



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



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

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

Петр Валерьевич, расскажите об этапах становления вашей компании.

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

заниматься данным направлением деятельности. Сейчас мы занимаемся как юридическим консультированием, так и представительством в суде. Практически все судебные дела, которые мы ведем, имеют положительный результат.

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

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

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

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

Вероятно, качественные услуги не могут стоить дешево?

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

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

Кроме того, у нас есть специальное предложение для стартапов. Договор на обслуживание заключается фиксированным сроком на 12 месяцев и предполагает вознаграждение в размере 3,0% от суммы денежных средств, поступивших в период действия договора в кассу или на расчетный счет организации за товары (работы или услуги). Таким образом, если компания на начальном этапе своего развития не имеет поступлений денежных средств от покупателей или заказчиков, то и за полное комплексное бухгалтерское обслуживание она ничего не платит.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Корреспондент: **Кристина Бесчаснова**