как говорят, составляет 50 копеек. Вторая – мы теперь вынуждены платить зарплату 52 новым, отдельно выделенным сотрудникам маркировки, нанимать которых не планировали. Третья причина – печать картона, печать упаковки и её качество, которое нужно поднять до самых высоких уровней, потому что это графика, а графика требует корректного прочтения QR-кода. Может ли это не сделать дороже вашу пачку? Конечно же, она подорожает!

– Хочу добавить, что такие же издержки возникнут и у дистрибьюторов, и у аптек, то есть по всей товаропроводящей цепочке...

– Нужно сказать, что уже сейчас в Москве и Московской области задержка на выгрузку составляет до полутора суток.

То есть мы не можем отгрузить и быть уверенными, что дистрибьютор нашу продукцию примет. Очередь из грузовиков – полтора дня. Что это, если не издержки? – Плата за транспорт, за простой грузовика, зарплата водителю... Поэтому мне кажется, что маркировка была сделана без должных расчётов, без тестирований, как выдержит вся эта система.

«КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ НАМ НЕ ИНТЕРЕСНЫ»

– Вы недавно сказали, что теперь у вашей компании около 500 партнёров. Насколько разборчиво вы подходите к их выбору? Транслируете ли ценности, которых придерживается «Солофарм», партнёрам – и в какой степени? Как вы выстраиваете дистрибуцию?

– Знаете, мы на рынке надолго. Я буду рад, если «Солофарм» продолжит своё развитие в ближайшие 20-30 лет. Иначе говоря, мы не видим сейчас для себя, как для компании, каких-то краткосрочных целей. Да, нам важно быть успешными каждый квартал, показывать рост прибыли, доходов, выручки. Но в целом – мы успешно работаем с теми партнёрами, которые инвестируют в своё развитие. Мы не знаем, какие вызовы готовит нам судьба: сколько, условно говоря, пандемий ждёт нас в жизни, сколько раз нефть упадёт до 20 долларов за баррель... Когда компании работают целями краткосрочными, когда, извините, их собственники просто хотят набить себе карманы, мы с ними не сработаемся. Нам всё-таки важно, чтобы росли инфраструктура и общее дело. Именно с такими компаниями мы готовы работать.

«РОССИЕЙ МЫ СВОЙ ИНТЕРЕС НЕ ОГРАНИЧИВАЕМ»

– Вы уже упомянули про экспорт своей продукции. Какое, на ваш взгляд, место на мировом рынке может и должна за-

нимать российская фармацевтика? И в частности – компания «Солофарм»?

– Мы задумались об экспорте нашей продукции ещё четыре года назад. Мы ищем иностранных (неважно, западных или азиатских) партнёров, готовых брать продвижение наших препаратов на своей территории. Наша продукция уже поставляется на рынки Вьетнама, Камбоджи, Лаоса; готовится к подписанию первого крупного контракта в Китае. Мы поставляем продукцию в Африку и готовимся к поставкам в Латинскую Америку. Экспорт в этом году составит примерно 6 млн долларов. Для нас эта цифра не ключевая, но как тренд она очень важна.

Система регистрации препаратов в России в ближайшее время будет, вероятно, изменена. Новый её стандарт предусматривает автоматическую регистрацию для большинства стран. То есть регистрация, полученная в нашей стране, станет признаваемой большим количеством участников мирового рынка. Это правильное направление движения. Потому мы видим «Солофарм» как компанию, которая даёт качественные препараты по доступной цене, но Российской Федерацией свой интерес, конечно, не ограничиваем.

ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

– Не могу удержаться, чтобы не задать вопрос: почему из торговли вы пришли именно в фарму?

– Это очень личный вопрос... Думаю, что в большей степени к этому меня подтолкнула моя жена. Мы с ней живём 30 лет; росли дети, она переживала за их здоровье и постоянно говорила: «Когда же, мол, будут препараты?!..» Я её послушался и однажды сказал: «Наташа, я не знаю, как эти препараты сделать, но я попробую...»

Я очень рад, что пришёл в этот бизнес. Ведь он касается судеб людей. И когда ты видишь, сколько людей пишет, что твой препарат помог, узнаёшь, что кто-то вылечился... В такие моменты я чувствую огромный прилив сил и желание работать. Как минимум в ближайшие 10-15 лет.

Знаю, многие люди уверены, что бизнесменов интересуют только деньги. Но если думать только об экономических плодах труда, то есть ли смысл работать по 12 часов в день, включая субботы? Когда ты, по сути дела, просыпаешься, идёшь на работу, вечером возвращаешься домой – и уже спать пора!

Есть в жизни то, что мотивирует с огромной силой. Гораздо мощнее, чем деньги. Это возможность изменения образа жизни людей вокруг тебя. И не так важно – сотрудники это, клиенты, пациенты... Я рад, что у меня такая возможность есть.



Oleg Zherebtsov:

“Solopharm should work in all countries and compete with all companies”

People say that health can't be bought at any price, but the medicines that in many cases return it and support it are still sold. At times, even at a price that is quite affordable for many customers. Solopharm can also be thanked for such an opportunity. Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of BUSINESS DIALOGUE MEDIA, talks to the owner and CEO of Solopharm, a well-known Russian entrepreneur Oleg Zherebtsov.

“...EXPERIENCE IS THE SON OF MAKING SOME MISTAKES...”

– Mr. Zherebtsov, it is common today for many companies to formulate their mission. Does Solopharm LLC have a similar approach? What is the most important in its activities?

– Since the foundation of our company, the most important thing for me has been to focus on two key things. The first is creating competition and, as a result, reducing the cost of drugs for patients in Russia.

The second is that we want our technologists, chemists and development specialists to consistently gain experience to create new, more complicated preparations. We used to saying that we do not have high-tech pharmaceutical companies, but in reality people without experience cannot just wake up in the morning and go to make, for example, monoclonal antibodies,

treat oncology or complicated autoimmune diseases.

Funding the R&D process all the time, as well as giving young people the right to make mistakes and experiment – this is our second and very important mission.

– What is key uniqueness about Solopharm compared to other companies on the pharmaceutical market?

– You know we are geographically closer to Europe. And we certainly feel “the breath” of this developed cultural center. 31 foreign companies took part in the creation of our company: small, medium, and large... We are integrated into western or even international space, perhaps more than other pharmaceutical companies that were founded 30, 40, 50 years ago. I don't want to offend anyone, but when we established Solopharm, we were committed to high efficiency, low costs and constant – without stopping – production. We have absorbed the experience that we have gained

internationally. But, I emphasize it, in order to compete with the same international companies.

“IF YOU ARE NOT RECOGNIZED IN THE PHARMACY, YOU ARE NOBODY...”

– Mr. Zherebtsov, you have quite an interesting personal business history. You have also worked in other areas, such as trade (Lenta). What did you discover when you came to the pharmaceutical industry?

– Once I got a huge “vaccination” that everything had to be super-efficient. Operator movement, cash register manipulation, minimum transactions, data speed, and information flow – all this has to be fast and, as a result, reduce costs. With this ideology, after 18 years devoted to working at Lenta, I came to the pharmacy. And to my great

surprise, I realized that even more effort than reducing the cost of pharmaceuticals should be spent on marketing, promotion, explaining what you have done.

I came with the intention of producing, to put it simply, cheap, affordable drugs! I thought that as soon as we made them, everyone would “come down like a ton of bricks”. I was right only partly, not 100%. A 100% result in the pharmacy appears only when you spend money comparable to a production cost, on marketing, promotion, and explanation – it doesn’t matter whether to a doctor or a client, on TV or at conferences.

– You say that one of the tasks is to develop competition by reducing prices, but such marketing, such promotion of medicines, which nowadays exists not only in this country but also in the world, leads to the opposite direction – to the appearance of almost monopolistic entities. In general, this pharmaceutical world is a very closed one.

– I agree that it is difficult to penetrate, and so far a huge number of INN drugs (an international non-proprietary name – ed.), or “molecules” as we call them, are produced by pharmaceutical companies without any competition. But in general, I stress that as soon as we see that several manufacturers start producing the same INN, prices fall. Especially in the segment where the state is the purchasing agent.

“PLANT DESIGNER”, OR FIVE YEAR PLANS

– The next topic is your plans for development. You have recently laid a time capsule in the foundation of a new plant. This, as far as I know, is a solid forms plant, a completely new direction for you. How do you see the future of the plant and Solopharm?

– We have indeed laid the capsule in the foundation of the solid dosage forms plant. It will produce both new drugs (for therapeutic applications such as cardiology or gastrointestinal treatments) and old ones used in neurology, rheumatology...

Our new plant is modular, which means that we can repeat, duplicate plants without deep design and simply attach them, like LEGO-designer, to existing and new plants by connecting them with one logistics system, one supply system and one type of pipeline. For us, this means constant development.

In addition, we already have several employees in our biotechnology department who are involved in the development of antibodies. These projects are long, and, considering the clinical studies that we have to do, they are expected to last four or possibly five years. But this is a different benchmark for our company, a different challenge. We have projects related to hormones, which means that when building these “hormonal” workshops, we have to take into account, for example, that in terms of ventilation, they must be “separated” from the existing plant.

“THE MARKING OF PHARMACEUTICALS CANNOT BUT AFFECT THEIR PRICE”

– Mr. Zherebtsov, it’s good that you have such wonderful plans, but... You can’t help but notice that “the rules of the game” constantly change on the market: there has been introduced mandatory marking, for example. How do you feel about these changes? Are you ready for them? And what is your attitude towards mandatory marking of pharmaceutical products in general?

– Marking has already become a reality with which we work daily: approximately seven or eight months ago we installed 16 lines for marking our products. If you remember, the law required that marking should have been introduced as of 1 January. By this date, we had installed the machines. Last year we invested 360 million roubles in the installation of these lines. This is, of course, a considerable cost for us. Frankly speaking, I would be happier to buy several production lines.

I would not be an optimist, rather a conservative. It will take at least another year to achieve uninterrupted operation of all servers, all transfer systems and achieve “recognition” of this data by all market participants. The responsible for the data system is not integrated. There is still a lot of work to be done by the distributors. And what is most important: pharmacies, especially healthcare providers, i.e. clinics, are not that 100%, but even a quarter of them are not yet connected.

– It is enough to mention that Roszdravnadzor has just joined the system on 29 July, and was supposed to do it on 1 July...

– Yes, since 1 July everyone is obliged to work with the marking, but the obligation still looks one-sided. And the manufacturers are responsible for it.

I don’t think we will see any benefits from this system very soon. Yes, the idea was kind of right: so that any consumer, who finds a package of drugs on the shelf and scans the QR code, can see what the drug belongs to, make sure it is safe, and trace the entire route of its movement. But so far the whole system looks more like a load for manufacturers. I am skeptical about this system as it is. Unfortunately, it has not been tested by all participants with a good and large planned load. The tests that were carried out concerned, alas, a very small number of market participants, and the system, I stress, does not meet the CATD (Centre for Advanced Technology Development) or DTM (Drug Traffic Monitoring)... It should be tested! It is a national system! It is unacceptable to implement such complicated decisions with such “aggression”.

– The majority of market participants are well aware that marking will make both the process of creating new drugs and their market entry more expensive. What do you think, how strongly and negatively will it affect competition in the future? Will the marking contribute to monopolization or will market participants still be able to adapt to the new conditions in some way?

– I think that weak companies will not withstand the pressure and marking will only prompt consolidation. For old underinvested plants, this may not be the key problem, but it will certainly aggravate their already negative course of life.

You can often hear: “Recently, Minister of Industry and Trade Manturov said that marking cannot cause prices to rise...”. In fact, prices cannot but rise. For several reasons. The first is the fee for the crypto tail, which is said to be 50 kopykas so far. The second is that we now have to pay the salary to 52 new, specially allocated for marking employees who we did not plan to hire. The third reason is the printing of cardboard, the printing of packaging and its quality, which must be raised to the highest levels because now we deal with graphics and graphics





require correct reading of the QR code. Could this not make your package more expensive? Of course, it will become more expensive!

– I would like to add that the same expenses will be borne by distributors and pharmacies, i.e. along the entire supply chain...

– It must be said that already now in Moscow and the Moscow Region the delay for the unloading is up to one and a half days. In other words, we cannot ship and be sure that the distributor will accept our products. The queue of trucks is one and a half days. What is it, if not costs? Transport fees, the cost of an idle time of a truck, the driver salary... That's why it seems to me that the marking was made without proper calculations, without testing, how the whole system will stand.

“WE ARE NOT INTERESTED IN SHORT-TERM GOALS”

– You recently said that your company currently has around 500 partners. How choosy are you about their selection? Do you broadcast the values that Solopharm expects from its partners to share- and to what extent? How do you build your distribution?

– You know, we are going to be on the market for a long time. I will be glad if Solopharm continues its development in the next 20-30 years. In other words, we do not see any short-term goals for ourselves, as a company, right now. It is important for us to be successful every quarter, to show growth in profit, income and revenue. But on the whole, we work successfully with those partners who invest in their development. We don't know

what challenges destiny is preparing for us: how many pandemics await us, how many times oil will fall to \$20 per barrel... When companies work with short-term goals, then, excuse me, their owners just want to fill their pockets, we do not work with them. It is still important for us that the infrastructure and the common business will grow. These are the companies that we are ready to work with.

“WE DO NOT LIMIT OUR INTEREST WITH RUSSIA”

– You have already mentioned the export of your products. What place do you think Russian pharmaceuticals can and should gain on the world market and in particular – the Solopharm company?

– We have been considering exporting our products for four years now. We are looking for foreign (no matter whether Western or Asian) partners who are ready to promote our products on their territory. Our products are already being supplied to the markets of Vietnam, Cambodia, Laos; the first major contract with China is being prepared for signing. We supply products to Africa and prepare for deliveries to Latin America. Exports this year will be approximately \$6 million. This figure is not the key one for us, but it is very important as a tendency.

The drug registration system in Russia is likely to be changed in the near future. Its new standard provides for automatic registration for most countries. In other words, registration obtained in this country will be recognized by a large number of world market participants. This is the right direction. That is why we see Solopharm as

a company that provides quality drugs at an affordable price, but the Russian Federation certainly does not limit its interest.

MORE VALUABLE THAN MONEY

– I can't help but ask the question: why did you come from trade to the pharmacy?

– That's a very personal question... I think that was more of a motivation from my wife. We've been living with her for 30 years; the children grew up, she was worried about their health, and often repeated: “When there will be medications?!” I listened to her and once I said: “Natasha, I don't know how to make these medications, but I will try...”

I am very glad that I came into this business. After all, it is about people's lives. And when you see how many people write that your medication has helped, you find out that someone has been cured... At such moments I feel a huge boost of energy and desire to work. At least for the next 10-15 years.

I know many people are sure that businessmen are only interested in money. But if we think only about the economic benefits from work, does it make sense to work 12 hours a day, including Saturdays? When you actually wake up, go to work, come home in the evening – and it's time for bed!

There is something in life that motivates you enormously. It's much more valuable than money. It is an opportunity to change the way people live around you. And it's not that important – employees, customers, patients... I'm glad that I have this opportunity.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ
 AWARD WITHIN A SPECIAL CATEGORY

ПАО «ЛУКОЙЛ»

«За вклад в развитие нефтяной промышленности»

PJSC LUKOIL –

For contribution to the development of oil industry

ЗАО «АЗНОР»

«За инновации и экологичность в производстве»

CJSC AZNOR –

For Innovations and Environmentally Friendly Production

«КИЕВСКАЯ ПЛОЩАДЬ»

«За вклад в развитие рынка коммерческой недвижимости»

KIEVSKAYA PLOSHCHAD –

For contribution to the development of commercial real estate market

**ДЕЛОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
 РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА**

**BUSINESS COOPERATION BETWEEN
 RUSSIA AND AZERBAIJAN**

- **БАНК «МБА-МОСКВА»**
- **СЕТЬ ГИПЕРМАРКЕТОВ
 «ТВОЙ ДОМ»**
- **SAVALAN**

- **BANK IBA - MOSCOW**
- **TVOY DOM –
 HYPERMARKET CHAIN**
- **SAVALAN**

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)



Князев и партнёры
Московская Коллегия Адвокатов

«СЛОЖНОЕ СТАНЕТ ПРОСТЫМ»



127006, ул. Малая Дмитровка д. 16 стр. 6
Московская коллегия адвокатов «Князев и партнеры»
+7(495)987-18-70
kniazev@kniazev.ru