БИЗНЕС столицы

2019

СПЕЦВЫПУСК

БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА. ТРАНСПОРТ



герой номера

ИРИНА ВИШНЕВСКАЯ

управляющий партнер
«Консалтинговой Группы «ИРВИКОН»

ВЫСТАВКА №1*

АГРОПРОДМАШ • AGROPRODMASH

ПИЩЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — ИНГРЕДИЕНТЫ
ПИЩЕВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ — АВТОМАТИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ
УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ — ХОЛОД

АГРО ПРОД МАШ

24-я международная выставка «Оборудование, технологии, сырье и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности»

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

ТПП РФ

7–11.10.2019

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

При поддержке:
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

Организатор: ЭКСПОЦЕНТР

Реклама 12+

www.agroprodmash-expo.ru

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

Expo Rating

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



«Консалтинговая Группа «ИРВИКОН»

Ирина Вишневская ..... стр. **2**

«В любой борьбе нужны союзники — грамотные стратеги и тактики. Я точно знаю, как успешно разрешать конфликтные ситуации вне зависимости от того, происходят ли они внутри компании или связаны с действиями контрагентов и даже властей, поскольку более четверти века работаю в консалтинге».



НЕМИНФИН

Ирина Полозова ..... стр. **5**

«В 2001 г. был принят Закон № 115 ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В результате приходится все чаще слышать о блокировке счетов предпринимателей и компаний, при этом банк не объясняет причин, компания переходит в другой банк, а там все повторяется».



Гарамова и партнеры

Лариса Гарамова ..... стр. **6**

«Мы всегда говорим правду. После экспресс–аудита я могу точно сказать, в каком состоянии находятся база, документы, с какой налоговой нагрузкой работает предприятие. Обычно директор этих цифр не знает. Наша задача — обеспечить достоверной информацией руководителя, а дальше он сам принимает управленческое решение, что будет делать с этой ситуацией».



«Юридическая компания «ЛЕОНАКС»

Кирилл Фролов .....стр. **10**

«Многие заказчики думают, что с получением исполнительного листа они уже добились желаемого. Но это далеко не так. До реального получения денег, как правило, еще далеко. Основная, самая трудоемкая часть нашей работы — как раз получение денежных средств на основании решения суда и исполнительного листа».



ТЛК «Веда»

Ирина Игнатьева .....стр. **14**

«Ниже определенного предела снижать цены нельзя: перевозка должна быть безопасной, а ответственность за груз огромная. Демпингует тот, у кого, мягко говоря, неважно с финансами».

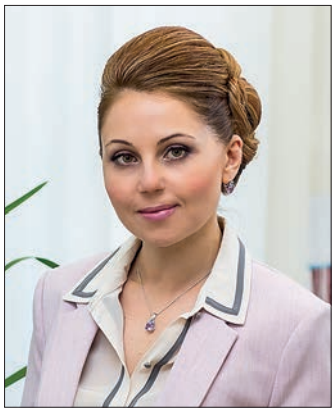


Таможенно–логистические решения

Елизавета Романова .....стр. **18**

«Мы полностью отдаем себе отчет в том, что неправильное оформление — это неудобства и потери для заказчика перевозки, поэтому делаем все, чтобы никаких накладок с нашей стороны не было».

«ИРВИКОН»: ваш консалтинг с гарантией!



Здравствуйте, я — Ирина Вишневская, управляющий партнер «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН»!

Я такой же предприниматель, как и вы, значит, в бизнесе я вынуждена решать те же проблемы, что и вы. Я такой же руководитель, как вы, и у меня, как и у вас, периодически возникают сложности с персоналом.

Строить свой бизнес — это и драйв, и самореализация, и определенная степень свободы. И все же мысль о том, что представитель малого бизнеса — сам себе хозяин, не более чем всеобщее заблуждение. Быть предпринимателем увлекательно, но порой и опасно: нередко мы становимся заложниками своего бизнеса. Существуют серьезные риски, включая персональные и имущественные.

В любой борьбе нужны союзники — грамотные стратеги и тактики. Я точно знаю, как успешно разрешать конфликтные ситуации вне зависимости от того, происходят ли они внутри компании или связаны с действиями контрагентов и даже властей, поскольку более четверти века работаю в консалтинге.

Не сосчитать, сколько раз я видела бизнесменов — владельцев крупных производств или торговых компаний, вынужденных распродавать все имущество семьи, включая квартиры и машины, чтобы закрыть бизнес-риски.

Что может быть хуже атаки ФНС по всем фронтам? Уголовное преследование? Война между учредителями и топ-менеджментом? Нечистоплотные сотрудники? А рейдерский захват бизнеса?..

В любой борьбе нужны союзники — грамотные стратеги и тактики. Я точно знаю, как успешно разрешать конфликтные ситуации вне зависимости от того, происходят ли они внутри компании или связаны с действиями контрагентов и даже властей, поскольку более четверти века работаю в консалтинге.

Я начинала свою карьеру как судебный эксперт в инженерно-строительной сфере и до сих пор выступаю в этом качестве в судебных процессах. При этом я постоянно совершенствую свои профессиональные компетенции. Я стала экспертом по финансам и кредиту в Финансовой академия при Правительстве РФ, в Высшей школе международного бизнеса АНХ при Правительстве РФ, окончила MBA со специализацией в области стратегического менеджмента и предпринимательства.

За свою карьеру я успела поработать партнером в таких компаниях — лидерах рынка, как BDO Россия и «2К Аудит». Но последние восемь лет я работаю на себя — в роли руководителя компании малого бизнеса, хотя для консалтинга это уже масштаб среднего бизнеса. И мне не понаслышке известны нужды предпринимателей.

В 2019 г. я возглавила «Консалтинговую Группу «ИРВИКОН» — компанию с успешной 16-летней историей. Мы предлагаем клиентам, то есть вам, наиболее актуальные на сегодня услуги. Обращайтесь, и мы вместе решим ваши проблемы. Я вам гарантирую, что все наши знания, навыки и профессиональные компетенции будут работать на вас.

Война под контролем

В новостях мы нередко наблюдаем, как акционеры и топ-менеджеры крупных российских и международных компаний делят бизнес. Выясняется, что куда-то исчезали миллиарды или сделки проводились с ущербом для акционерного общества, дело переходит в уголовную плоскость, и суды потом годами разбираются, действительно ли акционер или топ-менеджер виновен в убытках или банкротстве.

В бизнесе масштаба поменьше кипят такие же страсти: к нам обращаются с теми же проблемами, разве что ущерб исчисляется суммами с меньшим коли-



***Вадим Атаулин,** руководитель проектов «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН»: «Мы используем самое современное оборудование, включая дроны»*

ИРВИКОН
консалтинг

чеством нулей. Мы в «Консалтинговой Группе «ИРВИКОН» разработали для таких ситуаций услугу «Конфликт между менеджерами и собственниками: механизм защиты интересов».

Сторонами конфликта в таких случаях являются собственники и менеджеры в любых возможных комбинациях:

✓ группа акционеров ополчилась против одного или нескольких партнеров, пытаясь выжить их из бизнеса, сместить с руководящих должностей;

✓ одному из партнеров надоело, что остальные партнеры живут «за его счет», используя его интеллектуальную собственность или ноу-хау;

✓ акционеры идут войной на топ-менеджера, который, по их мнению, ведет себя недобросовестно, присваивая деньги фирмы;

✓ топ-менеджер узнает, что за его спиной сотрудники проворачивали махинации, а он оказался крайним;

✓ руководитель компании либо его и.о. визирует документы по указанию совета директоров (или отсутствующего генерального директора), а затем выясняет, что сделка фиктивная, его подставили.

Проблемы клиента уникальны, как и способы их решения. Тем не менее существуют отработанные алгоритмы, инструменты и порядок юридически правильных действий, позволяющих либо вовсе избежать длительных и дорогостоящих судебных процедур, например, судебной медиации, либо минимизировать ущерб — финансовый и репутационный.

Проблемы клиента уникальны, как и способы их решения. Тем не менее существуют отработанные алгоритмы, инструменты и порядок юридически правильных действий, позволяющих либо вовсе избежать длительных и дорогостоящих судебных процедур, например, судебной медиации, либо минимизировать ущерб — финансовый и репутационный.

Анализ и защита — против рисков

Оценка прав требования — многофакторный анализ прав и обязательств, применяемый в различных ситуациях. «Консалтинговая Группа «ИРВИКОН» выполняет оценку прав требования исполнения обязательств по

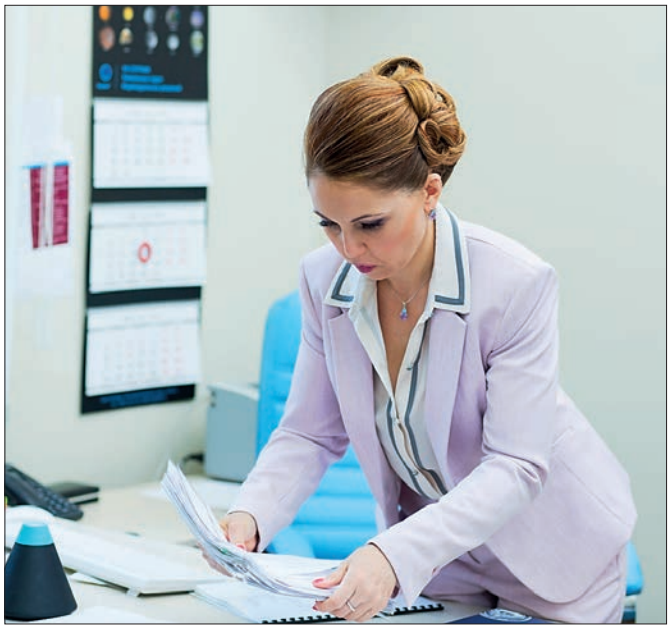
✓ кредитным соглашениям и акцессорным обязательствам;

✓ договорам поставки;

✓ договорам долевого участия в строительстве;

✓ договорам подряда;

✓ лицензионным контрактам;



***Ирина Вишневская,** управляющий партнер «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН»: «Хочешь сделать хорошо — сделай сам!»*

✓ портфелям проблемных кредитов физических и юридических лиц.

Многофакторная процедура включает в себя:

✓ анализ рынка долгов, учет всех обстоятельств жизненного цикла и бизнеса должника;

✓ прогнозирование сценария взыскания долга с расчетом длительности юридических процедур.

✓ защиту результатов оценки перед проверяющими инстанциями: Центральный банк, суд, эксперты СРО, ФНС и т.д.

В случае осуществления сделки по цене ниже номинала долга (что может трактоваться как убытки обществу и акционерам) процедура является обязательным элементом снижения рисков с точки зрения как налоговой инспекции, так и субсидиарной ответственности руководителя.

На суде, как на войне

Самая востребованная услуга в нашей группе компаний — «Судебная строительно-техническая экспертиза». Потребность в ней периодически возникает у организаций любых форм собственности, работающих в разных отраслях и отраслевых сегментах. Все наши специалисты имеют опыт работы в сфере строительства от 10 до 30 лет (в службе заказчиков и генподрядчиков строительных компаний, трестов, управлений); специальную подготовку по судебно-экспертным специальностям по пяти различным направлениям строительно-технической экспертизы, включая специализацию в сметном деле, электрооборудовании, гидро- и дорожном строительстве и пр.

Эксперты «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН» имеют практику выступления в судах. Помимо традиционных экспертных методов мы используем в своей работе наиболее современные инструменты, включая дроны. Экспертизу заказывают для разных целей, вот далеко не полный перечень:

✓ расчет реальной стоимости объекта недвижимости;

✓ определение технической возможности разделения квартиры, жилого дома, дачи, участка и других строений;

✓ соответствие построек и помещений строительным нормам и правилам;

✓ анализ отклонений от проекта, допущенных в ходе строительных работ;



***Сергей Томилин,** директор департамента технического аудита, делится опытом работы над десятками строительных экспертиз*

✓ доказательство отрицательного влияния объекта на расположенные рядом постройки и поиск технической возможности устранения этого влияния;

✓ обследование несущих конструкций здания на предмет обнаружения деформаций или признания их аварийными;

✓ установление дефектов кровли здания, водопровода, канализации, электропроводки, гидрозоляции. Доказательство отступления от норм и правил строительства и в ходе эксплуатации объекта;

✓ расчет восстановительных работ и доказательство их целесообразности.

Еще один вид экспертизы, при котором необходима защита интересов клиента на высочайшем профессиональном уровне, — оценочная экспертиза.

«Консалтинговая Группа «ИРВИКОН» предлагает для судебных экспертиз специалистов, получивших опыт работы в системе Минюста (судебная экспертиза), прошедших подготовку по экспертным специальностям, имеющих отличные навыки публичных выступлений и практику по допросам в гражданских, арбитражных, административных и уголовных процессах.

Мы гарантируем, что наше заключение устоит перед любой критикой, а эксперты, которые могут быть допрошены в суде для разъяснения положений заключения, выступят обоснованно и профессионально.

Налог «со скидкой»: все законно!

Экономия на налогах — цель каждого из нас, предпринимателей. Владельцы недвижимости могут достичь этого абсолютно законным путем. Эксперты «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН» помогут вам снизить налог на имущество через процедуру оспаривания кадастровой стоимости объекта. При этом предварительный расчет стоимости объекта и сумму налоговой экономии мы проводим бесплатно.

В моей практике были случаи, когда снижение налогов составляло до 80%. Но, как правило, в зависимости от категории недвижимости удается достичь экономии от 30 до 50%. Владельцы торговых центров, особняков и коттеджей могут рассчитывать на экономию в размере 30%, собственники многофункциональных бизнес-центров, Street-retail и торговых помещений — до 40%. Снижения до 50% удается добиться в таких категориях, как складские комплексы, земельные участки, квартиры.

Достичь столь существенной экономии можно за счет исключения НДС и вычета всех видов обременений. Специалисты «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН» готовят все документы, включая оценочный отчет, и представляют интересы клиента во всех инстанциях.

Готовность в режиме 24/7

Вы все еще думаете, что финансово-технический аудит и мониторинг строительства нужны исключительно банку с целью снижения рисков? Тогда у меня для вас новость — застройщик заинтересован в данной услуге по той же самой причине — на случай, если финансирующая проект кредитная организация или заказчик (например, региональное министерство или ведомство) недовольны качеством работы на объекте или подозревают, что средства использованы нецелевым образом.

В моей практике были случаи, когда руководителям строительных организаций удавалось избежать не только выплат огромных неустоек, но и уголовного преследования на основании подобного отчета. Когда клиенты сомневаются, я всегда задаю им вопрос: что дороже — разумное финансовое вознаграждение за экспертизу или годы жизни, проведенные за решеткой, вдали от близких? На мой взгляд, ответ очевиден.

Также услуга необходима и владельцам объектов — для контроля над подрядчиками и субподрядчиками, особенно если строительство или внутренние работы на объекте ведутся на собственные средства, без контроля со стороны банка.

Специалисты «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН» готовы при необходимости обеспечить постоянное территориальное присутствие своего представителя либо — периодическое, достаточное для ежеквартального или ежемесячного мониторинга. С целью снижения рисков коррумпированности исполнителей на местах мы проводим регулярную ротацию персонала, обеспечиваем высокую мобильность специалистов, готовых в любой момент выехать на объект. Наши эксперты непрерывно отслеживают состояние дел на объекте, анализируют, насколько критичны потенциальные риски, и оперативно оповещают о ситуации заказчика.



***Ирина Полозова** — надежный партнер «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН» по направлению ведения бухучета, гендиректор компании «НЕМИНФИН»*

НЕМИНФИН

NEMINFIN

NEMINFIN — преимущества аутсорсинга!

Здравствуйте. Я — Ирина Полозова, генеральный директор ООО «НЕМИНФИН». Совместно с экспертами «Консалтинговой Группы «ИРВИКОН» мы оказываем услуги комплексного консалтинга. Сейчас я развиваю собственный бренд NEMINFIN.

Чем мы можем быть вам полезны?

В сфере налогов — это консультирование по налогообложению, по законным способам оптимизации налогообложения.

Еще мы предоставляем аутсорсинг: бухгалтерский, зарплата и кадры.

Я работаю бухгалтером еще с 90-х гг. и большую часть карьеры специализируюсь именно на аутсорсинге. Приведу несколько примеров, когда самостоятельно выплыть в океане законов, писем, разъяснений, которые чуть ли не ежедневно издают наши Минфин, Минтруд и прочие министерства и ведомства, клиентам невозможно.

Спасение от блокировки счетов Росфинмониторингом

В 2001 г. был принят Закон №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В результате приходится все чаще слышать о блокировке счетов предпринимателей и компаний, при этом банк не объясняет причин, компания переходит в другой банк, а там все повторяется.

Как мы помогаем в этой ситуации? Анализируем банковские операции, проверяем документы на основе разработанного нами алгоритма, выявляем возможные причины. Следующий этап — поиск банков-партнеров, которые готовы взять на обслуживание такую компанию, конечно, при условии проведения мероприятий по реабилитации с последующим исключением ее из черного списка. Безусловно, мы рекомендуем заранее подумать о своей безопасности и проанализировать свои операции для профилактики, чтобы не попасть в такую ситуацию, когда все счета заблокированы и ваша текущая деятельность приостановлена на неопределенный период. Мы можем в этом помочь: сделаем проверку банковских операций, обозначим, где проблемы и как их устранить.



***Ирина Полозова,** генеральный директор*

Спасение от недобросовестных партнеров по бизнесу

Очень часто к нам обращаются бизнесмены с такой задачей, как восстановление бухучета. Причины у каждого свои. Вот один из примеров.

Небольшая компания на УСН. К нам обратился директор, он же — один из собственников. Задача — проведение экспресс-аудита и восстановление бухучета по итогам аудита. Казалось бы, зачем? Налоги уплачены своевременно. Оказалось, что за полгода до этого директор (на тот момент единственный учредитель) предложил двум сотрудникам доли в компании. Новоиспеченные собственники спустя полгода потребовали за выход из состава учредителей выплату действительной доли. Заказчик решил проверить, какова стоимость бизнеса, поскольку бухучет вел один из новых учредителей.

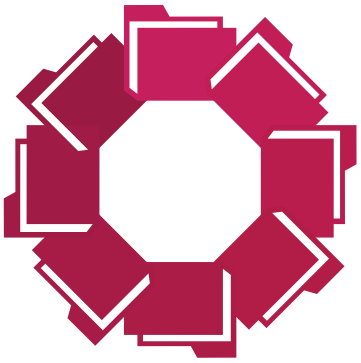
В кратчайшие сроки мы провели экспресс-аудит и выявили грубые нарушения в отражении активов компании; провели восстановление учета; подготовили уточненную бухгалтерскую отчетность, на основании которой реальная стоимость активов оказалась в пять раз меньше. Таким образом, было обнаружено явное злоупотребление должностным положением со стороны главного бухгалтера с целью незаконного обогащения.

Спасение от любопытных сотрудников

Когда расчет заработной платы ведет штатный бухгалтер, суммы заработной платы сотрудников, включая вознаграждения топ-менеджеров компании, могут стать объектом для обсуждения всего коллектива, что создает нездоровую атмосферу.

Поэтому очень востребованной услугой в практике аутсорсинга является расчет заработной платы сотрудников, в то время как остальную бухгалтерию ведут бухгалтеры компании. Мы организуем расчет и выплаты зарплат таким образом, что никто из сотрудников клиента не видит, сколько зарабатывают их коллеги. Бухгалтерия клиента получает суммы для отражения в учете в обезличенном виде.

Лидер рынка



ГАРАМОВА И ПАРТНЕРЫ

БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Слагаемые успеха и конкурентные преимущества компании «Гарамова и партнеры» — систематизация и оптимизация бухгалтерии по строгим регламентам, порядок в бумагах и бизнесе, персонализация, быстрота реакции и высокий профессионализм сотрудников. Взаимоотношения с клиентами — комфортные и прозрачные, как и офис компании в деловом районе столицы «Москва-Сити».

Лариса, путь каждого предпринимателя в бизнесе уникален. С чего начинался ваш и к чему удалось прийти на сегодняшний день?

В 2002 г., будучи молодой мамой, решила взять на бухгалтерское сопровождение две компании со штатом сотрудников 70 человек. Дальше число клиентов росло, и я зарегистрировала свое ИП. Чуть позже понадобились сотрудники, чтобы все успевать. Так я организовала ООО и стала работать в рамках компании. Со временем обретала новые связи, компетенции, привлекала новых клиентов, партнеров, исполнителей. Сейчас моя компания помимо штатных сотрудников имеет около 20 партнеров — юридических и физических лиц. Среди них 1С, юридические и IT-компании. Мы обслуживаем порядка 70 холдинговых структур, и я уверена, что по уровню качества у нас сегодня нет конкурентов на рынке. Спектр оказываемых услуг тоже достаточно широк: от оценки финансового состояния компании, бухгалтерского сопровождения, аудита, анализа и выбора способа налогообложения до кадровых вопросов, документооборота и автоматизации бизнес-процессов.

Сейчас моя компания помимо штатных сотрудников имеет около 20 партнеров — юридических и физических лиц. Среди них 1С, юридические и IT-компании. Мы обслуживаем порядка 70 холдинговых структур, и я уверена, что по уровню качества у нас сегодня нет конкурентов на рынке.

Чтобы обеспечить высочайший уровень качества услуг, необходимо иметь исполнителей, которые будут специалистами высокого класса. Как вы находите таких сотрудников?

Я сама никогда не прекращала учиться. У меня три профессиональных аттестата: профессионального бухгалтера, финансового директора и налогового консультанта. Независимо от того, укомплектован у меня штат или нет, постоянно открываю новые направления и ищу под них лучших сотрудников. Одного специалиста выбираю из сотни, иногда из двух сотен соискателей. В нашей компании они должны пройти 26 этапов отбора, чтобы им дали объем работы. Начинаем с проектных работ, и только спустя три — шесть месяцев исполнители получают реальные компании. Происходит очень детальный отбор, отсев, обучение. Этому вопросу я уделяю много внимания, потому что в нашей компании должны работать профессионалы. Я заметила, что, когда так пристально занимаешься кадрами, подтягиваются и соответствующего уровня клиенты. Эта одна из интересных тенденций.

Как можно охарактеризовать портрет вашего клиента и за какими услугами они чаще обращаются — решить разовую проблему или взять их на постоянное сопровождение?

И клиенты, и их вопросы абсолютно разные. Не существует двух абсолютно одинаковых компаний. В большинстве случаев мы сопровождаем деятельность малых и средних предприятий с годовым оборотом от 100 млн до 1 млрд руб. Есть в числе клиентов и более крупные компании, в основном производственные и торговые, и индивидуальные предприниматели. Фирмы расположены в Москве и других регионах России. Приходят за консультациями, а впоследствии остаются на постоянное обслуживание. Был опыт, когда очень крупная компания, которая занимается бурением нефтяных скважин, находясь у нас на сопровождении, выросла в документообороте в два с половиной раза и осталась с нами. Обычно к нам обращаются с просьбами о восстановлении учета после предыдущего бухгалтера. Нам это не сложно. Помогали клиентам и в таких ситуациях. Мы не нуждаемся в посреднике между бухгалтерской базой и отчетностью, нам не нужно объяснять и вводить в курс дела. Что есть, с тем и начинаем работать. Приходят за порядком и профессионализмом. Сейчас интерес к профессиональному консалтингу в сфере бухгалтерского и налогового учета сильно возрос, особенно за последние два года. Качественный консалтинг сегодня востребован. Это связано с тем, что законы изменяются с высокой скоростью.

А какие технологии вы используете?

Это современная система постановки и организации учета на предприятии. Чтобы бухгалтерия была в порядке, необходимо выполнить ряд последовательных шагов. Каждая компания у нас на сопровождении имеет своего бухгалтера. На старте я, как врач

Лидер рынка

выписываю рецепт, что нужно сделать. И дальше уже подключается команда и работает по этому плану. Начинаем, как правило, с документооборота, с операционной работы. Действуем поэтапно. Сначала вычищается бухгалтерский учет и налогообложение. Минимум через полгода или год приступаем к более сложным вопросам, связанным с нюансами налогообложения. Никогда не делаем революций в учете компании в течение года. Нужно очень бережно и корректно относиться к тому, что есть на предприятии, посмотреть, как работает компания. Очень крупные ошибки выплывают сразу же, в процессе проведения экспресс-аудита. Но тем не менее для того, чтобы предложить грамотные и безопасные методы, надо все-таки отработать с компанией какое-то время, а только потом выдавать взвешенные профессиональные решения конкретно для каждого случая. Есть компании, которые приходят сразу с запросом на автоматизацию учета нового бизнеса. В данном случае нужно действовать поэтапно: сначала прописать все бизнес-процессы и только потом приступать к автоматизации. Как говорят наши программисты, невозможно автоматизировать то, что не систематизировано. За 17 лет работы мы разобрались с несколькими десятками отраслей и нюансами налогообложения в них. Но надо сказать, что типовые решения не всегда подходят, т.к. каждая компания уникальна. Абсолютно все предприниматели имеют собственное видение, как им развивать бизнес. А мы в свою очередь помогаем им реализовывать его в рамках налогового кодекса. Современная схема организации финансовой службы выглядит таким образом. Со стороны клиента с нами активно взаимодействует генеральный и финансовый директор. Мы закрываем всю операционную работу, на нас отчетность и все, что связано с документами. Все происходит по специальным регламентам и процедурам. На четвертый рабочий день после получения документа он в непромокаемом пакете с описью вложения уезжает к клиенту. Документы клиентов у себя не храним. Это принципиальная позиция. Очень часто в компаниях приходится переступать через огромные горы архивов. Мы начинаем с разбора этих документов. Даже был период, когда на территории клиента пришлось создать специальные папки. Когда приезжал курьер, он, соответственно, открывал папку зеленого цвета, размещал там документ и уезжал. Потом мы от этого отказались, потому что у компаний тенденция не хранить документы в офисе, а складывать их в специализированных местах. Обычно, когда клиент спрашивает, где у него находится конкретный документ, называем ему номер короба, папки и тома. И он его очень быстро находит, если требуется оригинал документа.



Руководитель — Лариса Гарамова. *Окончила экономический факультет Всероссийского заочного финансово-экономического университета по специальности «финансы и кредит». Сразу приступила к работе в качестве бухгалтера-кассира и уже через четыре месяца возглавила бухгалтерию в этой компании, а спустя год стала заместителем главного бухгалтера крупного холдинга. После занялась частным бизнесом. Уверена, что учиться чему-то новому нужно ежедневно. Считает профессию бухгалтера самой интересной в мире. Воспитывает сына, который также планирует заниматься бизнесом.*

За 17 лет работы мы разобрались с несколькими десятками отраслей и нюансами налогообложения в них. Но надо сказать, что типовые решения не всегда подходят, т.к. каждая компания уникальна.

Интересно наводить порядок и помогать бизнесу идти в рост. Существует такая тенденция: все компании, которые приходят к нам, и мы закрываем организационные вопросы с первичной документацией и операционной деятельностью, почему-то тут же начинают идти в рост — открывают новые направления деятельности, создают новые юридические лица. Когда порядок в бухгалтерии и директор спокоен за свои финансы, у него появляются время и силы для развития, а не постоянного тушения пожаров. Для меня — это просто самый наглядный показатель того, как важна грамотная организация.

Просят ли вас помочь в процессе ликвидации или провести аудит, чтобы решить вопрос о целесообразности дальнейшей экономической деятельности?

Да, такие случаи бывают. Недавно обратилась международная компания, которая закрывала бизнес в России. Мы помогали им с годовой отчетностью и ликвидационным балансом. На стадии, когда все плохо в компании, нам нужно четкое понимание, какие задачи ставит руководитель. Как выйти из пике с точки зрения продаж мы не скажем, но с позиции операционной деятельности поддержать сможем. Мы всегда говорим правду. После экспресс-аудита я могу точно сказать, в каком состоянии находятся база, документы, с какой налоговой нагрузкой работает предприятие. Обычно директор этих цифр не знает. Наша задача — обеспечить достоверной информацией руководителя,

а дальше он сам принимает управленческое решение, что он будет делать с этой ситуацией. У нас есть разные проекты. При существующем штате бухгалтерии мы можем помочь вырулить в сложной ситуации, оптимизировав какие-то процессы, помогая руководителю управлять ими.

Перед руководителями часто стоит дилемма: взять бухгалтеров в штат или обратиться к услугам сторонней фирмы. Ваша точка зрения в этом вопросе, конечно, понятна. Назовите аргументы в пользу консалтингового обслуживания.

Бухгалтерией должны заниматься профессиональные компании. Я в этом уверена. Наши услуги по стоимости сопоставимы со средней зарплатой бухгалтера. Мы не конкурируем по цене. И качество несоизмеримо выше. На рынке так почти никто не работает. После аутсорсинговых компаний зачастую приходится восстанавливать учет. На своей практике лично делала это полсотни раз. Все бизнес-процессы, регламенты и процедуры, которые у нас существуют, я пропустила через себя. Если говорить о преимуществах — это, во-первых, наши уникальные стандарты и регламенты, следование которым в итоге позволяет руководителю вовремя получать достоверную финансовую информацию и принимать важные управленческие решения.

Во-вторых, скорость реакции на запрос клиента — от 3 до 15 минут. У нас не бывает, что клиент отправил счет и неделю ждет, когда у бухгалтера дойдут руки сделать его. Предприниматели, которые к нам обращаются, очень ценят скорость реакции и качество консультационных услуг.

В-третьих, мы постоянно держим руку на пульсе в коммуникациях с налоговой и фондами. Как только какой-то документ поступает из налоговой, тут же реагируем, ставим в известность руководителя, сообщаем, какое получили требование, и берем его в работу.

К бухгалтерской базе мы предоставляем доступ семь дней в неделю 24 часа в сутки. База принадлежит клиенту, и все уже включено в стоимость обслуживания. У нас ежедневные бэкапы данных, сами ее сопровождаем.

Когда компания обращается, чтобы мы передали ей копию базы, делаем ее в течение 24 часов после получения запроса без каких-либо условий. Документы у клиента, база у него, качество исполнения на высококвалифицированном уровне — это наша часть работы и главное преимущество.

Есть еще внутри нашей компании очень много процессов, которые называют «несправедливое конкурентное преимущество». У нас таких несколько, существующие клиенты о них знают.



Я провожу семинары и вебинары, обучаю предпринимателей и призываю привлекать к работе профессиональных бухгалтеров.

Обращать внимание нужно на то, когда бухгалтером-специалистом получен аттестат, продолжает ли он повышать свою квалификацию. Иногда они дают такие вредные консультации, что лучше бы они не говорили ничего. Неверно сдают отчетность, что имеет негативные последствия для предприятия.

В нашем договоре 257 услуг, которые мы оказываем. С каждым клиентом решаем, в каком ритме, режиме, с каким пакетом услуг он будет работать. Потому что есть компании, которым, например, сверка с налоговой об отсутствии задолженности в бюджет нужна раз в полгода, а другим — раз в квартал, а кому-то очень часто, потому что компания участвует в тендерах. У нас все процессы под контролем. Каждый клиент имеет выделенный чат для общения с бухгалтером, он может написать в любое время в течение рабочего дня и получить ответ на свой вопрос. Наша мечта — организовать круглосуточную работу. Но это впереди. Сейчас осваиваем новые направления — наши офисы открыты в Москве и Санкт-Петербурге.

В нашем договоре 257 услуг, которые мы оказываем. С каждым клиентом решаем, в каком ритме, режиме, с каким пакетом услуг он будет работать.

Какие расходы за ваши услуги несут клиенты в течение месяца и как происходят расчеты?

Существуют различные пакеты. За основу взят базовый. Большинство клиентов используют расширенные. Оплата зависит от выбранного объема. ИП заплатит от 5 тыс. руб. в месяц, юридическое лицо — от 50 тыс. руб. Расчеты производятся по 100%-й предоплате. По итогам месяца мы даем руководителю детализацию работ. Если происходит превышение (обычно компания обращается, когда нужно подготовить документы для тендера или они резко выросли в документообороте), мы выставляем дополнительный счет. Если реальный объем меньше запланированного, производим перерасчет.

Часто ли нужно клиенту посещать ваш офис?

У нас нет привязки к локации. Есть моменты, когда нужно решить вопросы с местной налоговой, тогда мы вылетаем в регион. Но в основном все вопросы решаются онлайн. Если встреча необходима — приезжают к нам. Здесь, в башне «Империя», очень удобная площадка, на которой мы проводим семинары, вебинары, переговоры с клиентами, тестируем наших соискателей. По налоговой безопасности обучение только очное. Если это вопросы-ответы — в формате марафонов организуем несколько вебинаров подряд. После них участники часто приходят на бухгалтерское сопровождение. В ближайшее время буду проводить бесплатные онлайн-консультации для руководителей и собственников по скайпу или лично. Желающие смогут записаться. Потенциальный клиент приезжает к нам в офис. В течение часа мы с ним общаемся. В результате этой стратегической сессии объясняю, смогу ли помочь в его ситуации. Бывают такие случаи, когда честно говорю, что нет. Но в основном сейчас поступают запросы на экспресс-аудит и профессиональное бухгалтерское сопровождение от средних и крупных компаний.


WorldFood
Moscow
28-я Международная выставка
продуктов питания
24–27 сентября 2019
МВЦ «Крокус Экспо»
Забронируйте стенд
world-food.ru
Организатор
ITE

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЛЕОНАКС»

Работа на результат. Без предоплаты и авансов

Компаний, подобных этой, на рынке немного. ООО «Юридическая компания «ЛЕОНАКС», специализирующаяся на взыскании долгов с юридических лиц, руководствуется в своей деятельности целым рядом основополагающих принципов, которые многие их конкуренты игнорируют. Эти четкие обязательные правила работы, с одной стороны, являются источником дополнительных трудностей для владельцев и сотрудников «ЛЕОНАКС», но в то же время создают компании заслуженную репутацию надежного и честного партнера. На вопросы нашего корреспондента отвечают основатели и совладельцы ООО «Юридическая компания «ЛЕОНАКС» — генеральный директор Кирилл Фролов, исполнительный директор Артур Отараев и директор по развитию Руслан Кубатаев.

Расскажите, пожалуйста, об истории создания компании.

Кирилл Фролов: Мы с Русланом и Артуром в свое время вместе учились на юридическом факультете РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, дружили со студенческих лет. По окончании университета я работал юрисконсультом в крупной строительной компании, в которой среди прочего курировал вопросы, связанные с урегулированием дебиторской задолженности. В то же время Руслан и Артур работали в компании, которая специализировалась на взыскании долгов как с юридических, так и с физических лиц и являлась одним из лидеров на этом рынке. Мы все трое продолжали близко дружить, и в один момент возникла идея создания общего бизнеса. Мы понимали, что на рынке очень мало юридических компаний, которые специализировались бы исключительно на взыскании долгов с юридических лиц и при этом работали на результат, без предоплаты. Кроме этого мы хотели поставить своей целью не просто решить конкретную проблему клиента, но и изменить подходы к ведению данного направления юридического бизнеса. Мы изначально определили для себя несколько основополагающих принципов, которых будем неукоснительно придерживаться в работе.

Каких именно?

К. Ф.: Первый — работа без предоплаты и авансов. То есть мы не претендуем на какое-то вознаграждение, пока клиент благодаря нашей работе не получит деньги. Поступление требуемой суммы на расчетный счет клиента — непременное условие.

Второй важнейший принцип — применение так называемого проектного подхода при работе с клиентами. Под каждого нашего заказчика сразу формируется команда, в которую входят руководитель проекта, арбитражный юрист, специалист, ведущий переговоры с должником, а в некоторых случаях также наш арбитражный управляющий. Руководитель проекта несет полную ответственность за его реализацию. Он всегда находится на связи с клиентом, информирует его о ходе дела, решает возникающие вопросы.

Мы сразу выбрали для себя узкую специализацию, решили сосредоточиться на работе с юридическими лицами. Она ведется строго в рамках действующего законодательства, исключительно в правовом поле.

Руслан Кубатаев: При этом нужно отметить, что в нашей работе полностью отсутствует эмоциональная составляющая…

К. Ф.: Вот именно! Понятно, что отношения между заказчиками и должниками — не самые теплые. Проявление эмоций — дело обычное. Мы же в этом случае выступаем не просто как юристы, но и как своего рода беспристрастные медиаторы. Мы нацелены исключительно на результат, на поиск решения, которое устраивало бы обе стороны.

С физическими лицами в этом смысле работать сложнее?

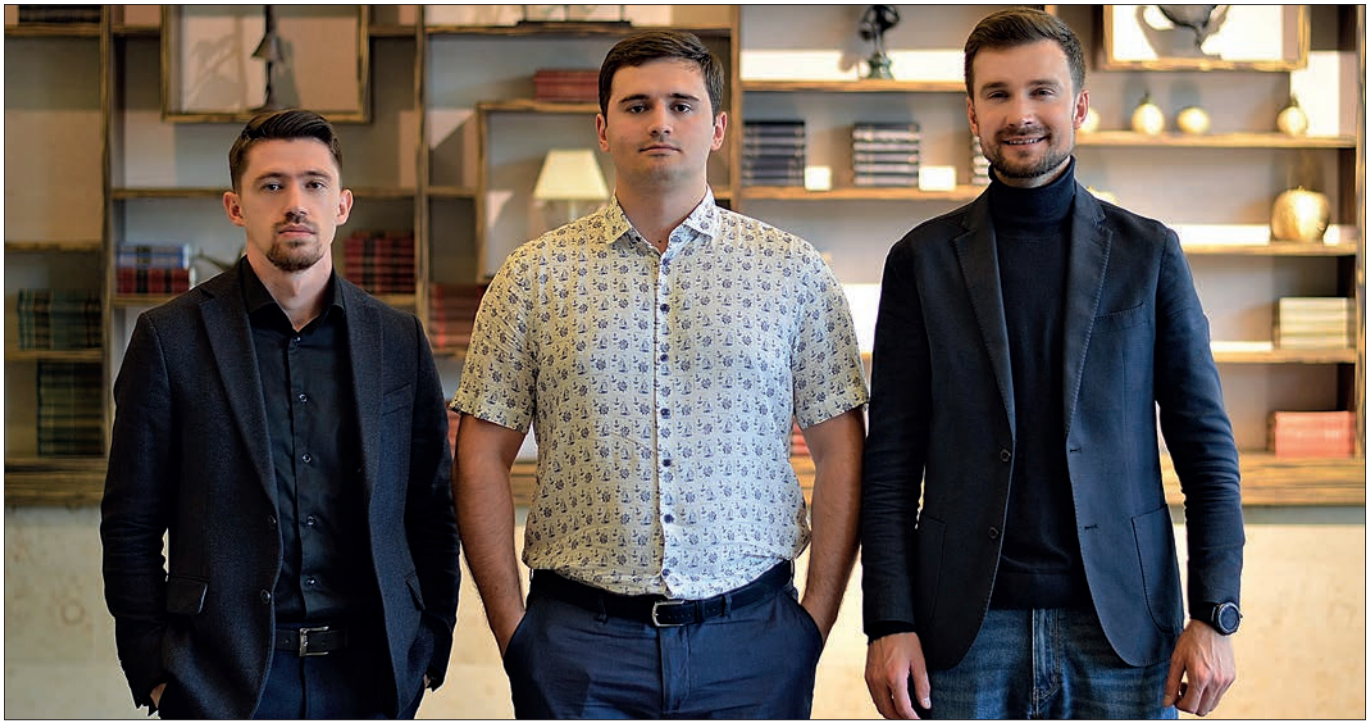
Р. К.: Да, конечно. Нужно учитывать и психологический момент, и имиджевый. Все-таки у нас в обществе представление о коллекторах, которые занимаются получением долгов с частных лиц, сложилось довольно негативное. И определенные причины для этого, конечно, имеются. Хотя, надо отметить, что в принципе сейчас эти негативные факторы постепенно изживаются, чему способствует и совершенствование законодательства в данной сфере.

К. Ф.: Когда мы знакомимся с новыми заказчиками, нас часто спрашивают: «Вы — коллекторы?» Мы с полным правом отвечаем на этот вопрос отрицательно, так как изначально дистанцировались от всех негативных проявлений, работая исключительно с юридическими лицами. К тому же и моральные нормы ведения бизнеса никто не отменял. А дорожить своей репутацией — также один из основополагающих принципов нашей работы.

Р. К.: Конечно, в споре между кредитором и должником мы всегда на стороне первого. Но нам очень важно, чтобы должник нас воспринимал не как агрессоров, противников, а как своего рода партнеров, способствующих решению конфликта.

Тем более, если учитывать, что для должника ситуация, в которой он оказался, мягко говоря, не из приятных…

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



Директор по развитию Руслан Кубатаев, исполнительный директор Артур Отараев и генеральный директор Кирилл Фролов

К. Ф.: Конечно. Для него, как правило, это проблема, которую желательно решить как можно скорее и с наименьшими потерями.

Вы получаете заказ. Каков алгоритм ваших дальнейших действий?

К. Ф.: В первую очередь, еще до заключения договора, мы проводим анализ ситуации. Учитывая то, что мы работаем без предоплаты, этот анализ для нас особенно важен. Мы должны определить перспективы взыскания долга, собрать информацию помимо той, которую предоставил нам потенциальный заказчик.

Она не всегда бывает объективной?

К. Ф.: Не всегда. Кроме того, она, как правило, не полная. Мы изучаем историю и предысторию конфликта. Сотрудники нашей компании должны иметь всю актуальную информацию о текущем состоянии компании-должника, истории арбитражных дел и исполнительных производств, участии в тендерах и закупках, наличии имущества и другие сведения, имеющие значение для решения долгового вопроса. Уже затем на основе анализа этих данных принимаем решение. Кстати, за время работы мы накопили большой объем информации о компаниях из разных отраслей. Нередко случается, что взыскивать долг предстоит с компании, которая нам уже хорошо известна по прошлым делам. Это, конечно, облегчает работу.

Р. К.: Если мы в итоге оцениваем перспективы взыскания долга выше 90%, предлагаем нашим заказчикам две схемы сотрудничества. Либо мы беремся за дело по агентской схеме за определенный процент от взысканной суммы с оплатой за результат, либо предлагаем выкупить у заказчика права требования долга по договору цессии с определенным дисконтом с оплатой в течение трех рабочих дней. Нередко выбирают второй вариант. Это те случаи, когда деньги кредиторам нужны срочно, иногда от этого зависит само существование их бизнеса. Если же у кредитора имеется достаточный запас прочности, нет кассовых разрывов, время терпит, чаще всего выбирают первый вариант.

Если перспективы взыскания по нашей внутренней оценке находятся в пределах 50–90%, мы предлагаем первый вариант, агентскую схему. Если же мы оцениваем вероятность успеха менее 50%, то просто отказываемся от заказа, открыто объясняя кредитору мотивы такого решения. Они могут быть разными: значительная долговая нагрузка должника, вероятность его скорого банкротства или большие просрочки по налоговым платежам и зарплате. Нередко речь идет о совокупности нескольких причин.

К. Ф.: Мы всегда откровенны с заказчиками. Хотя многие юридические компании и за безнадежные дела берутся. Получают предоплату, аванс, а потом разводят руками: извините, мы старались, делали все, что могли, но не получилось… По сути это — обман клиента. Такой путь — не для нас.

Важно еще отметить, что клиенты обращаются к нам на разных стадиях взыскания долга. Либо на досудебной стадии, когда исковое заявление еще не подано в арбитражный суд. В этом случае мы сами занимаемся подготовкой документов, подаем заявление в суд и принимаем участие в судебных заседаниях. Либо это уже судебная стадия, когда идет судебный процесс. Или же при вступившем в законную силу решении суда, когда уже получен исполнительный лист.

Примерно половина дел, с которыми мы работаем, относятся к этой третьей группе. То есть судебное решение, вступившее в законную силу, уже имеется. Многие заказчики думают, что с получением исполнительного листа они уже добились желаемого. Но это далеко не так. До реального получения денег, как правило, еще далеко. Основная, самая трудоемкая часть нашей работы — как раз получение денежных средств на основании решения суда и исполнительного листа.

В чем эта работа заключается?

Артур Отараев: Существуют несколько механизмов получения денег. Первый — через судебных приставов. Второй — че-

рез поиск и самостоятельное инкассирование расчетных счетов должника. Третий — в процессе дела о банкротстве.

Надо сказать, что на судебных приставах лежит очень большая нагрузка, поэтому чаще всего с их помощью можно получить лишь информацию о наличии открытых счетов должника. В лучшем случае, если тормошить пристава-исполнителя на каждом приеме, на счета должника наложат арест. На это уходит очень много времени и сил, поэтому удобнее все делать самостоятельно: получить счета должника через налоговую и подать лист в известный банк. При наличии средств они будут списаны.

Поиском и описыванием имущества должника приставы, как правило, не занимаются. Это приходится делать самостоятельно. Причем эта работа — с непредсказуемым результатом, в большинстве случаев оказывается, что на счетах компании-должника просто нет денег и активов. Тем более, если речь идет о среднем или малом бизнесе. Да и с крупными компаниями не все так просто. Поэтому, как правило, приходится инициировать дело о банкротстве, что, по сути, ставит должника перед выбором: оплатить долг либо позволить обанкротить себя со всеми сопутствующими негативными последствиями вплоть до привлечения руководителей компании к субсидиарной ответственности.

И в этой ситуации должник деньги находит?

А. О.: Не всегда. Ситуации бывают разные, факторов, влияющих на решение, — множество. Например, многое зависит от того, какие цели преследует должник, какие планы на будущее имеет. Кто-то дорожит репутацией, планирует продолжить ведение бизнеса, прилагает все усилия, чтобы избежать процедуры банкротства, ищет возможности выплатить долг. В таком случае один из вариантов решения проблемы — заключение мирового соглашения с графиком выплат, может, даже с частичным прощением долга. А у кого-то другие планы, и с банкротством они уже смирились.

Наша задача, помимо ведения юридической работы, выяснить позицию и планы должника и даже предложить возможные варианты разрешения дела. Само собой, с предварительным согласованием с клиентом.

До начала банкротства, по сути, суд также выясняет позиции должника и кредитора, и когда становится очевидным, что должник рассчитываться не может или не хочет, вводится соответствующая процедура, утверждается арбитражный управляющий и т. д.

Конечно, для кредитора вести банкротство имеет смысл, если у должника есть какое-либо имущество. А вот если должник фирма-однодневка, это никому не выгодно: имущества у них нет, а работу арбитражного управляющего, другие издержки оплачивать придется.

Другое дело, если должник — крупная компания. Например, должником одного из наших клиентов была фирма-застройщик, работающая в Подмосковье. Ее активы — большое количество объектов недвижимости на разной стадии готовности. Впрочем, и долговых обязательств немало. В этом случае наша задача — контролировать работу арбитражного управляющего, чтобы по результатам дела о банкротстве наш клиент получил свои деньги.

В целом нужно сказать, что процедура банкротства — долгая история. Она, как правило, затягивается на полтора-два года. И для наших клиентов, и для должников лучше этих проблем избежать.

Справедливости ради отмечу, что законодательство в данной сфере постепенно совершенствуется. В частности, появилась реальная возможность привлечения руководителей компаний-должников к субсидиарной ответственности. Еще два-три года назад это было практически невозможно.

К. Ф.: В целом наша практика показывает, что успех при взыскании долга в значительной степени зависит от настойчивости кредитора. И от профессионализма сотрудников компаний, подобных нашей, к которым кредиторы обращаются за помощью.

Бывали в вашей практике случаи, когда вы помогали должнику найти возможность расплатиться с долгами?

Р. К.: Да, как мы и говорили, наша компания выступает своего рода медиатором, нацеленным на взаимовыгодное решение долгового вопроса, само собой интересы нашего клиента всегда имеют приоритет для нас. Исходя из этого, мы лишены каких-либо эмоций при взаимодействии с должником. И довольно часто предлагаем ему достойные выходы из сложившейся ситуации. Например, были случаи, когда должнику в свою очередь должна другая компания — достаточно успешная, но по каким-то причинам не спешащая рассчитаться. Мы предложили провести процедуру переуступки прав требований, выкупили эти права, а затем уже самостоятельно взыскали долг. И для нашего клиента, и для его должника это — оптимальное решение вопроса. Также был случай, когда мы помогли должнику с реализацией земельного участка, после чего он смог рассчитаться с нашим заказчиком.

Мы не претендуем на какое-то вознаграждение, пока клиент благодаря нашей работе не получит деньги. Поступление требуемой суммы на расчетный счет клиента — непременное условие.

Как вы можете оценить уровень конкуренции на рынке подобных юридических услуг?

К. Ф.: Конкуренция на нашем рынке достаточно серьезная. Но нужно понимать, что существуют несколько различных моделей работы. Как я уже говорил, есть компании, которые берутся практически за любые дела, работают и с физическими, и с юридическими лицами, берут предоплаты, не проводят тщательный анализ ситуации, используют принцип конвейера. Мы поступаем иначе — узкая специализация, оплата строго за результат, индивидуальный проектный подход. Так же, как и мы, на рынке работают, наверное, еще только две-три компании. Во всяком случае, такого режима готовы придерживаться единицы.

В этом, еще раз повторюсь, наше основное конкурентное преимущество. Как следствие — мы сами заинтересованы в скорейшем успешном выполнении заказа.

Мы беремся за дела, которые находятся на любой стадии. Многие юридические компании считают свою работу выполненной после получения решения суда. Как уже отмечалось, далеко не все кредиторы понимают, что получение исполнительного листа — далеко не завершение истории, и все самое сложное в этом случае — впереди.

Мы никогда не перекладываем часть своей работы на клиентов, к каждому находим индивидуальный подход, нам важен окончательный результат. И наши заказчики могут быть уверены, что мы применим все возможные законные методы для взыскания долга и сделаем это очень оперативно.



MosBuild

Самая крупная в России выставка строительных и отделочных материалов

31 марта – 3 апреля 2020
Россия, Москва, Крокус Экспо

Получите подробную информацию на сайте:
mosbuild.com

77 338
посетителей из 82 регионов России

1 200
участников из 40 стран

MosBuild

Организатор:
ITE

Лидер рынка

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ "ВЕДА"

Ирина Игнатьева:

«Мы всегда соблюдаем интересы заказчика»

Рынок логистических услуг в России развивается, несмотря на санкции и кризис. По данным Росстата, в 2017 г. он продемонстрировал рост на 12% по сравнению с 2016 г., в прошлом году — на 5%. В логистическом рейтинге Всемирного банка за 2018 г. Россия поднялась сразу на 24 позиции по сравнению с данными предыдущей оценки в 2016 г. До топовых показателей пока далеко — мы занимаем 75-е место, но важна динамика. Транспортно-логистическая компания «Веда» специализируется на транспортных и экспедиторских услугах в международных перевозках, организуя доставку грузов из Европы, стран Балтии, СНГ. О своем видении рынка транспортной логистики, услугах и особенностях работы компании рассказала генеральный директор Ирина Игнатьева.

Ирина, в вашей компании нет собственного транспорта. Такое решение было принято изначально или обстоятельства повлияли?

В 2013 г., в момент создания компании, мы решили, что своего транспорта у нас не будет. В Европе приобрести трак в лизинг можно под 1–2%, у нас он обойдется в 11–15%. Эксплуатация транспорта — отдельная сложная и ответственная тема, обслуживание автопарка обходится недешево. Чтобы транспортная компания, не нарушая налогового законодательства, была рентабельной, нужно иметь восемь — десять машин. Логистическая услуга отличается от услуги перевозки грузов по налоговому учету, документообороту, бизнес-процессам внутри компании. Недаром даже в классификаторе видов деятельности ОКВЭД перевозкам и логистике присвоены разные коды. Поэтому решение не иметь своего транспорта было взвешенным.

Создавая компанию, мы ориентировались на предоставление максимального удобства клиентам, которые являются резидентами РФ, хотя у нас есть заказчики и из числа иностранных предприятий. Мы возим из Европы и в Европу, в том числе выполняем перевозки внутри ЕС, но получаем деньги здесь.

Также мы решили, что будем скрупулезно соблюдать законодательство. Это, с одной стороны, обеспечивает безопасность нашего бизнеса, с другой — важно для клиентов. Им не все равно, кто повезет их груз. Им необходим надежный перевозчик с хорошей репутацией и налоговой историей. Встречные проверки, разбирательства с налоговиками, другими контролирующими органами им не нужны.

В чем заключается транспортно-логистическая услуга?

Далекие от международных перевозок люди представляют эту услугу весьма упрощенно. Однажды в нашем банке меня попросили рассказать, в чем ее суть. Я нарисовала много блоков и стрелок, объяснила происходящие процессы. Офицер банка в конце беседы отметил, что рисунок напомнил ему схему сложного электронного устройства вроде телевизора: так много в нем разных действий, документов, связей между ними и точек контроля.

Компания, оказывающая логистическую услугу, производит интеллектуальный продукт. Профессиональный логист, занимающийся международными перевозками, владеет огромным объемом знаний: от тонкостей международных конвенций и таможенного дела до сертификации и требований к режиму труда водителей.

Все эти знания надо уметь применить на практике, порой за несколько минут принимая сложные решения. Это труд, требующий серьезной подготовки и кропотливой повседневной работы, устойчивости к стрессам и зачастую навыков психолога и стресс-менеджера.

Работа логиста предполагает постоянные коммуникации с заказчиком, грузоотправителем, перевозчиком, таможенными брокерами, складами, портами, она связана с оформлением и проверкой большого количества документов. Нужно соблюсти требования международного законодательства, таможенных и других структур, гарантировать точность оформления документов, сроки доставки, температурные режимы. Управлять приходится не только перевозкой, но и документооборотом.

Лидер рынка

В нашей компании логист организует и ведет перевозку на всех этапах — от приема заявки до выгрузки. Время высококвалифицированного логиста стоит очень дорого. Мы стараемся освободить его от технической работы. Счета выставляют, размещают заказы на бирже, отправляют почту, делают сканы документов и еще много необходимых действий помощники логистов.

У нас отличная команда. Все специалисты владеют минимум двумя языками, а рабочий язык офиса — польский. Некоторые наши коллеги получили образование за рубежом, имеют опыт работы в крупнейших логистических компаниях, в том числе европейских.

Мы возим разные грузы: требующие температурных режимов, опасные, негабаритные. Негабаритную перевозку иногда нужно месяц готовить, потому что с таким весом и размерами не по каждой дороге проедешь. Допустим, везем груз из Чехии за Урал, например, в Курган. Нужно согласовать транспортировку по всему маршруту с дорожной полицией всех транзитных стран и ГИБДД России. Наши специалисты умеют это делать, они обеспечивают безопасную и своевременную доставку самых сложных грузов.

Также очень важна доставка в контрольное время. Клиент часто сам является поставщиком для других компаний, у него есть договорные обязательства, которые он должен своевременно выполнить. Если мы сорвем график поставки, он с нами работать не будет.

Ваши сотрудники находятся в московском офисе, груз едет по Швеции. Как из офиса они повлияют на его передвижение?

Они круглосуточно на связи с перевозчиком. Всегда знают, где груз, что с ним. Конечно, не все параметры управляемы, но мы готовы к любой ситуации. К примеру, в дороге сломалась машина. Мы не могли предугадать поломку, но готовы к ней. Оперативно свяжемся с перевозчиком, пригоним другой тягач и доставим груз вовремя. При этом может потребоваться контакт с таможенными органами той страны, где произошел инцидент, внесение изменений в документы. Если где-то обрушился мост или погодные условия не позволяют проехать по дороге, мы изменим маршрут.

Наш заказчик об этих обстоятельствах и не узнает — груз прибудет в контрольные сроки. Это управляемые факторы.

Другая ситуация: в дороге случилось ДТП. Вины нашего водителя нет, но груз поврежден. В таких ситуациях мы несем полную материальную ответственность перед заказчиком. Ответственность за сохранность груза предусмотрена международными конвенциями, каждое транспортное средство застраховано в среднем на 200 тыс. евро. В случае ущерба мы немедленно возмещаем заказчику потери, это даже не обсуждается. А уже потом вместе со страховой компанией взыскиваем ущерб с виновного.

Если клиент не знает, как оформить претензию, это не значит, что мы воспользуемся данным обстоятельством — обязательно поможем все сделать правильно и в нужные сроки.

Один из новых заказчиков, имея негативный опыт сотрудничества с другими логистическими компаниями, удивился, когда мы быстро оплатили претензию. Он считал, что придется приложить немало времени и сил, чтобы получить возмещение за ущерб. Для нас же такой подход — одна из составляющих нормальных отношений в бизнесе. Мы всегда соблюдаем интересы клиента, иначе не будем ему нужны.

Что важно для заказчиков в работе с вашей компанией?

Заказчикам удобно с нами работать в первую очередь потому, что мы как резиденты РФ доступны, никуда не денемся, не исчезнем. Он может легко получить информацию о нашей компании.



Генеральный директор — Ирина Игнатьева.
Родилась в г. Тирасполь. Окончила Одесский политехнический университет по специальности «управление». Перевозками и логистикой занимается около 20 лет.
Работала на руководящих должностях в государственных учреждениях и частных предприятиях. Компанию возглавляет с 2014 г.
Кредо: «Честным быть выгодно».

Есть заказчики, для которых основным критерием при выборе исполнителя является безупречная налоговая репутация. Службы безопасности крупных клиентов перед началом работы очень серьезно нас проверяют.

Понимая, что несем полную ответственность за груз, мы в случае необходимости страхуем его дополнительно. Это не только удобно, но и безопасно для клиента: зачастую груз стоит дорого. У нас есть генеральные договоры со страховыми компаниями, индивидуальные условия страхования, что позволяет получать более выгодные ставки. Это экономит средства клиента.

Также заказчику, если он резидент, при международных перевозках удобнее платить в рублях. Затраты на приобретение валюты мы берем на себя, что существенно экономит время и средства клиентов.

Причин периодически покупать услугу у логистической компании может быть много, но самые главные — удобство и выгода.

Многие предприятия не хотят иметь в штате узкого и дорогого специалиста по международной логистике: он не будет полностью загружен, даже если компания имеет весомые потребности в международной перевозке.

Бывает, что на предприятии есть логисты, и не один, но они загружены текущей работой. Если вдруг понадобится срочно доставить сверхплановый груз, у них может не хватить «пропускной способности». Другая ситуация: поставка сложная, а штатные логисты не имеют требуемых компетенций.

Лидер рынка

Есть и налоговая выгода: стоимость логистических услуг включается в затраты предприятия и снижает налогооблагаемую базу, а заработная плата штатному логисту сопровождается значительными выплатами налогов.

Также снижаются риски заказчика. Если заказчик обеспечивает перевозку своими силами, то при наступлении страхового случая вопросы, связанные с возмещением ущерба и арбитражными разбирательствами, он будет решать самостоятельно и сам будет нести соответствующие расходы. Отмечу, что взыскать ущерб с польского или датского перевозчика — не самая простая задача. Мы же избавляем клиента от этих рисков и хлопот.

Клиентам удобно с нами работать также и потому, что они уверены в нашем качестве и надежности, знают, что 24 часа в сутки и семь дней в неделю мы обеспечиваем сопровождение груза в пути. Иногда хочется сказать, нянчим их грузы.

Мы — связующее звено между перевозчиком и заказчиком. Для перевозчика — мы заказчик, и у нас есть определенные права, рычаги воздействия. Для заказчика перевозки — мы исполнители, он наш клиент. Если он не знает, что и как сделать, мы поможем или сделаем сами. Главная задача для нас — обеспечить качественный сервис.

Ниже определенного предела снижать цены нельзя: перевозка должна быть безопасной, а ответственность за груз огромная. Демпингует тот, у кого, мягко говоря, неважно с финансами.

Какие компании пользуются вашими услугами?

Среди наших клиентов разные предприятия. Например, производитель строительных материалов и клеев компания Bostik. Компания Kerry возит через нас сырье для пищевой промышленности, здесь важно соблюдение температурного режима при транспортировке. Кухонные принадлежности и посуду доставляем для компании «Тапервэр».

Нашими услугами пользуется кондитерская фабрика «Победа». Уже много лет доставляем насосное оборудование компании GRUNDFOS.

По заказам ДТ TERMO GROUP мы возили климатические системы для башни «Федерация». Возим типографские краски для компании «Премо Инк», сотрудничаем с производителем кровельных материалов компанией Icopal.

Среди наших клиентов — российская компания SPLAT, выпускающая средства для гигиены полости рта и бытовую химию. Это клиенты, доверием которых можно гордиться. Грузы самые разные: от пряжи для вязания до химии для бассейнов. Есть очень сложные позиции, токсичные либо взрывоопасные грузы.

Какими собственными достижениями вы гордитесь?

В первую очередь тем, что со многими клиентами работаем пять–шесть лет. Это означает, что они довольны нашим сервисом.

Кроме того, мы — участники биржи перевозок EUROTRANS. Чтобы туда попасть, нужно иметь репутацию, опыт и объемы оказанных услуг. А наша компания не просто участник, она заняла второе место в рейтинге российских компаний этой биржи за 2015 г.

Рейтинг составляют на основании различных критериев, один из важнейших — надежная платежная репутация, что очень ценится в международных перевозках.

На место в рейтинге также влияют отзывы клиентов, оценивается соотношение выставленных предложений и заключенных сделок. Наша компания имеет европейские сертификаты надежного перевозчика и надежного экспедитора.

Что представляет собой нынешний рынок перевозок?

Рынок международных перевозок становится все более конкурентным и является отражением ситуации в экономике. По динамике изменения цен, их корреляции с политическими новостями, погодой, временем года я могу сравнить его с валютным рынком.

Мы относимся с уважением к желанию заказчика купить перевозку как можно дешевле. Это объяснимо: все считают деньги, памятуя английскую пословицу о том, что маленькая течь губит большие корабли.

Но не надо забывать, что все имеет адекватную цену. Сегодня мы участвуем в тендерах, где борются за разницу в цене в 10–20 евро. Бывает, иногда не проходим по цене, но никогда не демпингуем.

Ниже определенного предела снижать цены нельзя: перевозка должна быть безопасной, а ответственность за груз огромная. Демпингует тот, у кого, мягко говоря, неважно с финансами.

Есть сезонные колебания стоимости перевозок. Удорожание перевозки перед Новым годом может превышать летнюю ставку на 50%. Но всегда цена перевозки включает цену топлива, проезда по платным дорогам, тоннелям, использование парома. Туда же входят зарплата водителей, налоги, стоимость оформления документов, терминальных операций, хранения на складах и другие затраты.

Год назад Германия запретила водителям ночевать в кабине во время обязательного отдыха. В итоге к себестоимости перевозки добавилась цена номера в гостинице. Россия ввела систему «Платон», и эти вроде бы небольшие суммы тоже увеличили цену. А еще есть инфляция евро, рост стоимости топлива.

Поэтому, когда владельцу груза делают предложение о перевозке по цене, существенно ниже рыночной, ему надо крепко задуматься, почему исполнитель так поступает — ведь заказчик доверяет ему груз ценой в десятки тысяч евро. С другой стороны, экономия для заказчика в сравнении со стоимостью груза получится копеечной. Дешевизна может быть связана с тем, что логистическая компания имеет долги и ищет хоть какой–то заработок. Между тем, перевозчики в случае неоплаты блокируют передачу груза. Доверяясь таким логистам, заказчик сильно рискует, что товар надолго застрянет на каком–нибудь складе.

Каковы планы?

Будем развиваться, улучшать сервис для клиентов. Уже сейчас у нас весь огромный объем информации по перевозкам сведен в базу данных. Это позволяет избежать дублирования функций, потерь и искажения данных, экономит время сотрудников, обеспечивает удаленный доступ к рабочему месту. За счет грамотной внутренней организации у нас втрое меньше сотрудников, чем в компаниях с сопоставимыми оборотом и географией перевозок. В настоящее время в компании пять логистов, но объем перевозок очень солидный: мы перемещаем десятки миллионов тонн грузов в год. Сейчас ищем новых сотрудников.

Перевозки — это жизнь экономики, ее кровь. Не будет перевозок, остановится промышленность и торговля, сама жизнь. Мы делаем все, чтобы наши услуги были удобны для клиентов и востребованы ими.

PIR EXPO

7—10 ОКТЯБРЯ

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО
3 ПАВИЛЬОН

PIREXPO.COM

PIR EXPO. БЕЗ ГРАНИЦ



PIR EXPO.
БЕЗ ГРАНИЦ



PIR EXPO RESTAURANT — стираем границы форматов

PIR EXPO HOTEL — открываем границы возможностей

PIR EXPO COFFEE — нарушаем границы привычного

PIR EXPO FRANCHISE — расширяем границы присутствия

ТАМОЖЕННО–ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Елизавета Романова:
«Для нас уникален каждый клиент»

Таможенный брокер — лицо, которому владелец груза поручает оформление товаров, перемещаемых через границу, а также выполнение других сопутствующих операций. Заключая договор с организацией-брокером, владелец полностью доверяется специалистам. Работа брокера требует высокого профессионализма, знаний и опыта. Елизавета Романова создала компанию «Таможенно-логистические решения» с нуля и возглавила ее. Она отлично осознавала, какую ответственность принимает на себя. Главное в работе брокера, по ее мнению, — не оставаться в рамках формального исполнения своих обязательств, не быть равнодушным к проблемам и заботам своих клиентов.

Елизавета, почему вы решили организовать брокерскую компанию?

По образованию я — специалист таможенного дела. В таможне проходила практику, когда училась в вузе. После окончания учебы работала в логистической компании, занималась перевозками и таможенным оформлением.

В какой–то момент поняла, что статус наемного работника мне некомфортен, хотелось самостоятельности. Тогда и приняла решение создать собственную компанию. Естественно, в той сфере, которая мне хорошо знакома и в которой нравится работать.

Какие принципы для вас главные в работе?

Я работаю очень много. Бывает, после полуночи проверяю документы, а уже в шестом часу утра вновь сажусь за компьютер. Связано это с тем, что мы в том числе обслуживаем компании, ввозящие товары через дальневосточные регионы, где другие часовые пояса. Поэтому главный принцип — отдаваться работе полностью. Сама так поступаю и того же требую от подчиненных. У нас нет времени, чтобы сидеть в соцсетях, устраивать долгие перекуры и кофейные паузы. Все загружены, что называется, по макушку.

Коллектив у нас небольшой — десять человек, включая таможенных брокеров, логистов, водителей.

А если сотрудник говорит, что ему тяжело нести возложенную нагрузку?

Если человек говорит, что ему трудно выполнять обязанности, то в нашем коллективе это означает, что он действительно делает больше, чем может. В таких случаях либо перераспределяем работу, либо нанимаем еще одного специалиста.

Второй важный принцип — безусловное уважение к партнерам и заказчикам. Мы не позволяем себе в общении снисходительности, иронии, менторского тона. В этом плане для нас все равны: и крупные компании, которые имеют опыт растаможивания товаров, и новички, которые слабо представляют себе эту сферу.

Наши сотрудники нацелены на то, чтобы создавать для всех заказчиков максимально благоприятный сервис. Они учтут пожелания клиента, проконсультируют, если ситуация того требует, не останутся равнодушными к проблемам заказчиков, не оставят без внимания нюансы, о которых те, может быть, и не подозревают. Для нас каждый клиент уникален.

В то же время мы требуем уважительного отношения к себе. Не будем работать с заказчиком, который ведет себя по–барски, не учитывает наших рекомендаций, потому что, дескать, все знает лучше нас. Мы посоветуем ему найти другого брокера.

Что входит в услуги таможенного брокера?

Таможенное оформление грузов — сложная процедура, требующая знаний, навыков и опыта. Она начинается с подготовки документов, которые предоставляются на таможне в соответ–



ствии с действующим законодательством. Брокер должен быть в курсе законодательных изменений, знать требования, предъявляемые таможенной службой, четко понимать, как проходят процедуры контроля.

Таможенный брокер — посредник между владельцем груза и таможней. Он консультирует владельца, сопровождает груз при прохождении таможни, оформляет необходимые документы.

Какие услуги оказывает ваша компания?

Основное направление — таможенное оформление грузов. Логистика — очевидное приложение к брокерским услугам, потому что не может быть таможни без логистики. Сотрудники нашей компании организуют таможенное оформление абсолютно любых товаров на всех российских таможнях в различных таможенных режимах.

У нас есть брокерская печать, несколько своих небольших машин. Если клиенту необходимо перевезти объемный груз, находим исполнителя среди транспортных компаний, с которыми сотрудничаем.

Бытует мнение, что собственный автопарк логистическим компаниям невыгоден.

Для чисто логистической компании, наверное, так и есть, но мы в первую очередь брокеры. Для нас даже одна машина рентабельна. Свой транспорт — это надежность в доставке груза, постоянный контроль на маршруте, возможность оперативно получать информацию или самим запросить какие-то данные.

Кроме того, появляется возможность вести более гибкую ценовую политику. Посредник в лице перевозчика — это увеличение цены для клиента, потому что перевозчики тоже занимаются бизнесом. В счета, которые они нам выставляют, заложена их прибыль.

Собственные машины мы можем загружать в любое время, хоть в полночь, а перевозчик за ночную погрузку выставит дополнительную сумму. Или, к примеру, нужно отправить груз по маршруту, который перевозчики считают невыгодным или тяжелым. Пока ищешь исполнителя, который согласится туда ехать, клиент уйдет.

Бывают ситуации, когда срочно нужно перевезти скоропортящийся товар, а у перевозчика нет свободных машин. В результате теряем клиента, в следующий раз он уже не придет.

Мы полностью отдаем себе отчет в том, что неправильное оформление — это неудобства и потери для заказчика перевозки, поэтому делаем все, чтобы никаких накладок с нашей стороны не было.

В чем преимущества обращения к брокеру? Груз можно растаможить и самостоятельно.

Конечно, можно, если знаешь, как это делать и есть время этим заниматься. Если нет, это сделает брокер. Он владеет информацией, которая позволяет сократить до минимума расходы на таможенное оформление, обеспечивает своевременную доставку груза. Брокер возьмет на себя подготовку пакета документов для прохождения таможни, сопроводит груз на пути его следования от поставщика к грузополучателю.

Бывают ситуации, когда нужно решить проблемы по оформлению сделки с иностранным поставщиком или покупателем. Брокер освобождает клиента от таких забот, берет ответственность на себя, обеспечивает доставку в контрольные сроки. В конечном итоге брокер экономит деньги и время клиента.



Учредитель и генеральный директор — Елизавета Романова.
Родилась в г. Великий Устюг Вологодской области. Окончила Московскую финансово-юридическую академию в 2014 г. по специальности «таможенное дело».
Возглавляет компанию с момента основания в 2016 г.
Хобби: работа и плавание.

Какова мера ответственности брокера?

В случае нарушений — возбуждение административного дела и штраф, сумма которого рассчитывается в процентах от стоимости груза. Но для нас важнее другое. Мы полностью отдаем себе отчет в том, что неправильное оформление — это неудобства и потери для заказчика перевозки, поэтому делаем все, чтобы никаких накладок с нашей стороны не было. В сложных случаях, перед тем как взять клиента, звоним в таможню, консультируемся, реально ли растаможить его груз.

Чтобы все делать правильно, мониторим изменения в законодательстве, знакомимся с приказами таможенной службы, других надзорных органов, изучаем их.

В чем бывают сложности в оформлении?

Каждый груз оформляется под определенным кодом, для разных кодов — разные правила. Сложности возникают также с ценами. Например, предприниматель купил за границей товар за два доллара, который у нас продается за десять долларов. Таможенные платежи он вносит не с закупочной стоимости за рубежом, а с рыночной в России. Чтобы вернуть деньги, он должен доказать, что купил товар за два доллара. Для этого требуется немало документов. Мы это доказываем, и таможня возвращает деньги клиентам.

Какие компании пользуются вашими услугами?

Наши специалисты принимали участие в таможенном оформлении грузов для ЧМ-2018 по футболу, сети магазинов известных брендов одежды, спортивных товаров, электронной аппаратуры и продуктов питания. В среднем в месяц получается больше сотни таможенных деклараций.

Какие услуги предлагаете в сфере логистики?

Наша компания предоставляет услуги логистического аутсорсинга. Заказчику не нужно вникать в тонкости получения груза, его транспортировки, таможенного оформления, движения после таможни. Нюансов здесь много, и если их не учесть, то возможны задержки, арест груза, хлопоты по его вызволению. Все это в итоге выливается в потери времени, нарушение договорных обязательств перед конечными получателями товаров.

Мы организуем международные перевозки автомобильным, авиационным, железнодорожным и морским транспортом. Имеем опыт организации мультимодальных перевозок из любых стран мира. По желанию клиента застрахуем груз, найдем склад для временного хранения, сертифицируем товар. Мы консультируем владельцев грузов по вопросам растаможивания и делаем это бесплатно.

По договору с клиентом наша компания отвечает за перевозку. Поэтому мы прокладываем маршрут, отслеживаем передвижение, принимаем меры, если в пути что-то случилось. Клиент в этом не участвует.

Такие ситуации были?

Был случай — китайцы подвели. Груз опаздывал, я вытаскивала его авиарейсом, чтобы уложиться в срок. Расходы превысили договорную сумму, потому что авиаперевозка не была предусмотрена, и я вложила свои деньги.

Ну и, конечно, прописываем в договоре непреодолимую силу, форс-мажоры, при которых не можем нести ответственность.

Какие грузы возите?

Самые разные, включая опасные, требующие соблюдения температурного режима, животных. Очень много ввозят оборудования, компьютерную технику. Экспорт в последнее время тоже растет. Единственное, чем не занимаемся, — нефть и газ.

Мы не боимся брать сложных клиентов. Например, недавно завозили из Китая детские наборы-аквариумы для выращивания креветок. Они позволяют ребенку наблюдать, как из икринки зарождается жизнь, как развиваются живые организмы. Пакеты с икринками поступают из США в Китай, там делают аквариумы, упаковывают в наборы. Товар очень необычный, в Россию до нас его не завозили. В итоге мы все оформили правильно, нареканий от заказчика не было.

Допустим, мне нужно перевезти 10 т рыбы. Я обращаюсь к вам. При перевозке треть рыбы протухла. Кто возместит мне убытки?

Возместит страховая компания. А уж потом будем разбираться с перевозчиком. Станем выяснять, почему рыба протухла. Если есть вина перевозчика, взыщем деньги с него. Если же сбоев в работе холодильного оборудования не было, груз доставлен в контрольные сроки, то возникает вопрос: а не оказались ли несколько протухших экземпляров в холодильнике по вине заказчика, из-за чего и начался процесс гниения? То есть все будем проверять и исследовать.



С какими странами вы организуете перевозки?

Компания занимается перевозками по всему миру. Мы организуем перевозки из ближнего зарубежья, Европы, Азии, Китая, США. Сегодня я встречалась с представителями австралийской компании. Они отправляют в Магадан датчики контроля смещения пород. Наша задача — довезти их до Москвы. Если попросят организовать транспортировку в Магадан, мы это сделаем.

Заказчиков привлекает то, что мы до максимума уменьшаем количество посредников. Наши сотрудники все делают сами. Клиенту не нужно искать сторонние компании — реализуем любую опцию на любом этапе.

Как вас находят клиенты? Что их привлекает?

Не могу сказать, что наш сайт находится в топе по посещаемости среди интернет-ресурсов брокеров и логистов. Клиенты часто приходят по рекомендации коллег, партнеров. Австралийцы узнали о нас от компании, с которой мы работаем. Точно такая же ситуация была с канадским экспортером.

Заказчиков привлекает то, что мы до максимума уменьшаем количество посредников. Наши сотрудники все делают сами. Клиенту не нужно искать сторонние компании — реализуем любую опцию на любом этапе. Если необходима некая сопутствующая разрешительная документация на груз, оформим. Решим таможенные вопросы на месте. Не будем полагаться на телефонные переговоры, приедем в любой город: Брянск, Псков, Владивосток. На прошлой неделе я вернулась из Минска, где решала таможенные вопросы одного из клиентов.

Наша компания обеспечит сохранность груза, его быструю доставку, выберет максимально удобный способ грузоперевозки. Услуги выполняются согласно законодательным нормам и требованиям, в том числе в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС.

Весьма привлекательны для клиентов цены на наши услуги — они одни из самых низких. Мы достигаем нужных показателей за счет оборота, а не высоких тарифов.

Наконец, мы дорожим своей репутацией. Рынок, на котором работаем, довольно узкий, все друг друга знают. Проколешься — об этом тут же станет известно конкурентам, заказчикам, партнерам, ведь сарафанное радио работает на негативе активнее, чем на позитиве. Это обстоятельство держит нас в тонусе, не позволяет расслабляться.

Ваша компания молодая. Наверное, у вас немало планов?

Да, планов много. В первую очередь увеличить автопарк, выйти на международные перевозки своим транспортом. Будем улучшать сервис, делать его еще более привлекательным для клиентов. Мы осознаем свою ответственность перед заказчиками, понимаем, что от нашей деятельности во многом зависит успешность их бизнеса. Если поставки крупные, то каждый день задержки груза на таможне обойдется владельцу в сотни или даже тысячи долларов. Будем расти, развиваться, делать все, чтобы клиентам работалось с нами максимально удобно и выгодно.

АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭКСПЕРТНО–КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ СОВЕТ»

Аудиторская компания «Экспертно-консультативный Совет» работает с 1998 г., оказывая услуги аудита, комплексного ведения бухгалтерского учета и консалтинга. Компания является членом СРО «Российский союз аудиторов». Генеральный директор Юлия Демина отмечает, что за 20-летнюю деятельность не было ни одного случая, чтобы заказчики предъявили претензии к качеству предоставленных услуг, а налоговые органы доначислили значительные суммы платежей в бюджет.



Генеральный директор — Юлия Демина. *Окончила Академию бюджета и казначейства Министерства финансов РФ по специальности «финансы и кредит». Компанию возглавляет с 2011 г. Хобби: «Мое хобби — это моя работа». Кредо: «Делать свою работу так, чтобы за нее не было стыдно».*

Юлия, сколько аудиторских проверок провели специалисты компании за все время ее существования?

Наши аудиторы провели свыше 1000 проверок в более чем 500 организациях различных форм собственности. Кроме того, мы берем компании на абонентное консультационное обслуживание. Многие предприятия сотрудничают с нами более 10 лет.

Можете назвать кого–то из тех, кто на слуху?

Среди известных — кондитерская фабрика «Хлебный спас», продукция которой представлена на российском и зарубежном рынках, компания «Формалайн», занимающаяся производством и реализацией одноразовой посуды, группа компаний АО «Мособлдорремстрой» специализирующаяся на строительстве, ремонте и содержании автомобильных дорог, «Жостовская фабрика», известная производством изделий художественных промыслов, «Опытный завод Гидромонтаж», производящий металлоконструкции, а также группа компаний, специализирующаяся на производстве изделий для авиационной промышленности.

На сайте мы вывесили три с лишним десятка рекомендательных писем от наших заказчиков, но это лишь малая толика общего результата нашей работы.

Сколько аудиторов в компании?

Численность состоящих в штате компании аттестованных аудиторов составляет 15 человек, из них 6 аудиторов имеют единые аттестаты аудитора, позволяющие проверять общественно значимые предприятия.

Наши сотрудники имеют большой стаж работы и соответствующий опыт. Они знают тонкости бухгалтерского и налогового учета, специфику деятельности различных хозяйствующих субъектов.

Какие виды аудита проводите?

Мы предлагаем услуги по проведению обязательного и инициативного аудита. Обязательный аудит проводится ежегодно в соответствии с требованиями законодательства. Компании, обязанные его проходить, указаны в федеральном законе «Об аудиторской деятельности».

Инициативный аудит проводится по желанию заказчика, чтобы минимизировать финансовые риски собственника.

В качестве сопутствующих услуг проводим по заданию заказчика проверки отдельных разделов учета, например, проверку дебиторской и кредиторской задолженности, выручки, учета заработной платы, налоговых обязательств. Это также позволяет нашим клиентам разработать комплекс дополнительных мер по защите интересов собственников.

Ваша компания оказывает также услуги бухгалтерского аутсорсинга. В чем они состоят?

Комплекс услуг довольно обширен. Он включает в себя введение автоматизированного бухгалтерского учета, расчет заработной платы, отпусков, больничных листов, расчет налоговых платежей, формирование налоговых регистров, отчетности, предоставление ее в налоговые органы, внебюджетные фонды, органы статистики.

В чем преимущества бухгалтерского аутсорсинга?

Наши специалисты осуществляют полное сопровождение финансово–хозяйственной деятельности бизнеса на всех этапах его развития. Аутсорсинг особенно удобен для малых и средних предприятий. Они экономят на заработной плате бухгалтера и расходах, связанных с работой в специализированных программах.

Бухгалтер на аутсорсинге всегда на рабочем месте, он не уходит в отпуск или на больничный. Мы осуществляем за его работой многоступенчатый контроль, что снижает риски возникновения проблем с контролирующими органами. У нас в штате аттестованные налоговые консультанты и аудиторы, которые грамотно сработают в любой ситуации. Наконец, мы используем передовые технологии, позволяющие взаимодействовать с клиентом, где бы он ни находился — в Москве или в командировке за пределами России.

Какие планы на будущее?

Работать так, чтобы оставались довольны клиенты. Поверьте, очень непросто совмещать требовательность к качеству документации и отчетности предприятия, на котором проводим аудит, с хорошим отношением к нам со стороны заказчика. Мы стараемся выполнять свою работу так, чтобы она принесла клиенту пользу, чтобы он успешно развивался. Нам это удается.

АДВОКАТСКАЯ КОНТОРА «КАПЛАН И ПАРТНЕРЫ»

Бизнес без проблем

В Адвокатской конторе «Каплан и партнеры» хорошо знакомы с теорией права, но занимаются практическим решением реальных насущных проблем. Расстояние и сложные сферы экономической деятельности помехой не станут. О том, как построена работа в компании и какие проблемы клиентов приходится решать, мы поговорили с адвокатами Леонидом Капланом и Андреем Сальниковым.



Ваша компания оказывает услуги частным лицам, но специализируется на работе с предприятиями. Это следствие экономических процессов либо результат вашего выбора?

Л.К. У нашей компании есть предыстория. Она создана на базе городской юридической консультации, которая работала еще в советское время. К счастью, нам удалось перенять самый лучший опыт старой школы профессионалов в области права. Но жизнь не стоит на месте. Сформировалось новое законодательство, которое основано на международном опыте, возникли новые способы организации бизнеса. Вместе с этим появилось много вопросов и проблем. Это споры, возникающие между хозяйствующими субъектами и при взаимодействии их с государственными органами. При этом установленное законом и уже применяемое требование о субсидиарной ответственности лиц, выступающих от имени компании, в том числе работающих на аутсорсинге, переводит дела из экономической сферы в область уголовного процесса. Всем этим мы и занимаемся. За годы практики сталкивались с различными вопросами. Нередко государственная позиция провоцирует потоки идентичных судебных дел. В арбитражном процессе существует аналитическая и методическая основа для работы судов — обзоры судебной практики, пленумы высших судебных инстанций. В уголовном праве все иначе. Иногда разные решения по идентичным делам принимаются даже в одном суде. У всех инстанций разная позиция. Есть региональные особенности. Работа непростая, и доверять ее следует только профессионалам.

Наша основная задача — построить работу так, чтобы проблемы не возникали. Готовим клиента к налоговой проверке, чтобы она прошла для него успешно.

У каждого предприятия своя специфика, что связано в том числе с его местонахождением и сферой деятельности. В работе с клиентами ограничены ли вы территорией или отдельными вопросами?

А.С. Мы настроены на длительное сотрудничество. Когда начинали практиковать, обслуживали очень крупное предприятие, и работаем с ним до сих пор. Затем стали обращаться его субподрядчики, контрагенты, потом по рекомендациям стали приходить и другие компании. Со всеми работаем долго. Мы решаем также личные вопросы руководства. Для них доступны круглосуточно. В случае чрезвычайных ситуаций, например, несчастного случая на производстве, немедленно прибываем на место. Работаем с клиентами из всех регионов, в том числе труднодоступных. Для оперативности у нас есть партнеры, которые придут на помощь в любом городе, чтобы не тратить время на переезд. Наша основная задача — построить работу так, чтобы проблемы не возникали. Готовим клиента к налоговой проверке, чтобы она прошла для него успешно. Разрабатываем стратегию взаимодействия с банками, чтобы не допускать просрочек, или же, если есть долги, договариваемся об их реструктуризации. Здесь важна своевременность. Многие знают свои права, умеют вести себя с контролирующими органами и следствием. К этому их побудила жизненная необходимость и негативный опыт в прошлом. Мы их обучаем, разрабатываем памятки. Но иногда предприятия, даже заключая контракты, не знакомятся досконально с их условиями. Особенно при кредитовании. При наступлении негативных последствий обращаются к нам, но дело уже достигает такой стадии, что мы только можем уменьшить объем претензий и размер штрафов. Никогда не обманываем клиента, не обещаем ему идеальный результат. Делаем все возможное, чтобы минимизировать потери и наказание, в том числе в уголовных

АК Каплан и партнеры

Московская областная коллегия адвокатов

делах. У нас большой опыт работы в процедурах банкротства. Сфера экономической деятельности и форма собственности клиента значения не имеют. Работаем с добывающими и энергетическими компаниями, кредитными организациями, строительными фирмами и многими другими. Относимся с уважением к работе коллег, но, приезжая в регион, остаемся независимыми.

Какие проблемы предприятий являются насущными в настоящее время?

А.С. Существует расхождение между декларацией отношения к малому и среднему бизнесу со стороны государства и реальной практикой. Это основополагающая проблема. Принимаются законы и программы, направленные на развитие, но они не работают, либо со стороны госорганов допускаются перекосы. Приведу примеры.

В процедурах банкротства участилась практика направления конкурсными управляющими исков о признании сделок или отдельных операций недействительными. Закон прокредиторский и не соблюдает баланс интересов сторон. Не учитываются интересы добросовестных выгодоприобретателей. Суды завалены такими заявлениями. Преследуется цель наполнения конкурсной массы любой ценой. Часто требования даже не мотивируются. Доказываем их права в суде.

Делаем все возможное, чтобы минимизировать потери и наказание, в том числе в уголовных делах. Имеем большой опыт работы в процедурах банкротства.

Основная задача контролирующих органов — наполнение бюджета. Применяют максимальные карательные меры. При небольших нарушениях по закону можно ограничиваться предупреждением, но это не практикуется. Сотрудники фискальных служб опасаются обвинений в коррупции. По статистике, в 95% случаев нарушений предприятию выставляют огромный штраф. Это приводит к долгам и даже банкротству. А в регионах, если компания прекращает работу, за этим следует безработица и дефицит местного бюджета. Принимаем меры к отмене штрафов и снижению их размера.

Отдельное направление — экологические вопросы. Часто земли, выделяемые для строительства, больше реально используемых. После завершения работ компании обязаны рекультивировать их. Выявляя загрязнения земли или воды, контролирующие органы штрафуют компании, не разбираясь, кто реально ими пользовался и кто виноват. Иногда доходит до абсурда: не дождавшись окончания зимы и таяния снега, наказывают за непроведенные работы, которые физически сделать невозможно в силу климата на отдельных северных территориях. Занимаемся отменой таких решений.

Началась очередная волна амнистии капитала. Уже более 7 тыс. предпринимателей в стране легализовали бизнес. Но многие не знают, что законом им гарантировано отсутствие преследования только по ряду статей уголовного кодекса, а не по всем. Когда предварительно обращаются к нам, прогнозируем дальнейшее развитие событий.

В уголовных делах по экономическим преступлениям вопреки закону в 90% случаев фигурантов заключают под стражу, когда уместны домашний арест, залог или подписка о невыезде. Боремся за это.

Существует много проблем в сфере государственных закупок, долевого участия в строительстве, открытия и обслуживания эскроу-счетов, в сфере оборонных заказов и многих других. Берем на себя эти проблемы.

Отдельное направление — финансовый мониторинг. Практикуется немотивированная блокировка операций по счетам, отказы в обслуживании клиентов даже в тех банках, где они кредитуются. Обращаемся в Центральный банк и защищаем интересы предприятий.

Не стоит забывать и о внутрикорпоративных войнах. Когда в качестве орудия в спорах между собой совладельцы бизнеса подают фиктивные заявления об уголовном преследовании своих партнеров, приходится отстаивать их в таких ситуациях.

Как вырабатываете стратегию ведения дел внутри, практикуете ли работу с другими адвокатами в одном деле?

Л.К. Работаем сообща своей командой: обсуждаем и составляем план действий. Одни занимаются вопросами арбитража, другие — уголовными процессами. Существуют сложные дела, которые длятся очень долго, и один человек не может постоянно сидеть в процессе. Поэтому практикуем участие в деле нескольких наших адвокатов. При необходимости обращаемся за помощью к специалистам исследовательских институтов для заключений по ряду вопросов, заказываем экспертизу. Но считаем нецелесообразным привлечение в рамках процесса представителей разных адвокатских контор. Их мнения могут расходиться, они будут конкурировать между собой в угоду собственным амбициям, и это приведет к неблагоприятному исходу дела. Должна быть единая правовая позиция, общий мозговой центр.

Работаем сообща своей командой: обсуждаем и вырабатываем стратегию. Одни занимаются вопросами арбитража, другие — уголовными процессами.

Для решения проблем часто существует несколько путей. Если руководитель предприятия пришел со своим видением, вы рассмотрите его вариант или предложите свой?

А.С. Мы анализируем ситуацию, документы, законодательство, учитываем имеющийся опыт и предлагаем клиенту возможные варианты решения. Если понимаем ошибочность его выводов, никогда не пойдем на поводу в погоне за сиюминутным заработком. Нередко бизнесмены видят суд единственным выходом из ситуации. Мы как профессионалы знаем и другие механизмы обжалования, которые проще по сути и быстрее по времени. Судебное решение — это еще не результат. Часто его трудно выполнить. Ищем пути реального погашения долга, соблюдения права либо отмены неправомерного требования.

Мы более десяти лет успешно работаем. Планируем и в дальнейшем решать реальные проблемы бизнеса, актуальные для них в конкретном месте в настоящее время. Готовы защищать их интересы честно и профессионально.

AUDIT CONSULT

Audit Consult

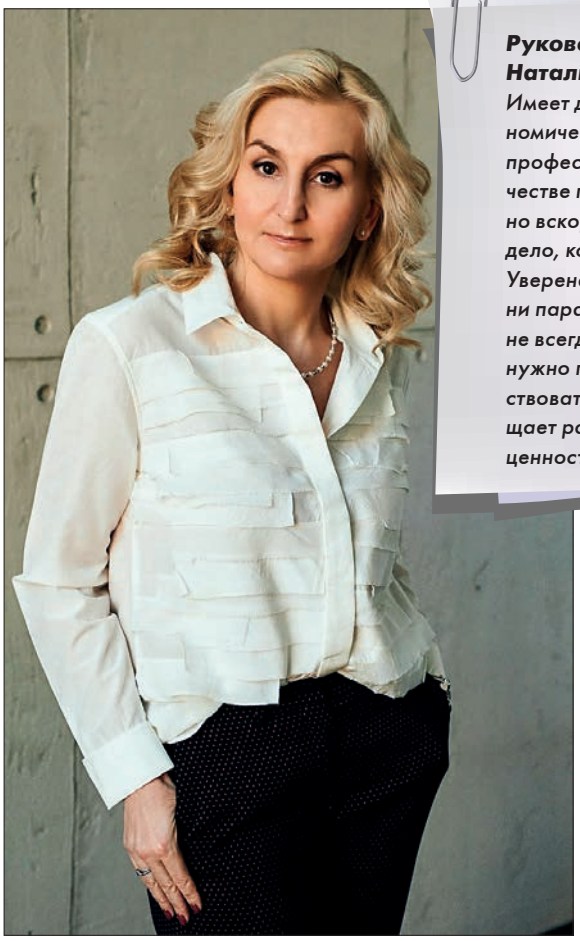
Финансовая безопасность

Бухгалтерия — это эрудиция, считают в московской компании Audit Consult. Там уверены, что самой основной задачей профессионалов является создание такой модели учета и отчетности, при которой гарантирована безопасность бизнеса. Это и предлагают своим клиентам.

Наталья, ваша компания предлагает комплекс услуг, но наверняка среди них есть основные и вспомогательные. На чем вы специализируетесь?

Мы способны оказать действительно широкий спектр услуг. Это формирование квартальной и годовой отчетности, подготовка отдельных деклараций, например, по НДС. Делаем это качественно и с учетом всех последних изменений норм действующего законодательства. Проводим расчет заработной платы и поддерживаем базу начислений в актуальном состоянии для возможного круглосуточного удаленного доступа к ней самой компании. Можем предоставить услугу приходящего главного бухгалтера, взять на себя ведение отдельных участков работы. Восстанавливаем утраченные данные, обеспечиваем их непрерывность и последовательность в специализированных базах. Ведем кадровый учет и многое другое. Но основными направлениями нашей работы являются комплексное бухгалтерское обслуживание и управленческий учет. В этой связи мы проводим бухгалтерский аудит, разрабатываем стратегию и систематизируем финансовые показатели, предлагаем основанные на анализе деятельности фирмы варианты оптимизации налогообложения. В результате достигаем того, чтобы бизнес клиента развивался, но при этом он был безопасным как с точки зрения сохранения собственности, так и в процессе налоговых проверок.

Можем предоставить услугу приходящего главного бухгалтера, взять на себя ведение отдельных участков работы.



Руководитель — Наталья Невзорова. *Имеет два высших образования — экономическое и юридическое. Начинала профессиональную деятельность в качестве помощника в бизнесе супруга, но вскоре организовала собственное дело, которым занимается почти 18 лет. Уверена, что в бухгалтерии, как это ни парадоксально, но дважды два не всегда четыре, а столько, сколько нужно профессионалам. Любит путешествовать. Много времени и сил посвящает работе, но главной человеческой ценностью считает семью.*

При этом вопрос выработки стратегии управленческого учета очень интимный. Мы рассматриваем положение вещей честно, вскрываем все проблемы и слабые стороны. Для успешного результата должен быть максимальный уровень откровения, и мы с клиентами к этому приходим. Уважаем их интересы, и когда в результате долгого поиска они обращаются к нам, то остаются на долгие годы.

Каждый руководитель выбирает свою тактику ведения бизнеса и выстраивает отношения внутри компании по-разному: кто-то безусловно доверяет бухгалтеру и не вникает в суть, другие все контролируют и изучают сами, третьи — передают дела на аутсорсинг. Что бы вы посоветовали как профессионал?

Я сама руководитель и непрерывно учусь. Посещаю специализированные курсы, семинары, постоянно развиваюсь. Мне кажется, что директор обязан владеть основами и базовыми навыками. Ему нужно знать главные требования, обязанности, понимать суть налоговых процессов. Для того, чтобы разбираться в де-

Мы помогаем бизнесменам разобраться и тем самым способствуем обеспечению финансовой безопасности как бизнеса в целом, так и его собственника в частности.

талях и делать непосредственно работу по учету, советую прибегать к помощи специализированных компаний. В числе преимуществ вы получаете сразу не одного, а целый штат бухгалтеров, каждый из которых специализируется в отдельных вопросах и глубоко в них погружен. При этом они взаимозаменяемы, а значит, по сути ваш бухгалтер не заболеет, не уйдет в отпуск или декрет и даже никогда не опоздает на работу. Это если мы говорим о крупных организациях. Если речь идет о начинающих бизнесменах, то у них тем более нет ни времени, ни ресурсов, чтобы содержать отдельную бухгалтерию. Это нецелесообразно. В то же время комплексное обслуживание в нашей фирме индивидуального предпринимателя, который работает с применением патента и не имеет наемных сотрудников, обойдется ему всего в 10 тыс. руб. в год. Разумно и недорого.

Мы сопровождаем процесс кредитования как в вопросах подготовки пакета документов для заявки, так и в последующем его обслуживании. При необходимости собираем и предоставляем информацию по вопросам финансового мониторинга и валютного контроля.

Какие маркеры в работе компании говорят о том, что есть проблемы в бухгалтерии, а следовательно, они могут негативно сказаться на результатах проверок налоговых органов и отразятся не лучшим образом на бизнесе?

Если в течение квартала на предприятие поступает запрос от налоговой службы, даже если он об уточнении каких-то данных, — это сигнал о том, что что-то работает неправильно. В данном случае собственник бизнеса должен насторожиться и принимать срочные меры. Когда обращаются к нам, начинаем с анализа и выстраиваем цепочку взаимодействия, восстанавливая те участки, на которых происходит сбой в работе. При этом не надо забывать о том, что по закону существует субсидиарная ответственность руководителя и бухгалтера за результаты деятельности компании. Мы несем ее перед своими клиентами. Хочу отметить, что важным является и то, как выстроены отношения внутри организации. Ведь не бывает отдельных бухгалтерских вопросов. Они связаны с работой других подразделений: маркетингового, отделов закупок и продаж, юридической службы, производственного подразделения. Все комплексно участвуют в заключении и исполнении хозяйственных договоров и иных процессах. Выстраиваем структуру в единый механизм с плавным перетеканием информации и ресурсов, главный из которых — это время. Мы помогаем его экономить.

Каждое направление бизнеса имеет свои особенности. Для того, чтобы давать рекомендации, нужно самому быть глубоко погруженным в детали. Как у вас это получается?

Это достигается двумя путями — обучением и практикой. У нас работают 14 специалистов, и каждый из них, включая меня, все время учится чему-то новому. За годы работы компании мы обслуживали организации из разных сфер экономической деятельности. Сейчас среди наших клиентов есть производственные, торговые, строительные компании, салоны красоты, предприятия общественного питания и др. У каждого есть общие вопросы, но и какие-то специфические проблемы. Мы их понимаем и знаем, как решать. Особенностью современных бизнесменов является то, что они готовы платить налоги, осознают свою ответственность, но хотят понятных и прозрачных условий. Мы помогаем им разобраться и тем самым способствуем обеспечению финансовой безопасности как бизнеса в целом, так и его собственника в частности. Если финансист эту функцию не выполняет, то он сродни калькулятору, который может только считать.

Комплексное обслуживание в нашей фирме индивидуального предпринимателя, который работает с применением патента и не имеет наемных сотрудников, обойдется ему всего в 10 тыс. руб. в год.

Одним из финансовых направлений является взаимодействие с кредитными организациями. Даете ли вы советы своим клиентам, где и какие счета открывать, как их обслуживать? Представляете ли интересы компаний в банках?

Я уверена в известном всем постулате о том, что хранить все яйца в одной корзине не стоит. Рекомендуем клиентам открывать счета в нескольких банках. При этом, как показывает практика, в более крупных и надежных кредитных организациях хорошие условия по овердрафтам и лизингу. В мелких — проще получить кредит. Советуем дифференцировать риски и не ставить под угрозу систему расчетов, если один счет временно заблокирован в силу каких-либо причин. Мы сопровождаем процесс кредитования как в вопросах подготовки пакета документов для заявки, так и в последующем его обслуживании. При необходимости собираем и предоставляем информацию по вопросам финансового мониторинга и валютного контроля.

Ваша работа способствует финансовому росту клиентов, а в каком направлении вы планируете развивать свой бизнес?

Мы растем вместе с теми, кого обслуживаем. Они увеличивают объемы — у нас появляется больше работы. Это очень приятный и увлекательный процесс. Работаем с постоянными клиентами, берем на обслуживание новых, 80% из них приходят по рекомендациям. Но в течение месяца принимаем не более двух. Это связано с тем, что мы должны прийти на предприятие, получить и проанализировать документы, завести базу данных, вникнуть в суть всех процессов. Относимся к этому очень ответственно, поэтому делаем все пошагово, без ненужной суеты и погони за количеством. Для нас важно предоставлять качественные услуги. Расширяем территории. Раньше мы работали только в Москве и области, но сейчас уже обслуживаем клиентов из Санкт-Петербурга и планируем двигаться дальше. Кроме того, у меня в планах выезжать в другие города и проводить там семинары, встречи с представителями бизнеса. Планирую собирать их по принципу объединения представителей одной отрасли. Тогда можно предметно обсуждать наболевшие вопросы, давать рекомендации. У нас есть, чем поделиться, и интересно послушать их мысли. Это процесс взаимообмена информацией. Столкнулись с тем, что у региональных компаний существует запрос на обслуживание именно столичными финансистами. Будем его удовлетворять.

КАГАН И ПАРТНЕРЫ

Ориентир на победу

Они называют себя юридической фирмой, ориентированной на ведение нестандартных коммерческих споров в арбитражных судах. Сложность дел вызывает у них особый азарт и желание побеждать. С этой задачей московская компания «Каган и партнеры» успешно справляется.

Евгений, вашей компании уже 15 лет и наверняка есть, чем гордиться. Что сформировало направленность дел, которые вы ведете?

Мы представляем интересы организаций в их спорах между собой или с государственными органами. Клиенты у нас самые разные — это представители крупного и среднего бизнеса, российские и иностранные предприятия, известные и неизвестные бренды. Среди знакомых многим назову, для примера, PepsiCo, Pfeizer, 3M, OBI, Oriflame, Lotte, Novartis, ГазпромМедиа, Гидрометцентр, МИФИ, СГ «Уралсиб». Мы защищаем интересы юридических лиц, в числе которых не только производственные и торговые компании, но и страховые, научно-исследовательские, строительные, кредитные организации. Наша специализация — ведение судебных процессов повышенной сложности. Беремся за дела, которые другие юристы считают малоперспективными или проигрышными. Нам удается выигрывать в таких процессах.

За счет чего вы успешны, как добиваетесь результатов?

Во-первых, мы глубоко погружаемся в предметную область, изучаем все обстоятельства спора, чтобы понять существо тех финансово-хозяйственных взаимоотношений, которые привели к возникновению спора. Во-вторых, мы стремимся к исчерпывающему пониманию правовой стороны конфликта. Многие юристы считают это ненужной тратой сил, так как, по их мнению, в процессе нет места тонкостям. Между тем, такое понимание совершенно необходимо, так как дает мощный ключ к поиску убедительных для суда доводов. В-третьих, нужно уметь судиться. Этому не учат в университетах. Несмотря на архаичность российского правосудия и пороки нашего судопроизводства, на практике можно сделать очень многое с помощью тех инструментов, которые предоставляет закон. Например, сегодня мало кто из юристов умеет допросить эксперта, сделавшего неблагоприятное заключение, так, чтобы убедить суд отменить результаты экспертизы. Есть еще одна причина успешности — это слаженная работа коллектива. Наши юристы — очень опытные и квалифицированные специалисты. Мы уже много лет работаем вместе, большинство задач обсуждаем сообща. В выработке стратегии и тактики ведения судебного спора, решения сложных процессуальных вопросов участвуют два или даже три сотрудника. Каждый документ, подготовленный кем-то из юристов, обязательно получает оценку со стороны другого члена команды.

Наша специализация — ведение судебных процессов повышенной сложности. Беремся за дела, которые другие юристы считают малоперспективными или проигрышными. Нам удается выигрывать в таких процессах.

Мы уже много лет работаем вместе, большинство задач обсуждаем сообща. В выработке стратегии и тактики ведения судебного спора, решения сложных процессуальных вопросов участвуют два или даже три сотрудника. Каждый документ, подготовленный кем-то из юристов, обязательно получает оценку со стороны другого члена команды.

Как вы привлекаете новых клиентов?

Мы не занимаемся рекламой своих услуг. Все наши клиенты пришли по рекомендациям тех, кто с нами уже работал. Исключением являются те иностранные компании, которых направляет международная сеть юридических фирм LNA. При этом мы являемся единственным российским участником в структуре LNA.

Когда предприятие ищет юристов для ведения дела в суде, чем ему стоит руководствоваться при выборе?

Предприятиям лучше всего обращаться к тем юристам, которые могут предоставить рекомендации своих клиентов, чьи судебные дела они ранее вели. Для оценки специалиста полезно бывает обсудить с ним какой-либо уже завершенный процесс, задать вопросы о том, какие сложности были в этом деле, какие задачи решались, попросить о возможности ознакомиться с документами, которые составлялись юристом, и с тем решением, которое в итоге было принятым судом.

При обращении к вам компаний, которые имеют свою юридическую службу, как вы взаимодействуете с ней? Нет ли конкуренции и не сказывается ли это негативно на совместной работе?

В нашей практике не было никаких конфликтов. Напротив, именно руководители юридических отделов крупных корпораций обычно и являются заказчиками наших услуг. Дело в том, что необходимость вступить в сложную судебную тяжбу (если дело не касается тривиальных споров вроде взыскания долгов по бесспорным документам) возникает у конкретного предприятия нечасто. Поэтому юридическая служба не может иметь в своем составе специалистов по таким вопросам. Мы же, напротив, постоянно ведем дела именно такого рода.

Следовательно, мы совместно работаем с правовой службой клиента на общий результат. Иногда бывает, что предприятие обращается к нам уже в процессе судебного разбирательства, понимая вероятность негативного исхода. Это может произойти после получения неблагоприятного заключения экспертизы или после проигрыша в первой или апелляционной инстанции. В таких случаях нам также часто удается помочь клиенту.

Вы говорите о сложных судебных спорах. За счет чего эта сложность возникает?

Причин множество. Например, страховая компания обратилась к нам для защиты по иску страхователя в ситуации, очень напоминающей страховое мошенничество. Проблема для клиента состояла в том, что за несколько лет до этого при совершенно аналогичных обстоятельствах такое возмещение с него уже взыскивали. Всем юристам было очевидно, что с учетом результата предыдущего дела клиента опять понудят выплатить всю сумму. Нам, однако, удалось выиграть процесс, убедив все три судебные инстанции в неправоте истца. Более того, в этом деле мы поставили своеобразный рекорд — взыскали с истца 2 млн руб. в качестве возмещения расходов клиента на оплату наших услуг.

Другой случай: компания оказалась в споре с налоговым органом. Проблема состояла в том, что бухгалтерия самого предприятия считала, что была допущена ошибка в толковании налогового закона, а потому идти в суд было бесполезно. Нам тем не менее удалось сформировать правовую позицию, которая позволила убедить судью в незаконности решения налогового органа.

Совсем недавний процесс: одно министерство обратилось к нашему клиенту с иском о взыскании неустойки за просрочку в сдаче работ. Было сложно подтвердить, что сам истец виновен в просрочке. Несмотря на это, нам удалось добиться отказа в иске.



Управляющий партнер — Евгений Каган.
Сначала получил техническое образование, а затем и юридическое в МГЮА. В дальнейшем защитил кандидатскую диссертацию по теме «Процессуальные особенности налоговых споров». Начал практиковать в суде как налоговый адвокат в 1995 г., затем руководил юридическим департаментом крупной консалтинговой фирмы, где получил большой опыт ведения самых разных судебных дел. Впоследствии стал развивать собственный бизнес. Свободно владеет английским языком.

Вот еще пример дела, которое завершено некоторое время назад. Предприятие оспаривало решение правительства г. Москвы о включении его здания в перечень объектов, по которым налоговая база определяется из расчета их кадастровой стоимости. Проблемой была определенная двусмысленность правовой нормы, однако мы добились исключения имущества из вышеназванного реестра. Спор рассматривался в Мосгорсуде и Верховном суде.

Часть нашего бизнеса — это консультирование клиентов по юридическим вопросам, возникающим в их текущей хозяйственной деятельности. Как правило, эта работа строится на абонентской основе.

Иногда возникают сложности с доказыванием каких-то фактов. Например, наш клиент проиграл в первой инстанции спор по иску подрядчика, требующего долг за дополнительные работы, которые на самом деле не выполнялись. Мы тщательно проанализировали сметы и акты, подписанные сторонами, и в итоге нашли доказательства того, что истец фактически требовал оплатить работы, по которым с ним уже был произведен полный расчет. Таким образом, оказалось возможным очень наглядно показать апелляционному суду недобросовестность истца. Такие примеры можно продолжать бесконечно.

Вы занимаетесь исключительно судебными спорами?

Нет, часть нашего бизнеса — это консультирование клиентов по юридическим вопросам, возникающим в их текущей хозяйственной деятельности. Как правило, эта работа строится на абонентской основе.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ПРЕЗИДЕНТ–ГРУПП»

Высокий профессионализм приносит результаты

ООО «МЮК «Президент-Групп» — команда профессиональных юристов и адвокатов, оказывающая целый комплекс услуг как юридическим, так и физическим лицам. За сравнительно короткий срок компания сумела завоевать на рынке оказания юридических услуг репутацию надежного партнера. Наш собеседник — основатель и генеральный директор юридической компании Евгений Анатольевич Рыжов.

Какие конкретно услуги оказывает компания юридическим лицам?

Набор компетенций наших сотрудников достаточно обширен. Мы ведем дела, связанные с банкротством компаний, занимаемся корпоративными спорами, в частности, оспариванием крупных сделок, подготовкой исков об истребовании бухгалтерской документации, противодействием рейдерским захватам, взысканием с компании убытков, причиненных учредителем акционерам.

Наши юристы решают вопросы ликвидации и реорганизации компаний, полномочий должностных лиц и органов управления, принадлежности акций, долей и паев, эмиссии ценных бумаг, обжалования решений органов управления и др.

Мы часто представляем интересы своих клиентов в суде. Команда судебных юристов у нас очень сильная. Я сам за годы своей юридической практики принял участие, наверное, не менее чем в тысяче судебных заседаний.

Конечно, основная сфера нашей деятельности — правовая. Но мы также оказываем аудиторские услуги, осуществляем бухгалтерское обслуживание компаний, работаем как агентство недвижимости. Причем речь идет о купле–продаже недвижимости не только физическими, но и юридическими лицами. К сожалению, юридическим вопросам при подобных сделках по–прежнему уделяется недостаточно внимания. Последствия такого пренебрежения могут быть печальными. Мы же как профессионалы можем гарантировать абсолютную чистоту сделок.

Какие виды оказываемых вами услуг сегодня наиболее востребованы в предпринимательской среде?

В первую очередь я выделил бы круг вопросов, связанных с процедурой банкротства. Это неудивительно: сложная экономическая ситуация в стране самым непосредственным образом сказывается на бизнесе — особенно малом и среднем. Многие компании, которые не в состоянии выполнять свои обязательства, оказываются в очень трудном положении.

В последнее время участились попытки привлечения руководителей компаний, находящихся в процессе банкротства, к субсидиарной ответственности. Как правило, нам удается уберечь клиентов от этого, свести их потери к минимуму. Мы на постоянной основе тесно сотрудничаем с целым рядом узких специалистов именно в этой области права. В частности, речь идет об арбитражных управляющих — членах соответствующего СРО.

Наша практика показывает: сегодня особую актуальность приобрели вопросы защиты компаний от неправомерных действий государственных органов. В Москве, например, речь идет прежде всего о Департаменте городского имущества, который нередко предъявляет предпринимателям совершенно необоснованные иски, цель которых — выселение компаний из нежилых помещений. Здесь нами также накоплен обширный опыт противодействия таким попыткам, в том числе на стадии судебного разбирательства.

Как вы можете охарактеризовать современный рынок оказания юридических услуг в стране?

Конкуренция на нем очень острая. Но что касается качества услуг, то здесь проблем немало. Поэтому к нам нередко обращаются предприниматели, которые, доверившись недобросовестным или просто неквалифицированным юристам, оказались в достаточно трудном положении. По сути, нам приходится заниматься исправлением чужих ошибок. Бывают ситуации, когда к нам обращаются клиенты, уже проигравшие суд первой инстанции. Добиться пересмотра решения в апелляционной инстанции очень непросто.

Каковы пути дальнейшего развития, роста компании?

Поскольку мы изначально позиционировали себя в качестве межрегиональной юридической компании, то сейчас перед нами стоит задача расширения географии своей деятельности. Пока мы в основном работаем в Москве и области, но уже думаем об открытии офисов в крупнейших городах страны. Постоянное развитие, профессионализм — ключ к успеху в любом бизнесе.

Учредитель и генеральный директор — Евгений Анатольевич Рыжов. *Эксперт в области гражданского и жилищного права, защиты недвижимости, член Ассоциации юристов России. Имеет три высших образования. Окончил Высшее военное командное училище, Российский государственный университет физической культуры спорта и туризма по специальности «связи с общественностью», Московскую государственную юридическую академию им. О. Е. Кутафина по специальности «юриспруденция». Успешно занимается оказанием юридических услуг для бизнеса более 15 лет. Имеет многочисленные положительные отзывы от клиентов — юридических лиц.*



МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ KARABAEV LEGAL GROUP

Алексей Карабаев: «Работаем на результат»

Адвокатская коллегия Karabaev Legal Group оказывает юридические услуги по арбитражным, корпоративным и налоговым спорам, осуществляет юридическое сопровождение бизнеса, защищает интересы граждан, организаций в уголовных делах. Председатель коллегии Алексей Карабаев убежден, что адвокат может быть успешным только в том случае, если приоритетом своей деятельности считает честность и порядочность перед клиентом, доверителем. «Желание сорвать куш, не оказав реальной помощи человеку, станет визитной карточкой недобросовестного адвоката раньше, чем он об этом узнает, — говорит А. Карабаев. — Люди к нему не пойдут».



Председатель Московской коллегии адвокатов Karabaev Legal Group — Алексей Карабаев. *Родился в 1978 г. в Москве. В 2000 г. окончил Московскую юридическую академию МВД России. Работал на различных должностях в органах МВД. В 2015 г. получил статус адвоката. В 2018 г. реорганизовал и возглавил коллегию адвокатов «Диалог Престиж», дав ей название Karabaev Legal Group.*

Алексей, с какими проблемами люди чаще всего обращаются к адвокатам коллегии в последнее время?

Если говорить об обращениях предпринимателей, то здесь превалируют три группы: споры по налоговым неуплатам, дела о банкротстве и уголовные дела по экономическим преступлениям.

Чем чаще всего вызваны обращения по налоговым спорам?

Такие обращения обусловлены возросшей активностью государства по наполнению бюджета. Нередко проверки заканчиваются судебными тяжбами и уголовным преследованием руководителей компаний.

Очень часто проблемы возникают, когда предприниматели игнорируют запросы налоговых органов о предоставлении первичной документации по сделке. Допустим, некая компания не заплатила НДС, и возник разрыв. Налоговики начинают дергать всю цепочку контрагентов. Кто-то из них документы не предоставляет, считая, что и без него обойдутся. Но вскоре у него начинаются проверки: сначала преданализ, потом может быть камеральная проверка и — что самое плохое для компании — выездная. По результатам проверки часто блокируют банковский счет, начисляют недоимки.

Вывод: нужно внимательно относиться к запросам государственных налоговых органов и начинать защиту как можно раньше, а не когда деятельность компании парализована. Наши адвокаты владеют инструментарием защиты и окажут помощь в самых трудных ситуациях.

С чем связано увеличение количества дел о банкротстве?

Увеличивающееся количество банкротных дел свидетельствует о том, что условия ведения бизнеса усложняются и не всем компаниям удается им соответствовать. Мы помогаем грамотно пройти процедуру банкротства.

Но некоторые предприниматели используют банкротство, чтобы избежать выплаты долгов. В таких ситуациях мы защищаем клиента от хитрых действий должника. Оспариваем сделки по отчуждению имущества за последние три года в суде, а при получении имущества или при его реализации происходит возмещение долга. Поверьте, когда из-за неправомерных действий должника изымают имущество и деньги не только у должника, но и у третьих лиц, должник тут же понимает, что по долгам надо платить.

Что характерно для уголовных дел в сфере бизнеса?

Уголовная составляющая часто связана с тем, что грань между составом преступления и хозяйственным спором размыта, и этим пользуются участники конфликтов. Когда у представителей одной из конфликтующих сторон есть некие связи в правоохранительной системе, они пишут заявление, и там возбуждают уголовное дело.

Я в свое время работал следователем, отлично представляю специфику таких правоотношений. Как адвокат специализируюсь на подобных делах, знаю, как отстоять права клиента, пострадавшего от нечестных действий партнера.

Что включает в себя услуга юридического сопровождения бизнеса, которую оказывает ваша коллегия?

Когда в компании документооборот невелик, держать в штате юриста невыгодно. Мы предлагаем услуги консультирования, проверки заключаемых договоров, иных документов. Наши сотрудники владеют нормами права из различных отраслей, способны оказать сопровождение самых разных видов бизнеса.

Вы оговариваете с клиентами круг вопросов, по которым будете их консультировать, или они могут обратиться с любой проблемой?

Конечно, в договоре указываем некие рамки. Но не ограничиваем ими общение с клиентами. Людям бывает важно получить совет по текущей ситуации. Ни я, ни другие сотрудники не отказываем в таких консультациях. При своем взаимодействии с клиентами оказываем помощь несколько большую, чем указано в соглашении. Вообще, мы всегда работаем на результат. Для нас важно не количество составленных бумаг, а реальная помощь клиенту. И я знаю, что они нас за это уважают.

PL–PROVIDER

Бизнес без границ

PL-PROVIDER
контрактная логистика

Оптимальные логистические решения и проработку всех аспектов внешнеэкономических сделок предлагает нижегородская компания PL-provider.



Директор — Елена Павленкова. *Родилась в г. Амурск. Получила высшее образование по двум направлениям: «товароведение» и «коммерческая деятельность». Больше десяти лет возглавляла отделы декларирования в коммерческих компаниях. Три года назад основала собственный бизнес, в котором использует приобретенный опыт. Хобби — занятия спортом. Считает, что именно это помогает привести мысли в порядок.*

Елена, как можно охарактеризовать российский рынок логистики и место вашей компании на нем?

Думаю, я бы назвала его развивающимся. Конечно, сегодня на российском рынке присутствуют довольно крупные и глобальные корпорации, которые предоставляют широчайший спектр логистических услуг. У них, как правило, все процессы автоматизированы, но это, в свою очередь, усложняет и затягивает принятие ключевых решений. А в логистике исключительно важно оперативное общение, индивидуальный подход. Именно на нем строится работа нашей компании. Мы доступны круглосуточно, в любое время незамедлительно реагируем на любой вопрос и проблему — в этом конкурентное преимущество небольших компаний. Скорость обратной связи и принятия решений здесь играет ключевую роль. Компания на рынке уже три года. За это время мы смогли зарекомендовать себя как надежный партнер. Клиенты обращаются к нам снова и снова. В течение этого периода в экономике периодически происходят кризисные явления, не последнюю роль в сфере ВЭД играют и политические процессы. Однако кризисные периоды являются одновременно и хорошим стартом для развития, проработки новых подходов на смену устаревшим. Все это отлично мобилизует рынок.

Какие конкретно виды услуг оказывает ваша компания?

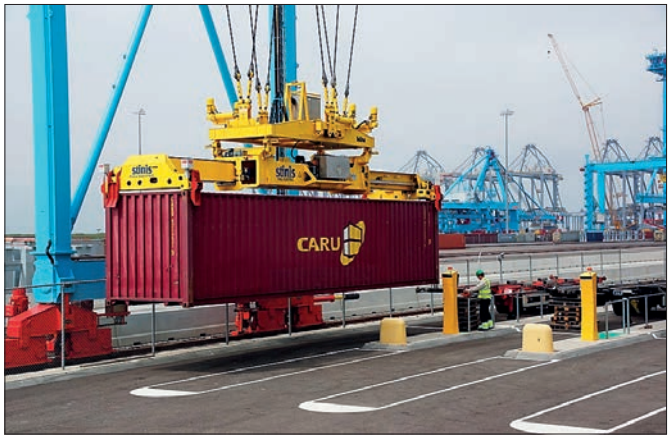
Как логистический провайдер мы берем на себя все бизнес–процессы, связанные с внешнеэкономической деятельностью, — от организации международной сделки под ключ до исполнения отдельных элементов, это может быть организация фрахта или исключительно таможенное декларирование. Мы реализуем любые аспекты ВЭД, чтобы заказчик мог сфокусировать свои административные и финансовые ресурсы на профильном направлении. Главная наша цель — повысить конкурентоспособность наших клиентов, обеспечить рост рыночной доли и расширить территориальные границы.

При разработке логистической схемы подбираем для каждого заказчика индивидуальное решение.

Какова география ваших перевозок? С какими видами товара работаете и есть ли какие–то ограничения?

Мы организовываем перевозки грузов по всему миру. Это прежде всего страны Евросоюза и Азиатского региона (Китай, Таиланд, Япония, Корея). При этом доля импортируемых грузов преобладает, разнообразие ввозимых групп товаров представляет большой спектр. Это могут быть продукты питания, оборудование, строительные материалы, конструкции и даже животные. Среди реализованных проек–





тов — комплектующие для Ташкентской ГЭС, упаковочный цех для Павловского молокозавода, оборудование для Нижегородской канатной дороги, суточные цыплята для российских птицефабрик, оборудование из Великобритании для разработки нефтегазоконденсатного месторождения в Каспийском море, тепличные комплексы, птицефабрики, крупногабаритная техника и мн. др. Мы не занимаемся только перевозкой драгоценных металлов. В остальных вопросах исключений нет.

Ваша компания расположена в Нижнем Новгороде. Если клиент находится в другом регионе, не препятствует ли это эффективной работе и оперативному взаимодействию, в том числе в вопросах документооборота?

Более 70% наших клиентов — столичные компании, с которыми мы работаем постоянно. Это говорит о том, что уровень сервиса удовлетворяет все потребности заказчиков. Процесс организации таможенного декларирования не привязан к месту нахождения компании, все документы оформляются в электронном виде посредством современных каналов связи. Более того, если сделка, за которую мы беремся, достаточно сложная, то мы обязательно выезжаем непосредственно на территорию клиента, на месте обсуждаем все детали, оговариваем все тонкости и только после этого запускаем проект в работу. Кроме того, мы постоянно на связи. Поэтому никаких проблем в этой сфере не возникает.

По каким вопросам к вам чаще всего обращаются: решить уже возникшую на таможне проблему или все-таки получить консультацию еще до заключения сделки в сфере ВЭД и проработать ее условия?

Бывает по-разному. Случается и так, что участник ВЭД узнает о факте поступления груза в свой адрес, когда товар уже прибыл и размещен на складе временного хранения (СВХ). К тому же для многих компаний ВЭД не основной вид деятельности. Это вообще может быть единственной сделкой, например, для разовой поставки каких-то расходных материалов для организации, которая работает только в своем регионе. Поэтому мы призываем всех во избежание проблем в будущем обращаться к нам за предварительными консультациями. Они абсолютно бесплатны, как и все расчеты стоимости возможных логистических услуг. Лучше все взвесить и обговорить детально заранее, чем потом пытаться решить, когда времени уже нет. Ведь простой транспорта на СВХ — довольно дорогостоящее мероприятие. Таможенное оформление может







Процесс организации таможенного декларирования не привязан к месту нахождения компании, все документы оформляются в электронном виде.

занять до десяти дней, если товаросопроводительные документы неверно оформлены либо предоставлены только частично. Здесь качество первично, а ошибки обходятся очень дорого. Когда клиент приходит заранее, мы рассматриваем условия потенциального договора, готовим всю документацию по сделке. При разработке логистической схемы подбираем для каждого заказчика индивидуальное решение. Так, для кого-то важна скорость перевозки, а кому-то нужна наиболее низкая цена. Все это необходимо учитывать при выборе маршрута, чаще всего миксуется перевозка различными видами транспорта. Получается, что каждый случай уникален. Кроме того, бывают настолько сложные сделки, что приходится разрабатывать стратегию путем командного мозгового штурма. Для нас интересы клиента — главный приоритет, и мы обязательно найдем для каждого заказчика оптимальный вариант.

Кто несет ответственность за сохранность грузов и конфиденциальность информации?

В соответствии с требованиями норм действующего законодательства каждый перевозчик страхует свою ответственность. Это входит в стоимость перевозки. Если груз хрупкий или представляет особую ценность или же так пожелает заказчик, мы можем организовать дополнительное страхование. Что касается сохранения коммерческой тайны, то соответствующее условие является обязательным пунктом договора, который мы заключаем со своим клиентом.

Сколько сотрудников у вас работают и какова их квалификация?

В нашей компании работают 16 человек. Все это — специалисты высокой квалификации. В их числе — аттестованные таможенные декларанты, которые практикуют в этом направлении от 15 до 20 лет, логисты, обладающие серьезным опытом организации международных перевозок, сотрудники коммерческого отдела, осуществляющие анализ и расчеты. Они взаимозаменяемы, но каждый при этом специализируется на каком-то одном направлении, которое знает всесторонне. При этом регулярно все сотрудники проходят дополнительное обучение и переаттестацию.

Перевозки многие считают не женским делом. В вашей компании не только часть сотрудников — женщины, но и руководитель. Не сложно?

Грузы и перевозки бывают очень разные, как и сами клиенты. Кто-то уделяет особое внимание техническим вопросам, с этим прекрасно справляются наши сотрудники-мужчины. А для кого-то ВЭД — это риски и проблемы, к таким людям нужен не только профессиональный, но и просто человеческий подход, включающий психологическую поддержку. Здесь женщины как раз лучше. Наша работа нам нравится, поэтому не сложно, особенно если ты занимаешься ею всю свою жизнь.

ПРАВОВОЕ БЮРО «ТИМОФЕЕВ И ПАРТНЕРЫ»

ТИМОФЕЕВ И ПАРТНЕРЫ
ПРАВОВОЕ БЮРО

Теория и практика правового обеспечения

Методология оценочной деятельности с точки зрения правового обеспечения, глубокое погружение в сферу профессионального познания, уверенная позиция по защите клиентских интересов, основанная на многолетнем опыте практической деятельности, — основные инструменты Правового бюро «Тимофеев и партнеры». Широкая практика в Москве, присутствие в регионах, партнерские отношения с профессионалами из различных областей — в числе конкурентных преимуществ.

Александр, презентуя свою компанию, вы позиционируете ее как бизнес зрелых людей, у которых нет проигрышных дел. Что вы вкладываете в эти понятия и каким образом обеспечивается такой высокий результат вашей деятельности?

Мы зрелые не только в смысле возраста, опыта и образования. Речь идет о многолетнем кропотливом труде, который включает в себя и глубокие теоретические знания, и практические навыки. Основополагающим направлением нашей работы является оценочная деятельность и ее правовое сопровождение. На практике оценка и юридическая услуга осуществляются обычно разными специалистами. Оценщики, как правило, делают свою часть работы, но не могут убедительно представить свою позицию в состязательном процессе судопроизводства. Они не способны донести свои доводы на юридическом языке, понятном всем участникам процесса, включая и судей, которые из-за многочисленности рассматриваемых дел испытывают сложности в восприятии и понимании специфики определенных терминов, расчетов и методик. В свою очередь, юристы зачастую излагают лишь результаты оценки, а ответить на более глубокие вопросы, разъяснить содержание отчета оценщика затрудняются. Наши специалисты сочетают в себе комплексные знания и представляют одновременно и экспертные расчеты, и правовую позицию, заложенную в основе выводов. Мы — адвокаты рыночной стоимости и отстаиваем интересы тех, кто ее оспаривает или защищает. Но всегда — ищем истину и разъясняем ее сначала самому клиенту, а потом и суду, и второй стороне спора.

Подтверждают ли независимые эксперты результаты ваших расчетов в случае, если судом назначается дополнительная экспертиза?

Рыночная стоимость объекта — это всегда диапазон. Мы обоснованно определяем величину в этом диапазоне и, подкрепив ее нормативным обоснованием, отстаиваем свою позицию в любых судебных инстанциях.

Наши специалисты сочетают в себе комплексные знания и представляют одновременно и экспертные расчеты, и правовую позицию, заложенную в основе выводов. Мы — адвокаты рыночной стоимости и отстаиваем интересы тех, кто ее оспаривает или защищает.

С заказными цифрами в процесс не пойдем никогда. У нас безупречная репутация, мы хорошо известны в профессиональных кругах. Все знают, что наши специалисты способны увидеть ошибки в расчетах других экспертов и грамотно аргументировать свою позицию. Пул судебных экспертов достаточно узок, их работа хорошо оплачивается. Поэтому они не станут рисковать ее потерей, зная, что на другой стороне наша позиция — грамотная и обоснованная, и не будут противопоставлять надуманные или противоправные заключения. Поэтому даже если суд назначает независимую экспертизу, ее результат в преимущественном большинстве случаев соответствует нашему. Если происходит иначе, добиваемся назначения повторной оценочной экспертизы и отстаиваем правомерность своих требований в судах высших инстанций. Такой честный подход вкупе с тем, что наши сотрудники знают свое дело, и обеспечивает позитивные результаты работы и победу в суде.

Помимо оценочной деятельности в числе ваших услуг заявлены и другие, например, различные виды экспертиз, участие в процедурах банкротства, налоговые споры и многое другое. Как вы работаете в этих направлениях, и есть ли у вас партнеры для охвата широкого круга вопросов и комплексного обслуживания клиентов?

В нашем штате 15 высококвалифицированных специалистов. Но для решения ряда вопросов необходимы специальные знания и понимание правил игры в определенных сферах деятельности. Поэтому у нас есть также партнеры, совместно с которыми мы можем решить любые возникающие вопросы. Среди них налоговые консультанты, бухгалтеры, кадастровые инженеры, аудиторы и строительно-технические эксперты. Работаем также с адвокатами, поскольку нередко возникают вопросы, связанные с возбуждением уголовных дел. Мы сотрудничаем с экспертными организациями, специализирующимися на отдельных видах экспертиз: почерковедческой, трассологической, определения давности документа и многих других.

Входят ли в число задач, которые ставят перед вами клиенты, вопросы отчуждения или приобретения бизнеса, его оценки, смены юрисдикции?

Соучредитель — Александр Тимофеев. *После окончания Саратовского юридического института работал судьей. Имеет богатый корпоративный опыт. На протяжении многих лет руководил юридическими департаментами крупнейших российских компаний. Возглавлял негосударственный Пенсионный фонд. Автор научных публикаций по проблемам оценочной деятельности и оспаривания результатов определения кадастровой стоимости. Работает над кандидатской диссертацией. Увлекается игрой в бридж. Это спортивная интеллектуальная игра, которую часто сравнивают с шахматами. Она позволяет развивать логическое мышление и просчитывать ходы на несколько шагов вперед для успешной позиции, что сродни его основной работе.*



Да, такие вопросы возникают довольно часто. После объявленной амнистии капитала компании стали переоформлять свой статус, переходить из юрисдикции иностранных государств в российскую. В этой связи возникали вопросы взаиморасчетов между соучредителями, оценки предприятий, определения реальной стоимости акций и другие. У нас было много таких клиентов. Сейчас продлили сроки действия амнистии капитала и компании продолжат обращаться с вопросами легализации гарантий.

Мы активно участвуем в научных конференциях, выступаем в качестве экспертов в делах других компаний из разных регионов России. Принимаем участие в законотворческом процессе.

Ваше бюро находится в Москве. Обслуживаете ли вы клиентов из других городов, и не препятствует ли этому территориальная удаленность?

У нас есть клиенты из разных областей России. Большинство судебных процессов в силу своей специфики сосредоточено именно в Москве, но для удобства наших заказчиков мы также представлены в других регионах. Сейчас мы представлены в пяти городах — это Краснодар, Ростов-на-Дону, Магнитогорск, Владивосток и Калининград. До конца года планируем открыть еще 6 представительств. Они будут находиться в Кемерове, Якутске, Мурманске, Санкт-Петербурге, Саратове и Красноярске.

Кто заказывает у вас оценочные услуги и какова их стоимость?

Мы работаем со всеми. Это могут быть и физические лица, и индивидуальные предприниматели. Но основные наши клиенты — это представители крупного и среднего бизнеса. Считаем, что стоимость наших услуг должна быть справедливой. Она зависит от объема работ, характеристик объекта, необходимости изучения документации, выезда на место, осмотра строений, затраченного времени и прочего. В итоге цена может варьироваться от десятков тысяч до миллионов рублей. Но в любом случае, все затраты заказчиков окупаются за счет приобретенных преимуществ либо сокращенных расходов в результате исхода дела. В структуре оплаты по согласованию с клиентом мы часто предусматриваем «гонорар успеха». Это является дополнительной гарантией клиенту, что мы работаем на результат и заинтересованы в успешном его финале. Он понимает, что при такой постановке вопроса мы будем не только качественно работать сами, но и пристально наблюдать за деятельностью других, например, независимых экспертов. Проще говоря — будем ходить за ними по пятам, тратить на это время, укажем им на каждую особенность объекта, обратив внимание на все нюансы, которые они сам не замечают или не захотят замечать.

Помимо юридической практики вы активно проводите обучающие семинары, пишете статьи. Это проекты имиджевые или образовательные?

И то, и другое. Во-первых, мы, конечно же, хотим продемонстрировать уровень профессионализма, заявить о своей экспертности. Во-вторых, нам приятно поделиться опытом и знаниями, накопленными за долгое время работы. Хочется, чтобы люди хотя бы на базовом уровне разбирались в правовых основах, рассказываем им о теории и даем практические кейсы по различным вопросам. Мы анонсируем семинары на своем сайте и страницах в социальных сетях. В них могут принимать участие все желающие. В зависимости от наполнения они проводятся на коммерческой основе, но большинство занятий — бесплатные. Кроме того, мы активно участвуем в научных конференциях, выступаем в качестве экспертов в делах других компаний из разных регионов России. Принимаем участие в законотворческом процессе, оказывая помощь профильному комитету Государственной Думы. Сейчас работаем над созданием Частной теории судебной оценочной экспертизы — это очень важный основополагающий труд, который ляжет в основу практической деятельности специалистов-оценщиков в будущем и может стать хорошим подспорьем для судей.

РУ-КАСТОМС ГРУПП

Таможенное оформление и перевозка самых сложных грузов

Компания «РУ-Кастомс Групп» предлагает услуги таможенного брокера и экспедитора грузоперевозок. Генеральный директор предприятия Александр Меркулов считает, что главное в работе брокера — предотвратить сложности и неоправданные расходы бизнеса, которые могут возникнуть из-за особенностей таможенного оформления различных видов грузов. Если привлеченный декларант умеет это делать, он — профессионал. Если нет, обязан научиться или уйти с этого рынка.



Генеральный директор — Александр Меркулов.
Родился в Москве в 1972 г. Окончил МИРЭА-Российский технологический университет по специальности «радиоконструирование». Компанию возглавляет с 2015 г. Кредо: «Я иду медленно, но зато никогда не двигаюсь назад» (Авраам Линкольн).

Александр, сотрудники вашей компании отвечают такому критерию профессионализма?

В полной мере. Прежде всего делаем все, чтобы не возникло никаких осложнений при оформлении, чтобы груз с таможни выпустили день в день или как можно быстрее. Заранее выясняем, в чем особенности груза, что понадобится от нас, что — от владельца. Мы гарантируем качество своих услуг.

Что входит в предоставляемые компанией брокерские услуги?

Компания включена в Реестр таможенных представителей без ограничений по регионам деятельности, категориям товаров и видам транспорта. Мы производим таможенное оформление, организуем международные грузоперевозки. Предоставляем дополнительные услуги: сертификацию грузов, страхование, оформление статистических форм, консультации по вопросам внешнеэкономической деятельности и таможенного оформления.

Какова технология работы с клиентом?

Клиент приносит документы по внешнеторговой сделке, мы их анализируем и предлагаем решение. Если ему нужно составить внешнеэкономический контракт, проконсультируем, дадим рекомендации.

Затем классифицируем товары и подбираем коды ТНВЭД. Рассказываем клиенту, какие меры тарифного и нетарифного регулирования будут применены к товару. Помогаем получить разрешительные документы для таможенного оформления, рассчитываем таможенные платежи.

Потом заполняем таможенную декларацию, подаем ее на таможенный пост. Отслеживаем процесс оформления декларации, контролируем выполнение таможенных процедур.

С какими регионами работаете?

Головной офис находится в Москве, есть филиалы в Санкт-Петербурге, Смоленске. Оформляем грузы для Московской области, Питера, Уфы, других городов. Работаем на различных таможенных постах — по желанию клиента, где ему удобнее: хоть во Владивостоке, хоть в Брянске. Везде, где представлена компания, наши специалисты находятся на месте.

В чем трудности брокерской деятельности?

Брокер должен хорошо знать законодательство: Таможенный кодекс, приказы таможенной службы, другие нормативные акты. А их выпускают чуть ли не каждый день. Если упустил из виду изменения, подведешь клиента: груз может простаивать, возникают дополнительные расходы, досмотры, вплоть до конфискации. Мы таких ситуаций не допускаем.

Как ускорить оформление сложных грузов?

На сложные грузы получаем классификационные решения ФТС. Нередко груз состоит из сотен наименований и может доставляться в несколько этапов. Каждому из них нужно присваивать свой код. Чтобы не декларировать каждую часть груза отдельно, получают классификационное решение и оформляют груз под одним кодом. Это непростая процедура, но мы умеем работать.

Какие грузы возите?

Самые разные, в том числе негабаритные, сложные. Возим морским, авиационным, железнодорожным транспортом, есть комбинированные поставки.

Бывали нестандартные ситуации?

Не так давно перевозили производственные линии для хлебозавода из Бельгии в Вологду. Было задействовано свыше десяти автомобилей. Когда маршрут груза согласовали с ГИБДД, выяснилось, что один из мостов на пути следования закрыли на ремонт. Маршрут пришлось прокладывать заново и пересогласовывать. А из Бельгии должна была прилететь группа специалистов для шеф-монтажа, билеты уже у всех на руках. Владельцы груза очень сильно переживали. Но мы доставили его вовремя. На хлебозаводе нам были очень благодарны, накрыли стол со всевозможной выпечкой.

У вас большой коллектив?

Коллектив — 12 человек. Все с опытом более десяти лет. Сотрудников подбираем скрупулезно. Внедрили в работу ключевые показатели эффективности KPI (Key Performance Indicators). Задача компании — предоставить клиенту уровень сервиса с показателем KPI не ниже 98%. За каждым клиентом закрепляется индивидуальный менеджер. В планах — держать достигнутую планку, развиваться, улучшать клиентский сервис.

СТРАховые УСлуги

На пути к взаимному страхованию

С принятием в 2007 г. Федерального закона «О взаимном страховании» была сформирована правовая база для деятельности обществ взаимного страхования (ОВС), по сравнению с которыми коммерческие страховые компании проигрывают в качестве и надежности предоставляемых услуг. Но несовершенство законодательства, сложность и дороговизна обслуживания лицензионных требований Банка России тормозят развитие взаимного страхования, и многие ОВС испытывают трудности с лицензированием, оставаясь вне страхового рынка. О деятельности одного из таких обществ, стоящих на пороге получения лицензии, рассказывает его директор — Юрий Николаевич Малкович.

Юрий Николаевич, ОВС «СТРАУС» существует с 2009 г., но страхованием собственных членов пока не занимается. Какие препятствия стоят на этом пути?

Чтобы ОВС могло осуществлять страховую деятельность, ему необходимо получить лицензию ЦБ РФ, что является очень непростой задачей.

Что касается нашего Общества, то процедурой лицензирования мы займемся сразу, как только закончим формирование собственных средств. Наша цель — набрать около 60 млн руб. Пока у нас есть половина указанной суммы.

Кто входит в число членов вашего Общества?

Членами ОВС «СТРАУС» являются несколько физических и юридических лиц, среди которых, например, Московская специализированная коллегия адвокатов и АО «Люберецкий хлебокомбинат».

С момента основания ОВС «СТРАУС» прошло уже десять лет. Чем все эти годы оно занималось?

Главная цель ОВС «СТРАУС» — страхование и обеспечение финансовой устойчивости его членов. И мы начнем осуществлять страховую деятельность, как только получим лицензию Центробанка. А все эти годы мы выступали в роли объединяющего центра, занимающегося накоплением, сбережением и приумножением его активов, отчасти даже координацией деятельности членов Общества. Так, на взносы членов общества мы покупали недвижимость, доли и акции различных организаций. А получив ценные бумаги, входили в советы директоров и участвовали в управлении компаниями и промышленными предприятиями.

Какую из сделок ОВС «СТРАУС» вы считаете наиболее значимой?

Большим достижением нашего Общества я считаю приобретение 27,5% голосующих акций ОАО «Серпуховхлебопродукт» — одного из главных поставщиков ржаной муки на рынок Московского региона.

Директор общества взаимного страхования «СТРАховые УСлуги» — Юрий Николаевич Малкович. *Родился в 1957 г. на о. Сахалин. Окончил военно-юридический факультет Военного института МО РФ. С 1978 г. служил в органах военной прокуратуры. С 1995 г. занимался адвокатской деятельностью. В 2001 г. основал и возглавил Московскую специализированную коллегию адвокатов. В 2009 г. стал директором некоммерческой корпоративной организации — потребительского общества взаимного страхования «СТРАховые УСлуги» (НКО ПОВС «СТРАУС»). С 2013 по 2016 г. обучался в аспирантуре Красковского гуманитарно-социального института (направленность: экономика и управление народным хозяйством).*



Чем был вызван интерес именно к этому предприятию?

Это весьма перспективное и сильное предприятие мощностью 120 т ржаной муки в сутки. К тому же продукция мукомольного завода, занимающегося переработкой ячменя и иных зерновых культур, изготовлением комбикормов, исключительно высокого качества.

Большую роль в успехе этого предприятия сыграл Иван Филиппович Порубай, возглавляющий его с 1983 г. Он родился в 1943 г. на Украине. Учился в Московском технологическом институте пищевой промышленности. По окончании учебы был направлен на работу в Серпуховскую реалбазу хлебопродуктов главным инженером. В 1983 г. стал ее директором. В настоящее время является председателем совета директоров ОАО «Серпуховхлебопродукт».

За период его работы гендиректором было осуществлено техническое перевооружение мукомольного завода, построены зерносушилки, склады бестарного хранения зерна и муки. После 1991 г. его деятельность ознаменовалась введением в эксплуатацию комбикормового цеха, крупоцеха и мельницы по выпуску обойной муки, покупкой спецтранспорта, а также запуском оптовой торговли продуктами первой необходимости.

Будет ли НКО ПОВС «СТРАУС» участвовать в развитии ОАО «Серпуховхлебопродукт»?

Конечно. Ведь для нас это предприятие — объект инвестирования и совместной деятельности как в перерабатывающей промышленности, так и на финансовом рынке. В ближайшее время наше Общество будет участвовать в обновлении технической базы завода и решении задач по расширению географии поставок его продукции в России и выходу с экспортом муки или зерна на зарубежные рынки. С этой целью три наших представителя в 2019 г. введены в совет директоров и ревизионную комиссию данного предприятия.

ФОРВАРД–ТРАНС

Профессионалы международных перевозок

Компания «Форвард-Транс» возит товары в Россию со всего мира и пользуется авторитетом у крупнейших международных перевозчиков. Ее сотрудники находят выходы из самых сложных ситуаций, вызывая у заказчиков уважение своей оперативностью и грамотностью принимаемых решений. Генеральный директор Андрей Булочников отмечает, что именно профессионализм коллектива позволяет компании работать и развиваться, несмотря на кризисы, санкции и прочие экономические неурядицы.

Андрей, когда вы создавали экспедиторскую компанию, у вас, наверное, уже был опыт работы в сфере перевозок?

Безусловно. Компанию, учредителем которой я являюсь, мы создали вместе с Наталией Кондыревой в 2008 г. К тому времени наш опыт работы в транспортной сфере составлял более десяти лет. Мы начинали во французской судоходной компании CMA CGM Group, продолжили в экспедиторском бизнесе, но на разных предприятиях. Набравшись опыта, решили, что можем открыть свой бизнес и работать вместе. Работаем до сих пор, потому что нам обоим это интересно, и мы безгранично доверяем друг другу.

На каких услугах специализируетесь?

«Форвард–Транс» специализируется на международных контейнерных перевозках. Компания обеспечивает отгрузку со склада отправителя, перевозку контейнеров из порта в порт, оформление документов в порту погрузки и выгрузки, доставку контейнера от порта выгрузки до места назначения любым видом транспорта.

Наши специалисты также организуют консолидацию грузов от разных отправителей, хранение, перевозку сборных, негабаритных, проектных, тяжеловесных и опасных грузов. По заявке клиентов страхуем грузы.

Нестандартные ситуации случались?

Перевозили из Франклина (США) компрессоры, применяемые на нефтяных месторождениях. Клиенту они были нужны очень срочно. Однако при погрузке на судно выяснилось, что не хватает контейнеров–платформ, на которые их ставят. Сроки поставки оказались под угрозой срыва.

Учредитель и генеральный директор — Андрей Булочников. *Родился в Москве в 1970 г. Окончил Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана по специальности «системы автоматического управления летательными аппаратами». Трудовой путь начинал в компании «Химмашэкспорт», работал во французской судоходной компании CMA CGM Group. Растит пятерых детей. Хобби: досуг вместе с семьей. Увлекается горными лыжами, в 2018 г. участвовал в массовом заплыве через Босфор. Кредо: «Жить так, чтобы не было стыдно за свои поступки перед своими детьми».*



Компрессоры внешне представляют собой контейнеры, у них даже предусмотрено крепление специальными фитингами. Но на судах–контейнеровозах их никто не возил, так как они не имеют специальной маркировки.

Мы нашли изящное решение: промаркировали компрессоры как контейнеры. С этой маркировкой генераторы отправились в Россию. Сроки доставки были соблюдены, да еще и деньги клиенту сэкономили, не нарушив при этом никаких норм и правил.

В чем преимущества вашей компании?

Мы знаем все нюансы рынка международных перевозок. К примеру, известно, что судовладелец практически не отвечает ни за что с точки зрения формальных отношений. Мы умеем работать в таких ситуациях, понимаем, что и как нужно делать, чтобы у клиента не возникло проблем.

Компания имеет прямые сервисные контракты с основными морскими линиями. Поэтому мы можем предлагать клиентам оптимальные ставки морского фрахта и возможность выбора исполнителя (услуга carrier choice).

Международные перевозчики нас знают и ценят. В 2017 г. российское представительство компании Maersk Line, мирового лидера в сфере морских контейнерных перевозок, отмечало 25–летие деятельности. Праздничный торт разрезали исполнительный директор компании в Европе Карстен Килдал и мой партнер Наталия Кондырева. И это при том, что у Maersk Line в России десятки серьезных клиентов.

То есть ваш конек — профессионализм?

Да, он — структурный стержень компании. Клиенты часто обращаются к нам за консультацией, как к экспертам, даже если речь идет о грузах, которые им доставляет кто–то другой.

Мы продаем высококачественный сервис. Наша ответственность экспедитора застрахована. Для постоянных клиентов предусмотрена кредитная система сотрудничества. Наши специалисты знают, где находится груз в данный момент

времени, что необходимо предпринять, чтобы не случилось задержки. Клиентам эта информация доступна через приложение My.Forward в режиме 24/7.

Что это за приложение?

My.Forward — уникальный продукт, который мы создали и отладили сами. Он позволяет заказчикам отслеживать контейнерные перевозки, получать доступ к товаросопроводительным документам. При этом мы гордимся тем, что не утратили человеческий фактор в угоду цифре.

Каким образом?

Каждый заказчик получает персонального менеджера, который работает с ним индивидуально. Клиент общается не только с программой, но и напрямую с человеком. Схема работы выстраивается под нужды заказчика, начиная от формы предоставления первичных дат отправки груза и заканчивая передачей бухгалтерских документов.

И все же цифровые технологии сейчас применяются повсеместно.

Конечно, мы их тоже используем, но опять-таки подстраиваем под людей. Когда появился запрос на организацию электронного документооборота, мы выяснили, что большинство клиентов работает в системе СБИС, а небольшая часть компаний предпочитает «Диадок». Мы подключились к СБИС, и тут выяснилось, что при передаче документов из СБИС в «Диадок» возможны искажения передаваемых документов, к тому же часть функций не доступна. Тогда мы подключили обе системы параллельно, чтобы сервис был удобен для всех клиентов, независимо от того, в какой программе они работают.

Схема работы выстраивается под нужды заказчика, начиная от формы предоставления первичных дат отправки груза и заканчивая передачей бухгалтерских документов.

Какова география деятельности компании?

Мы работаем практически со всеми возможными путями ввоза импортных товаров в Россию: портами Санкт-Петербурга, Дальнего Востока, Финляндии, Прибалтики, Новороссийска и Калининграда, из Китая возим товары по железной дороге через Забайкальск. Наши партнеры Cosco и Maersk Line уже тестировали доставку грузов по Северному морскому пути.

Много внимания уделяем региональным клиентам. Работать с регионами бывает очень интересно, потому что там возникают нетривиальные задачи. По программе развития продаж в 2019 г. предоставляем специальные ставки и условия клиентам из Нижнего Новгорода, Воронежа, Ростова-на-Дону, Челябинска.

Профессиональной компании нужны высококлассные специалисты. Где их находите?

Мы растим профессионалов сами и очень гордимся своим коллективом. Ставку на профессионализм сделали изначально, придерживаемся ее и сейчас.

Как правило, не брали и не берем людей с опытом работы, за исключением сугубо профильных специалистов, например, бухгалтеров. Хотя есть такая недалекая от истины шутка, что в логистике работает каждый третий из тех, кто не попал в банки и нефтянку.

Если говорить серьезно, то у нас нет учебных заведений, где хорошо обучают логистике. Между тем, переучивать сложнее, чем учить заново. Поэтому мы принимаем на работу молодых людей 20–22 лет и обучаем их тонкостям, которые знаем сами.

У нас прекрасный коллектив, молодой, и продолжает обновляться естественным путем: сотрудницы уходят в декретный отпуск, сотрудники растут, становятся руководителями подразделений. В результате появляются новые вакансии. Большинству специалистов около 30 лет.

На сегодня наш коллектив — это 55 человек, которые работают в двух офисах: в Москве и Санкт-Петербурге. Обрабатываем более 30 тыс. заказов в год.

Какие компании являются вашими клиентами?

Среди известных — CROCUS GROUP, занимающаяся строительством объектов недвижимости различного уровня, сетевые магазины Gulliver, FixPrice, BAON, ZENDEN, Happy baby. С нами работает поставщик строительного крепежа TechKREP. Наши давние партнеры — компании «Алиса» и «Детский мир».

Мы гордимся своими партнерами и заказчиками. Совместно участвуем в благотворительных акциях, например, спонсировали издание книги о ветеранах-авиаторах.

Российский рынок перевозок отличается от других?

Российский экспедиторский рынок — уникальный. Такого больше нет нигде в мире. Только у нас, например, не отправитель, а получатель груза выбирает исполнителя доставки и способ транспортировки. Мы удивляем весь мир, хотя никто от нас не отказывается. Крупные судовладельцы продолжают увеличивать свое присутствие на российском рынке.



НАТАЛИЯ КОНДЫРЕВА,
коммерческий директор

Международный рынок перевозок тоже сложный, он сейчас на изломе. Возник кризис, из которого в первую очередь не могут выйти судовладельцы. Снижение себестоимости перевозок требует больших судов, а большие суда генерируют дополнительное предложение мест, которое роняет продажные ставки. Поэтому совершенно непонятно, что будет с шипингом дальше.

Что в планах?

Несмотря ни на что — развитие. Продолжим развивать компанию, клиентский сервис. Работаем над новым продуктом, возможно, скоро предложим рынку. Пока говорить об этом подробно не буду — все на стадии идей и размышлений.

Мы понимаем, что будущее компании зависит от успешного будущего наших клиентов. Поэтому прилагаем максимум усилий для обеспечения оперативного, удобного и безопасного сервиса.

ФУТУР АУДИТ

futuraudit

Ваша бухгалтерия в надежных руках

Руководители малых предприятий остро нуждаются в квалифицированных кадрах. Считается, что эта проблема особенно актуальна в первый год существования бизнеса, когда еще нет денег на оплату работы профессионалов. Поэтому новички часто отдают жизненно важные функции на аутсорсинг. Компания «Футур Аудит» оказывает услуги бухгалтерского сопровождения малому бизнесу уже 11 лет. Генеральный директор Екатерина Хлебникова рассказала, что они работают не только с начинающими предпринимателями.



Учредитель и генеральный директор — Екатерина Хлебникова. *Родилась в Москве. Окончила Московскую гуманитарно-техническую академию по специальности «финансы и кредит». Компанию возглавляет с момента основания в 2008 г. Кредо: «Свою работу надо делать честно».*

Екатерина, среди ваших клиентов много состоявшихся компаний?

Около двух десятков, причем сотрудничаем с ними по 5–10 лет и их наша работа вполне устраивает.

Почему компании отдают в чужие руки контроль за такой деликатной сферой, как бухгалтерия и налоги?

Они уверены, что в чужих, но профессиональных руках ведение бухгалтерии будет в большей безопасности. Важно и то, что удаленный бухгалтер не является членом коллектива, а значит, не может участвовать во внутренних конфликтах и тем более быть их инициатором. Для малых предприятий, где работает несколько человек, человеческий фактор имеет повышенное значение.

Вместе с тем наши клиенты уменьшают свои расходы, так как не содержат собственную бухгалтерию. Квалифицированные специалисты стоят недешево. Если же нанять слабо подготовленного человека, увеличатся риски получить блокировку банковского счета или штрафы от контролирующих органов.

Отмечу, что мы работаем по всей России. Среди наших клиентов компании из Кемерова, Санкт-Петербурга, Омска, других городов.

У вас есть клиенты, испытавшие на себе последствия работы непрофессионального бухгалтера?

Осенью 2018 г. пришел предприниматель с просьбой объяснить, за что налоговая списала с расчетного счета штрафы. Речь шла о сумме около 50 тыс. руб., которая для него была серьезной. Мы выяснили, что бухгалтер не сдавала отчет 6-НДФЛ. Его ввели еще два года назад, а она о нем ничего не знала. Налоговая инспекция обнаружила нарушение и доначислила штрафы. Теперь его бухгалтерию ведут наши сотрудники.

А вот другой случай. Наш клиент решил, что ему будет удобнее работать со своим бухгалтером. Обязанности возложил на помощницу — она исправно вела его первичную документацию несколько лет. Однако опыта главного бухгалтера у нее не было, и женщина запуталась, неправильно считала налоги около года. Сначала пыталась решить проблемы сама, не ставя в известность директора. А когда поняла, что дальше последует обрушение бизнеса, пришла к нам с повинной. Мы распутали клубок. Сейчас это предприятие вновь под нашим крылом.

Какие проблемы малого бизнеса приходится решать вашим сотрудникам?

Многие малые предприятия применяют упрощенную систему налогообложения. В ней два варианта исчисления налогов: с дохода по ставке 6% или с дохода за вычетом расходов (ставка 15%).

Один из клиентов применял ставку 6%, где не надо учитывать расходы. При 15% система имеет свою специфику: не каждую трату можно внести в расходы. Если впишешь то, что нельзя, последуют разбирательства с налоговой инспекцией. Предприниматель справедливо полагал, что при выбранной им ставке риски объяснений с налоговиками минимальные. Но его бизнес представляет собой производство, а там расходная часть всегда немалая. Мы настроили систему учета расходов и с цифрами в руках показали, что при ставке в 15% он будет платить налогов гораздо меньше. Директор согласился с нашими рекомендациям и в первый же год сэкономил на налогах 600 тыс. руб.

Есть еще один нюанс, осложняющий работу малого бизнеса. По действующему законодательству налогоплательщик обязан в течение шести дней подтвердить получение требования налогового органа, отправленного по электронному каналу связи. Если этого не сделать, счет могут заблокировать. Далеко не все предприниматели знают об этом, не проверяют систему коммуникации с налоговой инспекцией и получают блокировку счета. Мы гарантируем своим клиентам, что отслеживаем все поступающие требования и своевременно на них реагируем. Кроме того, подсказываем, как лучше вести себя с инспекторами при вызове.

Какие еще услуги оказываете?

«Футур Аудит» является сертифицированным партнером оператора специализированной связи СБИС — лидера на рынке систем электронной отчетности. Эта компания также занимается продажей онлайн-касс, CRM-системы, выдает ключи для торгов. За подключением сервисов СБИС можно обращаться к нам.

Наши сотрудники накопили большой опыт общения с налоговыми инспекциями по самым разным вопросам. Защита клиентов перед налоговиками также входит в бухгалтерское обслуживание. А снимать блокировки со счетов — наш профиль.

На «Агропродмаше» нет случайных посетителей

«Агропродмаш» — крупнейшая в России и Восточной Европе выставка оборудования, технологий и ингредиентов для пищевой промышленности.

Ежегодно «Агропродмаш» объединяет свыше 870 экспонентов из 37 стран Европы, Азии и Америки и более 24500 посетителей 76 стран и всех федеральных округов России.

Преимущество и уникальность выставки заключается в том, что экспозиция демонстрирует оборудование и технологии для всей цепочки: от производства сырья и ингредиентов до выпуска готового продукта, его упаковки, контроля качества, охлаждения, хранения и логистических решений.

Поиск новых рынков сбыта и развитие экспорта — насущная задача производителей пищевого оборудования, да и любого бизнеса. Способов решения — множество. Самый эффективный на сегодня — крупнейшие b2b выставки (проверено и подтверждено тысячами участников). Для крупных предприятий участие в выставке «Агропродмаш» — не вопрос: они ежегодно организуют большие стенды, выставляются ярко, оригинально. Бытует же среди пищевиков поговорка: если компания есть на «Агропродмаше» — значит, она есть на рынке. Но как быть малому и среднему бизнесу, скованному скромным бюджетом?

«Агропродмаш» нашел решение, предложив выгодный формат коллективных региональных экспозиций. Когда региональные власти и бизнес работают в одной команде, результат оказывается продуктивным. Компании получают заметное продвижение на выставке, находят новых партнеров, заключают контракты. Властям вложения возвращаются в виде налоговых поступлений и занятости населения, а в конечном итоге в виде роста и укрепления экономики региона.

Об опыте участия в рамках коллективного регионального стенда в крупнейшей выставке оборудования, технологий и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш–2018» рассказывает ***Валерий Черницов, генеральный директор кондитерской фабрики «Шоколенд»:*** *«Стенд Ставропольского края организован совместно с Министерством экономического развития и губернатором Ставропольского края для того, чтобы поддержать региональных предпринимателей. Мы хотели сделать один большой яркий стенд и сообща представить свое оборудование».*

Результат, по словам Валерия, не заставил себя ждать: стенд посетили специалисты отрасли со всей России — от Петропавловска Камчатского до Санкт–Петербурга, а также из стран ближнего и дальнего зарубежья, в том числе из Армении, Болгарии, Китая, Ирана, Ирака. Компания нашла новых партнеров и заключила ряд контрактов.

Позитивным опытом участия с коллективными региональными экспозициями в выставке «Агропродмаш» также обладают Воронежская, Челябинская, Тверская, Тульская, Кировская области.











Информация

Зачем приходят на «Агропродмаш»*:

- ✓ *2/3 посетителей основной целью посещения выставки называют установление новых деловых контактов.*

Кто приходит на «Агропродмаш»*:

- ✓ *77% посетителей — владельцы предприятий, топ-менеджеры, инженеры, технологи, то есть лица, принимающие решения либо влияющие на их принятие.*
- ✓ *49% посетителей работают в сфере производства продуктов питания и напитков.*

География посетителей «Агропродмаш»*:

- ✓ *50,6% — Москва и Московская область*
- ✓ *40,1% — региональные посетители из всех федеральных округов Российской Федерации*
- ✓ *9,3% — страны СНГ и дальнего зарубежья*

** По данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Подробнее https://www.agroprodmash-expo.ru/ru/statistics/*

ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗЫ И ОЦЕНКИ «ЕСИН»

Как установить истину

В жизни часто возникают спорные ситуации различного характера: например, нужно установить подлинность документов, оценить масштабы ущерба или качество строительных работ. О том, в каких ситуациях и каким образом вам может помочь независимая экспертиза, нашему журналу рассказал директор Центра экспертизы и оценки «ЕСИН» Дмитрий Евгеньевич Зиновьев.

ЕСИН

Дмитрий Евгеньевич, как расшифровывается аббревиатура ЕСИН?

Название нашей независимой экспертной организации расшифровывается как единая служба информирования населения. Мы занимаемся информированием по вопросам проведения различных экспертных исследований, а также помогаем людям отстаивать их права в суде. Центр экспертизы и оценки «ЕСИН» — московская компания, которая работает с 2013 г. Кроме Москвы у нас имеются крупные филиалы в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге, недавно открылся офис в Кстове. Ежедневно к нам обращаются сотни людей с совершенно разными проблемами: кто-то попал в аварию, кто-то залил некачественный бензин, что привело к поломке автомобиля, у кого-то сломался телефон. Мы готовы помочь абсолютно в любой ситуации и проконсультировать клиента по вопросам назначения экспертизы, а также рассказать о правилах подготовки, организации и проведения исследования, поделиться алгоритмом действий в возникшей ситуации.

Нашими постоянными заказчиками являются крупные российские компании, различные юридические лица, а также государственные структуры (МВД, ФСБ, ФСИН).

Кто ваши постоянные клиенты?

Нашими постоянными заказчиками являются крупные российские компании, различные юридические лица, а также государственные структуры (МВД, ФСБ, ФСИН). К примеру, фоноскопическая экспертиза, связанная с установлением личности по голосу, речи, видеотехническая (в частности, распознавание по внешности) или же экспертиза обстоятельств ДТП, драк, краж больше всего востребованы сотрудниками системы МВД. Крупный бизнес заинтересован в проведении финансово-экономических экспертиз: правильно ли были начислены выплаты сотрудникам, каков оборот компании и куда уходили средства. Для коммерческих структур интерес представляет почерковедческая экспертиза, которая устанавливает, сам ли человек подписал документы, не было ли подлога. Наши специалисты могут также провести экспертизу давности составления документа. Например, документ датирован 15 апреля 2015 г., а на самом деле его сделали вчера. Эксперты установят этот факт, наглядно показав, что договор или свидетельство является новоделом.

Наши эксперты-фоноскописты сталкивались с ситуациями подделки голоса. Несмотря на все эти попытки, всегда можно объективно доказать, кто именно говорил, поскольку голос человека уникален, как отпечаток пальца.

А какие виды экспертиз наиболее востребованы физическими лицами?

К примеру, дорожно-транспортное происшествие или затопление квартиры — настоящий стресс как для виновной, так и для потерпевшей стороны. В подобных случаях актуальной является независимая оценка ущерба. Когда речь заходит о выплатах, чаще всего потерпевшая сторона сталкивается с занижением размера этой выплаты. И тут очень веским аргументом в пользу увеличения компенсации становится заключение независимого эксперта о реальной стоимости восстановительного ремонта. Именно результат независимой оценки чаще всего ставит точку в подобных судебных разбирательствах.

Как быть, если человек приобрел некачественный товар?

Иногда бытовая техника, электроника ломается буквально через несколько дней после покупки, но магазин все равно пытается доказать, что в поломке виноваты вы. Истинную причину проблемы помогут установить наши независимые эксперты. Чаще всего покупатели действительно сталкиваются с производственным браком, а потому имеют право на возврат полной стоимости устройства. Наличие брака также становится основанием для возврата денег за покупку одежды или обуви, пришедшей в негодность. Мало кто из потребителей знает, что по закону в течение двух лет со дня покупки обуви можно вернуть деньги, что бы с ней ни произошло: разошелся шов, сломалась молния или треснула кожа.

Какие самые необычные экспертизы вам приходилось проводить?

В одном из подмосковных садоводческих товариществ у колодца, где все набирали воду, было рассыпано некое белое вещество. Все, кто брал в тот день воду из данного колодца, отравились. Одна из пострадавших собрала остатки этого вещества и принесла нам на экспертизу. Эксперты в ходе лабораторных исследований установили, что это был

мышьяк. Также наши эксперты–фоноскописты сталкивались с ситуациями подделки голоса: мужчина пытается говорить, как женщина, или же человек говорит не своим голосом, добавляя акцент или используя всем известный с детства прием — зажимает нос. Несмотря на все эти попытки, всегда можно объективно доказать, кто именно говорил, поскольку голос человека уникален, как отпечаток пальца.

Присутствие эксперта на месте во многих экспертизах не требуется, поэтому даже если в вашем регионе нет офиса ЕСИН, мы все равно готовы прийти на помощь.

Иными словами, вы можете установить любую истину?

Это действительно так. Мы проводим уникальные виды экспертиз. Я уже отметил фоноскопическую (эксперты могут установить лицо по его голосу и речи) и видеотехническую (поможем улучшить видео, распознать номера авто, установить особенности внешности человека, запечатленного на видео), но это далеко не все. Физико–химическая экспертиза, к примеру, проверит качественность незамерзайки, бензина, определит показатели моторного масла. Пожарно–техническая устанавливает место очага пожара и т. д. Всего в нашей организации проводится 19 видов экспертиз: от товароведческой до экологической.

При составлении заключений мы всегда руководствуемся тремя китами судебной экспертизы: объективность, всесторонность и полнота исследования. Для нас поиск истины и установление справедливости важнее материальных благ.

Для этого нужна большая и профессиональная команда…

Безусловно. У нас в штате одних только экспертов–фоноскопистов 12 человек, это очень много. Для сравнения: в областных экспертно–криминалистических центрах МВД, как правило, работает не более двух таких специалистов. Большой штат экспертов, у многих из которых стаж превышает 20 лет, позволяет нам оперативно проводить сложнейшие экспертизы. Люди у нас работают годами, текучка кадров отсутствует, и это преимущество по сравнению со многими экспертными организациями, у которых нет постоянного штата специалистов.

А как складывался ваш личный профессиональный опыт?

Я окончил радиофизический факультет ННГУ, сдал экзамены в палате судебных экспертов по специальностям «исследование голоса и звучащей речи», «исследование звуковой среды, условий, средств, материалов и следов звукозаписей», «исследование видеоизображений, условий, средств, материалов и следов видеозаписей». Более девяти лет работал экспертом–фоноскопистом и к тому времени, как стал директором ЕСИН, накопил солидный профессиональный опыт проведения экспертиз, а также познал тонкости различных видов исследований. Многолетний опыт практической работы экспертом подтолкнул меня и моих коллег на создание уникальной методики проведения фоноскопических экспертиз, применение которой позволило выявить телефонных мошенников, телефонных террористов и хулиганов.

Можно ли считать экспертную коммерческую компанию на сто процентов независимой?

За многолетнюю практику мы ни разу не сталкивались с подкупом наших экспертов. Человек, проводящий экспертизу, несет уголовную ответственность за выводы, к которым он пришел в ходе исследования. Потому ни один эксперт не заинтересован в том, чтобы писать под диктовку клиента. При составлении заключений мы всегда руководствуемся тремя китами судебной экспертизы: объективность, всесторонность и полнота исследования. Для нас поиск истины и установление справедливости важнее материальных благ.

Какой ценовой политики придерживаетесь?

Если сомневаетесь, действительно ли экспертиза поможет в вашем случае, эксперты готовы совершенно бесплатно рассмотреть вашу ситуацию и лично поделиться профессиональным мнением о перспективах исследования. Если эксперт считает, что перспектив выиграть дело нет, мы не возьмем с вас ни рубля. Если же вы решитесь на проведение экспертизы, всегда можно в судебном порядке взыскать все расходы с виновной стороны. А в целом, конечно, стоимость экспертизы зависит от сложности и объемов работ. Примерные цены есть на нашем сайте — esin–expert.ru



Директор — Дмитрий Евгеньевич Зиновьев. *Родился в 1986 г. Окончил радиофизический факультет ННГУ им. Н. И. Лобачевского. Работает в области экспертной и оценочной деятельности с 2009 г.*

Как планируете развиваться дальше?

В ближайшем будущем есть планы по открытию офисов в Санкт–Петербурге и Краснодаре. Мы планируем расширять географию и работать с еще большим количеством регионов. Специфика экспертной деятельности такова, что анализ можно проводить дистанционно, ведь, по сути, нужны только объекты исследования — например, документы, аудио–, видеозаписи и др. Их легко переслать электронной или обычной почтой. Присутствие эксперта на месте во многих экспертизах не требуется, поэтому даже если в вашем регионе нет офиса ЕСИН, мы все равно готовы прийти на помощь. Ведь расстояние не может помешать нам отстоять ваши права вместе!

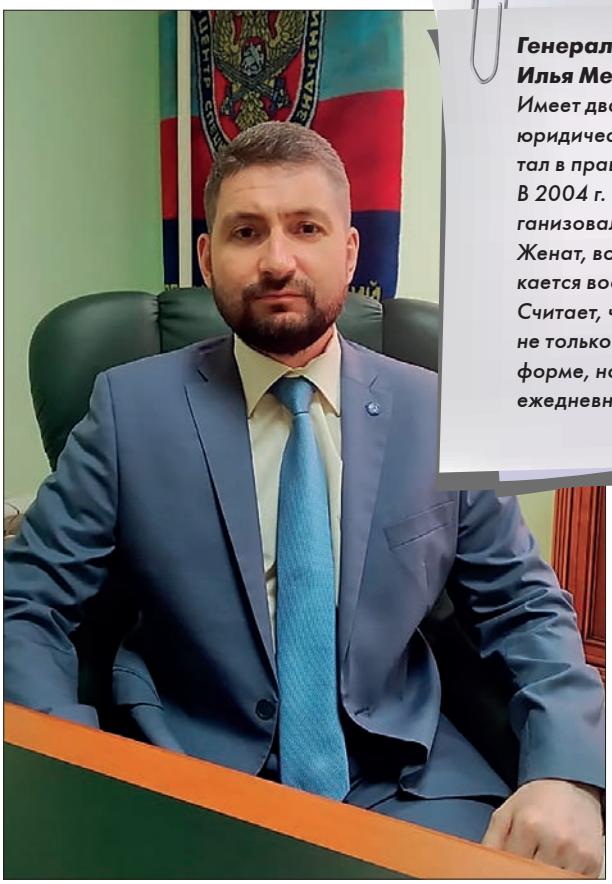
ЮРИДИЧЕСКОЕ БЮРО «МЕЛЬНИКОВ И ПАРТНЕРЫ»

Дело чести

Правоотношения — это всегда не только права, но и взаимные обязанности сторон. Если у кредитора есть подтвержденное основание требовать долг, то дебитор обязан его погасить. Катализаторами законного процесса восстановления нарушенных прав являются специализированные юридические компании. Одна из них — столичное юридическое бюро «Мельников и партнеры».

Илья, ваша компания не новичок на рынке юридических услуг. Изменились ли за годы ее существования вопросы, с которыми обращаются клиенты? Что актуально на сегодняшний день?

Да, действительно мы работает уже давно. Если быть точнее, то 2 апреля 2019 г. нашей компании исполнилось 15 лет. За этот период очень многое менялось и в законодательстве, и в политике, и в экономике, что отражалось на бизнесе и на тех вопросах и спорах, которые возникали у предприятий и граждан. Сначала большинство из них возникало в сфере обращения ценных бумаг. Было активное использование векселей, продажа акций, и конфликты между сторонами возникали в основном на этой почве. Сейчас они практически сошли на нет. Место им уступили классические требования о возврате долгов, налоговые споры, а также новые — связанные с размежеванием земель, деятельностью управляющих компаний, СК, ТСЖ и садовых товариществ и пр. Именно на таких вопросах мы сейчас в основном и специализируемся. Представляем интересы юридических лиц, участвуем в процедурах банкротства. Также занимаемся вопросами реструктуризации долгов, сопровождения бухгалтерского учета.



Генеральный директор — Илья Мельников.
Имеет два высших образования — юридическое и экономическое. Работал в правоохранительных органах. В 2004 г. со своими партнерами организовал юридическую компанию. Женат, воспитывает ребенка. Увлекается восточными единоборствами. Считает, что такое хобби позволяет не только быть в хорошей физической форме, но и отвлечься от круговорота ежедневных проблем и задач.

Московские компании предпочитают наших юристов, чтобы именно они представляли их интересы в регионах. Доверяют больше, опасаясь коррупционных связей на местах.

Процесс взыскания долга достаточно длительный, и пути решения вопроса могут быть разные. В каких направлениях обычно двигаетесь вы и что получается лучше всего?

Мы работаем на различных стадиях. Это и досудебное урегулирование спора, особенно там, где оно в соответствии с арбитражно-процессуальным законодательством является обязательным. Исковое судопроизводство готовим и подаем материалы в суд, представляем интересы клиентов, которые могут быть истцами или ответчиками, проходим апелляционные и кассационные инстанции. Приходится сталкиваться и с процедурами банкротства, в том числе, к сожалению, и умышленного. Наша статистика такова — около 60% судебных дел заканчиваются мировыми

соглашениями. В девяти из десяти случаев процесс исполнения судебных решений завершается реальным взысканием долга. Здесь еще надо отметить тот факт, что некоторые клиенты думают: если у них есть на руках вступившее в законную силу решение суда, то оно исполнится без проблем. И они на этой стадии могут отказаться от дальнейшего сопровождения. Это заблуждение. Обычно через несколько месяцев такие кредиторы возвращаются и снова просят им помочь. На практике нередко либо сами должники умышленно уклоняются от исполнения решений, скрывают свое имущество, либо судебные приставы не в полной мере реализуют свои полномочия. Приходится контролировать и их, обжаловать незаконные действия или бездействие и пр. Простой пример: зачастую они делают запросы о должниках в 15 крупных российских банков, с которыми у них налажен электронный документооборот. В то же время любое лицо может иметь счет в одной из сотен работающих в России кредитных организаций, и средств на нем достаточно для погашения долга. А исполнительное производство тем не менее закроется в связи с невозможностью его исполнения ввиду якобы отсутствия у должника имущества. Поэтому мы отрабатываем все нюансы и добиваемся того, чтобы все активы были найдены, реализованы, а долги погашены.

Для такой кропотливой работы наверняка нужны и высококвалифицированные специалисты, и узкоспециализированные партнеры. Как вы с этим справляетесь?

Все наши сотрудники имеют необходимую квалификацию и регулярно проходят дополнительное обучение по наиболее актуальным направлениям. Даже на позицию помощников мы принимаем людей с высшим юридическим образованием. Для комплексного подхода к решению поставленных задач привлекаем партнеров. В их числе — адвокаты, если речь идет об уголовных делах, специализированные компании, связанные с оценочной работой или вопросами землеустройства. Среди них есть и арбитражные управляющие, для которых помощниками выступаем уже мы. Наши партнеры — детективы, поскольку они помогают нам собирать важную информацию, в том числе и о должниках, и об их имуществе. Сотрудничаем с охранными организациями. К сожалению, когда вопросы касаются больших денег, возникают угрозы со стороны должников в адрес взыскателей, пытаются даже физически воздействовать на них. Поэтому мы считаем важным обеспечить безопасность своим клиентам и не допустить случаев причинения им каких-либо увечий или расправы. Как это неудивительно, но с такими моментами тоже приходится сталкиваться на практике.

Для комплексного подхода к решению поставленных задач привлекаем партнеров. В их числе — адвокаты, если речь идет об уголовных делах, специализированные компании, связанные с оценочной работой или вопросами землеустройства. Среди них есть и арбитражные управляющие, для которых помощниками выступаем уже мы.

Существуют ли какие-то территориальные ограничения для вашей работы с клиентами? Есть ли среди них иностранные компании?

Без каких-либо препятствий работаем по всей России. Даже в те времена, когда цифровизация была не так распространена, мы уже обладали необходимыми техническими возможностями для взаимодействия с предприятиями в других регионах. Успешно делаем это и сегодня. Мы одинаково активно практикуем в Москве и Санкт-Петербурге. При этом у нас есть клиенты из Башкирии, Калужской и Брянской областей, Тюмени, Владикавказа. Зачастую в силу того, что ответчик или судебные инстанции находятся здесь, клиенту проще обратиться в столичную юридическую фирму, нежели нести расходы на командировки собственных юристов. Московские компании предпочитают наших юристов, чтобы именно они представляли их интересы в регионах. Доверяют больше, опасаясь коррупционных связей на местах. Среди тех, чьи интересы мы представляем, есть и компании с иностранными инвестициями: американские, финские, немецкие. Причем у иностранцев более развито понимание платежной дисциплины и юридической ответственности, чем у резидентов. У наших компаний часто возникают сложности даже с точным расчетом своих требований, поскольку не все в порядке бывает с внутренним учетом и качественным ведением бухгалтерии. Поэтому приходится и это делать за них.

Представляем интересы юридических лиц, участвуем в процедурах банкротства. Также занимаемся вопросами реструктуризации долгов, сопровождения бухгалтерского учета.

Исходя из вашей практики, за счет чего все-таки чаще образуются долги у дебиторов?

Если мы выступаем на стороне управляющих компаний, то это долги за коммунальные услуги и за аренду помещений. У предприятий нередко возникает налоговая задолженность. Но чаще всего — это преднамеренное неисполнение взятых на себя обязательств. В их числе — наличие огромной дебиторской задолженности аффилированных лиц, что приводит к финансовой несостоятельности компании — умышленному банкротству, отказ производить расчеты с поставщиками, подрядчиками, субподрядчиками, долги по кредитам. Многие связывают невозврат долгов с тяжелыми обстоятельствами, возникшими впоследствии. Но надо оценивать все риски заранее. Прежде чем брать кредит, нужно реально взвесить свои возможности и рассчитывать финансовую нагрузку, соотносить ее с получаемым регулярным доходом. Необходимо понимать, что со второй стороны тоже компании или люди, которые ни в чем не виноваты. Они выполнили свои обязательства, поставили продукцию, оказали услуги, произвели работы или предоставили займ и имеют право требования. Они тоже несут убытки от недополученных средств, им тоже надо платить зарплату и рассчитываться за материалы и пр. Возвращать долги — это не только законная обязанность, но и дело чести. Мы занимаемся тем, что помогаем восстановить справедливость.

ЮСАКТУМ

ЮСАКТУМ
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Добросовестность в деталях

Результаты ежедневного кропотливого труда материализуются в десятки томов судебных дел. Трофеями выступают многостраничные решения с подтвержденной и принятой судом правовой позицией. Сложные клубки правовых коллизий расплетены. Клиенты удовлетворены. Опыт и компетенции сотрудников наращиваются. Так кратко можно охарактеризовать суть деятельности столичной юридической компании «ЮСАКТУМ».

Сергей, помимо того, что вы достаточно долго возглавляли юридические службы в крупных компаниях, вы уже много лет занимаетесь собственным бизнесом. Как проходило становление вашей юридической фирмы?

История началась с того, что я и мой партнер, уже получив серьезный опыт юридической практики в качестве наемных работников, приняли решение заниматься юридической деятельностью в частном порядке. Первым спором было дело в сфере интеллектуальной собственности, а клиентом выступила известная компания–производитель безалкогольных напитков. Мы защитили права преждепользования клиента на полезную модель и промышленный образец, и он до сих пор сотрудничает с нами. Вторым делом было представительство в суде интересов строительной компании, что тоже прошло успешно.

Это стало нашим стартом и в некотором роде определило направления дальнейшей деятельности. К нам стали обращаться партнеры и контрагенты этих компаний, потом следующих. Клиентами также становились фирмы, в которых мы с партнером раньше сами работали.

За семь лет практики бизнес вырос. Сейчас с нами работают десять квалифицированных юристов и три десятка внешних консультантов по узкопрофильным вопросам. Их компетенции проверены временем, и вместе мы добиваемся максимальных результатов. А итоги работы наглядно представлены на нашем сайте, где размещены материалы судебных решений по делам с нашим участием. Наш опыт вызывает отдельный интерес — посещаемость сайтов компании составляет более тысячи человек в день.

Мы работаем не только в Москве, но и в Санкт–Петербурге, Туле, Казани, Краснодаре, Брянске, Смоленске и Тамбове. Готовы откликаться на проблемы клиентов и в других регионах.

К нам обращаются за защитой авторских прав (в том числе телеканалы), но чаще объектами споров являются товарные знаки, изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

В каких сферах юридической практики специализируется «ЮСАКТУМ»?

Основное направление деятельности — разрешение экономических споров. В связи с этим мы представляем наших клиентов в судах: арбитражных, третейских, по интеллектуальным правам, реже — общей юрисдикции. Ключевые вопросы, которыми занимаемся, — это споры, возникающие при исполнении договоров строительного подряда, включая государственные контракты, споры в сфере интеллектуальной собственности, корпоративные, трудовые, а также возникающие в сфере антимонопольного регулирования, проблемы, связанные с землей и недвижимостью. К нам обращаются за защитой авторских прав (в том числе телеканалы), но чаще объектами споров являются товарные знаки, изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Могу привести примеры конкретных дел из нашей практики.

Сейчас с нами работают десять квалифицированных юристов и три десятка внешних консультантов по узкопрофильным вопросам. Их компетенции проверены временем, и вместе мы добиваемся максимальных результатов. Итоги работы наглядно представлены на нашем сайте, где размещены материалы судебных решений по делам с нашим участием.

Недавно нам удалось переломить сложившуюся практику, когда один из крупных торговых центров столицы навязывал арендаторам кабальные условия договоров аренды с невозможностью их расторжения без серьезных материальных потерь. Суды эта компания по аналогичным спорам неоднократно выигрывала. Мы выступили на стороне арендатора, смогли защитить его интересы, расторгнуть сделку и даже вернуть обеспечительный платеж.

В одном из последних дел нам удалось добиться отказа в удовлетворении исковых требований ряда иностранных фирм — владельцев товарных знаков — к отечественной компании.

Четыре мировых соглашения были подписаны в рамках судебных процессов по иску покупателя к нашему клиенту — немецкому производителю — относительно поставок оборудования.

Еще один крупный процесс завершился отказом в иске девелоперской компании к нашему клиенту по договору строительного подряда в связи с якобы некачественными работами. Удалось доказать обратное без дополнительных экспертиз.

Успешно завершен ряд дел, где оппонентами выступали государственные структуры. Так, взыскали со столичной управы компенсацию за ущерб, причиненный падением столба на дорогостоящую машину нашего клиента. Пройдя три судебных инстанции, смогли доказать незаконность отказа в выдаче разрешения на строительство со стороны Министерства строительного комплекса, Комитета по лесному хозяйству, Министерства имущественных отношений Московской области, а также Федерального агентства по управлению государственным имуществом.



Управляющий партнер — Сергей Павлов.
Высшее юридическое образование, английский и турецкий язык, многочисленные курсы повышения квалификации, статус налогового юриста, свидетельства и сертификаты Всемирной организации по интеллектуальной собственности — далеко не исчерпывающий перечень инструментов и регалий. 17 лет правоприменительной практики. Увлечение историей и спорт в перерывах. Интеллектуальные битвы в ежедневном труде и шахматные партии в свободное время. Задачи одинаковые везде — победить.

Интересно завершился процесс по иску о незаконном увольнении генерального директора венгерско-российской компании. Представляя интересы работодателя, мы не только доказали законность освобождения руководителя от должности, но и включили в мировое соглашение, которым закончилось дело, положения о возмещении с его стороны ущерба, причиненного компании.

Как видите, дела в основном касаются строительства и инвестиций, земли и иной недвижимости, объектов интеллектуальной собственности, корпоративных и трудовых отношений, иных сложных экономических споров.

Какие конкурентные преимущества имеет ваша компания и почему среди многообразия предложений на рынке юридических услуг обращаются к вам?

Более 90% наших клиентов пришли по рекомендациям. За нас говорит качество и результативность работы. Процент урегулирования споров в досудебном порядке с годами имеет тенденцию к увеличению. Но преимущественным способом решения споров все-таки остается судебное рассмотрение. Наша основная задача — провести дело в суде. Участие в исполнительном производстве происходит лишь в половине дел и только при желании клиентов. Мы рассказываем им о необходимых действиях, консультируем, даем советы, и они далее сами справляются довольно успешно.

Беремся за сложные дела, для разрешения которых нужен особый подход и скрупулезность в мелочах. Ведь споры возникают по разным причинам. В большинстве случаев — это формальное отношение к заключению договора, что имеет негативные последствия и трудности с его исполнением. Есть также практика умышленного неисполнения обязательств контрагентами. В некоторых вопросах — отсутствие четкого правового регулирования.

Мы подходим к решению вопроса очень тщательно. Все детали проговариваем с клиентом, изучаем нюансы, собираем всю необходимую информацию, делаем точные расчеты, готовим доказательную базу. Если требования клиента необоснованные — разъясняем ему ситуацию и не беремся за заведомо проигрышные дела, которые принесут предприятию только издержки, а не ожидаемый результат.

Мы делаем все для успешного разрешения вопроса. Клиенты это видят. Наши позиции настолько четко обоснованы, что решения судов иногда содержат десятки страниц мотивировочной части, дела часто состоят из двадцати-тридцати томов и такого же количества судебных заседаний. А ведь все это — наша работа.

Хочу особо отметить тот факт, что до начала слушания дела наши специалисты в каждом случае знакомятся со всеми его материалами, независимо от объема работы, снимают фотокопии, делают описи, чтобы избежать каких-либо несостыковок как в судебном процессе в первой инстанции, так и при апелляционном или кассационном обжаловании. К каждому процессу готовимся в деталях, прорабатываем не только свои доводы, но и вопросы к оппонентам, проводим внешние консультации

Наши позиции настолько четко обоснованы, что решения судов иногда содержат десятки страниц мотивировочной части, дела часто состоят из двадцати-тридцати томов и такого же количества судебных заседаний.

с узкопрофильными специалистами. Мы ведем аудиофиксацию заседания, делаем ее расшифровки, знакомим клиента со всеми материалами. После заседания обязательно получаем протокол, анализируем процесс и выбираем дальнейшую стратегию. Над каждым делом работают минимум два юриста и один помощник. Все они — специалисты высокой квалификации, владеющие также иностранными языками, регулярно повышающие свой профессиональный уровень.

Основным нашим преимуществом является добросовестность и ответственное отношение к делу, четко выработанный алгоритм работы над каждым проектом.

ЮРИДИЧЕСКОЕ БЮРО «ТРОИЦКАЯ И ПАРТНЕРЫ»

ЮРИДИЧЕСКОЕ БЮРО ТРОИЦКАЯ И ПАРТНЕРЫ

Истина — рядом

Что важнее — регалии компании, присутствующей на рынке долгое время, или конкретный, доказанный многими годами успешной практики опыт специалистов? Применительно к юридической сфере, несомненно, второе. Только за известное название команде даже во время спортивных баталий победу не присуждают, что уж говорить о делах судебных.

Защитить интересы своих клиентов, добиться оптимального для них решения в ходе судебных процессов — задача, с которой успешно справляются представители юридического бюро «Троицкая и партнеры». Оно создано в августе 2017 г., и за столь короткий срок наработало высокую профессиональную репутацию. 97% выигранных процессов в суде, среди которых имеются знаковые и резонансные. А именно — защита интересов ответчика по обвинению от лица мэрии Москвы в ненадлежащем исполнении взятых на себя обязательств, работа по искам от дольщиков Urban Group и клиентов «Натали турс». Нашим сегодняшним собеседником является основательница бюро — опытный юрист Юлия Троицкая. И она готова ответить на все наши вопросы.

Юлия, в чем причина успеха вашего бюро, вышедшего на рынок юридических услуг совсем недавно?

Юридическая сфера известна своей неподвластностью быстрым течениям, приверженностью шаблонам. Но ведь шаблоны и созданы для того, чтобы их разрывать. Этим мы и занимаемся. Для нас нет однотипных судебных дел, в которых каждый шаг можно расписать заранее, на старте. Индивидуально подходим к каждому клиенту, его проблеме, «вгрызаемся» в результат. И добиваемся успеха. Как говорится, молодость и амбиции нам в помощь. А еще — практический опыт, который не проиграешь.



ЮЛИЯ ЖУЧКОВА, *юрист*

Кстати, об опыте. Каков он?

В нашей дружной профессиональной команде — четыре юриста. Опыт каждого — от 10 лет, это если брать «хронометраж». Но дело-то не только в годах, а и в практических навыках, умении быть в законодательном тренде — отслеживать все изменения по законодательной базе, мельчайшие нюансы. И тут мы, скажу без ложной скромности, на высоте.

Пришла пора очертить круг услуг, которые входят в специализацию бюро.

Мы представляем интересы клиента в гражданских и уголовных процессах, в досудебных урегулированиях и судебных спорах по всем отраслям права: корпоративному, налоговому, жилищному, трудовому, земельному, семейному. Также осуществляем полное юридическое сопровождение компаний. Что важно — у нас в команде нет юристов-«многостаночников». Каждый занимается своим делом и профессионально выполняет возложенные на него задачи в рамках правовой компетенции.

Сурово сказано. Были ли в практике бюро случаи, когда приходилось судиться с государственными органами?

Да, с мэрией Москвы. Суть процесса заключалась в том, что истец (мэрия) обвинял ответчика («Гидропромсервис») в некачественном выполнении работ по госзаказу. Нам удалось добиться проведения экспертизы, доказавшей, что работы были выполнены с надлежащим качеством. Как итог, все претензии оказались сняты решением суда.

Клиенты юридического бюро «Троицкая и партнеры» в основном юридические лица?

Вовсе нет. Доля «физиков» — значительно больше. Что касается компаний, то навскидку обозначу четыре бренда, прибегавших к нашим услугам. Это «Энергоинжиниринггрупп», QubicaAMF, Insight и «Кварц Групп». Но, на самом деле, за время нашей работы мы оказывали юридические услуги представителям многих направлений бизнеса.



ЮЛИЯ ТРОИЦКАЯ,
генеральный директор

Вы упомянули в начале интервью юридическое сопровождение компаний. Что в него входит?

Всесторонняя правовая защита. Создание исчерпывающих договоров, исключающих «двойное дно» — наличие трактовок, которые могут быть двояко истолкованы, сопровождение сделок с недвижимостью, ведение судебных споров со страховыми компаниями, государственным органами. И ряд других обязательств.

Возвращаясь к физическим лицам. В каких резонансных процессах доводилось защищать их интересы?

Из актуального — нашим юристам удалось добиться ряда справедливых судебных решений по делам истцов — дольщиков обанкротившегося застройщика Urban Group. Также к нам не единожды обращались клиенты туроператора «Натали турс» с целью добиться через суд выплаты компенсации. Нередко отличаются с негативной стороны стоматологи и пластические хирурги, при всей-то дороговизне данных услуг. Их тоже удавалось призвать к финансовому ответу — обязать выплатить компенсацию.

И в завершение нашего интервью — обозначьте в нескольких словах миссию вашего бюро.

Класть наш опыт даже не к ногам Фемиды, а на алтарь справедливости.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ

Рубрика: Герой номера

«Консалтинговая Группа «ИРВИКОН» ООО ...2, 4 обл.
Адрес: г. Москва, Старопетровский пр–д, д. 2А
Тел.: (495) 778–82–08
www.expertadvice.ru

НЕМИНФИН ООО 5
Адрес: г. Москва, Старопетровский пр–д, д. 2А
Тел.: (499) 394–62–07
E–mail: info@neminfin.ru
www.neminfin.ru

Рубрика: Лидер рынка

Гарамова и партнеры ООО 6
Адрес: г. Москва, Пресненская наб., д. 6, стр. 2
Тел.: (499) 213–33–99, (985) 209–28–98
E–mail: welcome@garamova.ru
www.garamova.ru

Транспортно–логистическая компания «ВЕДА» ООО 14
Адрес: г. Москва, Большая Косинская ул., д. 27, стр. 1А, оф. 232
Тел.: (499) 213–04–73, (916) 023–73–22
E–mail: ignatieva@vedalogistic.com
www.vedalogistic.com

Рубрика: Надежный партнер

Юридическая компания «Леонакс» ООО 10
Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 1, стр. 1–2, оф. В211
Тел.: (495) 645–19–60
E–mail: info@leonax.ru
www.leonax.ru

Рубрика: Неравнодушный взгляд

Таможенно–Логистические решения ООО/ LLC Customs–Logistic solution 18
Адрес: г. Москва, Рязанский проспект, д. 86/1, стр. 1
Тел.: (495) 196–95–94
E–mail: cls@talor.ru
www.talor.ru

Адвокатские, юридические услуги

Адвокатская контора «Каплан и партнеры» 22
Адрес: г. Москва, Подольское ш., 8, корп. 5
Тел.: (495) 567–77–06
E–mail: info@rospravo.msk.ru
www.rospravo.msk.ru

Каган и партнеры ООО 26
Адрес: г. Москва, Земляной вал, д. 64, стр. 2
Тел.: (495) 988–26–38
E–mail: office@kaganpartners.ru
www.kaganpartners.ru

Межрегиональная юридическая компания «Президент–Групп» ООО 28
Адрес: г. Москва, Космонавта Волкова ул., д. 10, стр. 1, оф. 316
Тел.: (495) 201–49–48, (916) 328–12–29
E–mail: karachev71@mail.ru
www.p–grupp.com

Московская коллегия адвокатов Karabaev Legal Group 29
Адрес: г. Москва, 3–я Ямского Поля ул., д. 20, стр. 1, оф. 705
Тел.: (495) 517–60–48
E–mail: karabaev.las@gmail.com
www.kg–legal.com

Правовое бюро «Тимофеев и партнеры» 32
Адрес: г. Москва, Лесная ул., д. 39, пом. III, ком. 16
Тел.: (495) 798–66–98
E–mail: info@pbtimofeev.ru
www.pbtimofeev.ru

Юридическое бюро «Мельников и партнеры» ООО 42
Адрес: г. Москва, Гурьянова ул., д. 4, корп. 2, пом. IX
Тел.: (495) 353–32–80, (495) 978–18–91
E–mail: info@melnikov–ko.ru
www.melnikov–ko.ru

Юридическое бюро «Троицкая и партнеры» 46
Адрес: г. Москва, Ефремова ул., д. 12, стр. 2, Бизнес–центр «Арбат»
Тел.: (495) 220–22–01, (915) 088–39–39
E–mail: info@troickaya.ru
www.troickaya.ru

Юридическая компания «ЮСАКТУМ» 44
Адрес: г. Москва, Ярославская ул., д. 8, корп. 7, оф. 322
Тел.: (495) 790–98–06, (495) 507–98–07
E–mail: help@uslugijurista.ru
www.uslugijurista.ru

Аудиторские, бухгалтерские услуги

АудитКонсалт ООО 24
Адрес: г. Москва, Большая Семеновская ул., д. 40
Тел.: (495) 256–01–44, (495) 259–01–45, (916) 146–02–41
E–mail: 1460241@yandex.ru
www.audit–consalt.com

Аудиторская компания «ЭКС» ЗАО 21
Адрес: г. Москва, Русаковская ул., д. 23
Тел.: (495) 510–75–14, (499) 788–21–26
E–mail: auditeks@list.ru
www.auditeks.ru

Футур Аудит ООО 38
Адрес: г. Москва, Б. Овчинниковский пер., д. 11
Тел.: (495) 136–98–96, (977) 789–10–12
E–mail: info@futuraudit.ru
www.futuraudit.ru

Инвестиционная деятельность

СТРАховые УСлуги 35
Адрес: Московская обл., г. Люберцы, ул. С. П. Попова, д. 20, стр. 1
Тел.: (495) 763–23–67
E–mail: ovs.straus@mail.ru

Экспертиза, оценка

Центр экспертизы и оценки «Есин» ООО 40
Адрес: г. Москва, Суворовская ул., д. 19, стр. 1
Тел.: (499) 347–13–15, 8 (800) 222–00–55
E–mail: info@esin–expert.ru
www.esin–expert.ru

Транспортные, таможенные услуги

PL–PROVIDER/ПЛ–Провайдер ООО 30
Адрес: г. Нижний Новгород, Максима Горького ул., д. 43, пом. П22
Тел.: (831) 435–12–60
E–mail: office@pl–provider.ru
www.pl–provider.ru

РУ–Кастомс Групп ООО 34
Адрес: г. Москва, Клары Цеткин ул., д. 4, стр. 2
Тел.: (499) 703–30–71
E–mail: info@r–cg.ru
www.r–cg.ru

Форвард–Транс ООО 36
Адрес: г. Москва, Кривоарбатский пер., д. 13, стр. 2
Тел./факс: (495) 604–12–00
E–mail: genbox@forward–hkg.com
www.forward–hkg.com

БИЗНЕС столицы

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск «Бизнес для бизнеса. Транспорт»

Учредитель — ООО «Редакция «Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E–mail: bizstol@mail.ru
www.bizstol.com
www.b2b24.center

Издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Центральному федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ50–02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

При перепечатке материалов ссылка на журнал «Бизнес столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности за точность информации, предоставленной участниками журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва, Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3, пом. IV–11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА–СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, корпус 3

Порядковый номер 17
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 07.06.2019
Дата выхода 14.06.2019

По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефонам: (926) 342–19–12, (909) 903–19–73, (977) 802–19–12

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

ПРОД ЭКСПО

10–14 февраля 2020



27-я международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства



18+

Организатор:

ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА

При поддержке Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

Реклама

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

Проверенные рецепты для успешного бизнеса

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


ИРВИКОН
консалтинг
ОБЕСПЕЧЬ
СЕБЕ ВЫИГРЫШ.
КОНСАЛТИНГ.
«ИРВИКОН».
СТРОИТЕЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА
ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВА
ВЗЫСКАНИЕ УБЫТКОВ
ПРОБЛЕМНЫЕ АКТИВЫ
БУХУЧЕТ НА АУТСОРСИНГЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ
ЭКСПЕРТИЗА ПО НАЛОГОВЫМ СПОРАМ
СНИЖЕНИЕ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ
УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ БЕЗ СУДА
ВЫИГРЫШ
Ирина Вишневская
управляющий партнер
ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН»
125130, Россия, Москва, Старопетровский проезд, д. 2а
+7 (495) 723-7226, +7 (495) 778-8208
www.expertadvice.ru