

 Die Avers Group gehört zu den TOP 50 der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften Russlands. Gegründet im Jahr 1995 in Sankt Petersburg, unterhält das Unternehmen heute ihre Niederlassungen in Moskau und in Köln und wird von 200 hochqualifizierten Mitarbeitern repräsentiert. Avers Group verfügt über die internationale Qualifikation und ist von den weltweit agierenden Banken akkreditiert. Heute nimmt Avers Group die höchsten Positionen in russischen Wirtschaftsprüfungs- und Consulting Ratings ein. Unter deren Kunden gibt es sowohl staatliche Strukturen als auch große inländische und europäische Unternehmen, sowie internationale und russische Banken, Erdgas- und Erdölunternehmen. In unserem Gespräch mit dem Leiter der Avers Group Germany GmbH, Herrn Germann Moyzes, erfuhren wir über die Leistungen des Unternehmens und dessen Philosophie.



*Группа компаний «Аверс» была основана в Санкт-Петербурге в 1995 году, сегодня в ней работает более двухсот человек.*

*Специалисты ГК «Аверс» участвуют в международных и российских конференциях, семинарах и круглых столах, ведущие сотрудники осуществляют преподавательскую деятельность.*

*Среди клиентов Группы компаний «Аверс» — государственные структуры и предприятия, крупные отечественные и западные компании, предприятия нефтегазового комплекса, девелоперские фирмы, гостиницы, предприятия сферы услуг и торговли, международные и российские банки.*

*У нас в гостях — руководитель германского представительства ГК «Аверс» Герман Мойжес.*

## ОПТИМАЛЬНЫЕ

# РЕШЕНИЯ

*Герман Мойжес:  
«В Германии,  
как и в России,  
мы полагаемся в первую  
очередь на мнение  
профильных экспертов»*

— Ваше представительство начало деятельность в 2008 году — на фоне набирающего обороты очередного финансового кризиса, от последствий которого мир не оправился до сих пор. Что убедило ГК «Аверс» в необходимости такого шага? Какие направления стали развиваться в первую очередь?

— Этот вопрос я слышал очень часто, когда мы только начали работу. Если честно, то мы об этом особенно не задумывались. Была идея, и была уверенность в том, что наша работа будет востребована, — так и случилось. Мы не стали сразу тратить большие деньги на развитие данного направления, так что и риски были умеренными. Самым первым клиен-

том оказалась датская компания, заказавшая у нас аудит своей «дочки» в Санкт-Петербурге. Мы обеспечивали комплексный консалтинг и до сих пор остаемся в добрых отношениях, а это для ГК «Аверс» самое важное. Основной объем заказов с момента основания компании и по сей день обеспечивает работа с российскими инвесторами и предприятиями в Германии.

— Многие российские граждане как минимум один раз в год, в процессе планирования отпуска, жалеют об отсутствии вида на жительство в Европе. У другой категории россиян такое желание перерастает в цель, к достижению которой ведет множество путей.

**Выбор правильного направления в каждой отдельной ситуации, расчет рисков и сроков сравнимы с полноценным бизнес-проектом, который может поглотить много денег и не привести к ожидаемому результату. Как вы организуете такой процесс в работе с клиентами?**

— Основой любой работы с клиентом должно быть доверие. Мы стараемся выстраивать процесс именно в этом ключе. Надо понять действительную потребность клиента, проде-

**в германском представительстве, кем наиболее востребованы ваши услуги в Германии?**

— Действительно, структура наших клиентов в Германии значительно отличается от таковой в России. Это в основном собственники и топ-менеджеры компаний, которые являются нашими клиентами в России. Часто бывает, что к нам обращается человек, который даже не знает, что его компания уже взаимодействует с нашей головной структурой в Петербурге или в Москве. Иногда

также профессор, более двадцати лет занимается строительством недвижимости и управлением ею. По вопросам гостиничного бизнеса мы тесно сотрудничаем с одним из лучших отраслевых экспертов, который за свою карьеру открыл десятки гостиниц от трехсот номеров и управляя ими. Основываясь на опыте таких профессионалов, мы в состоянии предоставить надежные и достоверные рекомендации.

**— Насколько перспективным, на Ваш взгляд, является рынок недвижимости в Германии для российского клиента, который привык к суперприбыли от аренды объектов и в то же время не соблюдает большое количество предписаний по содержанию объекта, его безопасности и внешнему виду, требующих соответствующих инвестиций? При всей привлекательности Европы для ведения бизнеса без постоянного контроля любая предпринимательская деятельность обречена. Кто управляет такими объектами в Германии?**

— Когда пять лет назад я говорил с президентом одного из крупнейших риэлторских агентств в России о долгосрочных инвестициях с доходностью около десяти процентов, он убеждал меня, что это интересно единицам. Сегодня россияне готовы вкладывать деньги в объекты с доходностью в два раза меньше, но даже ее сложно реализовать на деле. Подавляющее большинство инвесторов имеют очень ограниченные представления о немецком рынке, об особенностях управления им, о правовых тонкостях. Часто предложения, которые получает иностранный инвестор, являются некачественными либо цена на них завышается, так как ликвидные объекты проще и быстрее продать на внутреннем рынке, который в Германии очень силен. Поэтому нередко мы проводим глубинные анализы, консультируем по специфике рынка, вырабатываем четкое понимание и стратегию инвестирования, прежде чем дать рекомендацию.

## «Преимущества компаний от работы с инструментом «Made in Germany» — правовая безопасность, прозрачность и предсказуемость»

монстрировать свою компетентность в интересующих его вопросах и предложить оптимальное решение с наименьшими затратами. Часто люди обращаются с уже заготовленными решениями по открытию или покупке бизнеса либо по приобретению недвижимости, а потом оказывается, что на самом деле человека интересует вид на жительство. В этом случае мы всегда стараемся убедить клиента не смешивать такие важные и разные вопросы, стремимся решать их индивидуально. Главное — не инвестировать деньги в ненужные активы, так как в будущем это приведет к серьезным расходам на их содержание и управление. В рамках разработанной нами технологии для получения вида на жительство нет необходимости в каких-либо инвестициях.

**— Основные заказчики в оценочной области в России — это, как правило, крупные игроки рынка, заемщики, государство, корпорации. Как меняется структура ваших клиентов**

после работы с клиентом в Германии мы начинаем сотрудничество и в России в области аудита, консалтинга или оценки.

**— Чтобы защитить интересы и заказчика, и оценщика, нужно постоянно обладать качественной и актуальной информацией различного рода. Какие инструменты есть в вашем распоряжении в Германии? На чем вы основываетесь, когда проводите оценку объекта с целью его приобретения для российского заказчика?**

— В Германии, как и в России, мы полагаемся в первую очередь на мнение профильных экспертов, имеющих многолетний опыт работы в той или иной отрасли. К примеру, в наш консультационный совет входит профессор права, ранее проработавший пятнадцать лет судьей по экономическим спорам, автор многочисленных монографий по корпоративному праву. Другой член совета, доктор экономических наук,

специалистов  
ежегодно  
года в России  
с 1995 года в Германии

— Одним из направлений деятельности ГК «Аверс» является трастовое управление собственностью. В России этот термин чаще всего упоминается в связи с передачей прав собственности офшорным холдинговым компаниям с целью оптимизации налога. Какие преимущества получают компании от работы с таким инструментом «Made in Germany»?

— Все более актуальным становится создание в Германии холдинговых компаний и перевод на них российских активов. И здесь можно отметить три основных мотива, которыми может руководствоваться собственник. В первую очередь это правовая безопасность, прозрачность и предсказуемость, а также относительная независимость Германии от внешних факторов — как в экономико-правовом, так и в политическом смысле. Особенно ярко это выражается в сравнении с такими известными юрисдикциями, как Британские острова, Кипр, Лихтенштейн и даже Швейцария. А на фоне всемирной борьбы с «черными» и «серыми»

ных органов. Германия позволяет на законных основаниях создавать управляющие компании и передавать доли в них третьим лицам по договору трастового (доверительного) управления. Таким образом, можно скрыть от заинтересованных глаз информацию о бенефициарах, не нарушая при этом закон.

— Как известно, отчеты оценочных компаний зачастую оспариваются. В России и у государства, и у банков есть собственные эксперты (внутренние оценщики), которые фактически выступают вашими оппонентами. Несомненно, процесс оценки основывается в Европе на стандартах, но и случаи недобросовестной, вольной оценки тоже бывают (перед последним кризисом кто-то ведь оценивал активы банка Lehman Brothers). Но если в России у вас уже есть многолетний опыт, закалка девяностых, то в Германии вам приходится выступать как молодой, начинающей компании. Удается ли отстаивать свою точку зрения, защищая позиции российских клиентов?

— Многие уже знают наш бренд и доверяют ему, а в Германии мы всегда подкрепляем свою позицию по стоимости и целесообразности объекта мнением немецких экспертов с опытом работы в необходимом сегменте в десятки лет. Часто важна не столько оценочная стоимость, сколько понимание всех тонкостей конкретного объекта, специфики рынка, особых рисков. Хотя мы производили и полноценные оценочные работы по очень сложным проектам в области высоких технологий, например для государственной корпорации «Роснано».

— Заключая контракт с европейским контрагентом, российские партнеры часто принимают параграф о месте судебного разбирательства без возражений. С точки зрения международного права выполнить решение суда иной страны на территории Германии практически невозможно. Но существует институт третейских судов, решения которого действуют по всему миру. Насколько эффективны подобные решения и какова процедура их исполнения?

— На этот счет у меня другая точка зрения, и она совпадает с позицией многих юристов-международников. Выбирая место суда в Германии, российская сторона только выигрывает. Почему? Во-первых, если она будет выступать истцом, то положительное решение может быть приведено в исполнение незамедлительно, проигравшей стороне придется его выполнить. А вот если российская сторона проиграет или окажется ответчиком по иску из Германии, то решение немецкого суда достаточно сложно привести в исполнение на территории Российской Федерации. Так что выбор немецкого суда, может быть, не так уж и плох, хотя и подразумевает дополнительные расходы. Что касается международных третейских судов, то здесь нельзя забывать о том, что расходы на такие процессы могут в разы превысить стоимость государственного судопроизводства.

**«В рамках разработанной нами технологии для получения вида на жительство нет необходимости в каких-либо инвестициях»**

капиталами, с финансированием терроризма и коррупцией, финансовой нестабильностью рынков вопрос минимизации налогов уходит на второй план, делая более актуальной сохранность капитала. Вторым значимым фактором является безопасность активов в России. Многие уверены, что немецкий капитал в России не будет подвергаться какому-либо воздействию со стороны государствен-

— На самом деле по вопросам оценки к нам обращаются не так часто, хотя в России мы выполняем больше тысячи таких работ в год. В Германии намного реже требуется отчет об оценке, и мы не предлагаем свои услуги немецким клиентам. Мы консультируем российских инвесторов, и здесь важны не столько отчеты об оценке, сколько экспертное мнение, которому клиент может дове-