

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2018

СПЕЦВЫПУСК

**БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА.
ТРАНСПОРТ**

герой номера

**СЕРГЕЙ
ВЛАДИМИРОВИЧ
ГАЕВСКИЙ**

управляющий партнер
Адвокатского бюро «ЗАЩИТА»



WorldFood

Moscow

27-я Международная выставка
продуктов питания

17-20 сентября 2018

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

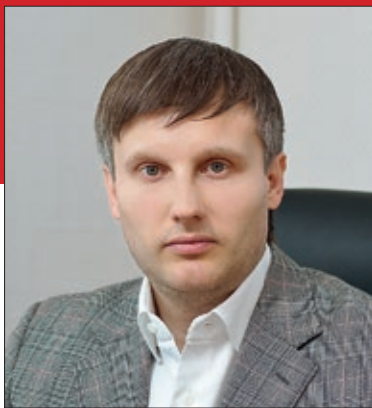


Ваш промокод
wfm18pTBTU



Организатор выставки
+7 (499) 750-08-28
worldfood@ite-expo.ru

Получите билет
www.world-food.ru



Сергей Владимирович ГАЕВСКИЙ

Управляющий партнер
адвокатского бюро города Москвы
«ЗАЩИТА»

Честность и профессионализм

Управляющий партнер адвокатского бюро города Москвы «ЗАЩИТА» Сергей Владимирович Гаевский уверен: хорош тот юрист, который способен правильно сформулировать проблему, разработать стратегию ее решения и при этом отвечать за свои действия. Именно такие юристы составляют команду «ЗАЩИТЫ». Доверители адвокатского бюро всегда могут рассчитывать на высокое качество услуг и профессиональный уровень ответственности.



Сергей Владимирович, ваше адвокатское бюро оказывает широкий спектр юридических услуг. Какие из них пользуются сегодня наибольшим спросом?

Одним из наиболее востребованных направлений деятельности адвокатского бюро является оказание правовой помощи нашим доверителям в рамках дел, связанных с банкротством юридических лиц. Многие боятся этого слова, представляя банкротство как некий крайне неприятный процесс, который может привести к серьезным негативным последствиям для собственников и руководства компании-банкрота. На самом деле банкротство в моем понимании — это не завершение предпринимательской жизни, а начало нового ее этапа. Конечно, этот жизненный период компания должна пройти достойно и постараться решить свои финансовые проблемы всеми возможными правовыми способами. И вот здесь главным является вопрос: а кто будет твоим помощником — юридическим консультантом в решении этой непростой задачи? От этого зависит многое, в том числе размер и вид ответственности — как гражданско-правовой, так и уголовной.

Российский бизнес, работая в современных реалиях, далеко не всегда в состоянии справиться с финансовыми и долговыми нагрузками. При малейшем попадании компании-должника в сложную финансовую ситуацию, когда она не в состоянии выполнять принятые на себя обязательства в силу разных причин, начиная от непоступления денежных средств от контрагентов

за поставленный ранее товар и заканчивая сложной ситуацией на рынке России в целом, она может оказаться на пороге банкротства.

Оформить реструктуризацию своих долговых обязательств практически нереально. Банки очень неохотно идут на реструктуризацию долговых обязательств компании-должника.

В чем причина такой позиции банков?

Причины могут быть разные. Главная из них, на мой взгляд, — излишне жесткий регламент деятельности кредитных организаций, установленный Банком России, в части предоставления компаниям-заемщикам последующей реструктуризации их долговых обязательств. Согласно Положению о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности от 28 июня 2017 г. № 590-П кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам. Ссуды делятся на основании профессионального суждения на пять категорий качества: 1-я категория (стандартная ссуда), 2-я категория (не-стандартная ссуда), 3-я категория (сомнительная ссуда), 4-я категория (проблемная ссуда) и 5-я категория (безнадежная ссуда). В зависимости от категории качества ссуды определяется размер сформированного резерва кредитной организацией. При наличии существенных факторов ссуда может быть классифицирована в иную категорию качества.

Например, если должник более трех месяцев не выполняет свои обязательства по кредитному договору, то кредитная организация, выдавшая кредит, переводит данного заемщика из 2-й категории в 3-ю. В рамках 3-й категории кредитная организация обязана сформировать минимальный резерв — не менее 45 процентов от суммы выданного кредита. Если срок неплатежей превышает 180 календарных дней, кредитная организация переводит заемщика в 4-ю категорию и формирует минимальный резерв, не менее 75 процентов от суммы выданного кредита. После этого досье компании-заемщика передается в отдел по работе с проблемной задолженностью, который занимается взысканием просроченной задолженности в судебном порядке и впоследствии инициирует процедуру банкротства компании-должника. Если просрочка по платежам составляет более 180 календарных дней, то в этом случае реструктуризации долговых обязательств для компании-заемщика, как правило, не бывает. В итоге даже если у компании-должника есть определенный потенциал, позволяющий продолжить ведение хозяйственной деятельности, но необходимо реструктуризировать имеющиеся долговые обязательства, и компания-должник готова дополнительно предоставить в залог ликвидное имущество, банки на это в большинстве случаев не идут. Это связано с тем, что наличие обеспечения по ссуде не рассматривается в качестве фактора, влияющего на категорию качества ссуды, да и у отдела по работе с проблемной задолженностью другие задачи — как правило, не решать

Если ты взялся защищать человека, то вы с ним находитесь в одной лодке. И надо понимать, что если один раз оступишься, то, как говорится, второго шанса произвести первое впечатление не будет. Репутация будет испорчено безвозвратно.

вопрос с реструктуризацией, а просто взыскивать деньги.

Кроме того, нередко можно говорить и о наличии коррупционной составляющей. Я, как эксперт Центра общественных процедур «Бизнес против коррупции», провожу экспертизы дел, непосредственно связанных с банкротством компаний, которые не исполнили свои обязательства перед банками. Иногда просто поражаюсь, на основании чего происходит возбуждение уголовных дел в отношении компаний-должников. Приведу в качестве примера одно дело. Омский предприниматель занимался грузоперевозками. В компании у него работали около 1200 человек. По меркам Омска, да и Москвы, немаленькое предприятие. В какой-то момент он не смог справиться с исполнением своих долговых обязательств. Причем к этому времени более половины суммы кредита было уже погашено. Но в отношении него по инициативе банка было возбуждено уголовное дело по ст. 159 УК РФ «Мошенничество». В постановлении о возбуждении уголовного дела следователь написал следующее: «Три года, вуалируя свои преступные намерения, создавал видимость добропорядочного предпринимателя, погашая кредит».

Очень странная логика...

Да, полнейший абсурд. Это еще одна категория дел по банкротству, когда банк инициирует данную процедуру в отношении, по их мнению, недобросовестного должника. И в рамках процедуры банкротства возбуждаются уголовные дела. Мы немало рассмотрели подобных кейсов в Центре общественных процедур «Бизнес против коррупции». По очевидно надуманным обстоятельствам возбуждают уголовные дела, как правило, по ст. 159 УК РФ «Мошенничество» или по ст. 201 УК РФ «Превышение должностных полномочий». Цель — поместить под арест собственника компании-должника и забрать у него активы, к которым у кого-то есть определенный интерес.

Наше адвокатское бюро всегда стоит на страже интересов должника и помогает ему правильно разобраться в вопросах банкротства. Вопрос серьезный. Потому что для многих, когда на-



ступает пора неплатежей, ситуация становится тупиковой: люди не понимают, что делать, куда обращаться. Банк на реструктуризацию не согласен. Как быть в этой ситуации? А банки, как я уже говорил, иногда сами такую ситуацию провоцируют даже при реальной существующей возможности реструктурировать долг.

Не хочу быть неправильно понятым. Нередки ситуации, когда банки ведут себя добросовестно. Но в целом вопрос незаконного уголовного преследования предпринимателей по инициативе кредитных организаций носит системный характер. Очень часто гражданско-правовые отношения переводятся в уголовную плоскость. Зачем идти в суд и разбираться, когда проще написать заявление в полицию и следователь по тем или иным основаниям возбудит уголовное дело. Это вполне реальный способ просто отнять бизнес. В большинстве случаев так оно и происходит.

Банкротство в моем понимании — это не завершение предпринимательской жизни, а начало нового ее этапа. Конечно, этот жизненный период компания должна пройти достойно и постараться решить свои финансовые проблемы всеми возможными правовыми способами.

Здесь можно говорить о своего рода рейдерстве...

Так оно и есть. Конечно, должники банков тоже бывают неправы. Но случаи, когда неправ банк, исходя из моей практики, единичными также назвать нельзя.

Тут нужно учитывать еще один фактор: что такое банк и кто такой предприниматель? Банк — это машина, на которую работают юристы, финансисты, специалисты различных направлений. Предпринимателю, особенно если он не представляет крупный бизнес, с такой машиной справиться очень тяжело.

Одна из основных задач нашего бюро — оказать юридическую помощь предпринимателям в проведении процедуры банкротства, чтобы отношение к бизнесмену в ходе этой процедуры было непредвзятым. Для этого, как правило, используются механизмы, когда должник сам инициирует процедуру банкротства. Это дает возможность ему получить объективного и независимого арбитражного управляющего. Потому что, когда процедура инициируется по заявлению кредитора, именно он рекомендует своего арбитражного управляющего. Несмотря на то что по закону арбитражный управляющий стоит на страже интересов всех кредиторов, он де-факто, как правило, представляет интересы определенной группы лиц. Поэтому, если процедура банкротства проводится по инициативе банка, арбитражный управляющий чаще представляет именно интересы банка. Конечно, основная его задача — вернуть банку деньги, и это правильно: раз взял — должен вернуть. Но, по моему мнению, очень важно, какими методами и способами кредиторы пытаются возратить денежные средства. Потому что некоторые пути решения проблем, мягко говоря, не всегда могут находиться в правовом поле.

Иногда следственные органы при возбуждении уголовного дела по признакам преступлений, предусмотренных ст. 159 УК РФ или ст. 201 УК РФ в отношении руководителя или собственника компании-должника, руководствуются выводами, сделанными арбитражным управляющим по итогам анализа финансового состояния компании-должника, которые не выдерживают никакой критики в части их профессионального суждения. Но данный факт почему-то не смущает следственные органы. Следует отметить, что это может происходить не по злему умыслу, а просто по причине недостаточной компетентности сотрудников след-

ственных органов, которые в сложных юридических вопросах, связанных с процедурой банкротства, полностью полагаются на недобросовестного арбитражного управляющего. Этим зачастую пользуются ангажированные кредитором арбитражные управляющие при подаче заявлений в правоохранительные органы о возбуждении уголовного дела в отношении бывшего руководителя или собственника компании-должника.

Чем конкретно может помочь ваше бюро?

В качестве примера могу привести один из проектов, над которым работает наше бюро. Подрядная организация была признана банкротом, в отношении нее было открыто конкурсное производство. Мы помогаем в рамках процедуры банкротства, сопровождаем деятельность конкурсного управляющего. Процедура банкротства длится уже более трех лет. Специалистами нашего адвокатского бюро был подготовлен анализ финансового состояния должника, были проанализированы сделки на предмет их возможной оспоримости. В отношении должника не было возбуждено ни одного уголовного дела по тем основаниям, которые пытался инкриминировать ему банк. Банк писал заявления в правоохранительные органы, я, как представитель конкурсного управляющего, общался со следователем, давал пояснения в рамках этих заявлений. Следователь меня услышал. Именно благодаря тому, что нам удалось объективно разобраться в этой ситуации, доказать, что в действиях руководства компании не было состава уголовного преступления, в возбуждении уголовного дела было отказано, причем уже дважды.

Какими еще делами часто приходится заниматься вашим специалистам?

Мы помогаем бизнесу в решении вопросов, связанных со взысканием долговых обязательств. В настоящее время специалистами нашего адвокатского бюро взыскано дебиторской задолженности на сумму более 5 миллиардов рублей.

Речь идет о неисполнении юридическими лицами обязательств перед своими контрагентами в рамках договорных отношений. Здесь возможно несколько вариантов нашей работы. Часто приобретаем долг на одну из своих структур и после этого непосредственно занимаемся взысканием денежных средств. Но покупаем долг с оплатой по результату. То есть оплата — после поступления средств на расчетный счет доверителя. При этом он не несет расходов, связанных с уплатой государственной пошлины, оплатой работы юристов, никаких иных издержек. Всю расходную часть, связанную со взысканием долга, несет адвокатское бюро.

В целом вопрос незаконного уголовного преследования предпринимателей по инициативе кредитных организаций носит системный характер. Очень часто гражданско-правовые отношения переводятся в уголовную плоскость.

Как можно мотивировать должника вернуть денежные средства?

Один из способов мотивации, кстати, возможность подать заявление о признании должника банкротом. Первичная документация, подтверждающая долговые обязательства, у нас на руках, следовательно, такая возможность существует. Очень часто эти должники имеют госконтракты. А в этих контрактах, как правило, прописано условие, что, если в отношении компании инициируется процедура банкротства, договор расторгается.

Действительно сильная мотивация...

Конечно. В этом случае компания-должник делает все возможное, чтобы долг вернуть.

Кроме того, мы также занимаемся сделками по слиянию и поглощению. Фактически речь идет о покупке бизнеса, когда одна компания хочет приобрести другую. Мы проводим процедуру due diligence, цель которой — составление непредвзятого представления об объекте инвестирования, включающее в себя оценку инвестиционных рисков, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку ее финансового состояния и положения на рынке. По сути, мы проводим аудит компании, которую хочет купить наш доверитель.

Для того чтобы определить реальную стоимость?

Конечно. Чтобы у покупателя было полное понимание того, что он покупает, на какие подводные камни следует обратить внимание, чтобы впоследствии избежать серьезных финансовых потерь. При покупке долей/акций компании приобретатель принимает на себя все финансовые риски, которые у этой компании были, но он о них не знал. Например, у него отсутствовала информация, что фирма дала поручительство. Это нигде в документах может быть не зафиксировано, или компания выдала вексель. Она обязана вести соответствующую книгу учета выданных и принятых векселей, но на практике это делается не всегда.

Поэтому от качества due diligence зависит и цена приобретаемого имущества, и дальнейшее финансовое благосостояние покупателя.

Сталкиваясь с пробелами в законодательстве или с несовершенством в правоприменительной практике, мы все равно ищем возможности решить проблему. Юрист всегда знает, как нельзя делать. Часто гораздо важнее найти хотя бы один способ, как сделать можно.

То есть вы, помимо прочего, выступаете в роли экспертов?

Да, образно говоря, подсказываем, где соломки подстелить, ищем для доверителя наилучший выход из сложившейся ситуации.

В нашей практике был случай, когда мы помогли людям продать их бизнес. Они собирались его закрывать. Причем речь шла уже о процедуре банкротства, так как наши доверители не могли выполнять свои обязательства и с привлечением финансирования возникли проблемы. В принципе мы могли бы провести эту процедуру и, соответственно, заработать. Но, осуществив комплексный анализ финансовой деятельности компании, предложили им рассмотреть возможность продажи своего бизнеса структурам нашего знакомого предпринимателя, который занимался этим же направлением деятельности. Он, проанализировав ситуацию, в итоге и купил этот бизнес. Обошлось без банкротства, а продавцы еще и заработали. Все были довольны. Мы также не остались внакладе, хотя, если бы согласились участвовать в процедуре банкротства, доход был бы значительно выше.

Честность, порядочность и доверие в нашем деле очень важны. Не все измеряется деньгами. В том числе когда помогаешь предпринимателю в решении тех или иных чрезвычайно важных для него вопросов. Доверитель должен быть уверен, что информация, которую он нам представляет, не будет использована против него самого. Потому что, не буду скрывать, когда, например,

мы занимаемся обеспечением деятельности конкурсного управляющего, иногда поступают предложения за соответствующее вознаграждение квалифицировать ситуацию как преднамеренное банкротство или даже найти основания для возбуждения уголовного дела. Конечно, такие обращения мы игнорируем. Если ты взялся защищать человека, то вы с ним находитесь в одной лодке. И надо понимать, что если один раз оступишься, то, как говорится, второго шанса произвести первое впечатление не будет. Реноме твое будет испорчено безвозвратно.

На сайте вашего адвокатского бюро говорится, что его специалистами свойственно «понимание российской правовой действительности». О чем тут идет речь?

Нередки случаи пробелов в действующем законодательстве. Недавно к нам обратился глава одного из районных городов. Просьба — помочь в процессе банкротства субъекта естественной монополии. Речь шла о компании, которая занималась водоснабжением города. Делалось это во имя благой цели — ввести процедуру наблюдения и тем самым приостановить действие исполнительных документов. Это позволяло разблокировать арестованные счета предприятия. Процедура наблюдения, которая вводится на полгода, давала возможность предприятию продолжить работу, а собственнику — областной госструктуре — найти возможность решения возникших проблем.

На сегодняшний день складывается ситуация, когда заявление кредитора должника — организации субъекта естественной монополии не может быть признано арбитражным судом обоснованным, если он не исполнит требования ст. 197 ФЗ «О несостоятельности (банкротства)». А исполнить данное требование закона невозможно. Причина следующая: для того, чтобы заявление кредитора о признании должника — организации субъекта естественной монополии банкротом было признано арбитражным судом обоснованным, кредитору необходимо представить арбитражному суду документ, который бы подтверждал невозможность удовлетворения его требований в полном объеме путем обращения взыскания на имущество должника, указанное в пунктах 1–3 части 1 ст. 94 Закона об исполнительном производстве. Однако кредитор не имеет законной возможности получить от судебного пристава-исполнителя такой документ, который бы подтверждал невозможность удовлетворения его требований в полном объеме путем обращения взыскания на имущество должника, указанное в пунктах 1–3 ст. 94 Закона об исполнительном производстве.

Данное положение ст. 197 Закона о банкротстве не взаимодействует с положением ст. 94 Закона об исполнительном производстве, так как Закон об исполнительном производстве разрешает судебному приставу-исполнителю обратиться взыскание на все имущество должника — организации субъекта естественной монополии, а не только на его часть, как это следует из ст. 197 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». На наш взгляд, имеется пробел в законодательстве, так как отсутствует норма, регламентирующая данные отношения.

В итоге нам все же удалось решить эту проблему. Но, к сожалению, подобные случаи несовершенства действующего законодательства не единичны. Всегда есть определенный риск попасть в сферу неурегулированных законодательством отношений. Это как раз относится к реалиям правовой действительности. В таких случаях остается рассчитывать только на какие-то нестандартные подходы в решении таких проблем.

Возвращаясь к теме незаконного уголовного преследования предпринимателей, отмечу, что здесь, как нам кажется, имеется ряд серьезных проблем в правоприменительной практике.

Следователи игнорируют ст. 90 УПК РФ о преюдиции обстоятельств, установленных решением суда, принятым в рамках гражданского, арбитражного или административного судопро-

изводств. При этом они не несут ответственности за незаконное возбуждение уголовного дела.

В свою очередь сотрудники банка (заявители) не отвечают за заведомо ложный донос.

В большинстве случаев предприниматель содержится под стражей, а в рамках расследуемого уголовного дела вся документация компании, включая электронные носители информации, изымается. В результате предприятие не может осуществлять финансово-хозяйственную деятельность (выплачивать заработную плату, рассчитываться с поставщиками, уплачивать налоги и т.д.) и признается банкротом.

Мы считаем, что необходимо запретить следственным органам возбуждать уголовные дела в отношении хозяйствующих субъектов по обстоятельствам, установленным вступившим в законную силу решением арбитражного суда или суда общей юрисдикции. В случае прекращения дела за отсутствием состава преступления — привлекать заявителя к ответственности за заведомо ложный донос, а следователя — за незаконное возбуждение уголовного дела.

Возбуждать уголовное дело следует только с разрешения прокуратуры.

Было бы правильным обязать следствие оставлять компаниям заверенные следователем копии изымаемых документов, включая копии с электронных носителей информации. Данные заверенные копии должны иметь статус нотариально удостоверенных документов.

Сталкиваясь с пробелами в законодательстве или с несовершенством в правоприменительной практике, мы все равно ищем возможности решить проблему. Юрист всегда знает, как нельзя делать. Часто гораздо важнее найти хотя бы один способ, как сделать можно. Мы стараемся по возможности подойти творчески к решению той или иной проблемы.

Наверное, было бы справедливым отметить, что специалисты бюро осуществляют комплексный подход к работе с доверителями.

Несомненно. Мы оказываем юридическое сопровождение бизнеса, начиная с подготовки договоров различной степени сложности, консультируем по вопросам взаимоотношений с контрагентами — как юридически правильно их оформить. Представляем интересы доверителей в арбитражных судах. Это касается и вопросов взыскания дебиторской задолженности, о которых я уже говорил. Здесь очень много нюансов, как правильно ее взыскать. Нужно правильно определить предмет иска и его основания, учитывать сроки исковой давности, где также немало нюансов.

Мы прежде всего выступаем как врачи-диагносты: выявляем реальную суть проблемы. Здесь как в медицине: пациент жалуется на боли в сердце, а на самом деле у него проблемы с позвоночником. Сформулировав проблему, мы уже можем назначить правильное «лечение», то есть разработать стратегию ее решения. Причем нередко — несколько ее вариантов, объясняя при этом, какой из них является наименее затратным и наиболее выгодным для нашего доверителя.

Могу сказать, что за время работы нашего бюро никаких серьезных ошибок при постановке «диагноза», которые могли бы привести к неверным управленческим решениям, мы не допускали.

Слепому человеку необходим поводырь. Как и бизнесмену, оказавшемуся в сложной с юридической точки зрения ситуации. Подавляющее большинство предпринимателей слабо ориентируются в вопросах российского законодательства; юристам, работающим непосредственно в компаниях, зачастую не хватает квалификации и опыта, особенно если речь идет о сложных, нестандартных вопросах. Поэтому мы и выступаем в роли такого поводыря — профессионального и честного.



Сергей Владимирович Гаевский, управляющий партнер.

В 2001 г. окончил юридический факультет Московского государственного индустриального университета.

В 2006 г. получил статус адвоката. Состоит в Адвокатской палате города Москвы.

В 2010 г. окончил Высшую школу бизнеса МГУ им. М. В. Ломоносова.

С 2012 г. является экспертом Центра общественных процедур «Бизнес против коррупции».

С 2015 г. — управляющий партнер адвокатского бюро города Москвы «ЗАЩИТА».

Общий стаж юридической деятельности — 17 лет.

Структурный подход

БИЗНЕС. РЕШЕНИЯ. ПАРТНЕРСТВО

«Зная детали, видим перспективу» — такой слоган выбрала для себя столичная компания, оказывающая комплексные консалтинговые и юридические услуги, а своих клиентов считает инвесторами в финансовую, правовую и налоговую безопасность.



**БИЗНЕС.
РЕШЕНИЯ.
ПАРТНЕРСТВО**
зная детали-видим перспективу

Анастасия Вячеславовна, как бы вы охарактеризовали сегодняшнее состояние рынка юридических услуг и место вашей компании на этом рынке?

Рынок консалтинговых и юридических услуг достаточно насыщен, я бы даже сказала: перенасыщен. Но количество вовсе не означает качество. Каждый юрист считает сегодня возможным предлагать свои услуги бизнесу и пытаться конкурировать с крупными компаниями. Но мы такой конкуренции не чувствуем. У нас есть цели и задачи, которые нас отличают от таких игроков на рынке, и мы со своими задачами справляемся. При этом топ-4 крупнейших компаний оказывают консалтинговые услуги достаточно дорого. Конечно, это не дешевый труд и он требует больших интеллектуальных ресурсов, но мы предоставляем качественные услуги за их реальную стоимость. Мы никогда не навязываем то, что данному предприятию не нужно. В первую очередь мы анализируем деятельность потенциального клиента, это для него абсолютно бесплатно, и лишь потом предлагаем пакет тех услуг, в которых у него существует реальная потребность. И только за это мы получаем оплату. Нам интересен комплексный подход: образно говоря, мы как универсальный магазин, в котором есть все: от постельного белья до дорогих украшений, где каждый может найти для себя все необходимое, и потребности искать другой магазин больше не возникает.

Каковы основные направления деятельности компании?

У нас существует 8 направлений практик, каждую из которых возглавляют высококвалифицированные руководители. Это налоговый и строительный консалтинг, аудит, построение и сопровождение юридической структуры бизнеса, маркетинг и построение продаж, привлечение финансирования, право и юридическое сопровождение бизнес-процессов.

Давайте подробнее остановимся на этих направлениях.

Осуществляя налоговый консалтинг, мы помогаем предприятиям подготовиться к проверке при угрозе как таковой, проводим мониторинг налоговой нагрузки, осуществляем сопровождение

налоговых проверок, помогаем проверить контрагентов, консультируем и оказываем помощь в вопросах возмещения НДС.

В сфере строительного консалтинга мы помогаем предприятиям избежать неоправданных расходов, осуществляем проверку смет и мн.др.

Обычный аудит сейчас не пользуется особым спросом, но налоговый востребован. В любом случае всем преобразованиям предшествует полный аудит предприятия.

В рамках построения и сопровождения структуры бизнеса мы помогаем оптимизировать штат и численность предприятия, сделать все службы максимально эффективными, исключить каналы утечки ресурсов. При необходимости разрабатываем локальные акты и распорядительные документы, внутренние регламенты, положения, должностные инструкции и т.п.

Выстраивая маркетинг, мы помогаем клиентам сэкономить от 30% средств за счет грамотного построения продаж (в основном в ретейле), а также увеличить доходность правильным позиционированием товара. Мы выявляем скрытый потенциал с учетом потребностей рынка. Могу привести утрированный пример: предприятие лепит пельмени кружочком, а проведенный анализ показывает, что на рынке пользуется спросом квадратная форма. Мы подсказываем ему направление изменений, и его продукция становится более востребованной, растет объем продаж, а бизнес становится более доходным. Мы также можем порекомендовать известных нам надежных партнеров и контрагентов в той или иной сфере бизнеса. Осуществляем также брендинг, имидж и продвижение компании на рынке, PR в крупнейших СМИ, создаем сайты, организовываем бизнес-мероприятия.

Нам интересен комплексный подход: образно говоря, мы как универсальный магазин, в котором есть все: от постельного белья до дорогих украшений, где каждый может найти для себя все необходимое, и потребности искать другой магазин больше не возникает.

Особым направлением является привлечение финансирования. Мы находимся в партнерских отношениях с четырьмя системообразующими кредитными организациями (ВТБ, Альфа-банк, ФК «Открытие», Промсвязьбанк). Мы знаем, как правильно оформить документы и обеспечить их оперативное рассмотрение и положительное решение вопроса. Благодаря нашей репутации

Структурный подход

и длительному партнерскому сотрудничеству для названных банков тот факт, что мы подаем документы, является своеобразным знаком качества и гарантией добропорядочности заемщика. Речь идет и о сотрудничестве в сфере проектного финансирования, и о кредитовании, и о выдаче банковских гарантий. Так, например, совсем недавно один из наших клиентов, обратившийся в четверг с вопросом о банковской гарантии, уже в следующий понедельник получил ее.

Мы готовим необходимые документы для заключения сделок, судебных разбирательств, осуществляем представительство в суде, сопровождаем процедуры банкротства и юридические сделки, в том числе договоры купли-продажи бизнеса, регистрируем и ликвидируем компании и т. п.

В рамках построения и сопровождения структуры бизнеса мы помогаем оптимизировать штат и численность предприятия, сделать все службы максимально эффективными, исключить каналы утечки ресурсов. При необходимости разрабатываем локальные акты и распорядительные документы, внутренние регламенты, положения, должностные инструкции и т. п.

Какие вопросы сейчас чаще всего интересуют бизнесменов, обращающихся за консультациями?

Наибольший интерес вызывают вопросы, имеющие прикладной характер. Прежде всего это вопросы структурирования бизнеса, выстраивание иерархии. Сейчас у нас в активной стадии 25 проектов по структурированию бизнеса. Часто обращаются с вопросами взыскания кредиторской задолженности, ликвидации структурных элементов предприятий в связи с необходимостью аудита налоговых рисков. Зачастую поднимается вопрос о поиске внутри компании коррупционных составляющих и источников утечки финансовых ресурсов или неэффективного их использования. Здесь мы прибегаем и к детективным методам.

Ваша компания на рынке с 2016 г. Кто сегодня в ней работает и как вы можете охарактеризовать профессиональные качества сотрудников?

В компании числится 15 сотрудников, но это только наемные работники. Основными вопросами мы занимаемся совместно с нашими партнерами, которые не состоят в штате компании, но активно работают. Их более 200. Это и аудиторы, и адвокаты, и специалисты в области маркетинга, финансов, налогообложения и мн. др. На самом деле в 2016 г. мы просто объединились под единым брендом, а фактически каждый из партнеров имеет многолетний (зачастую более 15 лет) опыт в той или иной сфере консалтинга, свою репутацию и широкие компетенции. Нарботанные каждым партнером кейсы мы объединили в один бренд и уже 2 года работаем вместе: на нашем счету сотни успешно реализованных проектов.

С каким контингентом клиентов вы сегодня работаете? Могут ли это быть начинающие бизнесмены?

Портрет нашего клиента можно обозначить следующим образом: это предприятие, у которого за последние 3 года не было



ДОСЬЕ

Анастасия Вячеславовна Кучерена, управляющий партнер, юрист-специалист.

Окончила Московскую государственную юридическую академию (в настоящее время время МГЮИ имени О.Е. Кутафина), Институт адвокатуры с отличием. Опыт юридической практики — 8 лет: сначала в собственной компании «Ваш консультант», затем 2 года занимала должность заместителя генерального директора по правовым вопросам в ООО «М-Аутсорсинг». С 2016 г. является управляющим партнером компании ООО «Бизнес. Решения. Партнерство». Специализация: правовое консультирование в области корпоративного права, представительство компании в арбитражных спорах и в судах общей юрисдикции, в налоговых органах, структурирование (правовое сопровождение) инвестиционных проектов, налоговый консалтинг, диагностика юридических структур и практической реализации создания холдингов, правовое сопровождение привлечения корпоративного финансирования, международное налоговое планирование.

Структурный подход

выездной налоговой проверки и у которого существует необходимость развития бизнеса. Это могут быть и стартапы. Возможно, что предприятие находится на грани банкротства. Сейчас, например, в работе у нас 15 дел о банкротстве. Мы осуществляем приватный консалтинг и отвечаем запросам масштабыности. Наши клиенты — это представители среднего и крупного бизнеса. В числе ключевых клиентов: Группа компаний «МИЦ», Строительно-архитектурная компания «Адьютон-н» (директор Танка Иван), Группа компаний Smart technology (генеральный директор Митин Александр Александрович), Атлант сити групп и др.

Есть ли среди ваших клиентов представители государственного сектора экономики?

Да, конечно. У нас есть, например, опыт реализации проектов в сфере строительства и поставок с РЖД. Существующий проект закона об ограничении сделок с нерезидентами также привлечет государственные предприятия в консалтинг. В числе наших сотрудников — бывший руководитель отдела закупок Роскосмоса, проработавший в этой сфере 8 лет, в связи с чем мы способны помочь нашим клиентам грамотно выстроить систему закупок либо принять участие в объявленных процедурах.

В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества консалтинговых услуг перед содержанием штата специалистов на предприятии?

Консалтинг — это наш бизнес. Мы рискуем в нем именем и репутацией. Если сделаем свою работу некачественно, потеряем свой бизнес. Мы работаем без отпусков и социальных выплат. Внутри компании-клиента штатные сотрудники не заинтересованы заниматься долго одним вопросом и зачастую предлагают своему руководителю «быстрые решения» с помощью взяток и т. п. Недобросовестные конкуренты также предлагают теневые способы решения проблем. Мы готовы заниматься вопросами долго, но эффективно. К нам тоже обращаются с предложениями «решения вопросов». Мы объясняем таким руководителям, что гораздо дешевле, правильнее и надежнее решать задачи в рамках правового поля. Мы проводим обучение, консультации с налоговыми органами и в этом видим административный ресурс. Нам приходится напоминать, что сроки давности по делам

Иногда мы объясняем, что инициирование дела о банкротстве поможет избежать большего количества проблем.

о налоговых преступлениях достигают 10 лет и надо помнить об этом, выбирая способ решения вопросов. Иногда мы объясняем, что инициирование дела о банкротстве поможет избежать большего количества проблем. Среди наших специалистов есть арбитражный управляющий, который профессионально выстроит процедуры в рамках дел о банкротстве, неся при этом всю полноту юридической ответственности за свои действия. Самые дорогие риски в нашей профессии — репутационные. Мы капитализируем свое имя и никогда не станем принимать участие в криминальных схемах.

С чего начинается сотрудничество с новыми клиентами?

Собственники бизнеса любят и хотят общаться напрямую с первыми лицами. Мы такую возможность обеспечиваем. Лица,

принимающие решения, обсуждают пути совместного сотрудничества, предварительно, как я уже упоминала, проанализировав и определив реальные потребности. Они видят и понимают, с кем они имеют дело, к кому конкретно они будут звонить и с кем обсуждать глобальные вопросы. Затем подписывается договор, и сотрудники обеих сторон начинают реальную работу для достижения поставленных целей.

Для бизнеса очень важными являются вопросы использования полученной информации о предприятии, хранения документов, конфиденциальности. Как вы их решаете?

С каждым клиентом мы подписываем персональное соглашение о конфиденциальности, в котором очерчиваем круг лиц, имеющих доступ к информации, документам, и обеспечиваем режим хранения и использования полученной документации из всех источников.

У наших клиентов всегда происходит возврат инвестиций, вложенных в консалтинг. Мы помогаем спасти и приумножить их активы, а стоимость наших услуг всегда ниже, чем устраненные риски и экономия от сохраненных ресурсов.

На чем строится ценовая политика компании?

Исключительно на индивидуальном подходе. Мы оцениваем объем работы, иногда и объем бизнеса, конкретные потребности, необходимые ресурсы и, исходя из каждого конкретного случая, определяем реальную стоимость. Конечно, существует система лояльности, бонусов и т. п. Но хочу отметить, что у наших клиентов всегда происходит возврат инвестиций, вложенных в консалтинг. Мы помогаем спасти и приумножить их активы, а стоимость наших услуг всегда ниже, чем устраненные риски и экономия от сохраненных ресурсов.

Какова география деятельности компании, оперативность выезда сотрудников при возникновении нестандартных ситуаций у клиентов?

Мы работаем в Москве и Московской области и считаем уюпией возможность консалтинга на расстоянии. Наши специалисты сопровождают клиентов во всех необходимых ситуациях. Это не только участие в судебных процессах. Это могут быть и деловые встречи, сопровождение процесса заключения и исполнения сделки, присутствие в процессе исполнительных и следственных действий, налоговых проверок и рассмотрения их результатов. Для руководителей предприятий у нас есть специальная услуга — стресс-тренинг: мы обучаем, как правильно следует вести себя в первый час возникновения нестандартной ситуации, чтобы защитить свои права и не стать жертвой неправомерных действий, в том числе и со стороны контролирурующих структур, до приезда специалиста или адвоката.

Какие глобальные задачи для бизнеса решает ваша компания?

Это защита бизнеса и максимальное снижение рисков: налоговых, уголовно-правовых, корпоративных, рисков потери активов и ответственности топ-менеджеров. Мы за то, чтобы предупреждать проблемы. Но если все-таки они возникли, мы — надежный партнер в их решении.



БИЛЛИОН БИЗНЕС КОНСАЛТ

Компания, оказывающая широкий перечень бухгалтерских услуг и учитывающая основные тенденции экономического развития, позволяет бизнесу перевести злободневные проблемы в разряд легко решаемых задач. Выигрывают обе стороны.

Анастасия Анатольевна, название вашей компании в переводе с французского означает «миллиард». Это неспроста? Какие цели ставит компания с таким названием: заработать миллиард или создать такие возможности для своих клиентов?

Конечно, мы хотим заработать — это наш бизнес, вместе с тем мы делаем все возможное, чтобы не потеряли свои доходы, а приумножили их и клиенты. Успех нашего бизнеса напрямую зависит от их успеха. Мы очень ответственно относимся к своему делу. Десяток сотрудников, среди которых бухгалтеры, юристы и налоговые консультанты, обеспечивают работу нашей компании. Наряду с этим для решения узкопрофильных вопросов, таких как аудит, тендерные процедуры, вопросы доработки программного обеспечения в 1С и т. д., мы привлекаем проверенных годов партнеров. И вместе добиваемся желаемого результата.

В настоящее время существуют непростые условия экономического развития: санкции, нестабильность курса валют, сложные политические реалии... Отражается ли это на тех вопросах, с которыми к вам обращаются клиенты? Что сейчас ими наиболее востребовано?

Конечно, отражается. Деятельность большинства наших клиентов зависит от курса валют. При падении рубля они сразу проседают в показателях прибыльности. На это моментально реагируют налоговые органы, не понимая истинных причин падения прибыли и доли уплаченных налогов. Они сразу начинают искать здесь теневую составляющую. Большая часть наших клиентов — это представители малого и среднего бизнеса. Не всегда они достаточно юридически подкованы и обладают глубинными знаниями законодательства. Мы с пониманием к этому относимся. Однажды посетив встречу в налоговом органе, где целые комиссии оказывают своеобразное давление, выдвигая безликие необоснованные требования, предприниматель согласен признаться во всем, чего не совершал, и уплатить того, что никому не должен. Выйдя с испариной на лбу, запуганный всеми возможными и невозможными санкциями, он готов даже исказить отчетность и показать несуществующие прибыли, лишь бы его оставили в покое. У нас в менталитете остался страх перед фискальными органами, особенно у старшего поколения. Мы разъясняем, что не стоит ничего бояться и исказить отчетность тоже ни к чему. Нужно оспаривать неправомерные претензии, от-



АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА ПРОНИНА,
генеральный директор

стаивать свою точку зрения и добиваться верного решения того или иного вопроса.

Вопросы налогообложения и взаимодействие с налоговыми органами по-прежнему остаются наиболее востребованными. Их доля в общем количестве обращений достигает 90%. Мы даже вывели отдельного сотрудника на участок взаимодействия с налоговой службой (помимо закрепленного за каждым клиентом персонального специалиста).

Мы сделали настоятельными рекомендации по присутствию нашего сотрудника совместно с представителем клиента на встречах в налоговых органах (даже снизили на это цену). Это вопрос принципиальный: грамотный специалист, имеющий соответствующие компетенции, будет не только моральной поддержкой, но и профессиональной опорой, а иногда и отпором в такой процедуре, защитой от необоснованных посягательств. Зачастую имеют место и процессуальные нарушения. Иногда руководители подписывают документы в налоговом органе, не читая их либо не понимая сути, находясь в стрессовом состоянии.

Это вообще большая тема для сегодняшнего бизнеса. Требования не просто жесткие, но зачастую абсурдные и не имеют под собой каких-либо законодательных оснований. Мне кажется,



Отстаиваем

можно издать множество информационных журналов на эту тему. И нам есть что сказать.

Отдельная функция, которую мы выполняем, — присутствие на предприятии в процессе налоговых проверок. Даже если не вели раньше это предприятие, но возникли такая ситуация и потребность, мы готовы помочь. Иногда даже бывает, что приходится заменить сбежавшего и испугавшегося бухгалтера. Мы готовы дать необходимые рекомендации, помочь исправить ошибки, восстановить данные учета и т. п.

Клиенты чаще обращаются к вам с разовыми вопросами или выстраивают долгосрочное сотрудничество?

Конечно, индивидуальные предприниматели, как правило, обращаются несколько раз в год. И это понятно, так как объем требуемых ими услуг невелик и они несут расходы за узкий круг работы. За разовыми услугами также обращаются, когда необходимо ликвидировать либо зарегистрировать предприятие. Очень активны сейчас функция переписки с правоохранительными органами, досудебная переписка с банками. Крупные компании пользуются часто определенными направлениями услуг (зарплата, кадры, аудит и т. п.). В большинстве случаев предприятия выбирают комплексное обслуживание либо, начав с одной услуги и получив положительный результат, остаются с нами и дальше. В любом случае мы подходим к каждому клиенту индивидуально.

Особое место среди услуг занимает налоговое консультирование, ведь бухгалтер не всегда погружен в глубину каждого вопроса, а мы помогаем ему разобраться в деталях.

Вопросы налогообложения и взаимодействие с налоговыми органами по-прежнему остаются наиболее востребованными. Их доля в общем количестве обращений достигает 90%.

Достаточно много предприятий воспользовались возможностями работы в рамках Таможенного союза. Какие услуги в этом направлении вы готовы оказать потенциальным клиентам?

Да, такие клиенты существуют. Чаще они работают с резидентами Белоруссии. Мы помогаем им составить необходимую бухгалтерскую документацию и отчетность. Даем консультации, в том числе по вопросам, связанным с особенностями налогообложения (в частности, уплаты НДС). Этих вопросов становится все меньше — уже появляется опыт у наших предприятий, но если у кого-то они возникают, то мы готовы помочь.

Предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), и у него существует потребность в правильном оформлении документов, отчетности, включая вопросы непростого налогообложения ВЭД. Что вы можете предложить таким клиентам?

У нас есть такие клиенты. Мы готовим совместно с ними всю необходимую документацию, помогаем сформировать пакет документов для прохождения валютного контроля в кредитной организации, обслуживающей данную сделку. С таможенными органами напрямую мы не работаем — это прерогатива таможенных брокеров, но все документы, которые нужны по линии бухгалтерского учета, готовы составить, научить, как правильно делать необходимые проводки, обозначить риски.

Очень много проблем возникает у сторон сделки на стадии ее реализации в связи с неправильным заключением договора либо включением в него не соответствующих действующему законодательству условий, возможна ли с вашей стороны помощь в этих вопросах?

Конечно. У нас есть своя юридическая служба, в состав которой входят высокопрофессиональные специалисты с положительным опытом судебной практики. Они могут провести анализ действующих на предприятиях договоров на предмет возможного пересмотра их условий, экспертизу проектов договоров, которые планируется заключать, составить такие договоры. Действующие клиенты могут обращаться с вопросами правильного приобретения или реализации и учета основных средств — в этом мы тоже помогаем. На стадии исполнения договоров можем составить необходимые претензии или защищать интересы в суде.

Огромный объем работы возникает у предприятий в процессе взаимодействия с банками, можно ли переложить эти функции на вас?

Это действительно сегодня проблемный вопрос: начиная от предоставления документов для открытия счетов, ответов на запросы в рамках финансового мониторинга операций и заканчивая ежегодной повторной идентификацией клиентов.

Часто руководство предприятий, имеющих потребность в кредитовании, отказывается от него ввиду того, что объем документов и информации, который нужно для этого предоставить, огромен, и бухгалтер, особенно если это совпадает с отчетными периодами, не в состоянии физически это осилить. Мы берем этот участок работы на себя.

Банки стали блокировать счета и расходные операции по ним, запрашивая просто неимоверное количество документов, сведений и пояснений. Эта услуга оказывается и оплачивается отдельно. Такое направление требует значительного времени и ресурсов. Это очень большой пласт работы. Мы собираем и представляем необходимые документы, ведем переписку.

Хочу отметить, что одним из направлений нашей судебной практики стали суды с банками. И уже есть положительный опыт в данном направлении. Мы представляем интересы наших клиентов и оспариваем неправомерные действия кредитных организаций.

В целом проблема взаимоотношения с банками постепенно начинает выходить на первый план. Этому способствует 115-ФЗ (Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма») — не сам по себе закон, конечно, а методы его реализации.

Непростым является процесс участия в тендерных процедурах, особенно при осуществлении государственных закупок. Работаете ли вы с клиентами в этом направлении?

Да, это отдельная услуга. Мы не включаем ее в стандартный пакет, чтобы те клиенты, которые ею не пользуются либо пользуются редко, не переплачивали. При необходимости в таких услугах заключается отдельный договор. Мы готовим для них необходимую тендерную документацию. Если речь идет об отчетности, то это входит в стандартный пакет услуг и отдельно не оплачивается. Дополнительные документы, в том числе договоры, сметы и т. п., мы разрабатываем и составляем дополнительно. При этом можем порекомендовать наших надежных партнеров, работающих на электронных площадках, ведь мы тоже участвуем в тендерах. На наш взгляд, единственными прозрачными торгами являются именно такие площадки.



При возникновении спора между сторонами сделки и доведения его до судебных инстанций существенную роль играет грамотно рассчитанная цена иска. Можете ли вы это сделать для своих клиентов?

Чаще всего к нам обращаются за комплексной услугой: составить иск, произвести все необходимые расчеты и сопроводить дело в суде. Мы встречаемся, рассматриваем детали вопроса, оговариваем риски, возможные перспективы исхода дела. Судебные процессы достаточно затратны, и мы не станем втягивать в них клиентов, если дело бесперспективно. Здесь важна честность. Если у кого-то возникает необходимость составить только расчет стоимости иска, мы это сделаем, разложим его на составляющие и тщательно рассчитаем.

Очень важным вопросом в реализации бизнеса является доверие. Но иногда собственники и руководители предприятий сталкиваются с недобропорядочностью наемных работников, подозревая их в участии в коррупционных схемах с контрагентами и мошенничестве. К вам с такими вопросами обращаются?

Такие случаи у наших клиентов были, но редко. И чаще они касаются недоверия среди партнеров. Мы анализируем вопрос и документы беспристрастно, не принимая какой-либо стороны, и делаем выводы о реальности дел. Проводим своеобразный внутренний аудит с предоставлением обоснованных заключений собственникам или руководству компании о наличии либо отсутствии недобросовестных действий работников или партнеров и масштабах причиненных бизнесу убытков.

С такой проблемой внутри своей компании не сталкивались?

К счастью, нет, никогда. У нас замечательный коллектив. Очень профессиональный и ответственный. Подобных инцидентов не случилось ни разу.

У нас есть своя юридическая служба, в состав которой входят высокопрофессиональные специалисты с положительным опытом судебной практики.

Как вы выстраиваете взаимоотношения со штатными бухгалтерами предприятия, если таковые имеются?

Мы достаточно тесно работаем с бухгалтерскими и иными службами предприятия, выстраиваем лояльные отношения, ведь нередко бывает так, что наш клиент помимо услуг его сопровождения имеет в штате бухгалтера для работы с первичными документами. Мы очень хорошо разбираемся в тех вопросах, которыми занимаемся, поэтому бухгалтеры заинтересованы в сотрудничестве и обучении.

Сколько может составлять стоимость ваших услуг в месяц для среднестатистического представителя малого или среднего бизнеса?

Если предприятие является плательщиком НДС и имеет годовой оборот в среднем 100 млн рублей в год, около 10 сотрудников, то комплексное его обслуживание обойдется около 25 тыс. рублей в месяц. При этом в каждом случае применяется индивидуальный подход к набору предоставляемых услуг, и зависит от системы налогообложения. Для индивидуальных предпри-



нимателей — свои условия. Постоянных клиентов мы щедро одариваем бонусами.

Хотелось бы обсудить вопрос конфиденциальности: допуская стороннюю организацию к святой святынь — бухгалтерскому учету, собственник всегда беспокоится о том, как полученная информация будет храниться и использоваться дальше. Что вы можете сказать по этому поводу?

Конечно, условия заключаемых договоров содержат нормы о конфиденциальности. Но здесь мы пошли дальше. Вся информация хранится на наших персональных серверах и обслуживается нашими специалистами. Мы не пользуемся облачными сервисами, которые предлагают многочисленные компании. Считаем, что при таком хранении и использовании информации есть риск ее утраты, утечки и несанкционированного доступа. В нашем же случае конфиденциальность обеспечивается в полном объеме.

Нужно отметить, что закрытости информации в том понимании, как это было раньше, уже практически не существует. Требования законодательства побуждают всех открываться, быть прозрачными. Уже упомянутый нами 115-ФЗ также этого требует. Много информации, которая раньше была закрыта, находится сейчас в открытом доступе.

Расскажите о себе. Как вы со стороны могли бы охарактеризовать руководителя компании «Биллион Бизнес Консалт»?

Я бухгалтер и налоговый консультант с 16-летним опытом. В бухгалтерии с 17 лет. Окончив колледж и получив специальность бухгалтера, решила, что должна набираться опыта. Поэтому днем работала, что называется, в «подмастерьях» и приобретала практические навыки, а вечером училась в институте, изучала теорию и получала высшее образование. Потом был опыт работы в холдинге «Яузские ворота», бухгалтерской фирме, аналогичной нашей, затем была на позиции заместителя главного бухгалтера в группе компаний «Спортмастер», а позже почувствовала свои силы и возможности открыть компанию.

Иногда мне кажется, что нужно быть более жесткой. Но я понимаю, что в таком коллективе, как наш, где все построено на доверии и хороших человеческих отношениях, жесткость является неэффективной. В более крупных компаниях без системной строгости не обойтись. У нас же важна атмосфера, в которой работают и общаются люди. Это очень положительно влияет на результат. У нас хорошая команда и очень дружный коллектив. Такие же отношения мы выстраиваем и с клиентами.

Диагностика и лечение бизнеса — от А до Я

Аудит (название происходит от латинского глагола *audit* — слушает) можно уподобить медицинской деятельности. Но если в последнем случае «слушается» (диагностируется) человеческий организм, то в первом — бизнес. Компания «ЦБА — Центр бизнес-консалтинга и аудита» — «слушает» российский бизнес уже с 1994 г. Почти за двадцать пять лет работы на рынке аудиторских и консультационных услуг ее клиентами и партнерами стали свыше 1500 организаций. В их числе НК «Роснефть», НГК «Славнефть», НК «РуссНефть», «Группа ГАЗ», Госкорпорация «Роскосмос», ГК «Ретал», «СИБУР Холдинг», «Стройтрансгаз», ГК «ДКС», ГК «Т Плюс», ГК «РКС», РЖД и другие. Как в самом начале своего пути, так и сегодня ЦБА входит в число наиболее эффективных и успешных аудиторских компаний страны — по версии известных рейтинговых агентств и изданий: RAEX («Эксперт РА»), «Всероссийский бизнес-рейтинг», НБР, «Аудитор», «Финанс», «Коммерсант-Деньги». А руководитель и основатель центра Светлана Рассказова-Николаева — входит в ТОП-50 лучших менеджеров аудита и консалтинга России. В интервью нашему изданию она обозначила тенденции развития современного аудита, зачастую переходящего в консалтинг, и те его стороны, которые сегодня вызывают наибольший интерес у бизнеса.

Светлана, как государство сегодня регулирует аудиторскую деятельность в России, насколько широкие возможности для бизнеса оставляет таким компаниям, как ваша?

Наша деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» (307-ФЗ). Он предписывает наличие квалификационного аттестата и членство в профессиональной саморегулируемой организации (СРО) для каждой аудиторской компании (на консалтинг это требование не распространяется) — как условия официального присутствия на рынке. АО «ЦБА» состоит в СРО ААС, одном из наиболее авторитетных профессиональных объединений в стране. Таким образом, мы никак не ограничены ни в выборе клиентов, ни в предоставлении услуг — как обязательного, так и инициативного аудита.

А в чем между ними разница?

Закон регламентирует проведение обязательного аудита для юридических лиц по целому ряду критериев (они подробно изложены в 307-ФЗ). Это ежегодная аудиторская проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности на предмет ее соответствия нормативно-правовым актам по бухгалтерскому учету в РФ.

А инициативный аудит проводится исходя из добровольного пожелания собственника или менеджмента компании, по их заказу. Характер и масштабы инициативной проверки определяет сам клиент. Это может быть как проверка и оценка в целом си-

Владельцы и руководители предприятий, составляющих ядро нашей клиентской базы, — это люди честно и много работающие.

стемы бухгалтерского (и/или) налогового учета, так и отдельных операций или областей бизнеса.

Как можете охарактеризовать вашу целевую аудиторию?

Наш клиент — это средний бизнес, прежде всего. Он очень неструктурированный в нашей стране. Но я выработала для себя определенные критерии для характеристики данного сегмента. Владельцы и руководители предприятий, составляющих ядро нашей клиентской базы, — это люди честно и много работающие, бережливые, но не скаредные, способные выстраивать эффективные процессы и умеющие держать удар в условиях изматывающей конкурентной борьбы. И еще — они связывают свое будущее и будущее своих детей и внуков именно с Россией.

Но бытует мнение, что малый, да и средний бизнес тоже, часто стремится сэкономить на аудите...



Отчасти оно верное. Но только отчасти. Традиционный аудит как услуга, подтверждающая или не подтверждающая правильность ведения учета и достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности, — он, действительно, все менее востребован. И не только, кстати, в нашей стране. Зато все больше востребован консалтинг, переходящий в комплексный, риск-ориентированный аудит бизнеса: анализ эффективности бизнеса в целом, всех его систем и процессов. По аналогии с врачебной деятельностью: первичный осмотр с измерением температуры, давления и сердечбиения уступает место тщательному медицинскому обследованию всех систем организма.

Такой консалтинг сегодня нужен не только бухгалтеру или финансисту, но и генеральному директору, и владельцу бизнеса, и инвестору.

Мы в рамках аудита-консалтинга предлагаем как собственно аудиторские услуги (в классическом понимании означающие проверку и оценку бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и все виды бизнес-консалтинга.

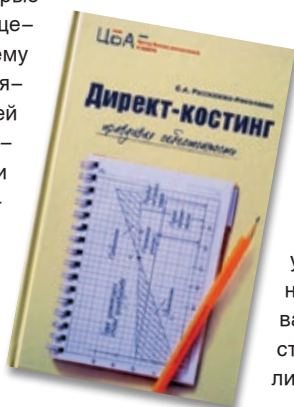
Иными словами, консалтинг и инициативный аудит очень тесно переплетены между собой?

Да. В наших и зарубежных учебниках по экономике предприятий до сих пор не сформулировано четкого разделения этих сфер. Границу провести между ними довольно трудно. А все потому, что процесс анализа и выявления проблем невольно сопровождается какими-то рекомендациями и консультациями. Сегодня национальные и тем более транснациональные аудиторские компании развиваются как универсальные, оказывающие множество услуг, при этом одна дополняет другую.

Что касается нашей компании, то мы в рамках аудита-консалтинга предлагаем как собственно аудиторские услуги (в классическом понимании означающие проверку и оценку бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и все виды бизнес-консалтинга, включая: оценку бизнеса, бюджетирование, автоматизацию, рекомендации по стратегическому развитию... Например, мы предлагаем учет в самом широком смысле слова: от бухгалтерского до управленческого, который строится на базе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Наверное, каждое предприятие стремится вести управленческий учет в зависимости от своей специфики?

Совершенно верно, структурировать управленческий учет можно по-разному. В ЦБА разработана система структуризации понятий, терминов, техник и инструментов, которые разные представители профессионального сообщества — практики и теоретики — включают в систему управленческого учета. Но есть инструменты, носящие универсальный характер. Например, хорошая информационная основа для предпринимательских решений с целью увеличения рентабельности может служить директ-костинг (direct-costing) — система учета и калькулирования на основе деления затрат на переменные и постоянные (я была первой, кто вышел на российский рынок с этим инструментом, защитив кандидатскую диссертацию на данную тему, а в 1991 г. была выпущена моя книга «Система «Директ-ко-



Светлана Рассказова-Николаева — единственный акционер и генеральный директор АО «ЦБА».

Доктор экономических наук, профессор экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, профессиональный бухгалтер и аттестованный аудитор, автор многочисленных книг и публикаций в профессиональных изданиях. По версии журнала «Профиль» в рейтинге «ТОП-50 лучших менеджеров в консалтинге-2012» по результатам экспертных оценок занимает 22-ю строчку, а по результатам народного голосования — 12-ю строчку.

Является членом:

- Рабочего органа Совета по аудиторской деятельности при Минфине РФ
- Правления Вольного экономического общества России
- Палаты налоговых консультантов
- Объединения контроллеров
- Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

стинг», переизданная четыре года назад). Она позволяет учитывать изделия с большой рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий. За счет сокращения статей себестоимости упрощается ее нормирование, учет и контроль. Сумма условно-постоянных, накладных расходов за данный конкретный период показывается в отчете о финансовых результатах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия.

Другой универсальный инструмент управленческого учета — система стандарт-кост (standard cost), предполагающая использование нормативного метода учета затрат. Здесь в учет вносится то, что должно произойти, а не то, что произошло: рассчитанные заранее нормативы расхода ресурсов. А возникшие отклонения факта от норматива отражаются обособленно. Основное предназначение данного инструмента — учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. В ее основе — четкое установление норм затрат материалов, энергии, рабочего времени, труда и всех других расходов, связанных с изготовлением какой-либо продукции или полуфабрикатов.

Применяются и другие инструменты управленческого учета: планирование и бюджетирование, калькулирование себестоимости с распределением всех затрат между реализованной продукцией и остатками товара (absorption costing), калькулирование себестоимости по целевым затратам таргет-костинг (target costing), что позволяет рассчитать доходность того или иного проекта, когда надо заранее вписаться в рыночную цену, калькулирование себестоимости по сумме затрат на обслуживание клиентов (client costing) и т.д.

При этом менеджер должен понимать, в чем смысл применяемых инструментов, какой из них уместен именно для данного вида бизнеса, каким образом он сможет повысить эффективность последнего.

Но аудит и консалтинг «в одном флаконе» наверняка дороже обойдется заказчику, чем классический аудит финансовой отчетности?

Не так уж и намного. Зато результат сторицей оправдывает все затраты. Сегодня у предпринимателя, по большому счету, есть всего два стимула приглашать к себе специалиста по оценке состояния бизнеса: угроза наказания со стороны надзорных органов (в случае если он этого не сделает), возможность удержаться на рынке, решив с помощью аудитора свои бизнес-проблемы, перспектива стать успешнее на рынке (в результате следования полезным рекомендациям аудитора-консультанта). Первый стимул у нас в стране практически не работает: штрафы за непроведение обязательной аудиторской проверки пока мизерные. А вот второй стимул очень даже может работать. Тут многое зависит от каждого конкретного случая — насколько владелец, собственник или инвестор заинтересованы в изменениях, насколько доверяют они той или иной аудиторской фирме, насколько полагаются на мнение штатных финансистов и экспертов и т.д.

В ЦБА разработана система структуризации понятий, терминов, техник и инструментов, которые разные представители профессионального сообщества — практики и теоретики — включают в систему управленческого учета.

Основная задача любого консультанта, как и любого врача, — поднять «здоровье» организма клиента. Бизнес — это сложный организм и, если рассуждать прагматично, весь смысл его сводится к повышению доходности и росту стоимости активов. Но есть один нюанс, свойственный российским реалиям: не во всех сегментах отечественного рынка востребована экономическая эффективность как таковая. Там, где наблюдается достаточно жесткая конкуренция (телекоммуникационный сектор,

пищевая промышленность, нефтегазовый комплекс) — экономическая эффективность рассматривается как основополагающая ценность, и здесь инструменты аудита и консалтинга очень востребованы. А, к примеру, в сфере ЖКХ, ряде предприятий госсектора я бы очень сдержанно оценила саму потребность повышения экономической эффективности. То есть нужно сегментировать рынки и анализировать глубину применения управленческих инструментов.

Какие этапы включает в себя комплексный аудит, или бизнес-консалтинг?

Мы проводим экспертизу всех бизнес-процессов на конкретном предприятии. По завершении этой работы выносим руководству компании свое экспертное заключение: какие системы как функционируют, можно ли оптимизировать существующую структуру, какие элементы стоит упразднить, а какие создать с нуля. Опять же, обращаясь к аналогиям с медициной, суть диагноза может быть такой: бизнес здоров, бизнес не совсем здоров, бизнес совсем не здоров, бизнес скорее мертв, чем жив.

Основная задача любого консультанта, как и любого врача, — поднять «здоровье» организма клиента.

И далее, если анализ и аргументация нашего отчета убеждают клиента, он заказывает нам собственно услуги лечения, то есть выправления ситуации (если она нуждается в выправлении). Их выполнение подразумевает, что мы не только рекомендуем руководству предприятия произвести ряд конкретных действий в тех или иных областях, но и сами участвуем в этом процессе. Например, разрабатываем совместно с топ-менеджментом и собственником стратегию бизнеса, оптимизируем структуру управления предприятия, можно расширить или сузить горизонты планирования, оптимизировать работу маркетинговой службы, разработать клиентскую или коммерческую политику, обновить базу контрагентов, переформулировать коммерческие предложения, помогаем вывести бухгалтерский учет фирмы на аутсорсинг и т.д.

Но хочу сразу заметить: любой комплексный аудит (риск-ориентированный аудит, аудит системы управления, аудит эффективности), который предусмотрен требованиями МСА (международные стандарты аудита, введены на территории РФ с 2017 г.), начинается с классического аудита финансовой отчетности. Это та исходная позиция, которая дает необходимую информацию для дальнейшего анализа.

Какие виды бизнес-консалтинга наиболее востребованы?

Один из самых востребованных — налоговый консалтинг. Он, в свою очередь, может подразумевать и налоговое планирование, и налоговую оптимизацию, и постановку на налоговый учет, и выявление налоговых рисков, и выработку налоговой политики, и выявление налоговых резервов...

А есть и такие резервы?

Приведу пример из нашей практики. Крупная компания к определенной праздничной дате выплатила премию своим сотрудникам. В общей сложности на эти выплаты ушел миллиард рублей. Руководство компании не включило эти средства в расчет прибыли предприятия и уплатило налог на прибыль в боль-



шей сумме — как выяснили наши сотрудники, проводя налоговый аудит компании по просьбе ее руководства. В соответствии с действующим в РФ налоговым законодательством при правильном оформлении расходы на премию можно было учесть при расчете прибыли для целей налогообложения и не переплачивать налог и, таким образом, сэкономить миллионы рублей. Подал соответствующее заявление в налоговую службу, подготовленное при помощи наших юристов и налоговых консультантов, компания вернула себе эти деньги и направила их на развитие производства.

В рамках налогового консалтинга мы выявляем подобные ситуации и предлагаем заказчику оптимизацию налоговой базы, используя нормы действующего законодательства. Есть множество льгот и резервов, которые можно учитывать при расчете налогооблагаемой базы. Но часто из-за профессионального равнодушия корпоративные финансовые службы, не желая вникать в нюансы законных и подзаконных актов, теряют очень серьезные суммы и даже банально «ссорятся».

В ходе выполнения работы по аудиту или консалтингу вы все вопросы обсуждаете с первым лицом компании?

Да, мы стараемся это делать всегда. Но вовлеченность в процесс руководителей подразделений и рядовых сотрудников также предполагается. Обычно еще на этапе переговоров с руководством фирмы, планирующей стать нашим клиентом, мы обговариваем те области рисков, которые волнуют компанию. Как правило, большинство рисков — типовые, каждый из них затрагивает определенную категорию сотрудников. Поэтому с каждой такой категорией мы наиболее плотно коммуницируем в ходе анализа ее сферы деятельности.

По итогам нашей работы мы готовим не просто отчет, но также сопровождаем его презентацией. В ней содержатся исчерпывающие сведения о выявленных рисках, ошибках и мерах по их предотвращению и исправлению. И эта информация уже адресована непосредственно первому лицу компании и его заместителям.

Обычно еще на этапе переговоров с руководством фирмы, планирующей стать нашим клиентом, мы обговариваем те области рисков, которые волнуют компанию.

Можно ли проводить аудит и консалтинг дистанционно?

Сегодня это весьма распространенная практика. Способствует экономии времени и денег в случае географической удаленности заказчика и исполнителя друг от друга. Если, к примеру, клиент из Владивостока желает, чтобы его аудировала именно московская компания, то интернет, электронные средства связи ему и нам в помощь. У нас достаточно много таких заказов. Клиент обеспечивает нам доступ к своим базам данных, корпоративным интранет-коммуникациям. Как правило, в подобных случаях типовой договор дополняется соглашением о конфиденциальности.

Степень квалификации ваших сотрудников, непосредственно занятых в аудите и консалтинге?

Не сочтите за нескромность, но я бы многих из них отнесла к интеллектуальной элите. Это люди — с учетом, что ЦБА работает практически со всеми отраслями и видами бизнеса, —

должны обладать поистине энциклопедическими знаниями и уметь блестяще применять их на практике. Они это с успехом и делают.

Каков главный вектор ваших рекомендаций для российского бизнеса, переживающего не лучшую пору в связи с западными санкциями, дефицитом ликвидности, снижением платежеспособного спроса у населения?

Любая сложная ситуация — это всегда возможность роста. Необходимо совершенствовать инструменты управления, совершенствовать себя, повышать самодисциплину и эффективность работы. Это в первую очередь относится к среднему и крупному бизнесу. Для таких субъектов рынка, как группы компаний, холдинги, в большей степени становится востребованным такой управленческий инструмент, как аутсорсинг. Уже несколько лет подряд холдинги создают внутри себя подразделения, функционирующие одновременно для всех предприятий группы (общие центры обслуживания по бухгалтерскому, налоговому или кадровому учету). Но дело идет к тому, что удобнее станет обслуживаться у аутсорсинговых компаний, которые будут иметь надотраслевой и даже межрегиональный статус.

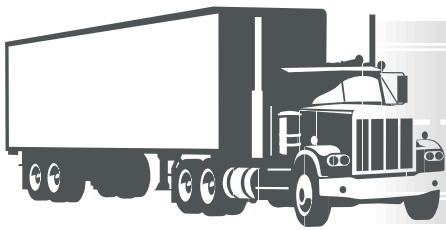
Ключевые принципы нашей деятельности основаны на принципах рациональности, оптимальности, своевременности.

Другая рекомендация — формировать новое финансовое и экономическое мышление, опираясь на международные стандарты финансовой отчетности и аудита (МСФО, МСА). Я давно говорю, что российские бухгалтерские стандарты — неплохие. Они по-настоящему хорошие. Но психологически люди, которые являются носителями действующих информационных систем, несколько зашорены — и «налоговым» мышлением, и неумением брать на себя ответственность. Широтой экономического кругозора они также не всегда могут похвастаться. МСФО же, которые зародились и востребованы в развитых рыночных отношениях для обеспечения глобального информационного обмена в области финансов, оттачивают способность к более смелому экономическому мышлению, позволяют финансистам и менеджерам более быстрыми темпами двигаться вперед, выявлять риски, брать ответственность на себя.

Насколько долгосрочны ваши рекомендации? Ведь не секрет, что современный российский предприниматель не склонен планировать более чем на два-три года вперед.

Действительно, сегодня мы в большей степени оказываем услуги в области операционного консалтинга, который востребован на данной стадии развития бизнеса. Более далекое видение перспектив пока немногие компании могут себе позволить. Если в штате предприятия отсутствуют креативные менеджеры, то в таком случае руководству необходимо обращаться в специализированную консалтинговую организацию. Это необходимое условие для любого бизнеса.

Ключевые принципы нашей деятельности основаны на принципах рациональности, оптимальности, своевременности. Мы выстраиваем долгосрочные деловые отношения, стараемся видеть в клиентах партнеров. Создавая интеллектуальные продукты в области бизнес-консалтинга и аудита, мы максимально задействуем потенциал менеджеров клиента и достигаем великого экономического эффекта на каждом этапе совместной работы.



ЭКО-ТАУН



Грамотное построение бизнеса, тщательный подбор кадров, необходимые производственные ресурсы позволяют наладить четкую работу внутри компании и обеспечить ее конкурентоспособность. Именно так организована работа столичной фирмы «Эко-Таун» — перевозчика грузов и товаров народного потребления.

Николай Николаевич, «Эко-Таун» — почему такое несвойственное для транспортной компании название?

В самом начале наша фирма создавалась и работала в сфере переработки мусора, вторичных материалов. Это чистота, экология — отсюда и название. Позже, с развитием бизнеса и появлением производственного сырья, нам понадобилась своя логистика. Мы ее внедрили сначала для себя, а потом постепенно стали оказывать услуги и другим. Когда мы обнаружили, что это востребовано и объем сторонних перевозок превысил собственные, мы стали расширять это направление. И в результате оно вышло на первый план и стало нашей основной деятельностью, хотя переработку мы не бросили. Кроме того, экологичность присутствует в наших отношениях с клиентами: мы честные, никого не подводим и не обманываем, открытые и готовые к диалогу. Наши клиенты это оценивают по достоинству: мы следим за рейтингами компании на различных ресурсах, выстраиваем долгосрочные отношения.

Как долго компания работает на рынке транспортных услуг? Как можете охарактеризовать ее сегодня?

Нашей компании 8 лет, 4 из которых мы серьезно занимаемся грузовыми перевозками. Гордимся тем, что сделали все сами, — это наше детище: мое и моих партнеров, которые работают здесь же. Сегодня в компании отрегулированы все направления работы. Каждый знает, что делает, и понимает свою ответственность за общий результат. На всех участках работают высококвалифицированные специалисты. Особо хотелось бы выделить логистическое направление — это действительно высокий уровень. Наш главный логист сам прошел путь от водителя и знает все тонкости этой работы. Это позволяет учесть все мелочи и рассмотреть возможные варианты развития событий для выбора оптимального варианта с учетом и времени, и стоимости, и погодных условий.

Чем гордитесь?

Гордимся, что претензии на сегодняшний день есть только у нас, а к нам — нет: работаем честно, хотя этот путь наиболее тяжелый в бизнесе, но это наш путь. Гордимся тем, что сумели организовать все процессы и довести их до автоматизма: все работает в непрерывном режиме 24 часа в сутки, и можно руководству даже не приходиться на работу (пополнять только топливные карты) — все будет работать. Но мы, конечно, так не делаем. Даже сейчас все находятся на своих рабочих местах.

Не боитесь конкуренции? В чем состоит уникальность вашей компании?

Конкуренция существует, и она серьезная. На рынке грузоперевозок много различных предложений. Некоторые компании, использующие арендованный транспорт, демпингуют. Крупные — берут объемами. Небольшим фирмам, которые имеют и содержат собственный автопарк (поддерживают его и обновляют) и штат сотрудников (а это зарплата, налоги, социальный пакет), конечно, приходится сложнее.

С другой стороны, по сравнению с крупными фирмами мы более гибкие, мобильные и лояльные. Клиент может обратиться к нам независимо от уровня сложности вопроса, и он максимально быстро получит подробный расчет (иногда мне на согласование приходят заявки и в 12, и в час ночи). Зачастую нашим специалистам достаточно 15–20 минут, чтобы сделать клиенту конкретное предложение на его запрос. Мы в состоянии выполнять даже сверхсрочные заказы.

В 80–90% договоров мы даем возможность клиентам оплатить оказанные услуги не авансом, а после исполнения заказа и получения полного пакета документов (включая все акты, накладные и т.п.). В каждом конкретном случае мы выстроим логистику — подберем самый оптимальный маршрут, систему оплаты, установим сроки и все остальные условия под индивидуальные пожелания клиента, он останется доволен и снова обратится к нам.

Географический охват перевозок достаточно широк — это и различные направления внутри страны, и маршруты по ближнему зарубежью. В России сейчас нашими клиентами востребованы перевозки в Сибирь, Якутию, Краснодарский край, в СНГ — в Казахстан, Армению, Белоруссию.

Ряд компаний, таких как ООО «ВЕЛЕС», ООО «Соватек» и других, уже выбрали нас в качестве постоянного контрагента, что также упрощает процедуру взаимодействия: в рамках одного договора обновляются только заявки и производится оплата, что существенно ускоряет процесс и делает исполнение заказа практически моментальным.



Какие услуги вы можете оказать своим клиентам?

Мы перевозим грузы различной конфигурации: от стеклопакетов, труб, стройматериалов до продуктов питания и автотранспорта (даже тракторы однажды на платформе перевозили). Среди наших клиентов — строительные, мебельные и производственные компании, интернет-магазины, у которых нет собственного автопарка либо которым нужно осуществить срочную перевозку груза. В рамках подготовки к чемпионату мира по футболу мы доставляли по просьбе клиентов в 11 городов России телекоммуникационное оборудование. Если возникает такая потребность, у нас есть партнер ООО «БАУИНВЕСТ», с которым мы сотрудничаем для перевозки сыпучих грузов (у них более 100 машин, предназначенных для этого, и много другой спецтехники). Ограничений практически нет, за исключением тех, что установлены нормами действующего законодательства.

Основной девиз нашей компании: «Сделай дело так, чтобы тебя попросили еще раз!»

По сравнению с крупными фирмами мы более гибкие, мобильные и лояльные. Зачастую нашим специалистам достаточно 15–20 минут, чтобы сделать клиенту конкретное предложение на его запрос. Мы в состоянии выполнить даже сверхсрочные заказы.

В каких направлениях на карте есть маршруты ваших перевозок?

Географический охват перевозок достаточно широк — это и различные направления внутри страны, и маршруты по ближайшему зарубежью. В России сейчас нашими клиентами востребованы перевозки в Сибирь, Якутию, Краснодарский край, в СНГ — в Казахстан, Армению, Белоруссию.

До строительства моста в новые субъекты РФ — Крым и Севастополь у нас маршрутов не было — через паромную переправу была достаточно высокой себестоимость. Сейчас, после открытия автомобильного движения на мосту, будем рассматривать и просчитывать и эти направления.

Каков диапазон цен на услуги и какие факторы влияют на ценообразование?

Все наши цены в рамках рыночных. В каждом конкретном случае все исключительно индивидуально. Мы заранее выстраиваем маршрут движения и просчитываем всю стоимость. Заявку на предварительный расчет можно оставить на нашем сайте в онлайн-режиме. Цена зависит от расстояния, конкретного маршрута, веса и объема груза, наличия сборного и обратного груза, дополнительных мест погрузки и выгрузки и многих других факторов. Диапазон тарифов — от 12 до 37 руб./км.

Порядок расчетов тоже индивидуальный: на усмотрение клиента. Это могут быть и предоплата, и расчеты по факту оказания услуги.

К сожалению, не все производят расчеты своевременно. Мы никому не должны, но дебиторы у нас имеются. Это связано с непростой экономической ситуацией и проблемами всего бизнеса. Мы к этим проблемам относимся с пониманием, но рассчитываем



Генеральный директор — Николай Николаевич Баташев

Образование высшее — с отличием окончил Пермский военный институт по специальностям «инженер-электромеханик физических установок» и «социология». Позже учился государственному и муниципальному управлению в Академии государственного управления при Президенте РФ. Полученные теоретические знания применял на практике: сначала в ЦНИИ Министерства обороны, где 2,5 года работал научным сотрудником, а потом — в аппарате Министерства обороны РФ. Впоследствии перешел в коммерческую сферу. За плечами — работа в управляющей компании. Затем вошел в число учредителей ООО «Эко-Таун», генеральным директором которого и является в настоящее время.

на обоюдное исполнение договорных обязательств и взаимную лояльность.

Как решены вопросы рисков утраты или повреждения груза в процессе его перевозки?

В зависимости от характера груза и пожелания заказчика груз страхуется. Страховых случаев в нашей практике, к счастью, еще не было, как и судебных процессов, связанных с пере-

возками. Это ведь в основном зависит от правильного выбора маршрута с учетом климатических условий того или иного региона, то есть каждый шаг должен быть предварительно выверен специалистами, тогда в процессе выполнения заказа сложностей уже не возникает.

Какая ответственность лежит на перевозчике за соблюдение сроков и чем это закреплено?

В договорные условия обязательно включаются штрафные санкции за несвоевременную доставку груза. Но мы стараемся избегать таких прецедентов, поскольку у нас очень профессиональная логистическая служба, которая всегда на связи и с водителем, и с заказчиком. Их задача — грамотно спланировать и просчитать все до мелочей. Для получения груза машина прибудет в нужное место и в назначенное время, и клиенты могут быть уверены, что он будет доставлен в целости и сохранности. Бывает, что нас задерживают с погрузкой и разгрузкой клиенты, но мы свои обязанности выполняем четко и вовремя.

Как контролируется вопрос соблюдения маршрута и дорожной обстановки в процессе перевозки? Кто держит связь с водителями?

Все наши машины оборудованы спутниковой системой ГЛОНАСС и биллингом телефонов. Каждый автомобиль на маршруте в круглосуточном режиме ведут два диспетчера, которые всегда знают, где машина находится и что происходит в реальном времени (в том числе с учетом погодных и дорожных условий). Они всегда готовы к переформатированию на случай такой необходимости. В любое время суток наш клиент может связаться с нами, получить самую актуальную информацию и не беспокоиться о том, где и как его груз, сколько осталось времени в пути, какое влияние оказывают непредвиденные погодные условия и мн. др. Это очень важно, поскольку беспокоит и отправителя, и принимающую сторону. Таким образом, при осуществлении грузопе-

Каждый автомобиль на маршруте в круглосуточном режиме ведут два диспетчера, которые всегда знают, где машина находится и что происходит в реальном времени.



ревозки клиент бонусом получает бесплатное экспедирование груза на протяжении всего пути.

Находятся ли используемые автомобили в собственности компании? Какой это автопарк, как часто он обновляется и расширяется?

Весь автопарк принадлежит компании. Сегодня наш автопарк — это полтора десятка 20-тонных фур (полуприцепы), есть и небольшие машины. В ближайшее время мы планируем закупить партию автомобилей грузоподъемностью 1,5–3 т и рефрижераторы. В связи с этим мы сможем перевозить более широкий ассортимент грузов, включая цветы (и у нас уже есть заявки в этом направлении) и скоропортящиеся продукты, а также увеличить дальность перевозок и длительность нахождения в пути.

Как поддерживаете техническое состояние транспорта?

Мы очень серьезно относимся к этому вопросу. У нашей компании есть собственная ремонтная база. Мы поддерживаем все автомобили в исправном состоянии и проводим необходимые профилактические мероприятия. После каждого рейса все машины проходят тщательный технический осмотр. В штате компании есть специалисты по ремонту, которые оперативно устраняют выявленные неполадки. С более серьезными вопросами мы обращаемся непосредственно в дилерские центры, так как считаем этот путь наиболее правильным — это доказала практика. Кроме того, наши водители обладают профессиональными навыками механиков, в состоянии произвести все необходимые манипуляции и устранить возможные проблемы в пути.

Кто непосредственно в компании осуществляет управление транспортными средствами?

Половина штата нашей компании — это водители. У нас проходит тщательный отбор сотрудников. Нам не нужны наездники. Мы берем серьезных специалистов с соответствующими навыками, опытом (не менее 10 лет) и отношением к технике. Каждый из них имеет карту водителя и все необходимые разрешительные документы. При приеме новых водителей в первый рейс они обязательно отправляются в команде с наставником, который проходит с ними весь маршрут и объясняет тонкости, есть испытательный срок.

Каким вы видите развитие своего бизнеса в краткосрочной перспективе?

Как мы уже упоминали, это расширение и дифференциация автопарка. Техника, позволяющая возить продукцию на большие расстояния, значительно расширит диапазон услуг и географию наших маршрутов. Мы планируем привлекать новых клиентов. На международные перевозки в страны дальнего зарубежья пока выходить не будем (там есть свои сложности и особенности), но в направлении бывших республик Советского Союза работать готовы. Планируем участвовать и давать свои предложения в процедурах тендерных закупок услуг. Мы напрямую связаны с развитием бизнеса наших клиентов: у них появляется новое направление работы, новые рынки сбыта, они находят новых поставщиков — мы готовы расширяться и двигаться вместе с ними и делать предложения, которые для них актуальны. В любом случае они могут рассчитывать на надежного исполнителя в нашем лице, который не подведет, подстроится под потребности клиента, не обманет и не возьмет лишних денег.

АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ НК-ПРОФАУДИТ



Заслуженное признание клиентов

Ситуация на рынке аудиторских и бухгалтерских услуг зависит от экономической обстановки в стране. Однако, несмотря на усиление кризисных процессов, аудиторская компания «НК-Профаудит» отметила десятилетие и продолжает масштабироваться. О том, что позволяет из года в год завоевывать признание клиентов, рассказала генеральный директор компании Наталья Кушнарева.

Наталья, ваша компания осуществляет полный спектр аудиторских, бухгалтерских, консалтинговых и юридических услуг. С какими запросами клиенты обращаются к вам чаще?

Много запросов для открытия новых компаний или ИП с последующим ведением учета и сдачи отчетности. Приходят также клиенты, у которых учет уже вел бухгалтер или аутсорсинговая компания. В этом случае мы проводим экспресс-аудит, оцениваем, в каком состоянии учет, отчетность. Пользуется спросом услуга, когда есть свои бухгалтеры, а мы их курируем, формируем и сдаем отчетность. Все вопросы, связанные с бухгалтерским аутсорсингом, мы прорабатываем в режиме онлайн, офис у нас в Москве.

У нас отличная автоматизация, свои серверы, также это касается всех бизнес-процессов внутри компании и по взаимодействию с клиентами. Мир не стоит на месте, и искусственный интеллект «стучится в окно», хотя я считаю, что заменить бухгалтеров полностью невозможно.

По аудитам много запросов на проверку работы главного бухгалтера, когда директор не уверен, а все ли он/она правильно делает. Много клиентов, в компаниях которых осуществляем аудиторское сопровождение, постоянно контролируем работу бухгалтеров, консультируем их. По обязательным аудитам у нас постоянные клиенты, но каждый год появляются и новые. Аудиторские проверки делают высококвалифицированные аудиторы, без ассистентов, я и сама участвую в проверках, знаю всех своих клиентов.

Каким фирмам следует сделать выбор в пользу аутсорсинговой компании?

Для бизнесменов, стартапов аутсорсинг оптимален и по стоимости затрат на бухгалтерию, и по удобству, так как взять специалистов сразу в нескольких областях дорого, да и найти не всегда получается. Что немаловажно, руково-

дитель может спокойно заниматься развитием бизнеса и не думать, что делать, если завтра бухгалтер уволится или заболит. Со всеми клиентами мы заключаем договоры, оплата производится на наш расчетный счет. По договору мы несем ответственность за свои ошибки. Однако некоторым руководителям спокойнее, когда бухгалтер сидит под боком. Но нужно понимать, что высококвалифицированный специалист стоит дорого, а рядовой бухгалтер вряд ли сможет совмещать в себе помимо основных функции аудитора и юриста. Наша же компания предоставляет комплексное обслуживание клиента, и мы гибки при работе с ними. У нас уже три компании с большим количеством филиалов по всей России, мы выстроили с ними работу так, что они даже не замечают, что мы не их штатные бухгалтеры.

Как платить меньше налогов?

Этот вопрос мне часто задают клиенты. Я не сторонник серых схем, понимаю уровень ответственности. Клиентам мы всегда озвучиваем возможные сценарии последствий. Наша задача — грамотно поставить учет, оптимизировать документооборот, правильно посчитать налоги, составить отчетность.

Часто приходится разрешать конфликтные ситуации?

У наших клиентов прошло множество выездных, камеральных проверок. Клиенты это мало ощутили, поскольку все взаимодействие с налоговой осуществляем мы сами. Сопровождение проверки, возражения, при необходимости суды — это одна из наших сильных сторон. Мы всегда отстаиваем права наших клиентов.

Штатные бухгалтеры в большинстве своем боятся спорить с налоговой и выполняют все ее просьбы.

Кадровая политика помогает повышать качество услуг?

Безусловно. Квалификация специалистов «НК-Профаудит» позволяет обра-



Генеральный директор — Наталья Кушнарева.

Имеет два высших профильных образования, ученую степень кандидата экономических наук, международные сертификаты, опыт работы главным бухгалтером и аудитором в крупных российских компаниях. В 2007 г. основала аудиторскую компанию «НК-Профаудит». Ведет активный образ жизни.

батывать различные запросы оперативно и максимально качественно. Большое внимание я уделяю развитию и образованию себя и своих сотрудников. Мы проводим внутренние тренинги и участвуем в выездных семинарах.

Поделитесь, пожалуйста, успехами и планами по развитию компании.

Основная часть клиентов пришли к нам по рекомендации. Сейчас мы ведем работу по масштабированию компании и планируем расширить клиентуру за счет активного маркетинга.

IT ПАТЕНТ



Сделки с результатами интеллектуальной деятельности: работа над ошибками

Авторы:

Олег Игоревич Абраменко,
патентный поверенный РФ
и евразийский патентный
поверенный

Евгения Викторовна Рыбалко,
юрист по интеллектуальной
собственности

Юристы компании IT Patent разобрали три распространенные ситуации, встречающиеся на практике.

Ситуация 1: противоречия в условиях договора

К нам обратился клиент, который выступает заказчиком в сделке с компанией — разработчиком программного обеспечения. В ходе переговоров стороны договорились, что исключительные права на объекты, которые создаются в рамках этого договора, отчуждаются заказчику. Сумма сделки составляла 3 млн руб. Заказчик попросил ознакомиться с текстом предложенного исполнителем договора, чтобы убедиться в соответствии формулировок нормам права и оценить риски, которые несет договор.

В договоре обнаружили проблемы с передачей исключительных прав заказчику: условия были сформулированы некорректно, двусмысленно и противоречиво.

Одной фразы в договоре, что все исключительные права принадлежат заказчику, недостаточно для их реального перехода.

Так, в разделе об интеллектуальной собственности были введены следующие положения: «заказчику с момента подписания сторонами акта выполненных работ принадлежат все исключительные

Генеральный директор — Олег Игоревич Абраменко.

Имеет высшее техническое образование по специальности 230105 (ПО ВТ и АС), работал программистом в «Лаборатории Касперского». Принимал непосредственное участие в разработке сервисов, используемых такими продуктами компании, как: Kaspersky AntiVirus (KAV)/Kaspersky Internet Security (KIS)/KPM/KTM. С 2013 по 2016 гг. возглавлял направление IT в Центре интеллектуальной собственности «Сколково». Соавтор курса по интеллектуальной собственности совместно с Открытой технологической академией.

Занимается патентованием разработок в сфере IT: компьютерная безопасность, компьютерное зрение, обработка сигналов, Big Data, криптография, искусственный интеллект и др.

Проходил стажировку в компаниях: Thomson Reuters, London UK — проведение патентных исследований и построение патентных ландшафтов, ArentFox, NY USA по подготовке патентных заявок в области IT.



права на использование работ, выполненных по настоящему договору, в любой форме и любым способом». На первый взгляд создается впечатление, что заказчику будут принадлежать исключительные права на программное обеспечение в полном объеме. Тем не менее формулировка «исключительные права на использование» вызывает двусмысленную интерпретацию, и при возникновении спора это может привести к передаче права только на использование (то есть лицензия, а не отчуждение). Смены правообладателя по лицензионному договору не происходит. Также сущности отчуждения противоречило следующее условие: «подрядчик разрешает заказчику использовать результат работ в целом или его отдельные части с указанием имени подрядчика в рекламных целях, в том числе в целях коммерциализации». При заклю-

чении договора об отчуждении от подрядчика не требуется отдельного разрешения на использование объекта.

В том же разделе договора содержалось положение, что «во избежание сомнений стороны подтверждают, что по настоящему договору заказчику отчуждается исключительное право на все материалы/версии/рабочие варианты работ». Договор предусматривал право заказчика на передачу программного обеспечения в эфир, а также право воспроизведения неограниченным тиражом. Таким образом, происходит запутывание заказчика, причины которого могут быть как в недобросовестности, так и в отсутствии компетенции сотрудников, готовивших договор.

Риски: исключительные права на созданное программное обеспечение в первой редакции договора не переходят к за-

казкику в полном объеме, в связи с чем он не сможет в дальнейшем использовать созданный объект без согласия исполнителя (подрядчика). Кроме того, в приведенной ситуации подрядчик, оставаясь правообладателем, вправе в дальнейшем запрещать использование по истечении срока действия договора, а также требовать дополнительное вознаграждение за пролонгацию договора на новых условиях.

Держатель такого патентного портфеля может столкнуться с тем, что бывшие работники обратятся в суд с требованием о взыскании компенсации за многолетнее незаконное использование их изобретений.

Ситуация 2: инвестор требует предоставить документы, подтверждающие надлежащее оформление интеллектуальной собственности на компанию

Готовясь к сделке, инвестор обратился с целью провести due-diligence (то есть процедуру выявления правовых рисков, касающихся нематериальных активов) компании, в которую предполагалось инвестировать 10 млн руб. Для проведения оценки используются все документы, подтверждающие исключительные права на объекты интеллектуальной собственности компании-патентообладателя. Это делается с целью проверки цепочки передачи исключительных прав от работников компании и подрядчиков по проведению НИОКР, чтобы оценить возможные риски для инвестора.

Совместное владение результатом интеллектуальной деятельности не предполагает разделения исключительного права на доли. В сравнении с вещным правом, в котором применяется понятие доли в праве, исключительное право неделимо.

Из предоставленных документов следовало, что с работниками не были оформлены необходимые документы, не выплачены вознаграждения за служебные изобретения. Тем не менее работодатель является правообладателем десяти патентов, шесть из которых — «токсичные». Держатель такого патентного портфеля несет риск, что бывшие работники обратятся в суд с требованием о взыскании компенсации за многолетнее незаконное использование их изобретений.

Подобные судебные процессы работники выигрывают, так как новый правообладатель не проявил достаточную осмотрительность при совершении сделки и не может предоставить суду ни одного документа, подтверждающего его законное право. Ввиду того что некоторые работники уже не сотрудничают с бывшим работодателем и не выходят на связь, восстановить документацию не представляется возможным. В данном случае было принято решение «очистить» те патенты, авторы которых до сих пор сотрудничают с компанией, а остальные активы аннулировать.

Риски: отказ инвестора сотрудничать с компаниями, у которых отсутствует внутренняя документация о правильном оформлении служебных результатов интеллектуальной деятельности.

Ситуация 3: по договору передается часть исключительного права

Исключительное право может принадлежать нескольким лицам совместно. Такая ситуация часто возникает при совместном финансировании проекта, когда необходимо разделить издержки. В таком случае правообладатели определяют порядок взаимного использования и распоряжения посредством заключения письменного соглашения. Совместное владение результатом интеллектуальной деятельности не предполагает разделения исключительного права на доли. В сравнении с вещным правом, в котором применяется понятие доли в праве, исключительное право неделимо.

Несмотря на это, контрагенты вставляют подобные условия в договор об отчуждении исключительного права: «исполнитель обязуется передать заказчику материальный носитель с программным обеспечением и часть исключительного права согласно акту». Используя деление права на доли, стороны нередко пишут следующее: «стороны составляют акт приема-передачи и лицензионный договор о равных правах на программное обеспечение (50% — заказчику, 50% — исполнителю). С момента подписания указанного акта и лицензионного договора сторонами часть исключительного права на программное обеспечение считается переданной заказчику». Усло-



ЕВГЕНИЯ ВИКТОРОВНА РЫБАЛКО,
юрис по интеллектуальной собственности

вия о разделении исключительного права на доли или процентные соотношения противоречат законодательству и потому не подлежат применению.

Риски: заключая договор с условием о разделении исключительного права на доли, заказчик рассчитывает, что он становится полноправным правообладателем и будет распоряжаться долей самостоятельно. Однако законодательство не предусматривает правовых механизмов, реализующих подобные условия на практике, следовательно, договор может быть признан лицензионным. Таким образом, заключение подобной сделки лишает заказчика права быть правообладателем.

Готовя сделку с объектом интеллектуальной собственности, всегда держите в голове следующий чек-лист задач, которые должны быть выполнены:

1. Провести комплексную проверку документов контрагента (трудовые договоры, локальные акты организации, гражданские договоры) на предмет наличия условий о передаче исключительных прав.
2. Проверить соблюдение цепочки передачи прав от контрагентов — компании, от работников — работодателю.
3. Избегать двусмысленности условий в договоре.
4. Прописать сущность сделки: лицензионный договор или договор отчуждения исключительного права.

Несоблюдение задач приводит к ошибкам, исправление которых причинит компании репутационные и финансовые издержки.

АДВОКАТСКОЕ БЮРО «КАТИН, ДАЛЬСКИЙ И ПАРТНЕРЫ»

Порядочность и любовь к профессии

Адвокатское бюро «Катин, Дальский и партнеры» — сплоченная команда высококлассных профессионалов, работающих в различных областях права. На их счету немало выигранных сложных дел. В своей работе коллектив опирается на целый ряд основополагающих принципов, которые остаются неизменными на протяжении многих лет. Наш собеседник — партнер адвокатского бюро «Катин, Дальский и партнеры» Вера Игоревна Катина.

Вера Игоревна, четыре года назад интервью нашему журналу давали Игорь Борисович Катин и Юрий Евгеньевич Дальский. Что изменилось с тех пор? В частности, уровень конкуренции на рынке оказания юридических услуг вырос?

Может быть, это прозвучит странно, но мы, по сути, не участвуем в конкурентной борьбе. Один из принципов нашей работы, который остается неизменным, — опираться прежде всего на постоянных клиентов. Их число постепенно растет за счет того, что к нам обращаются люди по рекомендации тех, кто уже работает с нами несколько лет. Проходит время, проблему клиента мы решаем, но он остается нашим доверителем. Если возникнет необходимость, клиент снова обращается к нам.

Мы стараемся не просто ликвидировать болевые точки конкретного бизнеса, но и занимаемся профилактикой их возникновения в дальнейшем. А дела бывают очень сложные. Сейчас, например, работаем с фирмой, которая занимается продажей продуктов питания. Там уже заведено два уголовных дела, груз изъят на таможне. Ситуация очень сложная. По нашему мнению, в данном случае бизнес беззащитно «кошмарят». Мы взяли за это дело, но совершенно очевидно, что это не разовая работа. Сейчас нам предстоит определить все болевые точки этого бизнеса, сделать так, чтобы вывести его из критического положения. Но затем не менее важная задача — помочь компании структурировать бизнес так, чтобы исключить повторение подобных ситуаций.

Все компании, которые ведут операционную деятельность, рискуют. Они



**Партнер, адвокат —
Вера Игоревна Катина.**

Родилась в Москве. В 2008 г. окончила Московскую государственную юридическую академию им. О. Е. Кутафина. С 2011 г. является партнером адвокатского бюро «Катин, Дальский и партнеры».

всегда могут стать объектом внимания правоохранительных или фискальных органов.

При этом сами бизнесмены ведут себя нередко очень беспечно, безответственно. Те же налоговые органы без труда находят у них недостатки, нарушения, допущенные не по злому умыслу, а просто по недосмотру. Предприниматели, стараясь решить проблему, обращаются в различные юридические фирмы, ищут специалистов. Но юристы, даже квалифицированные, как правило, являются знатоками в какой-то узкой области. Они не могут проанализировать организацию бизнеса в целом, найти ошибки в концепции развития компании, поэтому занима-

ются латанием дыр. Это временные меры, которые не снижают риски. Мы же стараемся находить корни проблем конкретного бизнеса.

Наша задача — сделать так, чтобы бизнесмены спокойно занимались своим делом, а не ходили в суды, не объяснялись с полицией, не разбирались с претензиями налоговых органов.

Со многими доверителями у нас заключены соглашения на абонентское сопровождение. Это как бы юридическая страховка для клиента, для нас — финансовый фундамент стабильной работы. Конечно, расценки на наши услуги не демпинговые, но тем не менее их действительно можно назвать разумными.

Набор проблем, с которыми приходится сталкиваться бизнесу, за последнее время изменился?

Конечно. Но главное, что, судя по практике работы с нашими доверителями, в целом риски для бизнеса уменьшились. Еще недавно нам приходилось 3–4 раза в месяц выполнять функции «скорой юридической помощи» — срочно выезжать в офисы наших клиентов, когда туда неожиданно приходили представители правоохранительных структур. Причем чаще всего, как потом выяснялось, основания для их визитов были надуманными.

И начинались маски-шоу?

Нет, это очень редко. Как правило, оперативники вели себя корректно, вежливо. Но при этом изымали документы, бухгалтерскую отчетность и, по сути, парализовывали работу компании. Однако в последнее время такие случаи стали редкостью.

Соответственно, у нас сейчас появилась возможность развиваться в других направлениях. Например, мы активно стали заниматься правовыми вопросами в сфере интеллектуальной собственности. У нас появились клиенты, работающие в сфере шоу-бизнеса. Конкретных фамилий называть не буду — это люди известные.

Откровенно говоря, заниматься этими вопросами очень интересно. Речь идет об области права, которая существует давно, но по-настоящему квалифицированных специалистов-юристов, работающих в этой сфере, сейчас очень мало. Это ощущается даже в ходе судебных процессов, в которых нам уже довелось участвовать. Адвокаты наших оппонентов выглядели подчас просто беспомощно, хотя некоторые из них позиционировали себя именно как специалисты в сфере прав на интеллектуальную собственность.

Вам часто приходится участвовать в судебных процессах?

Конечно, но мы стремимся, представляя интересы своих доверителей, найти компромиссное решение. Мы никогда не заводим переговоры в тупик. Хотя, конечно, мы не можем идти на принципиальные уступки оппонентам, не согласовывая этот вопрос со своим доверителем.

Судебное разбирательство — это, как правило, война. Между тем все прекрасно понимают, что в этой войне в выигрыше остаются прежде всего юристы, адвокаты. Бизнесу эти сражения невыгодны.

Можно ли говорить, что законодательство, в рамках которого вы работаете, изменилось?

Законодательная база меняется постоянно. В частности, были внесены изме-

нения, касающиеся оспаривания сделок, когда руководитель совершает сделку в ущерб обществу. Эти поправки внесли ясность в этот раздел законодательства, уже были использованы нами в ходе судебных разбирательств. И это можно считать прецедентом в судебной практике.

Кстати, о судебной практике. Какие изменения произошли в работе судов?

Чувствуется большая разница в организации работы судов в Москве и в регионах. На периферии, как правило, суды рассматривают дела более внимательно, вникают в суть вопроса, во все обстоятельства дела. Столичные суды чрезвычайно загружены, судьям можно только посочувствовать, как, впрочем, и участникам процессов. Они — в постоянном цейтноте. У московских адвокатов, участвующих в судебных разбирательствах, уже выработалась привычка говорить очень быстро. Время для выступлений ограничено. В регионах в этом смысле работать гораздо проще. Хотя, конечно, квалификацию столичных судей никто не подвергает сомнению.

Судебное разбирательство — это, как правило, война. Между тем все прекрасно понимают, что в этой войне в выигрыше остаются прежде всего юристы, адвокаты. Бизнесу эти сражения невыгодны.

Можно привести примеры выигрышей вами в суде дел?

Можно, конечно. Но все же, если говорить о критериях успешности нашей работы, то главный, как я уже говорила, — отсутствие необходимости для наших клиентов участвовать в судебных разбирательствах. Если мы встречаемся с ними раз в месяц просто для обсуждения каких-то текущих рабочих вопросов, если у клиента нет юридических проблем, это наш реальный успех, достижение.

Приходится братья за заведомо проигрышные дела?

Да, так бывает. Хотя, конечно, стопроцентно предсказать конечный результат невозможно. Мы сразу честно говорим клиенту, что, на наш взгляд, шансов выиграть дело очень мало. Но за последние годы я не помню случая, чтобы наш доверитель в такой ситуации решил отказаться от дальнейшей борьбы. Нам доверяют. И мы прилагаем все усилия для того, чтобы использовать даже минимальный шанс. Иногда это получается.

Наверное, правильно будет сказать, что в изменяющихся условиях — экономических, законодательных — ваше

адвокатское бюро остается всегда верным основным принципам своей работы. Можете их кратко сформулировать?

Мы всегда говорим своим доверителям правду. Мы — профессиональные советники, консультанты. Но решение принимает клиент. И делает это, исходя из той оценки ситуации, которую мы даем. И отвечаем за объективность этой оценки.

Мы никогда не даем стопроцентных гарантий успешного исхода дела. Решение выносит суд. Мы же можем твердо обещать, что используем весь свой опыт, знания, чтобы решение было вынесено в пользу нашего доверителя, чтобы проблема была решена. Наши постоянные клиенты имели возможность не раз в этом убедиться. Соответственно, и они нам полностью доверяют, предоставляют всю необходимую информацию, ничего не скрывая. Такие доверительные отношения между адвокатом и клиентом имеют огромное значение. Взаимное доверие — важнейшее условие нашей успешной работы.

Мы никогда не ставим во главу угла собственную материальную выгоду,

не смотрим на клиента как на источник заработка. В материальном плане адвокату выгодно довести дело до судебного разбирательства, причем достаточно долго. Сейчас я участвую в судебном процессе на стороне ответчика и уже предпринимала несколько попыток достигнуть компромисса, мирового соглашения. Это было бы выгодно обеим сторонам. Но все попытки блокируются адвокатами истца. Я уверена, что главная причина в том, что затягивание процесса выгодно именно им. Это дает возможность больше заработать. Мы так никогда не поступаем.

Со многими нашими доверителями мы поддерживаем уже не только профессиональные, но и просто человеческие отношения — встречаемся, общаемся. Мы интересны друг другу. Это всегда приятно.

Еще один принцип. Мы не отступаем от своих обязательств. В переговорах с оппонентами всегда придерживаемся ранее достигнутых договоренностей. Как показывает практика, далеко не все наши коллеги следуют этому правилу.

Но главный наш принцип, который лежит в основе всего, — порядочность и любовь к своей профессии.

БРАЙДЕН КОНСАЛТИНГ



Юридическая компания «Брайден консалтинг» с 2008 г. оказывает широкий спектр услуг для бизнеса. Основные направления деятельности: регистрация, реорганизация и ликвидация фирм, банкротство, арбитражные споры, покупка и продажа готовых предприятий, сделки с недвижимостью, комплексное юридическое и бухгалтерское сопровождение. О деятельности компании рассказывает ее основатель и руководитель Роман Винокуров.



РОМАН ВИНОКУРОВ,
основатель и руководитель

На сегодняшний день достаточно актуален вопрос ликвидации компаний. Прежде чем устранить юридическое лицо, надзорные органы проводят проверки, которые зачастую заканчиваются большими доначислениями. Будучи специалистом в этом вопросе, что бы вы могли сказать?

Действительно, последние годы закрыть компанию становится все сложнее. Но в этом вопросе нужно понимать, что не все организации интересны налоговикам. Конечно, всегда на заметке фирмы, которые имеют большой оборот (от 50 млн руб. в год) и работают по общей системе налогообложения, то есть с НДС. Упрощенцы и мелкие предприятия не особо кому-то нужны...

По каким причинам обычно бизнесмены избавляются от своих компаний?

Их несколько. Во-первых, бизнес, как говорится, не пошел или нет согласия с партнером, а порознь никто работать дальше не хочет. Во-вторых, предприниматель производит замену старой компании на новую, так как не хочет стать мишенью для выездной налоговой проверки, которую могут назначить по истечении трех лет работы юридического лица.

Какие преимущества получают предприниматели, которые обращаются к вам за содействием в ликвидации?

- В целом наше содействие позволяет:
1. Ликвидировать компанию с полным контролем всех проверок.
 2. Закрыть организацию с долгами — через банкротство или альтернативными способами.
 3. Также мы можем оценить риски назначения проверочных мероприятий.
 4. И, что не менее важно, правильно подготовиться к процедуре ликвидации, чтобы пройти ее быстро и гладко.

Могли бы сказать, какие способы ликвидации сегодня используются, чтобы грамотно избавиться от ненужных юрлиц?

Да, конечно, это вполне открытая информация, которая размещена на нашем сайте. Способы на сегодняшний день следующие:

1. Добровольная ликвидация (официальная).

Основное условие: компания не должна иметь долгов перед бюджетом, фондами и контрагентами. Основной риск: предприятия с оборотом свыше 100 млн руб. за последние три года представляют интерес для налоговых инспекций, поэтому, еще раз повторюсь, заниматься ликвидацией без предварительной подготовки не стоит.

2. Альтернативная ликвидация путем смены директора и участника.

Суть услуги в том, что мы находим покупателя, который становится новым директором и владельцем компании. Обычно покупатели — это иностранные граждане, которым проще начать свое дело, просто купив готовое предприятие. Если на компании имеются небольшие долги — ничего страшного: новый собственник с ними сам разбирается.

3. Банкротство.

Этот способ обычно используется для компаний с долгами от 2 млн руб. и более. Здесь важно контролировать возможность наложения на директора, собственников и других сотрудников компании субсидиарной ответственности за долги компании.

Какова стоимость ваших услуг?

Мы предоставляем нашим клиентам и партнерам (адвокатам, бухгалтерам, аудиторам и т.д.) одни из самых лучших условий, при этом обеспечивая 100% гарантии в успехе после завершения переданных нам проектов.

✓ Стоимость добровольной ликвидации — от 50 тыс. руб. в зависимости от того, нужна ли наша помощь в прохождении контрольных мероприятий или нет.

✓ Стоимость альтернативной ликвидации — в среднем 50 тыс. руб. При этом дополнительно могут потребоваться услуги по смене юридического адреса, наименования и т.д.

✓ Стоимость банкротства — от 300 тыс. руб. и до нескольких миллионов, если имеется большой размер кредиторской задолженности или на исполнителя ложится работа по взысканию дебиторки.

Думаю, в вашей практике бывают случаи, когда клиенты не готовы платить за ликвидацию. Особенно если человек прогорел и просто не имеет лишних средств. Что вы можете предложить в этих случаях?

Единственное, что можно предложить, — это продать свою компанию. Этой услугой занимается наш департамент готовых компаний. В рамках услуги мы находим покупателя, который хочет далее работать от юрлица. Обычно фирмы с историей нужны для поднятия своей репутации на рынке, участия в тендерах, получения лизинга и т.д.

Здесь отмечу, что наш клиент не только не тратит свои деньги, чтобы избавиться от юрлица, но и может заработать, если фирма без долгов и других проблем.

Что бы вы могли добавить в заключение?

Пожалуй, отдельно следует отметить наш подход к решению задач, который существенно отличается от работы многих юристов. Мы всегда смотрим на ситуацию с двух сторон: и как юристы, и как предприниматели. Это позволяет быстро находить взаимопонимание с клиентами и эффективно решать даже самые сложные задачи!

ВАШ ИМПОРТЕР



Импорт, доступный каждому

Интерес к аутсорсингу ВЭД в России растет. Открывая компанию «Ваш Импортёр», ее руководитель Артем Макарук сделал ставку на честный импорт и открытость с клиентами. Большой объем заказов и доступная цена помогают компании развиваться, новые клиенты становятся постоянными.



Генеральный директор — Артем Макарук. Родился в 1978 г. в Одинцовском районе Московской области. Более 15 лет работает в сфере организации импорта товаров в Россию. В 2013 г. основал и возглавил компанию «Ваш Импортёр». Любит путешествовать с семьей.

Артем, чем ваша компания может быть полезна клиенту?

Мы оказываем весь комплекс услуг по аутсорсингу ВЭД изо всех стран мира в РФ. Импортируем на свои и на контракты клиентов. Являемся связующим звеном между российским клиентом и зарубежным поставщиком. Все риски и ответственность по импорту, вопросы с ФТС, банком, валютным контролем, ФНС мы берем на себя. Таким образом, с клиента снимаются абсолютно все заботы по закупке, доставке и таможенной очистке товара.

Какие преимущества получает клиент, выбирая вашу компанию?

Преимущества работы с нами следующие:

- ✓ официальный ввоз в Россию с соблюдением всех правовых норм и уплатой таможенных платежей без занижения таможенной стоимости;
- ✓ доступная цена на комплекс услуг;
- ✓ гибкость в работе, быстрота в принятии решений, адаптивность и открытость любому клиенту;

✓ возможность ввоза на наш контракт и на контракт клиента.

К нам обращаются как крупные фирмы, так и ИП. Некоторые давно возят, но в силу ужесточения условий ввоза и проверок ФНС вынуждены менять схему импорта, а их текущие импортеры не могут возить иначе. У ряда импортеров проблемы с оплатой, платежи идут поставщикам несколько недель. У нас платежи поставщикам проходят за 2–3 часа. У ряда импортеров долгий срок доставки. Нам удается держать заявленные сроки. Что касается проверок, наши клиенты знают, что при запросе ФНС у них не будет проблем, т.к. после поставки они получают весь комплект документов, в том числе копию таможенной декларации.

Другие клиенты только начинают импорт и практически не знают ничего о ВЭД. Таким клиентам мы оказываем особое внимание. Постоянно консультируем по всем вопросам, а вопросов всегда огромное количество.

Около 50% наших клиентов — это небольшие организации или индивидуальные предприниматели. Помимо высокого сервиса, им нужен индивидуальный подход. Мы всем клиентам уделяем много внимания, быстро решаем их проблемы.

Мы любим сложные задачи, ввозим любые товары, кроме товаров по квотам, алкоголя, оружия, лекарств. Возим любым транспортом: морским, воздушным, автомобильным, железнодорожным, используем мультимодальные схемы. У нас надежные транспортные партнеры, с которыми работаем со дня основания компании.

На импорт каких товаров поступают запросы?

Наши клиенты — компании из различных отраслей. Возим разное промышленное оборудование, инструменты, одежду, продукты питания, спортивный инвентарь, отделочные материалы, автохимию, товары народного потребления. На данный момент готовим проекты по поставке косметики и шампуней для животных из США в Крым, дверных доводчиков для автомо-

билей из Китая, косметики из Испании, шерсти из ЕС, фурнитуры из ЕС.

Наверняка в вашей практике бывали сложные случаи.

Конечно, ВЭД не бывает без сложностей. Был проект по импорту вегетарианских кормов для животных и вегетарианских продуктов из ЕС. Товары поставлялись 10 европейскими производителями нашему поставщику по контракту. Для таможенного оформления в РФ на все товары необходимо было получить сертификаты качества от производителей и другие документы. Подготовка затянулась более чем на полгода, т.к. производители не работали ранее с РФ, и им было трудно понять, почему у них просят так много документов. Не сразу подобрали код ТНВЭД на вегетарианский корм, пришлось делать запрос в Россельхознадзор.

Была поставка сушильного оборудования на шести машинах стоимостью около 400 000 евро. Были сложности с погрузкой у поставщика, но в итоге все прошло отлично. Клиент доволен.

Все риски и ответственность по импорту, вопросы с ФТС, банком, валютным контролем, ФНС мы берем на себя.

Поделитесь проблемами в вашем сегменте бизнеса.

Первая: многие клиенты с большим трудом переходят на белую схему работы. Компании десятилетиями работают по серой схеме, экономят на таможенных платежах и не хотят терять прибыль. Но реалии таковы, что очередная банковская проверка или проверка ФНС может стать для них последней.

Вторая: российские компании до сих пор с недоверием относятся к аутсорсингу. В этом Россия сильно отстает от Европы. Да и качественных импортеров у нас недостаточно, рынок только развивается.

Оптимистичный подход к делу — залог успеха компании

На рынке автомобильных грузоперевозок задерживаются только сильные игроки. Профессионализм и позитивный подход в решении даже самых сложных задач помогают руководителю ООО «МТБ» Владимиру Захарченко увеличивать оборот и прибыль на 20% ежегодно с 1999 г.



Владелец и руководитель — Владимир Иванович Захарченко. Родился в 1979 г. в Брянской области. После службы в армии прошел путь от грузчика до руководителя компании. С 1999 г. занимается собственным бизнесом в сфере автомобильных грузоперевозок. Увлекается путешествиями, кунг-фу.

Владимир Иванович, расскажите об основных видах деятельности вашей компании.

Мы работаем в нескольких направлениях: автомобильные перевозки в секторе B2B, мувинговые услуги, то есть организация офисных, квартирных, а также переездов складов, производств и других объектов с имуществом.

У нас есть интернет-магазин по продаже упаковочных материалов. На сайте клиент может самостоятельно выбрать упаковку, необходимую для комфортного переезда. Исходя из категории квартиры или офиса, мы предлагаем набор упаковочного материала. В зависимости от объема заказываемой упаковки предоставляем скидки в том числе и на переезд: машину и работу грузчиков.

Востребована у наших клиентов услуга — аутсорсинг рабочего персонала.

Мы предоставляем грузчиков, кладовщиков, упаковщиков, складской персонал. На данный момент наши сотрудники задействованы на хозяйственной территории Большого театра, в Управлении федерального казначейства и на других объектах.

Еще одно направление нашей деятельности — такелажные работы, то есть перемещение тяжеловесных грузов. Например, мы занесли мини-коллайдер весом до 30 тонн в подвал. Производили работы по подъему бассейна на 12-й этаж отеля «Хаятт». Перемещали бассейн через окно, использовали спецтехнику, погрузчик, автокран. Для такой работы обычно достаточно 4–6 человек и одной восьмичасовой смены.

Часто работаем ночью. Так, в гостиницу «Москва» привозили оборудование для химчистки и прачечной и доставляли его через подвальное помещение, парковку. Движение автотранспорта по ул. Охотный Ряд на это время перекрывалось.

Какими крупными проектами вы гордитесь?

Вертолетный завод «Камов» переехал с нашей помощью. Мы сделали аккуратный демонтаж, отсоединение электро-, воздушных и водяных приводов, перевезли оборудование на другое место и подключили. Таким образом, осуществили целый комплекс услуг по перемещению имущества, достаточно сложный и объемный. Недавно мы перевозили филиал «Почты России» с ул. Мясницкая на ул. Кожевническая. Ежедневно на этот объект выходило до 120 рабочих. Среди объектов, на которых нам удалось поработать, — телекомпания «Первый канал», библиотека МГУ, Дом Правительства РФ, Третьяковская галерея, Государственный Кремлевский дворец.

Мы с интересом беремся за любые, даже самые неординарные, проекты. Когда у нас была задача поднять в зал концертный рояль весом около тонны, одних грузчиков было недостаточно — мы использовали специальные тележки, домкрат,

захваты, зацепы, тросы. От частных клиентов поступают заказы внести в квартиру огромный диван, сейф или аквариум. Приходится продумывать способы, выставлять рамы, поднимать имущество краном.

Назовите ваши конкурентные преимущества.

Внимательность, точность и вежливость. Мы стараемся максимально качественно обслужить каждого обратившегося к нам клиента. И благодаря этому успешно обходим более крупных игроков на рынке автомобильных грузоперевозок. У нас небольшая гибкая компания, мы идем навстречу клиенту, предлагаем индивидуальные условия. Наши сотрудники всегда онлайн, что позволяет оперативно решать вопросы, возникающие на площадке. Водители и грузчики проходят инструктаж перед выходом на каждый объект, ведь у разных клиентов могут быть специфические требования, пожелания к работе, и мы должны их учитывать. Перевозки застрахованы из расчета 5 млн руб. за автомобиль, такелажные работы — 15 млн за проект.

Какие цифры подтверждают успех вашей деятельности?

97% компаний ликвидируются в ближайшие пять лет после открытия, мы входим в оставшиеся 3% — и уже 19 лет успешно трудимся. Были и тяжелые времена, кризис, но я не из тех, кто опускает руки. Пессимисты у нас долго не задерживаются, в нашей команде исключительно оптимистично настроенные профессионалы, и в этом залог успеха компании.



ДОМ АДВОКАТОВ — МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПРАВОВОЙ ЦЕНТР

Поиск новых подходов в работе, эффективное решение проблем каждого клиента — отличительные черты деятельности коллектива специалистов компании «Дом адвокатов — многофункциональный правовой центр», генеральным директором которой является наш собеседник — Варужан Ваникович Налбандян.



ВАРУЖАН ВАНИКОВИЧ НАЛБАНДЯН,
генеральный директор

Ваша компания вышла на рынок оказания юридических услуг совсем недавно. За счет чего рассчитываете выстоять в конкурентной борьбе?

На самом деле, мы на этом рынке не новички. Ранее примерно два года работали как адвокатский кабинет. Правовую форму решили поменять в связи с расширением штата. Сегодня в компании трудятся полтора десятка специалистов. Причем подавляющее большинство из них имеют помимо профильного высшего образования опыт работы в правоохранительных органах.

Это имеет значение?

Конечно. И немалое. В идеале адвокат, юрист должен на практике изучить ту сферу, в которой работает. Причем и изнутри, и снаружи — как теорию, так и практику. Чтобы понимать принципы работы, психологию прокуроров, следователей, судей. Думаю, что наши конкурентные преимущества на рынке — это и новые, нестандартные формы работы.

Мы сформировали типовое предложение по комплексному обслуживанию юридических лиц. Оно включает в себя все виды юридического, бухгалтерского и рекламного сопровождения.

Любой вновь образованный бизнес сталкивается прежде всего с проблемами именно в этих сферах — юридических, бухгалтерских, рекламных. Отсюда и наше наполнение понятия «многофункционального центра».

Конечно, юридические услуги — основное направление. Рекламные услуги предоставляем через партнеров. Мы в данном случае проверяем рекламный договор, чистоту сделки, определяем риски заказчика. То есть сопровождаем оказание рекламных услуг, в случае необходимости можем рекомендовать клиенту надежных, проверенных партнеров.

Насколько мне известно, подобное комплексное обслуживание сегодня, кроме нас, в Москве никто не предлагает.

Но компания оказывает услуги и физическим лицам?

Это отдельное, очень важное направление нашей работы. Причем и здесь мы стараемся отойти от шаблонов. В частности, сейчас в завершающей стадии находится создание электронной площадки. Любой гражданин, у которого возникает юридический вопрос, например необходимость подготовить иск в суд, сможет зайти на нашу электронную площадку и обозначить конкретную сумму, которую в состоянии потратить на оплату этой услуги. Эти деньги он вносит на депозитный счет. Далее потенциальные исполнители оценивают предложение, кто-то из них берется за эту работу. Заказчик может получить на площадке всю необходимую информацию об исполнителе. Оплата проводится только по результату, на основании акта приемки работ, который также составляется в электронной форме. В данном случае исполнитель уверен, что услуга будет оплачена, а заказчик — что работа будет выполнена. В противном случае деньги ему вернут. Очень важно, что потенциальные исполнители — только аккредитованные, проверенные, официально работающие юристы и юридические фирмы. Любые сомнительные компании и юристы не имеют шансов воспользоваться этой площадкой. Мы об этом позаботимся.

А каков ваш интерес?

Усовершенствовать качество оказания юридических услуг, сделать ее гласной, открытой, гарантированной, доступной для всех слоев общества!

Конечно, мы и сами оказываем услуги в сфере уголовного и наследственного права физическим лицам. У нас уже выработались свои подходы, принципы организации работы.

Есть юридическая проблема — задача юриста, адвоката повернуть ее таким образом, чтобы это было выгодно клиенту. Бывают очень сложные дела. Тогда мы собираемся всем коллективом и устраиваем своего рода мозговой штурм. Как правило, удается найти нестандартные, неожиданные пути решения проблемы. Нам не раз удавалось ставить в тупик прокуроров, следователей, кассационные инстанции, выигрывать очень непростые дела.

С другой стороны, никогда уважающий себя адвокат не будет давать клиенту стопроцентной гарантии. Решение выносит суд.

Были случаи, когда вы отказывали потенциальному клиенту?

Да, такое бывает, когда после знакомства с делом понимаешь, что шансов выиграть его нет. Конечно, можно согласиться, пообещать сделать все возможное. Многие так и поступают. Это обычная практика, к сожалению. Но... Всех денег не заработаешь. А вот доверие клиентов можно и нужно зарабатывать. Конечно, те, кому мы отказали, все равно найдут юристов, которые возьмутся за дело с заведомо проигрышным результатом. Но в конце концов человек будет помнить, что в Доме адвокатов ему сказали правду, поступили по совести.

Для меня, как руководителя, и для всех наших сотрудников очень большое значение имеет репутация компании. Поэтому политика Дома адвокатов именно такая: всегда оставаться не только профессионалами, но и просто порядочными людьми.

ДИМИКАНДУМ



На фоне других юридических фирм Москвы и Московской области эта выделяется оригинальным названием, стильным логотипом и красивой супружеской парой, основавшей компанию в 2017 г. Несмотря на недолгий срок своей работы, компания «ДИМИКАНДУМ» уже успела снискать признательность и благодарность со стороны десятков клиентов — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Среди них банки, строительные и проектные организации, торговые и производственные предприятия. Целевая аудитория охватывает как крупные холдинги, так и скромных по размерам выручки представителей малого бизнеса. Подробно о миссии и функциях своего детища нашему изданию рассказали основатели компании — генеральный директор Александра Громова и заместитель генерального директора Роман Громов.



Генеральный директор — Александра Громова.

Выпускница юридического факультета Московского государственного университета коммерции по специальности «коммерческое право», ныне вошедшего в состав РЭУ им. Плеханова.

Специализация: договорное, авторское, трудовое право, правовая аналитика. Имеет опыт работы в крупных компаниях страховой, нефтегазовой и строительной отраслей. В 2017 г. учредила компанию «ДИМИКАНДУМ».

Александра Евгеньевна, Роман Владимирович, как создавалась ваша компания? И откуда такое название?

Р. В.: Мы немало проработали в бизнес-структурах в качестве наемных работников. Приобрели богатый профессиональный опыт, наладили эффективные деловые контакты с представителями самых разных сфер деятельности. И в какой-то момент поняли, что для дальнейшего личностного и профессионального роста необходимо выходить на новый

уровень. Так родилась идея создать свою компанию. Ее главная миссия — содействовать юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в решении разнообразных проблем. Разумеется, действуя строго в рамках правового поля и с привлечением высококвалифицированных экспертов-профессионалов.

А. Е.: Про название сразу решили: будет на латыни как дань уважения римскому частному праву — прародителю романо-германской системы права, к которой относится и российское право. Кроме того, название должно отражать специфику профессии, наш характер и отношение к жизни. Так родился фирменный девиз-логотип — орел, распростерший крылья, в обрамлении надписи: *Dimicandum unguibus et rostro* («Надо бороться — клювом и когтями»). Иными словами, в борьбе за интересы клиента мы прикладываем максимум усилий и используем все наши возможности. Первое из вышеприведенных слов и стало названием компании.

Как много людей трудится под вашим началом, что они делают?

Р. В.: Собственный штат компании небольшой — пять человек. Но в режиме аутсорсинга мы можем привлекать столько специалистов, сколько необходимо для выполнения актуальных заказов. Все привлекаемые — наши коллеги и партнеры по предыдущим местам работы. Высокие профессиональные и морально-этические качества этих людей многократно проверены и не вызывают у нас ни малейшего сомнения.

Диапазон по специализациям очень широкий: адвокатская и юридическая практика в сфере гражданского, уголовного, административного, семейного, жилищного права, отраслевых кодексов РФ, строительной-технической экспертизы, аудит (разные виды). С полным перечнем услуг и расценками на них можно ознакомиться на сайте компании www.dimicandum.com.

А. Е.: Хочу подчеркнуть, наши заказчики могут не отвлекаться от основной деятельности. Всю текущую рутинную работу мы берем на себя.

Сегодня многие предприниматели независимо от вида, формы и объема бизнеса озабочены его предварительной защитой от разного рода захватов, рейдерских атак... Вы можете предложить такую защиту?

Р. В.: Безусловно. Мы оказываем профессиональные услуги в сфере комплексной экономической безопасности. Иными словами, создаем глубоко эшелонированную линию юридической, организационной и психологической защиты бизнес-структуры. Эта система устраняет или сводит к минимуму внутренние и внешние риски для нашего клиента. В процессе работы наши специалисты скрупулезно выявляют все возможные угрозы для компании-заказчика, выстраивают комплексную систему их предотвращения и нейтрализации (в случае возникновения), осуществляют контроль и модернизацию действующих на предприятии систем информационной безопасности, финансовой отчетности, кадрового подбора, проверки контрагентов и деловых партнеров.

В числе ваших услуг — траблшутинг, что переводится с английского буквально как «отстрел проблем». Могли бы подробнее рассказать об этом направлении?

Р. В.: Оно подразумевает нестандартные способы решения подчас деликатных проблем. Исполнителю приходится прибегать к оригинальным, креативным методам, оставаясь при этом в рамках закона. Классический пример траблшутинга (из зарубежной практики): руководство одной из китайских фирм-производителей спортивной обуви столкнулось с проблемой воровства на своих предприятиях. Сотрудники крали производимые ими кеды, не отходя, что назы-

вается, от рабочих мест. Чего только не предпринимала фирма для предотвращения хищений, но результатов достичь не удавалось. Тогда фирма-траблшутер предложила производить левые и правые кеды на заводах компании, находящихся в разных странах. После реализации этой меры воровство, естественно, прекратилось.

А. Е.: Наша компания в режиме траблшутинга чаще решает репутационные проблемы или вопросы, касающиеся противоречий внутри коллектива фирмы-заказчика. Наши специалисты-траблшутеры нацелены на поиск источника проблемы и ее решение в максимально сжатые сроки. Обычно это делается методом мозгового штурма, который может длиться в течение нескольких рабочих дней.

Нередко приходится слышать из уст экспертов о наличии противоречивых норм внутри отечественного законодательства. Вы сталкиваетесь с этим, оказывая юридические услуги бизнесу?

А. Е.: Да. В нашем законодательстве хватает пробелов и коллизий (взаимоисключающих положений). Но данное обстоятельство далеко не всегда мешает, а очень часто даже, наоборот, помогает в разрешении сложных юридических противоречий, это вопрос юридической квалификации. Ведь наша главная цель — принимать понятные и качественные решения для бизнеса, всегда применяя закон через призму возможностей, а не ограничений.

Что позволяет вам успешно конкурировать с сотнями других юридических компаний, действующих на территории Москвы и Московской области?

Р. В.: Мы делаем ставку на три составляющие: нестяжательский подход, комплексное решение проблемы (охват всевозможных рисков и их нейтрализация), готовность работать на заказчика без праздников и выходных.

Нестяжательский подход — это отказ от погони за гонораром любой ценой?

Р. В.: Именно. Нашим клиентам — будь то юридические лица, индивидуальные предприниматели или обычные граждане — первую консультацию предоставляем бесплатно. С готовностью входим в финансовое положение клиента и идем на существенные скидки, если ему необходимо. Во время юридического сопровождения сделки или судебного процесса, к примеру, мы не пытаемся брать плату за каждый процедурный шаг. Ориентируемся строго на результат, на реализацию интересов клиента. На этапе переговоров

с потенциальным заказчиком готовы в тестовом режиме (бесплатно) сделать экспертное заключение, с выявлением всех возможных подводных камней любого предоставленного им юридического документа. Также особо хотим подчеркнуть, что не забываем и про чисто человеческий неравнодушный подход.

Многие крупные и средние компании держат в штате юристов. Какой смысл им обращаться в стороннюю организацию, подобную вашей?

А. Е.: Штатные юристы часто настолько загружены повседневной работой, связанной с деятельностью своей компании, включая рутинную техническую (подготовка копий, нотариальное удостоверение, отправка почтовых отправлений), что им просто некогда отслеживать все изменения в законодательстве и нюансы правоприменительной практики. Кроме того, не так много юристов in-house являются специалистами в нескольких отраслях права.

Мы, вслед за Адамом Смитом, считаем разделение труда главным условием высокоэффективной работы. Максимально широкий спектр правовых направлений может быть представлен только в лице команды, не ограниченной сферой деятельности своего работодателя.

В конфликтах предпринимателей с надзорными и правоохранительными органами вы также можете гарантировать первым эффективную защиту их интересов?

Р. В.: Конечно. Значительная доля обращаящихся к нам предпринимателей делает это как раз по причине возникших разногласий с госорганами: налоговой службой, таможней, полицией, надзорными ведомствами и т. д. И мы более чем в половине случаев помогаем бизнесу успешно справиться с проблемами, вызванными действиями (или бездействием) этих структур. К примеру, оказываем содействие участникам внешнеэкономической деятельности, помогая отклонить безосновательные притязания со стороны таможенных органов.

Но здесь важно понимать одну вещь: обращаться за юридической помощью надо задолго до того, как в вашем офисе прошла проверка или, хуже того, обыск. Заранее проведенный аудит бизнеса может исключить множество проблем в будущем.

Что касается вашего собственного дела, какие задачи ставите перед собой на ближайшие год-два?

А. Е.: Собираемся в большей степени сосредоточиться на поддержке малого бизнеса, представителями которого



Заместитель генерального директора — Роман Громов.

В 2003 г. окончил бюджетное отделение юридического факультета Московского университета МВД России по специальности «юриспруденция». В 2013 г. — экономический факультет Московского финансово-юридического университета по специальности «финансы и кредит». Специализация: уголовное, уголовно-процессуальное, налоговое право, исполнительное производство, правовая аналитика, экономическая безопасность предприятий, траблшутинг. За плечами — работа в Главном следственном управлении МВД России в г. Москве и в подразделениях экономической безопасности бизнес-структур. В 2017 г. стал соучредителем компании «ДИМИКАНДУМ».

мы, кстати, тоже являемся. Зачастую эти предприниматели работают в одиночку и им просто физически не хватает времени постигать все новшества и изменения законодательства, непосредственно касающиеся их деятельности. Поэтому организации, подобные нашей, могут стать для них хорошим подспорьем. Это касается как консультирования по текущим вопросам, так и помощи в разрешении кризисных ситуаций.

Р. В.: Независимо от масштабности и статуса наших клиентов мы будем совершенствовать качество своих услуг. И уже сегодня могу заверить всех предпринимателей, что даже в условиях нестабильной экономической обстановки наша юридическая поддержка вселит в вас уверенность в завтрашнем дне. Залогом тому являются наши профессионализм, многолетняя практика и добросовестное отношение к делу.

Транспорт под ключ

Организаций, предоставляющих под ключ комплексные транспортные услуги, на отечественном рынке не так уж много. А чтобы для всех отраслей экономики — и того меньше. Компания «ГРАНТ-Моторс», член Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), прочно заняла эту нишу с 2003 г. Основная сфера ее деятельности — транспортный аутсорсинг и все виды автоперевозок. Кроме этого — внешнее управление транспортом, консалтинг и аудит транспортных компаний. Масштаб бизнеса — вся страна. Целевая аудитория — предприятия реального сектора (и не только). Компания успешно разрабатывает и внедряет эффективные методики по управлению процессом транспортного обслуживания. В частности, единый центр, принимающий в режиме одного окна заявки на все виды транспортных и логистических услуг, или систему сбалансированных критериев, содержащую более сорока ключевых показателей эффективности управления транспортом. Наш собеседник, генеральный директор и основатель компании Павел Владимирович Михарев, уверен: непрофильные бизнес-процессы надо отдавать на аутсорсинг.



Генеральный директор — Павел Владимирович Михарев. Выпускник механического факультета Оренбургского государственного аграрного университета. За плечами работа в вузе, служба в армии, руководство транспортными предприятиями. Входит в состав комиссии по транспорту РСПП. В 2003 г. основал компанию «ГРАНТ-Моторс».

Павел Владимирович, что представляет собой транспортный аутсорсинг?

В нашей версии это комплексное транспортное обслуживание фирмы-партнера. После подписания соответствующего договора мы регистрируем по месту нахождения заказчика новое юрлицо — нашу дочернюю компанию. Ей заказчик передает всю свою транспортную инфраструктуру (автотехнику, гаражи, ремонтную базу, подсобные помещения) в арен-

ду. Обслуживающий персонал заказчика переводится в штат этой вновь созданной компании. И она берет на себя все заботы: по оплате труда, его организации, оказанию медицинских услуг для персонала, эксплуатационным расходам на арендуемую технику, ее страхованию, ремонту, снабжению запчастями и горюче-смазочными материалами, контактами с надзорными госорганами и т. д. А предприятие-заказчик только подает ей заявки на перевозки того или иного груза по требуемым ему маршрутам. И, разумеется, оплачивает эти услуги.

Получается взаимное вознаграждение — вы заказчику арендную плату плюс все текущие расходы, а он вам только плату за перевозки. И для вас это выгодно?

Да. Ведь разница между взаимными расчетами в нашу пользу, как если бы заказчик просто платил нам за услуги перевозки. Но так как мы обеспечиваем весь транспортный процесс под ключ и делаем это гарантированно и в течение длительного времени, освобождая заказчика от непрофильного вида деятельности, организационных и временных затрат, то для него это тоже выгодно: расходы, связанные с транспортировкой, снижаются до 10% в течение года и до 25% при долгосрочном сотрудничестве.

Сколько по времени длится такое партнерство и что происходит с вашей дочерней компанией и ее персоналом, если у заказчика вдруг пропадает необходимость в услуге?

Обычно договор заключается на срок от трех лет и больше. Теоретически при завершении или расторжении договора наша дочерняя компания должна

закрыться, а техника и персонал возвратиться обратно к предприятию-заказчику. Но на практике обычно происходит пролонгация договора, так как наши партнеры — это солидные предприятия, закрепившиеся на своих рынках всерьез и надолго. Среди них: комбинат «Магнит», Челябинский трубопрокатный завод, Первоуральский новотрубный завод, «Уралоргсинтез» и ряд других. Сегодня наша региональная транспортно-аутсорсинговая сеть охватывает, в основном, центральную часть России и Урал.

Обычные транспортные услуги тоже предоставляете?

Разумеется. У нас есть свой парк автотехники, включая специализированную. Он насчитывает более ста машин и постоянно пополняется как за счет покупки, так и лизинга. Здесь и фуры, и самосвалы, и грейдеры, и погрузчики, и тракторы, и автобусы, и легковые автомобили... Поэтому спектр наших транспортных услуг очень широк. Это не только грузовые, но и пассажирские перевозки. Более того, оправдывая статус транспортно-логистической компании, мы предоставляем мощности для хранения разных видов сырья и продукции.

Три слова, с которыми бы вы хотели, чтобы ассоциировалась ваша компания?

Эффективность, открытость, прозрачность. И она уже ассоциируется с ними в глазах наших бизнес-партнеров. А еще мы постоянно совершенствуемся — в кадровом, технологическом, методологическом плане. Все это в совокупности и позволяет «ГРАНТ-Моторс» уверенно удерживать планку лидера в целом комплексе транспортно-логистических услуг.

Межконтинентальные грузоперевозки

Отлаженная логистика — одно из самых важных звеньев в торговой цепочке. Logitrans более 10 лет предлагает инновационные, быстрые и надежные решения для своих клиентов на российском рынке. О том, как компания воплощает амбициозные планы и завоевывает доверие мировых брендов, рассказал директор по развитию бизнеса Атилла Бурак Тунч.



Директор по развитию бизнеса — Атилла Бурак Тунч.
 Родился в 1976 г. в Анкаре. Более 20 лет работает в сфере транспортной логистики.

Бурак, с чего началась история компании?

Фундамент Logitrans заложен в 1990-е гг., а настоящую управленческую структуру компания приобрела в 2006 г. Тогда уже было ясно, что Logitrans станет лидером международных перевозок в России, Казахстане, странах СНГ, Азии и Восточной Европы.

Россия всегда была приоритетным направлением для Logitrans. Примерно 15 лет назад на рынке начали появляться запросы на грузовые перевозки между Россией и Турцией. Мы активно стали занимать свободную нишу и развивать перевозки по этому направлению.

Сегодня Logitrans обладает богатым автомобильным парком, специализированными кадрами и международным опытом, предоставляет услуги в области автомобильных, железнодорожных, морских и воздушных перевозок. У нас 19 офисов

в 12 и агентства в 55 странах. Автопарк компании насчитывает 500 автомобилей, а общая площадь для хранения грузов составляет 25 000 м².

Расскажите подробнее о предоставляемых услугах.

Самыми востребованными остаются автомобильные перевозки комплекных и сборных грузов. Каждую неделю по маршруту Стамбул — Москва стабильно отправляются три фуры. Еще один тип перевозок — железнодорожные. Такой транспорт наилучшим образом подходит для перевозки грузов внутри одного континента на большие расстояния. Среди преимуществ данного вида перевозок: надежные зоны перегрузки, низкие затраты, независимость железной дороги от климатических условий.

Но большая часть мировой торговли в настоящее время совершается посредством морских перевозок.

Именно в качестве ответа на эту потребность в 2009 г. Logitrans основала дочернее предприятие, которое разрабатывает умные решения в области морских перевозок. Благодаря квалифицированным кадрам, широкой сети агентств и договорам, заключенным с авторитетными судовладельцами, наша компания предоставляет услуги перевозок на межконтинентальном уровне. Кроме того, мы активно развиваем воздушные перевозки. Таким образом, Logitrans охватывает все возможные способы перемещения грузов. К тому же мы являемся агентом РЖД и Турецких авиалиний.

А что вы можете предложить для негабаритных грузов?

Мы перевозим различные грузы с большим весом и /или крупными размерами, разрабатываем маршрут, производим специальный расчет затрат на осуществление проекта перевозки и гарантируем качественную доставку груза.

Для транспортировки с использованием более одного типа перевозок груза из точки А в точку В без совершения каких-либо операций с грузом используются специальные транспортные емкости. Такие перевозки называются интермодальными. Для грузов, подходящих для перевала/перегрузки, осуществляется мультимодальная перевозка с использованием различных или одинаковых емкостей. Мы подстраиваемся под потребности клиента и предлагаем максимально выгодный способ перевозки.

Для наших клиентов создана уникальная компьютерная программа, позволяющая отслеживать передвижение грузов. Мы предоставляем клиенту доступ в личный кабинет, где в режиме реального времени можно видеть точное местонахождение транспортного средства и время его прибытия в конечный пункт.

Logitrans также выполняет таможенные операции, осуществляет комплексное оформление, защищает интересы клиента в таможенных органах России.

Помимо международных и внутрироссийских транспортировок мы организуем складирование подлежащего отправлению или получению груза, перегрузку во время кросс-перевозок, управление процессами внутреннего распределения.

Кто ваши клиенты?

Сегодня Logitrans — это бренд, доверие к которому выражают постоянные клиенты, среди которых — автомобильные, текстильные, компании электроники и технологий. В ближайшее время мы рассчитываем принять участие в перевозке оборудования для строительства крупнейшего проекта АЭС «Аккую» на южном побережье Турции.

Logitrans — одна из трех фирм логистического сектора, приглашенных в программу государственной поддержки Turquality. Для компании это большой шаг к достижению цели глобального роста. Мы стремимся занять уважаемое положение среди иностранных конкурентов.

МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЗАПОЛЬСКИЙ И СЫНОВЬЯ»



Единство практики, науки и опыта

Проект «Запольский и сыновья» возник после многолетней адвокатской практики в составе Адвокатского бюро «Запольский и партнеры». Изменение ситуации в стране, на рынке правовых услуг призывает искать новые формы работы, более интенсивно использовать старые связи, многолетние отношения, которые позволяют эффективнее делать свою работу на благо клиента. Наш собеседник — адвокат Данил Сергеевич Запольский, председатель коллегии.

© «Серж Марковский»



Данил Сергеевич Запольский — выпускник хозяйственно-правового факультета Уральской государственной академии (1996 г.), уроженец г. Дегтярска Свердловской обл. Сразу после окончания вуза, а точнее 2 июня 1996 г., стал адвокатом-стажером «Инюрколлегии», с тех пор и до настоящего времени — адвокат реестра г. Москвы.

Данил Сергеевич, расскажите, пожалуйста, об истории создания коллегии адвокатов «Запольский и сыновья».

История у нас уже достаточно богатая и интересная. Причем она неразрывно связана с основными этапами становления новой российской адвокатуры.

В 1990 г., когда еще существовал Советский Союз, а рыночные отношения только зарождались, сложилась странная ситуация — совершенно отсутство-

вали юристы, занимающиеся деловой конфликтологией. В это время мой отец, молодой доктор юридических наук Сергей Васильевич Запольский, до того — сотрудник аппарата Совета Министров СССР, стал одним из учредителей создававшегося тогда Союза арендаторов и предпринимателей СССР, а затем всесоюзной юридической фирмы «Контракт». Затем, по мере изменения законодательства и самого общества, проект много раз менял названия, в итоге трансформировавшись в сообщество адвокатов. Я начал свою карьеру в Юридической консультации №4 Специализированной коллегии адвокатов «Инюрколлегии», в которой состоял вплоть до принятия действующего Закона «Об адвокатуре...». Через ЮК №4 прошло множество ныне весьма успешных в отрасли специалистов. Более пятнадцати лет работает Адвокатское бюро «Запольский и партнеры», ныне же сотрудничество приняло форму Коллегии адвокатов «Запольский и сыновья».

заведует сектором в Институте государства и права РАН. Естественно, связи с адвокатурой не прерывает, всегда готов дать любую необходимую консультацию, но возглавляю коллегию я. Что касается дальнейшего продолжения адвокатской династии Запольских, то это дело времени. Моему старшему сыну сейчас 15 лет и по складу он — гуманитарий с хорошей речью. А всего детей у меня четверо, младший сын родился в мае, будет кому через много лет передать дела.

Откровенно говоря, удивляет тишина в вашем офисе, отсутствие сотрудников. Коллегия или даже адвокатское бюро, как принято считать, предусматривает наличие штата, причем не только юристов, но и вспомогательного персонала...

Еще 5–7 лет назад у нас тоже так было. В ЮК и в бюро числилось много штатных работников, секретарей, помощников. Я считаю, такая структура себя из-

Со мной сейчас работает порядка 30 человек по всей стране — юристы, специалисты в различных сферах материального и процессуального права, узкие специалисты по отраслям. При решении вопросов коллегиально мы делаем это дистанционно, быстро и эффективно.

Подчеркивая таким названием преемственность поколений?

Да, конечно. Долгое время нашим руководителем был мой отец — доктор юридических наук, профессор, к тому же лидер по характеру и чрезвычайно обаятельный человек, что в нашей профессии важно, но годы берут свое. Сейчас он сосредоточился на научной деятельности,

жила прежде всего экономически. Сейчас благодаря развитию коммуникаций присутствие людей совсем не обязательно. С любым нужным мне по работе человеком я могу связаться в течение нескольких секунд, не тратя времени на дорогу.

Со мной сейчас работает порядка 30 человек по всей стране — юристы, специалисты в предпринимательской сфере,

в земельных вопросах, других областях права. При решении каких-то сложных проблем всегда можно организовать видеоконференцию, устроить «мозговой штурм» силами нескольких опытных специалистов. Иногда собираемся и в офисе. Но, как правило, здесь царит спокойная рабочая атмосфера.

Вы сказали, что сотрудничаете на постоянной основе со специалистами по всей стране. Наверное, и ваши клиенты — не только московские юридические лица?

Расстояний и границ сейчас нет, есть информация и есть интерес. Есть еще часовые пояса.

Дорого доверие, и мы им дорожим. Всегда радостно, если клиентом окажется земляк, но не одни земляки нуждаются в помощи.

А вообще, за долгие годы адвокатской практики я объездил всю Россию. Бывал в краевом арбитраже Приморья, окружном суде Хабаровска, на нефтегазоносном севере Тюменской области, в Северо-Кавказском и Северо-Западном федеральных округах, южной Сибири.

А какие задачи перед вами ставят заказчики сегодня? Перечень услуг, которые вы предоставляете, очень широк, но какие из них пользуются сейчас наибольшим спросом?

Востребованность услуг меняется со временем. Эпоха слияний и поглощений прошла. Я в свое время достаточно активно в таких делах участвовал. Могу, даже не преувеличивая, сказать, что однажды удалось буквально спасти целый город. В конце 2001 г. одна из структур нацелилась на градообразующее предприятие небольшого города в Свердловской области. И если бы она добила своего, то завод был бы остановлен, прекратил бы свое существование, а жители города остались бы без работы. К счастью, в суде предприятие удалось защитить. Ныне проезжаю по дороге мимо указателя — на душе теплые чувства, чем-то да помог далекой родине...

Сейчас подобных дел нет, по крайней мере у меня.

В то же время налоговые вопросы постепенно возвращаются в нашу практику, так как аудиторы не всегда оправдывают ожидания.

Очень много дел по земельным вопросам, особенно связанным со строительством, сервитутным правом. Обращаются постоянно, причем нередко дела связаны с деятельностью представителей крупных структур на местах. Вообще, крупные компании — и частные, и государственные — нередко действуют — особенно в регионах — с весьма низким уровнем

понимания закона, временами — с низким уровнем общей культуры. Был случай, как раз на Урале, одно волшебное РАО в лице дочери, купив земельный участок, полностью прекратило жителям поселка возможность пользоваться древней дорогой по селу. Доводы заявителей даже не отразились в тексте решения суда...

В то же время можно говорить о не совершенстве законодательства в этой сфере, наличии в нем противоречащих одно другому положений.

А вот что касается дел, связанных с процессами банкротства, то здесь работать легче. Эти вопросы достаточно хорошо урегулированы, злоупотребления сведены к минимуму.

Мы работаем и по уголовным делам, связанным прежде всего с мошенничеством, коррупционными проявлениями, уклонением от уплаты налогов — экономическим преступлениям.

Много вопросов, связанных с защитой интеллектуальных прав, нарушениями антимонопольного законодательства, с землей, нередко конфликты связаны с деятельностью представителей крупных структур на местах, которые нередко действуют — особенно в регионах — с весьма низким уровнем понимания закона и руководствуются лишь личным (корпоративным) интересом.

Если говорить обо мне лично, то я — представитель, поверенный в делах арбитражного и общего судопроизводства. Этим я занимаюсь всю свою жизнь с 1996 г.

Вообще, мы стараемся идти в ногу со временем и даже опережать его. Например, много лет АБ «Запольский и партнеры» было аккредитовано при Агентстве страхования вкладов, плотно занимались финансовыми вопросами, контактировали с ведущими специалистами в этой сфере. Сейчас на этой базе сформирована группа юристов, готовых работать по ИСО, установлены все необходимые контакты с площадками. Учитывая то, что уже возбуждено первое уголовное дело по мошенничеству в этой сфере, разрабатываем методичку защиты по уголовным обвинениям.

Звонки с вопросами по ИСО уже раздаются, и, судя по их содержанию, уголовных дел на эту тему скоро будет много.

Вы говорили о том, что большинство дел, которые приходится вести, относятся к категории сложных. С чем это связано?

Так уважают. Не хотят тревожить по мелочам. Абсолютно уверены в своей правоте.

Так уж повелось, мы берем за свои услуги деньги, поэтому те, кто самый правый, не считают необходимым еще и платить за свою правоту, полагаясь на своих штатных юристов. Так обычное дело становится сложным.

Прозрение наступает потом, когда приобщать новые доказательства мы уже не вправе... В итоге скупой платит в трехкратном размере.

Как я понимаю, одним из факторов, помогающих успешной многолетней работе вашей коллегии, является тесная связь с научным юридическим сообществом?

Несомненно. Но не только с научным. Мы продолжаем сотрудничество со многими действующими и бывшими представителями управленческих структур, бизнеса, сохраняем контакты с уходящими в отставку судьями. Постоянно общаемся

с представителями научных сфер — Российским государственным университетом правосудия и Институтом государства и права РАН и, конечно, Уральским государственным юридическим университетом — кузницей кадров многих видных юристов России.

Это взаимодействие имеет огромное значение. Например, среди постоянных респондентов у нас есть прекрасные специалисты по земельным вопросам. Не только благодаря своей высокой квалификации, но и с помощью хорошо налаженных контактов в отрасли. И таких примеров могу привести немало. Наверное, можно сказать, что наш проект превратился в достаточно широкую сеть, связывающую юристов-практиков, представителей научного сообщества и ветеранов-консультантов. Старые судьи — кладезь опыта, они скучают в отставке. Мы им помогаем не скучать.

Как веско заметил, однажды склонившись над документом, Борис Яковлевич Полонский: «Юриспруденция — это вам не какая-нибудь квантовая физика! Юриспруденция — наука точная!»

Язык профессора емко и лаконичен, слова включают несколько уровней понимания.

Кто stalkивался — тот знает.

НВ ТРАНС



ООО «НВ Транс» основано в 2012 г. Название компании расшифровывается как «новые возможности транспортировки». Миссия предприятия: создание и предложение клиенту оптимального пакета логистических услуг в России и мире. Цель: содействие развитию бизнеса заказчиков и оптимизация затрат во всей цепочке поставки.

Вот что говорит о своей фирме генеральный директор Наталья Анатольевна Кубай: «Мы создали компанию благодаря таким качествам, как дерзновение, смелость, знания, обучаемость, интерес и мобильность в пересмотре схем сотрудничества и маршрутов поставок. Это и есть основа успеха уже седьмой год».



НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА КУБАЙ,
генеральный директор

Наталья Анатольевна, с чего начинали?

Идея компании зрела с 2009 г. Я перед собой ставила цель: на одной площадке собрать команду профессионалов, которые смогут комфортно трудиться в области экспедирования грузов и ВЭД. Но при этом хотела, чтобы они не только реализовывали себя как специалисты, но и находили время для своих детей. У меня самой две дочери, и я понимаю, как важно маме проводить много времени с детьми.

На сегодняшний день постоянный штат компании — восемь человек. Почему такой небольшой? Жизненный и трудовой опыт показал, что эффективна небольшая команда надежных людей, также важны толковые подрядчики, агенты. Тактика менеджмента компании — это клиентоориентированность и при этом соблюдение границ в общении. Мягко, быстро, с уважением. Строгость проявляют только директора в нестандартных ситуациях. Иногда привлекаем юриста, если контакт с клиентом потерян и отсутствует ясность. Мне кажется, что каждый имеет право быть услышанным. Создать конфликт всегда просто, а договориться — это важно. Договор и договоренность — предмет диалога между исполнителем и заказчиком.

Расскажите об основных направлениях «НВ Транс».

Мы занимаемся внешнеэкономической деятельностью. Оказываем комплекс услуг в области таможенного оформления импортных товаров.

Предлагаем услуги по мультимодальным перевозкам. Экспедирование контейнерных, сборных грузов из стран Юго-Восточной Азии, Европы в Россию.

Оказываем внутрироссийские перевозки, в том числе предлагаем автодоставку грузевых контейнеров по Москве и в другие города России.

Еще одно направление нашей деятельности — агентирование для морских контейнеров на территории РФ. Представляем интересы корейской компании Dongbo Logistics Co., Ltd на территории РФ, выступаем агентами по оперированию контейнерами морских линий KMTC, SINOKOR MERCHANT MARINE.

Основной поток грузов направлен из стран Юго-Восточной Азии через порты Дальнего Востока: Владивосток, Восточный. В России основные пункты назначения — Москва, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов, Краснодар.

Клиенты могут покупать как отдельные, так и комплексные услуги:

- ✓ морской фрахт из страны Юго-Восточной Азии до порта Дальнего Востока;
- ✓ таможенное оформление импортного груза;
- ✓ железнодорожная отправка до городов России, в основном поездами прямого следования;
- ✓ автодоставка от железнодорожной станции Москвы (или другого города РФ) до склада клиента.

Действуем от имени и по поручению согласно заявке.

Кто уже воспользовался услугами вашей компании?

Заказчиками «НВ Транс» являются как крупные логистические фирмы по контейнерным перевозкам, так и частные клиенты по ввозу импортных грузов. У компании есть два партнера по авто-

транспорту, с которыми я лично знакома и сотрудничаю уже более 10 лет. И есть клиент — поставщик импорта, для которого доставляем импортные грузы с 2007 г. Куда я иду работать, туда и он приходит клиентом. Почему такая преданность? Порядок в делах, честность, способность в критической ситуации слаженно действовать. Люди предпочитают ясность и информированность. И чтобы их грузами занимались. Для некоторых клиентов груз, доверяемый нам, является очень важным. Вплоть до судьбы его бизнеса.

Почему клиентам выгодно и удобно работать с вами?

Конкурентные преимущества компании «НВ Транс» — договорные сроки оплаты услуг, скорость принятия решения, профессионализм, оперативное информирование о статусах груза и предоставление документов по перевозке и для бухгалтерии.

Что в планах?

На 2018 г. поставлена задача — стать агентами! Не только по оперированию оборудованием (контейнерами), но и ВЭД-агентом для основных клиентов по импорту!

Агента привлекают, когда клиент не может или не хочет выступать прямым импортером товаров в РФ. При такой схеме сотрудничества сохраняются полная прозрачность процесса перевозки и легальность внешнеэкономической сделки, что способствует продолжительному и успешному развитию бизнеса клиента.

Признаюсь, что не все соглашаются на агентские договоры. Боятся из-за отсутствия опыта. Но была бы цель, и будет результат! На примере своих сделок показываем и рассказываем заказчикам, как будет проходить поставка/доставка, даем краткие консультации бухгалтерам компаний-клиентов о постановке на баланс товара, о приеме на склад и т.д.

Мы приглашаем каждого, кому нужны профессионализм, личный подход и комфорт в сотрудничестве по доставке грузов!

ОМЕГА-М



Автомобильные грузоперевозки точно в срок

Несмотря на высокую конкуренцию на рынке автомобильных грузоперевозок, необходимость в них только увеличивается. Отвечая потребностям клиентов, развивается муромская компания «Омега-М». За пять лет работы штат сотрудников компании увеличился втрое, а число постоянных клиентов выросло до 80. О специфике работы и необычных грузоперевозках рассказала генеральный директор Жанна Викторовна Самсонова.



Генеральный директор — Жанна Викторовна Самсонова. Родилась в 1973 г. в Муроме. Окончила Владимирский государственный технический университет по специальности «экономика и управление на предприятиях машиностроения» с красным дипломом. В 2013 г. основала и возглавила компанию «Омега-М». Жизненное кредо: «Чтобы добиться успеха, надо действовать!»

Жанна Викторовна, на оказании каких услуг специализируется ваша компания?

Мы осуществляем грузоперевозки автомобильным транспортом по России и ближнему зарубежью. В число наших услуг входят прием заказа, расчет поставок, подбор необходимого транспортного средства, разработка маршрута, оформление необходимого пакета перевозочных и бухгалтерских документов, круглосуточное отслеживание перевозки.

Каков географический охват перевозок «Омега-М»?

Мы осуществляли перевозки от Калининграда до Владивостока, в Забайкальский край и Сибирь, Белоруссию и Ка-

захстан. Большинство заказов поступает из крупных российских городов: Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Казани.

Основная доля грузоперевозок осуществляется привлеченным автотранспортом. Мы имеем базу надежных перевозчиков из различных регионов России, которые помогают нам транспортировать мало- и крупногабаритные, а также нестандартные грузы, такие как сельскохозяйственная или иная спецтехника, требующие соблюдения определенных правил перевозки, разрешительных документов и сопровождения ГИБДД.

Случалось транспортировать какие-либо необычные, интересные грузы?

Конечно! Перевозили пчел, елки и новогодние игрушки, картины и антиквариат, театральные декорации, передвижной дельфинарий с дельфинами. Такие необычные заказы поступают редко. В основном осуществляем перевозку металлопродукции, строительных материалов, продуктов питания. Не отказываемся и от новых задач, нам интересно профессионально расти, работать с новыми клиентами и грузами, разрабатывать новые маршруты.

Как вы выстраиваете отношения со своими клиентами?

Для наших клиентов «Омега-М» — своеобразная таблетка от головной боли. Мы берем на себя все проблемы, связанные с перевозкой, поиском транспорта, разработкой маршрута, согласованием момента погрузки и выгрузки, оформлением необходимых документов. Нашему клиенту не о чем беспокоиться, груз будет доставлен точно в срок. Если вопросы все же появятся, мы на связи 24 часа в сутки.

Мы не стремимся завоевать заказчиков посредством самых низких цен. Для нас первостепенным остается сервис и качественное выполнение задач. Многие клиенты преданы нам со дня основа-

ния компании, и это хороший показатель того, что мы на верном пути.

Сильная сторона нашей компании — это сплоченная профессиональная команда. Все рабочие вопросы мы стараемся решать совместно, используя опыт коллег. Для сотрудников устраиваем семинары по продажам, телефонным переговорам, посещаем выставки, где знакомимся с потенциальными клиентами.

Назовите значимых для компании клиентов.

Наши почетные клиенты — это крупные компании Муром и Владимирской области, такие как ЗАО «Рустехнологии», ООО «Муромская стрелочная компания», ЗАО «Муром», ООО «ЭкоФанера», ЗАО «МуромЭнергоМаш». Постоянные клиенты из других городов: ООО «УГМК-Транс» (г. Москва), ОА «Просперити Вендор Кемикалс Компани» (г. Москва), ЗАО «Дробмаш» (г. Выкса), АО «Русская кожа» (г. Рязань), ООО «Нерудные строительные материалы» (г. Новочебоксарск), ООО «ТД Плай-текс» (г. Санкт-Петербург), ООО «Строй-проект» (г. Санкт-Петербург), АО «КТЦ Металлоконструкция» (г. Ульяновск). Среди наших заказчиков помимо крупных компаний есть и частные лица, которым мы помогаем осуществлять домашние переезды.

Какие проблемы назрели в отрасли грузоперевозок?

К сожалению, появляется все больше фирм-неплательщиков. Система предоплаты в компаниях, осуществляющих грузоперевозки, не практикуется. Получается, услугу мы осуществляем, а недобросовестный клиент исчезает. У нас уже несколько судебных дел открыто. Решение этой проблемы я вижу в тщательном подборе клиентов, проверке их платежеспособности.

В каком направлении планируете развивать компанию?

В планах расширение границ перевозок и освоение нового вида транспорта — железнодорожного.

НКО ПРОФИТ

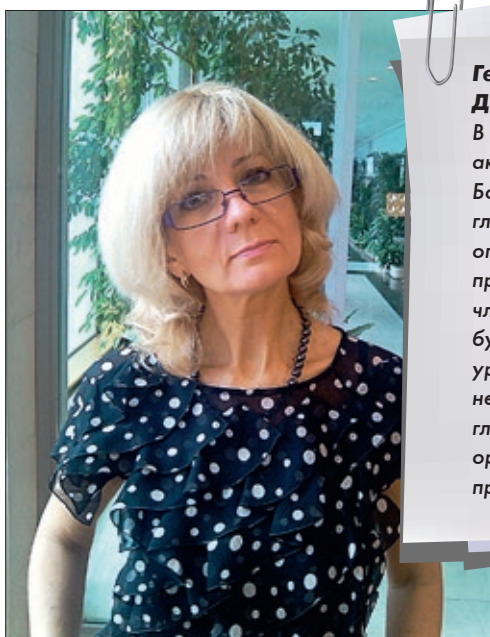


Надежность, качество, ответственность

Консалтинговая компания ООО «НКО Профит» — это сплоченная команда профессионалов. Своей главной задачей здесь считают грамотное построение бизнеса клиента, начиная со старта — выбора организационно-правовой формы и заканчивая налоговой оптимизацией для компании. Наш собеседник — генеральный директор «НКО Профит» Наталья Сергеевна Данилова.

Наталья Сергеевна, ваша компания — не новичок на рынке. Причем, судя по финансовым показателям, можно говорить о постоянном росте компании. Между тем, рынок, на котором вы работаете, отличается высоким уровнем конкуренции. Вы ее выдерживаете. За счет чего?

За несколько лет работы мы успели накопить ценный опыт и получить знания. Мы стали надежным и успешным партнером, прежде всего, малого бизнеса. Хотя для нас не важно, кто наш клиент — крупный бизнесмен, частный предприниматель или новичок, только что открывший собственное дело, — мы готовы включиться в работу на любом этапе развития предприятия. При этом мы оказываем целый комплекс услуг: можем организовать бухгалтерское обслуживание бизнеса, включая юридическую помощь и кадровое сопровождение. Мы оказываем финансово-экономические услуги, направленные на оптимизацию финансового управления компании и построение успешного бизнеса. Комплекс проведенных нашими специалистами мер позволит определить дополнительные источники финансирования



Генеральный директор — Данилова Наталья Сергеевна.

В 1988 г. окончила Московскую академию водного транспорта (МИИВТ). Более 21 года проработала в должности главного бухгалтера в компаниях оптовой, розничной торговли, производственной сфере. Является членом Института профессиональных бухгалтеров России, подтвержден уровень профессиональной компетенции, необходимой для выполнения функций главного бухгалтера коммерческой организации, что дает право на ведение профессиональной деятельности.

очень опытных юристов, адвокатов, аудиторов, — которых мы привлекаем на договорной основе для решения конкретных задач.

Сегодня никому уже не нужно объяснять, что качественное ведение бухгалтерского учета является залогом эффективного и бесперебойного функционирования всей организации. Для ИП и представителей малого бизнеса важную роль играет профессиональное бухгалтерское обслуживание. Оно позволяет вести учет всех финансово-хозяйственных операций; сдавать отчетность в порядке и в соответствии со сроками, установленными законодательством; выявлять и минимизировать риски, которые могут возникнуть в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности; получать консультации при решении финансовых вопросов.

Нюансов в ведении бухгалтерского учета невероятно много. Бухгалтерское сопровождение состоит из большого числа финансово-хозяйственных операций, проводить которые могут только профессионалы. Далеко не все малые предприятия, а тем более ИП, распо-

Мы стали надежным и успешным партнером, прежде всего, малого бизнеса. Хотя для нас не важно, кто наш клиент — крупный бизнесмен, частный предприниматель или новичок, только что открывший собственное дело, — мы готовы включиться в работу на любом этапе развития предприятия.

и увеличить рентабельность предприятия. Отдельное узкоспециализированное направление нашей работы — бухгалтерский учет в потребительских обществах.

Думаю, комплексность предоставляемых нами услуг — одно из конкурентных преимуществ «НКО Профит». Штатных работников в нашей компании немного, но существует целый пул специалистов —

А какие из названного вами набора предложений наиболее востребованы вашими клиентами?

Иногда они предпочитают именно комплексное обслуживание. Особенно это касается клиентов, с которыми мы работаем еще со стадии становления их бизнеса. Но большинство интересует бухгалтерский учет.

лагают специалистами необходимого уровня.

В то же время наши сотрудники имеют соответствующие навыки и практику в сфере экономики и бухгалтерии, владеют всеми тонкостями по составлению любого вида отчетности. Клиент может заказать как весь комплекс услуг по бухгалтерскому сопровождению, так и ведение отдельных участков или конкретную работу.

Кадровое сопровождение тоже востребовано?

Да, с этими проблемами к нам также обращаются нередко. В небольших компаниях кадровые вопросы возложены либо на бухгалтеров, либо на офис-менеджера, для которых это — не основное направление деятельности. Поэтому у них просто не хватает времени и сил быть всегда в курсе многочисленных изменений в трудовом законодательстве. Бывает, что к нам обращаются, когда кадровый учет уже долгое время находится в запущенном состоянии и его нужно приводить в порядок. А вот те компании, с которыми мы сотрудничаем с момента их создания, как и в плане бухгалтерских вопросов, проблем с кадровым учетом не имеют.

Ваша компания — одна из немногих, кто занимается вопросами, связанными с деятельностью потребительских обществ.

Действительно, конкурентов в этой узкоспециализированной сфере у нас не много, достаточно квалифицированных — тем более. Я сама окончила соответствующие курсы, много самостоятельно разбиралась и разбираюсь в нюансах. Потребительское общество является единственной правовой формой, которая может осуществлять как коммерческую, так и некоммерческую хозяйственную деятельность. Закон и устав потребительского общества позволяют вести несколько видов предпринимательской деятельности.

У нас потребительские общества развиваются в основном в регионах. Тем не менее, думаю, они имеют хорошее будущее. Такую форму можно, например, предложить для фитнес-клубов. Мы всегда готовы предоставить необходимую консультацию по этому вопросу, помочь в организации такого потребительского общества.

Надо понимать, что цель создания потребительского общества — получение материальной выгоды именно для своих пайщиков. Исходя из тех обращений, которые к нам поступают, можно сделать вывод, что многие предприниматели рассматривают создание потре-

бительского общества как возможность получить какие-то налоговые выгоды. Это — в корне неверная позиция, искажающая саму суть потребительского общества.

К нам нередко обращаются предприниматели, еще не решившие, какую организационно-правовую форму бизнеса им выбрать: коммерческую или потребительское общество. Иногда просят составить бизнес-планы для двух вариантов и уже потом выбирают подходящий.

Мы занимаемся бухгалтерским обслуживанием потребительских обществ, можем помочь создать их с «нуля», написать устав, определить основные виды деятельности, но при этом всегда стараемся объяснить клиентам, что во главу угла при создании потребительского общества (все-таки правильнее сказать кооператива) не должна ставиться налоговая выгода.

То есть вы занимаетесь и бизнес-планированием?

Да, конечно. Среди наших сегодняшних клиентов — немало различных фирм, в создании которых мы принимали самое непосредственное участие, начиная с разработки бизнес-плана.

У нас потребительские общества развиваются в основном в регионах. Тем не менее, думаю, они имеют хорошее будущее. Такую форму можно, например, предложить для фитнес-клубов. Мы всегда готовы предоставить необходимую консультацию по этому вопросу, помочь в организации такого потребительского общества.

Мы можем помочь сделать выбор оптимальной бизнес-модели. Можем составить бизнес-план. Например, предприниматель хотел бы открыть новый бизнес в регионе. Мы комплексно подходим к составлению бизнес-плана, изучаем множество факторов, связанных с расценками на рекламу, аренду, возможные варианты размещения, наличие конкурентов в данном сегменте рынка и многое другое. При необходимости можем выехать на место и провести расширенное маркетинговое исследование, оценить существующий уровень спроса и предложения на конкретный товар или услугу. То есть мы собираем всю необходимую для бизнес-плана информацию. Это очень трудоемкая работа. Но на основе собранной информации клиент может принимать окончательное, со всех точек зрения обоснованное решение.

По каким критериям вы сами оцениваете работу своей компании, что яв-

ляется, с вашей точки зрения, главным достижением?

Наверное, тот факт, что за все годы существования «НКО Профит» от нас к конкурентам не ушел ни один клиент. Почему? Наверное, я могла бы сказать об оптимальном соотношении цены и качества предоставляемых услуг. Или о том, что мы всегда работаем очень оперативно. И это — правда. Но самое важное то, что в глазах клиента мы — надежные партнеры. Именно партнеры, а не просто люди, связанные определенными договорными обязательствами. Например, осуществляя бухгалтерское сопровождение, мы не ограничиваемся исключительно обработкой первичных документов, которые нам передал клиент, стараемся подходить к делу не формально. В договоре прописано, что предоставление первичных документов — обязанность клиента. Но мы находимся с ним в постоянном контакте, не успокоимся, пока нам не предоставят все необходимое. Бывают такие ситуации, что у клиента просто не хватает времени собрать все необходимые документы. Тогда мы приходим на помощь, сами посылаем запросы его контрагентам. В итоге, конечно, такое отношение клиентами ценится.

Есть такой очень хороший документ — «Кодекс этики профессиональных бухгалтеров». Соблюдать его принципы должны члены Института профессиональных бухгалтеров России. Думаю, со временем это станет обязанностью всех специалистов в данной области. Не только я сама, как член ИПБ, но и все мои сотрудники уже сейчас в своей работе следуют этому кодексу.

Признаться, сразу же немного удивило название вашей компании. Консалтинговая фирма, занимающаяся прежде всего бухгалтерским сопровождением бизнеса, и при этом — НКО. Некоммерческая организация?

Нет, в данном случае смысл аббревиатуры — «Надежность. Качество. Ответственность». Это — основные принципы нашей работы со дня основания компании. Этим принципам, которые уже оценили по достоинству наши клиенты, мы всегда остаемся верны.

ПАРТНЕР- ТРАНС-ГАРАНТ



Логистика +

Логистика все больше влияет на международную экономику. Без доставки товаров из пункта А в пункт Б в нужный срок любое трансграничное деловое партнерство теряет смысл. Поэтому «Транспортная компания Партнер-Транс-Гарант» (ТК-ПТГ) уже более десяти лет успешно перевозит и осуществляет таможенное оформление грузов для сотен российских предпринимателей. Перечень услуг компании очень широк: от перевозок всеми видами транспорта (авто, авиа, морским, железнодорожным) до оказания сопутствующих услуг. Таможенное оформление, сертификация, страхование, хранение, экспедирование, маркировка различных категорий принесли ТК-ПТГ широкую известность среди участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Компания, основанная офицером-подводником, стала уважаемым брендом. Растущее доверие со стороны заказчиков позволяет компании достойно преодолевать штормы кризисов и рифы быстроменяющегося таможенного законодательства. Владелец и генеральный директор ТК-ПТГ Александр Баль рассказал в интервью нашему изданию, какие требования сегодня предъявляет рынок логистики своим игрокам и как им грамотно соответствовать, располагая сравнительно скромными финансовыми и людскими ресурсами.

Александр Николаевич, ваше предприятие относится к категории малого/среднего бизнеса, но масштабы и географический охват деятельности, перечисленные на сайте tk-ptg.ru, впечатляют: совокупный грузооборот в сотни миллионов тонн, десятки корпоративных клиентов... За счет чего все это достигается?

Действительно, штат нашей компании не превышает 25 сотрудников. Мы не имеем собственных автопарков, портов, железных дорог или аэропортов. Мы прежде всего эксперты и профессионалы в международной логистике. То есть внимательно проверяем и подбираем подрядчиков-перевозчиков (железные дороги, автопредприятия, авиакомпании, судоходные линии, таможенные терминалы, страховые компании, банки и кредитные организации), заключаем с ними корректные договоры и умело обращаем их возможности в выигранные логистические цепочки на максимально выгодных условиях для наших клиентов.

Специалисты ТК-ПТГ глубоко разбираются в таможенном, валютном, экспортно-импортном законодательстве не только России, но и других стран. Выполняя перевозки под ключ, мы гарантируем заказчику, что доставим его товары точно в заданный срок, обеспечим их разрешительными документами для беспрепятственного ввоза в Россию, а после завершения доставки предоставим все отчетные и закрывающие документы.

К примеру, клиенту срочно нужно доставить груз из Юго-Восточной Азии в Россию. Мы начинаем перевозку безотлагательно, ведь у нас давно заключены десятки договоров со всеми видами транспорта, а заказчик параллельно подписывает с нами типовой агентский договор. Иными словами, наша компания закрывает все вопросы клиента по логистике: мы свяжемся с зарубежной фабрикой, осуществим приемку товара, проверим качество и количество, подготовим транспортные, таможенные и разрешительные документы, привезем в Россию, растаможим и доставим на требуемый склад. А наш бухгалтер предоставит заказчику весь комплект приходных документов.

но имея за плечами десятилетний багаж знаний и профессиональных навыков. Далее по мере накопления управленческого опыта расширяли возможности и базу клиентов.

А как же экономический кризис?

Знаете, примерно до середины 2016 г. мы его просто не замечали. Все вокруг твердили: «Кризис, кризис!», а мы не знали отбоя от заказов. И было даже немало страшно: «А если и до нас кризис достучится?» И в апреле 2016-го он-таки достучался. Наша прибыль упала процентов на сорок: количество импортных поставок в страну резко уменьшилось, а компании-импортеры — наша основная

Как экспедиторы мы свободны от содержания дорогостоящих производственных фондов. Главная наша ценность — не в наличии автопарков или самолетов, а в наших сотрудниках! При выполнении заказов мы несем прежде всего интеллектуально-организационные издержки.

Необходимо иметь отлаженные связи с колоссальным числом коммерческих и государственных организаций, чтобы решать проблемы нескольких заказчиков одновременно?

Конечно. Но все эти связи налаживаются в процессе работы. Мой стаж в логистике более 20 лет. Начинать простым менеджером в транспортной компании. В 2007 г. создал свою практически с нуля,

целевая аудитория. Предложение на рынке перевозок резко выросло, а спрос упал. Тогда я понял: пришло время искать новые маркетинговые ходы по удержанию прежних клиентов и привлечению новых.

И что предприняли?

На основе детального сегментирования целевой аудитории мы подготовили выгодные пакетные предложения не толь-

ко для разных сегментов и подсегментов, но вплоть под чаяния и нужды отдельных фирм. И это возымело эффект: клиентский поток стал восстанавливаться, импортеры все интенсивнее стали поручать нам доставку грузов. Сегодня положительная динамика сохраняется и компания вышла на достойные финансовые показатели.

Мы делаем ставку на индивидуальное обслуживание, отвергая потоковый конвейерный метод. Обратившись к нам, клиент получает комплексный сервис из одного окна и имеет дело с одним менеджером, который отвечает за все вопросы по логистике, бухгалтерии, налогам, контролю качества закупаемого товара и сроком его производства (начиная от закупки сырья и заканчивая этапом наклейки этикетки и упаковки).

На сайте ТК-ПТГ опубликована веселая история про то, как компания оперативно обеспечила доставку спутника из Франции для нужд Роскосмоса...

Это один из примеров, как мы слаженно сработали в режиме жуткого цейтнота в преддверии новогодних праздников. Мы прониклись просьбой внезапного заказчика и включили все партнерские связи для доставки срочного груза. Такие свершения дорогого стоят, потому что после них деловые отношения переходят в дружеские.

Мы предлагаем готовые логистические решения доставки: море + ж/д, море + авто, авиа + авто и много других вариантов.

Цены на ваши агентские услуги всегда приемлемы для клиента?

Как экспедиторы мы свободны от содержания дорогостоящих производственных фондов. Главная наша ценность — не в наличии автопарков или самолетов, а в наших сотрудниках! При выполнении заказов мы несем прежде всего интеллектуально-организационные издержки. По сути, мы работаем с бумажными документами и электронной почтой. Поэтому компенсация наших усилий и выплата вознаграждения весьма умеренны. Мы же свою прибыльность обеспечиваем за счет роста числа клиентов.

Но наши услуги — это не дополнительное обременение для последних, а, наоборот, экономия серьезных сумм. К примеру, в апреле после резкого скачка курса доллара США один знакомый им-



Генеральный директор — Александр Баль.

Родился в 1965 г. Окончил математический факультет Высшего военно-морского училища радиоэлектроники им А. С. Попова в г. Петергофе Ленинградской обл. в 1988 г. После получения диплома проходил службу на атомных подводных лодках Северного флота ВМФ СССР, затем летал на самолетах в особой авиачасти в г. Чкаловске. В 1997 г. завершил военную карьеру в звании капитана третьего ранга и ушел в логистический бизнес. В 2007 г. учредил «Транспортную компанию Партнер-Транс-Гарант».

портер пожаловался, что за день потерял миллион рублей только на конвертации рублей в доллары США при предоплате 30% зарубежному поставщику. Коммерческий банк продал ему доллары с 2-рублевой наценкой сверх курса ЦБ. Увы, это норма, банки тоже хотят зарабатывать.

В ответ я предложил ему осуществить оставшиеся оплаты через нас. Дело в том, что сегодня ТК-ПТГ имеет консолидированные от многих клиентов большие объемы валютных операций, что дает нам право работать с особыми банковскими инструментами. А они позволяют покупать валюту по выгодному курсу, зачастую ниже курса ЦБ. То есть деньги нашего клиента в рублях, предназначенные для оплаты товаров за рубеж, проходят транзитом через наш счет, автоматически конвертируются по выгодному курсу и поступают на счет иностранного поставщика. В итоге клиент экономит значительные суммы. При этом мы детально отчитываемся перед его бухгалтерией за каждую копейку. А наши комиссионные составляют ничтожную сумму по сравнению с миллионными потерями в случае перевода денег по традиционным банковским каналам.

Каков полный спектр услуг, оказываемых сегодня вашей компанией?

Прежде всего это перевозки и экспедирование грузов различных катего-

рий — генеральных, сборных, контейнерных, негабаритных, рефрижераторных, как внутри России, так и из стран Европы, Юго-Восточной Азии и США. Мы предлагаем готовые логистические решения доставки: море + ж/д, море + авто, авиа + авто и много других вариантов. Такие схемы полностью удовлетворяют потребности заказчиков по цене и срокам. К примеру, железнодорожные перевозки из Китая быстрым поездом занимают от двух недель, а обычным — до 35 суток. Доставка морем из Китая и стран Юго-Восточной Азии — около 50 дней, из США — 35 дней. Транзитное время автомобильной перевозки из Китая и Европы 3–20 дней. Авиадоставка из Америки, Китая и Европы занимает обычно не более трех дней.

Предлагаем таможенное оформление грузов под ключ в любой точке РФ и в ряде стран ЕвразЭС с использованием новейших таможенных технологий, таких как предварительное информирование, электронное декларирование и удаленный выпуск.

В числе наших предложений также услуги по сертификации товаров и складские услуги ответственного хранения любых видов груза.

В общем, если одним-двумя словами охарактеризовать сферу деятельности нашей компании, то это будет логистика+. И уверяю вас, в ближайшие годы число плюсов будет только расти...

ПРОГРЕСС ЛОГИСТИКА



Комплексные услуги с гарантией качества

Нередко большой практический опыт руководителя, владельца компании, его доскональное знание всех специфических особенностей конкретного рынка становятся прочным фундаментом успешного бизнеса. Пример компании «Прогресс Логистика» и ее генерального директора Ильдара Ринатовича Саберова — еще одно тому подтверждение.



Генеральный директор — Саберов Ильдар Ринатович.
Родился в 1986 г. Окончил НИУ ВШЭ. С 2008 г. занимается транспортным бизнесом в качестве соучредителя ряда компаний. С 2018 г. — генеральный директор ООО «Прогресс Логистика».

Ильдар Ринатович, «Прогресс Логистика» начала свою работу совсем недавно. Что подвигло вас на создание новой компании?

Прежде всего, желание реализовать на практике тот большой и разнообразный опыт, который я лично накопил за десять лет работы на рынке транспортных, складских, логистических услуг. Я и в настоящий момент также являюсь генеральным директором компании «МД-Транс» (аутсорсинговой службы доставки сети гипермаркетов «Твой дом») и соучредителем еще одной крупной компании, работающей на этом рынке. Но «Прогресс Логистика» — новый отдельный проект. И направления деятельности компании сформированы таким образом, чтобы удалось максимально эффективно использовать мои собственные знания и практические навыки, на основе кото-

рых создать по-настоящему качественный продукт.

О каких направлениях идет речь?

«Прогресс Логистика» работает в сегменте b²b. Мы занимаемся грузоперевозками по Москве и Московской области, предоставляем складские услуги, как правило, для небольших компаний, которым просто не выгодно содержать свой склад или арендовать его. Плюс к этому мы осуществляем сложные погрузо-разгрузочные работы: погрузку-выгрузку крупногабаритных, тяжеловесных предметов силами квалифицированных такелажников и грузчиков.

То есть речь идет о целом комплексе услуг. Хотя любая компания может выбрать для себя какую-то одну.

У нас есть свой транспорт, при необходимости используем привлеченный. Здесь помогает, опять же, доскональное знание рынка. Со всеми нашими подрядчиками я знаком достаточно давно, имею возможность оценить как качество предоставляемых ими услуг, так и надежность, обязательность. Багаж деловых связей накоплен очень солидный.

Клиентами компании являются, в частности, торговые организации, компании, которые занимаются перевозками корпоративного питания. Соответственно, у нас есть машины, оборудованные рефрижераторными установками, прошедшие необходимую санитарную обработку.

«Прогресс Логистика» выступает и в качестве подрядной организации?

Да. Как перевозчик по Москве и Московской области, мы являемся подрядчиками крупных логистических компаний, в том числе и международных. Например, одна из таких компаний занимается доставкой сборных грузов из Европы. Фуры разгружаются, расконсолидируются на складе наших партнеров, а затем уже мы доставляем грузы получателям Московского региона. Партнеры всегда могут быть уверены в том, что их груз будет доставлен заказчику в срок и без проблем.

При необходимости мы можем предоставить и свой склад временного хранения.

Фактически для нас клиенты делятся на две категории: непосредственно грузополучатели и крупные экспедиторские компании.

Уровень конкуренции на рынке достаточно высокий. Привлечь клиента, удержать его — нелегко...

Я это прекрасно понимаю и знаю, как сделать так, чтобы клиентам было выгодно и удобно работать с нами. Причем на постоянной основе.

Важно, что мы — совершенно официально работающая фирма, соответственно, являемся плательщиками НДС. Для каждого юридического лица, особенно торговых организаций, это — существенный фактор.

Мы работаем на принципах постоплаты, для постоянных клиентов возможна даже отсрочка платежа. На нашем рынке столь выгодные для клиента условия — редкость.

Существует также прогрессивная шкала скидок. Чем чаще компании обращаются к нам — тем более существенные скидки мы предоставляем. По сути, это — дисконтная система. Для наших постоянных заказчиков практически не существует ограничений по срокам подачи заявки. Многие транспортные компании усложняют этот процесс, вводят всевозможные ограничения.

Конечно, мы предоставляем каждому нашему клиенту индивидуального менеджера. Каждый из них — профессионал высокого уровня. Команда подбирается очень тщательно. Но при этом мой принцип взаимоотношений с клиентами — максимальная открытость. Если вдруг возникает проблема, оперативно связаться со мной может каждый заказчик. Любой вопрос будет решен. Я уверенно говорю об этом, основываясь на собственном доскональном знании всех процессов работы, вплоть до мельчайших деталей. И результаты начального периода деятельности нашей компании подтверждают мою правоту.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг: ответственно, честно, эффективно

Со дня своего основания в 2010 г. компания «ПрофБизнесУчет» (ПБУ) зарекомендовала себя как надежный и эффективный поставщик бухгалтерских услуг для сотен предприятий Московского региона. В арсенале ПБУ есть также кадровое и юридическое сопровождение бизнеса, но магистральным направлением все эти годы остается именно внешнее бухгалтерское обслуживание. Каким образом компании удается успешно реализовать себя в одной из самых конкурентных сфер b2b, нашему изданию рассказала генеральный директор компании Наталья Леонидовна Яворская.



Генеральный директор — Наталья Леонидовна Яворская, коренная москвичка, выпускница Московской банковской школы (колледжа) Центрального Банка РФ и Всероссийского заочного финансово-экономического института, действующий член Института профессиональных бухгалтеров России. В 1991–1993 гг. работала в Сбербанке, с 1993 г. — бухгалтером в коммерческой сфере. В 2010 г. учредила компанию «ПрофБизнесУчет».

Наталья Леонидовна, почему одни руководители отдают предпочтение штатному бухгалтеру, а другие приглашают стороннего специалиста?

Все зависит от масштаба и вида бизнеса. Например, мы некоторым нашим клиентам, которые с уровня ООО и ИП стали подниматься до статуса акционерных обществ по причине увеличения оборотов и усложнения структуры, сами посоветовали пользоваться услугами штатного бухгалтера: за большим хозяйством нужен постоянный пригляд в плане учета и контроля за движением финансовых средств.

А еще есть сферы — например, туристический бизнес, — где частота приходных и расходных операций столь высока,

что контролировать их сподручнее также штатному бухгалтеру.

Но для кого-то выгоднее аутсорсинг бухгалтерских услуг. Например, наши основные клиенты сегодня — это малые и средние предприятия, специализирующиеся на производстве какой-то конкретной продукции или услуг: строительные фирмы и заведения общественного питания, предприятия розничной торговли, рекламные и риелторские агентства, компании, занимающиеся производством мебели, ремонтом и отделкой помещений. В силу бизнес-формата оптимальный вариант для них — аутсорсинг. Он позволяет сэкономить на зарплате и социальных расходах штатных бухгалтеров, оборудовании их рабочих мест, покупке и обновлении дорогостоящего программного обеспечения. Аутсорсинг исключает и так называемый «человеческий фактор», когда штатный сотрудник может нанести вред предприятию в силу недостаточной компетентности или недобросовестности.

Мы, как аутсорсеры, гарантируем правильность ведения документации с учетом последних изменений законодательства, своевременную сдачу бухгалтерской/финансовой отчетности в налоговую службу, предотвращение штрафных санкций с ее стороны, предоставление руководству актуальной информации и точных данных о финансовом состоянии предприятия.

Что включено в пакет ваших услуг и насколько они актуальны для малого бизнеса?

Как правило, это: ведение бухгалтерского учета, сдача бухгалтерской отчетности в налоговые ведомства и фонды — как в разовом порядке (например, возникла необходимость срочно исправить неправильно составленный квартальный отчет), так и на абонентской основе. Дело в том, что подготовка и сдача бухгалтерской отчетности в налоговую службу, фонды пенсионного социального и медицинского страхования — это обязательная систематическая и крайне важная проце-

дура для любого предприятия — резидента РФ. За ее неисполнение или исполнение с ошибками грозят немалые штрафы.

Наши же специалисты окажут профессиональную помощь, все отчеты будут выполнены грамотно и сданы точно в срок. Независимо от того, сделаны они в печатной или в электронной форме.

Наша помощь — хорошее подспорье для представителей микро-бизнеса, привыкших экономить даже на самых незначительных тратах. Мы часто оказываем им такие услуги, как: начисление заработной платы и страховых взносов, расчет больничных и отпускных выплат, осуществление платежей по расчетному счету, формирование закрывающих документов и т.д.

Рынок бухгалтерских услуг в столичном регионе перенасыщен игроками. Чем берете в борьбе за клиента?

Предельно ответственно подходим к исполнению всех своих обязательств по договору, который обычно заключается на год с продлением по умолчанию. А во главу угла ставим интересы заказчика, прежде всего. Это выражается в том, что мы готовы в ряде случаев снизить цены на свои услуги или предоставить отсрочку их оплаты. Прайс, опубликованный на нашем корпоративном сайте profbiznesuchet.ru, подвержен корректировке в пользу заказчика. За все сопутствующие консультации платы с наших клиентов, как правило, не требуем.

Есть планы по расширению целевой аудитории за счет каких-то новых сегментов?

Да, мы задались целью активно участвовать в тендерах, проводимых государственными и муниципальными структурами на оказание бухгалтерских, кадровых и юридических услуг для бюджетных учреждений. Смеею полагать, у нас есть для этого все необходимые качества: богатый опыт, высококвалифицированные специалисты, достойная репутация и неиссякаемое желание работать.

Решаем самые сложные и спорные вопросы

Более 13 лет компания «Республика права» помогает малому и среднему бизнесу в решении самых разных задач. Это и регистрация/ликвидация юридических лиц, и получение различного вида лицензий и другой разрешительной документации для ведения бизнеса, и разработка/экспертиза гражданско-правовых договоров, и бухгалтерское обслуживание, и представительство интересов в судах. Благодаря высокопрофессиональным специалистам, а также наличию партнеров в регионах России и за рубежом, «Республике права» удается качественно выполнять огромный объем работы в максимально короткие сроки.

Виктория Павловна, спектр ваших услуг очень широк. А какие из них наиболее востребованы сегодня?

Мы отмечаем большой спрос на комплексные финансовые услуги, в рамках которых обучаем собственников бизнеса и штатных бухгалтеров финансовой грамотности, минимизации налогообложения в рамках закона, грамотному ведению бухгалтерского учета и финансовой политики компании. На сегодняшний день это одно из основных направлений нашей деятельности. Кроме того, достаточно востребованы наши посреднические услуги по кредитованию и финансированию бизнеса. Мы являемся многолетними партнерами многих банков Москвы и можем предложить юридическим лицам и ИП уникальные условия кредитования.

рианты решения задач заемщика — будь то московская или региональная компания, с давней историей или стартап — с учетом особенностей его бизнеса.

Иногда бизнесмены прибегают к покупке готовой фирмы. На ваш взгляд, в каких случаях такая покупка оправдана?

Я всегда стараюсь отговорить заказчика от покупки готовой компании. Но в ходе хозяйственной деятельности у предпринимателя действительно может возникнуть такая необходимость. К примеру, хорошая компания с положительной историей работы на рынке может понадобиться для участия в тендере или торгах, или для того же кредитования. В этом случае можно прибегнуть к ее приобретению,

чество с «серым» контрагентом влияет на имидж самой компании и на отношение к ней банков, налоговой и других госучреждений. С такой компанией на торги или тендер уже не выйдешь.

Кстати, представление интересов наших клиентов на торгах и тендерах — одна из наших довольно востребованных услуг.

Какие еще услуги занимают весомую долю в портфеле «Республики права»?

Услуги в области лицензирования деятельности, а также сертификации и испытаний веществ и материалов, изделий, конструкций и оборудования для различных областей промышленности, отечественного и зарубежного производства.

В целом процесс получения лицензии представляется несложным. Казалось бы, что сложного в том, чтобы подготовить необходимый пакет документов в соответствии с требованиями и подать в лицензирующий/регистрационный госорган? Но в каждой области есть нюансы в формировании данного пакета, в заполнении форм документов. Если у предпринимателя мало опыта в таких вопросах, то у него, безусловно, возникнут разного рода сложности, на решение которых уйдет время. Наши специалисты обладают огромным опытом в получении разрешительной документации. И этот опыт позволяет сокращать трудозатраты и время наших клиентов.

Ваша компания также предлагает комплексное ведение бухгалтерского учета. А как вы относитесь к сервисам онлайн-бухгалтерии? Могут ли они заменить «живого» бухгалтера?

В целом неплохо отношусь. И они должны быть. Но пользоваться ими сто-

Мы являемся многолетними партнерами многих банков Москвы и можем предложить юридическим лицам и ИП уникальные условия кредитования.

Сложно ли получить кредит на развитие бизнеса?

Сложностей не возникнет, если предприниматель соответствует требованиям банка как заемщик. И в этом случае наша помощь ему не понадобится. Если же будущий заемщик понимает, что не все в его бухгалтерских отчетах верно и четко, то он обращается за помощью к нам. Наши специалисты проведут бухгалтерский и юридический аудит компании, выявят слабые стороны, дадут рекомендации по их устранению и помогут устранить. Мы можем проанализировать банковские продукты и подобрать наиболее оптимальные ва-

обязательно предусмотрев все риски.

В первую очередь, они касаются верного ведения бухгалтерской отчетности предыдущим собственником и налоговой политики фирмы в целом. Перед проведением сделки купли-продажи долей общества мы досконально, можно сказать, «под микроскопом», проверяем приобретаемую компанию: запрашиваем все возможные справки и сверки в налоговой и внебюджетных фондах, проводим бухгалтерский и юридический аудит документации, по возможности проверяем контрагентов и чистоту сделок с ними. Сейчас это очень важно — сотрудни-



Генеральный директор — Виктория Павловна Калиничева.

Родилась 16 декабря 1980 г. в Москве. В 1998 г. окончила французскую спецшколу № 1265, в 2003 г. — НИУ ВШЭ по специализации «Юриспруденция». С 2005 г. — руководитель и управляющий партнер консалтинговой группы «Республика Права». Замужем, воспитывает двух сыновей. Не любит высокопарных слов, предпочитает заниматься делом, обеспечивая своим клиентам возможность спокойно и комфортно работать, не отвлекаясь на бухгалтерские и правовые вопросы. Уже несколько лет является членом совета и директором по развитию благотворительного фонда «Бюро добрых дел», делая все возможное, чтобы изменить к лучшему жизнь детей с непростой судьбой.

ит только в том случае, если отчетность не сложная, УСН 6%, к примеру. Тогда онлайн-сервис легко справиться со сведением баланса, определением налоговой базы и формированием суммы налогов, которую требуется уплатить в бюджет. Но если предприниматель ведет производственную деятельность, занимается оптовыми и розничными продажами, имеет большой штат сотрудников, онлайн-сервису будет сложно учесть все нюансы. Не стоит забывать и про человеческий фактор — контрагентов. Этой весной уже произошел один довольно крупный скандал, который был освещен в рунете, когда сервис одного из банков не справился с поставленной задачей, и налоговая насчитала предпринимателю штрафы и пени на крупную сумму.

На что ориентироваться директору при выборе бухгалтера или аутсорсинговой компании?

Ключевой момент на рынке услуг — личное общение. Это в продажах все просто: где меньше цена, там и купил. В услугах иначе. Клиенту и исполнителю в первую очередь требуется услышать друг друга. Заказчик должен четко поставить задачу, а исполнитель понять ее и предложить оптимальный вариант решения. В их отношениях обязательно должно присутствовать доверие. Зачастую клиент может не понимать, почему мы предлагаем ему тот или иной пусть решения задач, но он должен нам доверять. Ведь стабильная спокойная работа нашего заказчика — это стабильное и спокойное наше существование, это прямая взаимосвязь. Многие предприниматели начали работать с нами с момента создания «Республики права» и продолжают

доверять нам по сей день. Поэтому я могу посоветовать только одно: найдите бухгалтера, которому доверяете.

Ожидаются ли существенные изменения в области бухгалтерского и налогового учета в этом году?

Серьезное изменение в учете было несколько лет назад, когда ФНС обязала предоставлять вместе с декларацией по НДС так называемый управленческий учет — книги покупок и продаж. В 2017 г. менялись порядки начисления авансов и зарплат сотрудникам, а также выплаты по ним в налоговую и внебюджетные фонды. Все изменения мы отслеживаем и своевременно на них реагируем. Сейчас в Правительстве обсуждаются такие меры, как увеличение ставки налога НДС и подоходного налога, а также введение электронного документооборота. Эти меры существенно усложнят ведение

статочно высока. **Предлагаете ли вы какие-то бонусы, программы лояльности?**

Наша работа с заказчиком выстраивается исключительно на индивидуальном подходе к его вопросам. И, безусловно, для постоянных клиентов мы делаем скидки на услуги — у них есть колонка с персональными ценами в прайсе.

На рынке услуг мы — с 2005 г. Вместе с нашими клиентами пережили кризисы 2008 и 2014 гг. И продолжаем работать. Некоторые наши заказчики не смогли сохранить бизнес и ушли в другие области, кроме того, среди наших клиентов был ряд кредитных организаций, которых, к сожалению, лишены лицензий. Но мы сохранили контакты и хорошие взаимоотношения. И мне всегда очень радостно и лестно, когда, спустя несколько лет, они обращаются за помощью и советом ко мне.

За годы работы мы накопили серьезный опыт взаимодействия с госорганами и решаем самые сложные и спорные вопросы с налоговыми инспекциями и кредитными организациями.

бизнеса, а нам придется подстроиться под нововведения и искать варианты оптимизации для предпринимателей.

Хочу отметить, что за годы работы мы накопили серьезный опыт взаимодействия с госорганами и решаем самые сложные и спорные вопросы с налоговыми инспекциями и кредитными организациями.

Конкуренция на рынке бухгалтерских и юридических услуг до-

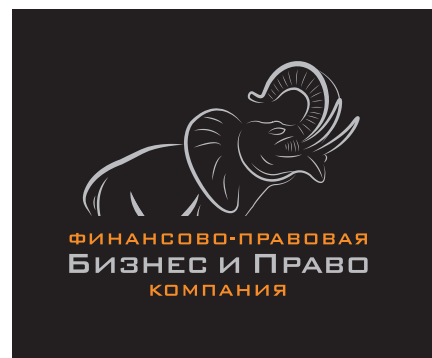
Какими вам видятся основные трудности, с которыми российский бизнес столкнется (столкнется) в 2018–2019 гг.?

Основные трудности, загоняющие нашу экономику в тупик, — а вместе с ней и средний/малый бизнес, который и является нашим основным клиентом, — это санкции и антисанкции. И мы все очень от них зависим. Так что я буду очень надеяться, что у нашего правительства и мирового сообщества хватит мудрости договориться.

ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ КОМПАНИЯ «БИЗНЕС И ПРАВО»

Послание современному бизнесу

Здравствуй, наш дорогой друг, современный Бизнес! Давай сегодня поговорим, почему... Вот скажи нам, почему?... Почему ты не обращаешься к специалистам? Почему, когда начинает «болеть зубик», ты терпишь до последнего и идешь к врачу уже с «флюсом»? Почему только когда к тебе приезжает налоговая проверка, ты начинаешь задумываться, что нужно было все-таки заплатить налоговому консультанту, а не доверять такой важный вопрос, как оптимизация налогов, этой милейшей женщине — главному бухгалтеру Наталье Ильиничне? Сегодня мы расскажем тебе, как сделать так, чтобы и дело твое процветало, и в гости к тебе только щедрые клиенты заглядывали.



Итак, ООО «Финансово-Правовая компания «Бизнес и Право» на рынке уже довольно давно, но вопросы «почему?» и «как так?» не перестают возникать. В чем причина? Почему бизнес не думает о правовых рисках? Думается нам, что проблема современного бизнеса — в управленческой незрелости. Что тому виной, спросишь ты? На наш взгляд, это следствие правового нигилизма поколения советского и постсоветского периодов. В нашей стране, самой лучшей стране в мире, никогда не было и, к сожалению, нет культуры профессионалов. Общество, в том числе бизнес-сообщество, не созрело для понимания необходимости обязательного консультирования у специалистов, оценки не только финансовых, но и правовых рисков любого начинания, связанного с возникновением прав и обязанностей.

**Некомпетентность
и правовой нигилизм —
два врага бизнеса!**

У предпринимателя нет привычки иметь юриста в команде. Зачем? Ведь есть «сверхмотивированный» менеджер и «всезнающая и гиперответственная» наша милая бухгалтер Наталья Ильинична. Юрист или адвокат понадобится потом, если (а на самом деле — когда, так как это вопрос времени) возникнет проблема, которую вышеперечисленные «герои» загонят в самые... сложные коллизии правового регулирования.

Зачастую вопросы, с которыми обращается клиент, проблемы, которые влекут за собой большие финансовые риски, не возникли бы, если бы в команде работали профессиональные консультанты (юрист, финансист, налоговый консультант).

С другой стороны, есть вина и юридического сообщества. Проблема в том, что рынок юридических услуг скомпрометировал себя. Не секрет, что есть целые структуры, даже федерального уровня, оказывающие так называемые «юридические услуги», задача которых состоит в том, чтобы «зацепить» клиента и заключить с ним соглашение. Клиенту не озвучивают реальных прогнозов по делу, «юристы» даже не имеют юридического образования, а отсутствие желаемого для клиента результата объясняется тем, что «Так получилось... Всеми виной не совершенство законодательства или несправедливый судья». Или «сам дурак, а деньги отработаны».

Бывает, после таких «юристов» к нам обращаются доверители, просят разрешить ситуацию, а мы, изучив проблему, понимаем, что у клиента не было объективного права на заявление тех требований, за отстаивание которых он заплатил этим псевдоспециалистам. И, конечно, клиент проиграл. После таких опытов люди не верят никому, даже институту правовой защиты.

Как быть руководителю? Наш совет — в любой ситуации, от приобретения подержанного автомобиля до заключения сверхвыгодного контракта, обращаться за помощью к профессионалам. Заплатить десять тысяч, чтобы потом не потратить десять миллионов.

И еще один важный момент — профессионалы не демпингуют! Если специалист со всей ответственностью подходит к решению вопроса, он тратит большое количество времени и ресурсов, повышает квалификацию, ищет нестандартные решения, общается, договаривается, спорит — это не может стоить дешево.

Мы не будем говорить, что ФПК «Бизнес и Право» — лучшая компания с лучшими специалистами, и это выгодно выделяет нас среди коллег. У вас всегда есть выбор. Прийти, увидеть, убедиться. Или же работать по старинке в динамично меняющемся мире. «Ну а что, Олег же так работает, и вроде все нормально...». Пока, до поры до времени...

Чтобы совсем понятно было, расскажем еще о наиболее актуальной проблеме — налоговых спорах. Время сейчас непростое, административное давление на бизнес, всеобъемлющее регулирование и мониторинг (привет, «АСК НДС»!) делают невозможной работу по принципу «мы так раньше всегда делали...», поэтому наибольшую актуальность для бизнеса представляет налоговый консалтинг и сопровождение налоговых проверок.

Очень многие компании, от небольших ИП до крупных, с миллиардными оборотами, зачастую продолжают работать с вопросом налоговой оптимизации по старинке, не прибегая к помощи внешних консультантов, пользуясь абсолютно примитивными схемами. Как следствие, в итоге налогоплательщик имеет акты и решения налогового органа — где десятки, сотни миллионов рублей доначислений, что зачастую неподъемно для бизнеса.

Налоговый консалтинг — современная тенденция и жизненная необходимость современного бизнеса.

Из финансовой проблема может превратиться в уголовную, т.к. непогашенная налоговая задолженность бизнеса перетекает в уголовную ответственного руководителя (ст. 199 УК). И, конечно же, апогей этому — субсидиарная ответственность с презумпцией виновности! Ну да ладно, не будем тебя стращать! Сейчас только ленивый не пугает бизнес «субсидиаркой». Очевидно, что все это не может не отражаться на тебе, дорогой друг Бизнес.

Вот видишь, как все серьезно! А мы, Финансово-Правовая компания «Бизнес и Право», умеем оперативно реагировать на потребности рынка. В данный момент налоговый консалтинг и налоговые споры (сопровождение налоговых проверок) являются одним из ключевых направлений нашей деятельности, как в рамках налогового права, так и в рамках уголовно-правовых вопросов. Налоговые консультанты, юристы, адвокаты компании осуществляют сопровождение налоговых проверок, обжалование актов, решений. Мы включаемся в процесс на любых стадиях выездной налоговой проверки. От оценки законности деятельности во время проверки до стадии завершённой налоговой проверки, оспариваемой в УФНС или судах.

Для тебя, Бизнес, у нас комплексный подход, с адвокатскими расследованиями, допросами, розысками, проверкой документов, направленный на минимизацию негативных последствий для компании и директора. На наш взгляд, суть правильного подхода к сопровождению проверки состоит не только в минимизации доначислений, но и в исключении признаков состава иных преступлений, добытых проверяющим органом в ходе мероприятий выездной налоговой проверки. Как показала наша практика, далеко не все коллеги учитывают это.

Ну и в заключение, дорогой друг, расскажем про юридическое КАСКО для бизнеса. «Что это за фрукт?» — спросишь ты. Твое любопытство уместно, это продукт новый для нашей матушки-России. Это на Западе граждане уже давно призывали, что у каждого есть «пакет» специалистов: лечащий врач, парикмахер и адвокат. Да-да именно адвокат. Для нас это ново, но весьма востребовано. В компании «Бизнес и Право» целых три вариации на тему:

- ✓ услуга «Личный адвокат»;
- ✓ услуга «Срочный выезд адвоката»;
- ✓ услуга «Бизнес-адвокат».

Услуги «Личный адвокат» и «Срочный выезд адвоката» весьма актуальны для собственников бизнеса, руководителей, топ-менеджмента, так как, уж извините, на вас постоянно поглядывают «органы» и мошенники всякие хитрющие. Вот случится, например, обыск, проверка, вызов на опрос/допрос, и вы наберете

заветный номер... А если что, то адвокат и по гражданским вопросам пригодится: ДТП, например, конфликты на работе или даже задержание. Да мало ли таких вопросов, когда адвокат нужен?! А у вас свой есть. Искать срочно не нужно, google на помощь звать. Позвонили, приехал. Все просто!

Вот машину вы приобретаете себе хорошую, дорогую... Что? Есть уже?... Отлично! И КАСКО на машину приобрели и ездите теперь спокойно (насколько это по пробкам возможно), не переживаете, ответственность ваша и вредителя застрахована. Ну так почему бы и бизнесу КАСКО не приобрести и работать себе спокойно, а если что, всегда заветный номер есть. Не стоит «экономить на спичках», на шампанское нам с тобой, дорогой друг, хватит!

Вот и все на сегодня. До встречи, дорогой друг современный Бизнес!

Остерегайтесь некомпетентности, не экономьте «на спичках», уделите внимание налоговому консалтингу и приобретайте «юридическое КАСКО».

Запомни, не стоит экономить на главном — своем здоровье и финансово-правовых рисках, тогда тело будет здорово и бизнес бодр, а налоги заплачены! Удачи!

Финансово-Правовая компания «Бизнес и Право» была создана единомышленниками в период кризиса 2009 года. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, компания уверенно заняла свою нишу на юридическом рынке. В начале пути спектр услуг был узок. В основном ФПК «Бизнес и Право» занималась регистрацией, ликвидацией компаний, корпоративным правом и налоговыми спорами. В настоящий момент в компании работают адвокаты, юристы, налоговые консультанты (аттестованные палатой налоговых консультантов России), имеющие огромный опыт (средний стаж профессиональной деятельности специалистов — более десяти лет), что позволяет квалифицировано и добросовестно оказывать правовую помощь как юридическим, так и физическим лицам.

Именно дефицит истинных профессионалов в сфере юридических услуг, переплетение цивилистики с уголовным правом в процессе преодоления проблем бизнеса и подтолкнул нас объединиться с одной целью: создание команды профессионалов для оказания качественных юридических услуг. Как следствие, на базе компании создана коллегия адвокатов в г. Москве. Данный шаг позволил нам расширить перечень услуг, востребованных нашими клиентами. Огромную эффективность в защите бизнеса показали такие услуги как: «Бизнес-адвокат», «Срочный выезд адвоката» и услуга для топ-менеджмента — программа «Личный адвокат». Интегрирована система совместной работы юристов и адвокатов в целях эффективной защиты бизнеса и собственников бизнеса.

Принцип «не навреди», а именно — не лги, не вводи в заблуждение клиента, даже когда приходится говорить не то, что клиент хочет слышать, так как это обусловлено объективной правовой позицией, является основополагающим в деятельности компании.

Как оценить качество нашей работы? Ответ прост: Финансово — Правовую компанию «Бизнес и Право» рекомендуют друзьям и партнерам, что является наивысшей оценкой нашей работы. Получить первую бесплатную вводную консультацию можно в офисе компании или по телефону.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ EL GROUP



Квалифицированные юридические услуги, которые приносят успех

Основные практики юридической компании El Group: правовое сопровождение сделок с недвижимостью; снятие арестов и иных ограничений (обременений); тендерное сопровождение заказчиков и участников торгов. Кроме того, El Group оказывает широкий спектр иных юридических услуг, в том числе онлайн. Главное преимущество El Group — глубокое понимание бизнеса и эффективные практические решения, помогающие клиентам добиваться успеха в самых непростых ситуациях. Подробнее о профессиональной деятельности юридической компании El Group рассказывает генеральный директор, управляющий партнер Игорь Юрьевич Еланский.



ИГОРЬ ЮРЬЕВИЧ ЕЛАНСКИЙ,
генеральный директор,
управляющий партнер

Игорь Юрьевич, ваша основная практика — правовое сопровождение сделок с недвижимостью. Наверняка вы занимаетесь этой деятельностью не случайно?

Да, вы правы. Специалисты и бенефициары юридической компании El Group имеют большой опыт работы в государственных структурах, осуществляющих регистрацию прав и постановку на кадастровый учет объектов недвижимости. Многолетняя практика позволяет нам смотреть на сделки с недвижимостью как со стороны государственной структуры, осуществляющей регистрацию, так и со стороны заявителя. Это дает глубокое понимание особенностей конкретной сделки, что позволяет добиться требуемого результата.

Какая услуга по сопровождению сделок с недвижимостью сейчас наиболее актуальна?

В настоящее время я бы отметил регистрацию договора аренды по новым пра-

вилам. После последних изменений, внесенных в ФЗ №218 «О государственной регистрации недвижимости» (далее Закон), прошло более года, однако практика регистрации одного из самых распространенных договоров — договора аренды — так и не была сформирована. Несмотря на все разъяснения, которые дает Росреестр, законодательство в сфере государственной регистрации недвижимости постоянно претерпевает изменения и дополняется новыми правилами и требованиями. В этой связи правообладатели и иные заинтересованные лица не имеют возможности сформировать актуальный механизм, который смог бы обеспечить проведение регистрации договора аренды в планируемые сроки. В этой связи следует отметить основные особенности осуществления государственного кадастрового учета части объекта недвижимости и государственной регистрации обременений объекта недвижимости. Так, согласно положениям ст. 44 Закона, если в аренду передается часть здания или сооружения, право на которые не зарегистрировано в ЕГРН, государственный кадастровый учет такой части здания или сооружения осуществляется одновременно с государственной регистрацией договора аренды. Это значит, что каждый объект недвижимости, являющийся предметом договора аренды, должен быть поставлен на кадастровый учет. Принимая во внимание данные изменения, юридическая компания El Group разработала ряд решений, позволяющих регистрировать договор аренды в установленные сроки.

Ваша компания работает с физическими лицами?

Да, наша компания оказывает услуги как юридическим, так и физическим лицам. Для граждан мы разработали очень

удобный сервис по юридическому обслуживанию семьи «Семейный юрист». Он позволяет получать постоянную юридическую поддержку в течение всего срока действия договора в любой точке мира, в том числе онлайн.

По каким вопросам чаще всего обращаются граждане в вашу компанию?

Со стороны физических лиц часто поступают запросы о проверке проектной декларации на объект долевого участия в строительстве. Это обусловлено тем, что при покупке квартиры или иной недвижимости с привлечением денежных средств физических лиц очень важно изучить проектную декларацию, которая должна быть опубликована застройщиком в средствах массовой информации и Интернете. Проектная декларация отражает информацию о проекте строительства, жилом комплексе и застройщике в целом. Кроме того, проектная декларация содержит сведения о построенных данным застройщиком объектах недвижимости, финансовом состоянии застройщика, а также информацию о земельно-правовых отношениях на используемый земельный участок. Специалисты юридической компании El Group советуют при изучении проектной декларации в первую очередь обращать внимание на такие важные аспекты, как наличие у застройщика разрешения на строительство; наличие записи в ЕГРН об оформленных земельно-правовых отношениях на земельный участок, предоставленный застройщику для строительства объекта недвижимости, а также соответствие сведений, указанных в проектной декларации, сведениям, указанным в свидетельстве (выписке из ЕГРН) о праве собственности застройщика на земельный участок и договоре аренды на земельный участок.

Рубрика: Герой номера

Адвокатское бюро города Москвы «ЗАЩИТА»..... 1

Адрес: г. Москва, Новочеремушкинская ул., д. 69
Тел.: (499) 490-47-42, (985) 762-06-96
E-mail: info@advocacy-group.ru, advocacy-group@mail.ru
www.advocacy-group.ru

Рубрика: Структурный подход

БИЗНЕС. РЕШЕНИЯ. ПАРТНЕРСТВО ООО 6

Адрес: г. Москва, Поварская ул., д. 11, стр. 1
Тел.: (495) 740-16-36
E-mail: brp.partner@gmail.com
www.partnerstvobrp.ru

Рубрика: Отстаиваем свои права

БИЛЛИОН БИЗНЕС КОНСАЛТ ООО 9

Адрес: г. Москва, Гамсоновский переулок, д. 2,
стр. 1, оф. 321, 322
Тел.: (499) 586-10-10
E-mail: billionbk@yandex.ru
www.billionbk.ru

Рубрика: Экспертное мнение

ЦБА АО/Центр бизнес-консалтинга и аудита АО 12

Адрес: г. Москва, пр-т Мира, д. 101, стр. 1
Тел.: (495) 380-24-88, (495) 380-24-89
E-mail: mail@cba.ru
www.cba.ru

Рубрика: Соединяем города и страны

Эко-Таун ООО 16

Адрес: г. Москва, Рябиновая ул., д. 26, стр.1
Тел.: (495) 210-13-99, (985) 210-13-99
E-mail: ettrans@yandex.ru
www.ettrans.ru

Адвокатские, юридические услуги

Адвокатское бюро «Катин, Дальский и партнеры» города Москвы..... 22

Адрес: г. Москва, Малая Грузинская ул., д. 29,
стр. 1, оф. 174
Тел.: (499) 253-41-72
E-mail: vkatina31@mail.ru
www.viplawyers.ru

ДИМИКАНДУМ ООО 28

Адрес: г. Москва, Ленинградское шоссе, д. 31,
БЦ «На Ленинградке», оф. 12
Тел.: (495) 120-22-42
E-mail: info@dimicandum.com
www.dimicandum.com

ДОМ АДВОКАТОВ — МПЦ ООО 27

Адрес: г. Москва, Марксистская ул., д. 20, стр. 5
Тел.: (495) 117-73-69, (800) 301-36-09
E-mail: dom-advokatov@mail.ru
www.dom-advokatov.ru

МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЗАПОЛЬСКИЙ И СЫНОВЬЯ» 32

Адрес: г. Москва, Большой Кисловский переулок,
д. 1/12, стр. 2
Тел.: (495) 765-28-23
E-mail: 79857652823@yandex.ru
www.zpadvocat.ru

ФПК «Бизнес и Право» ООО 44

Адрес: г. Москва, Воздвиженка ул., д. 7/6, стр. 1
Тел.: (499) 270-06-78, (495) 984-04-46
E-mail: fpk-bip@fpk-bip.ru
www.fpk-bip.ru

Юридическая компания «БРАЙДЕН консалтинг» АО 24

Адрес: г. Москва, Воронцовская ул., д. 35 б, корп. 2
Тел.: (495) 777-37-25, (903) 232-23-01
E-mail: sales@braiden.ru
www.braiden.ru

Юридическая компания EL Group ООО 46

Адрес: г. Москва, Электролитный проезд, д. 9,
корп. 1, оф. 402
Тел.: (499) 394-41-95, (929) 927-90-69
E-mail: info@el-group.com.ru
www.el-group.com.ru

Аудиторские, бухгалтерские услуги

Аудиторская компания «НК-Проф аудит» ООО 19

Адрес: г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 71 Б, оф. 225
Тел.: (495) 720-70-02, (499) 271-50-51
E-mail: knl-profaudit@mail.ru
www.knlprofaudit.ru; accounting-top.com

НКО Профит ООО 36

Адрес: г. Москва, Казакова ул., д. 6, стр. 1, оф. 509
Тел.: (495) 917-74-20
E-mail: nd@nkoprofit.ru
www.nkoprofit.ru

ПРОФБИЗНЕСУЧЕТ ООО 41

Адрес: г. Москва, Ярославская ул., д. 8, корп. 7, оф. 15
Тел.: (495) 517-37-11, (926) 921-44-24
E-mail: 5173711@mail.ru
www.profbiznesuchet.ru

ВЭД

Ваш Импортер ООО 25

Адрес: Московская обл., г. Химки, Куркинское ш., стр. 2, БЦ Aero city
Тел.: (499) 649-20-87
E-mail: info@your-importer.ru
www.your-importer.ru

Консалтинговые услуги

Республика права/РП-Групп ООО 42

Адрес: г. Москва, Сущевский вал, д. 47, оф. 308
Тел.: (495) 589-36-72
E-mail: info@res-group.ru
www.res-group.ru

Патентные услуги

Гет АйТи Гуру ООО/IT Patent 20

Адрес: г. Москва, Барабанный переулок, д. 4, стр. 1, оф. 8
Тел.: 8 (800) 100-90-48
E-mail: info@itpatent.ru
www.itpatent.ru

Транспортные услуги

ГК МТБ/Повезем 26

Адрес: Московская обл., г. Мытищи, Олимпийский пр-т, д. 10, БЦ «АЛЬТА», оф. 1903
Тел.: (495) 669-69-99
E-mail: gruz@povezem.ru
www.povezem.ru

ГРАНТ-МОТОРС ООО 30

Адрес: г. Москва, Вековая ул., д. 21, стр. 1, оф. 410
Тел.: (495) 984-60-24
E-mail: gruppa@grantmotors.ru
www.grantmotors.ru

ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК ООО/LOGITRANS 31

Адрес: г. Москва, Дорогобужская ул., д. 14
Тел.: (495) 645-68-12
E-mail: inforus@logitransport.com
www.logitransport.com

НВ Транс ООО 34

Адрес: г. Москва, Ленинская Слобода ул., д. 19, БЦ «Омега Плаза»
Тел.: (495) 972-87-62
E-mail: transport@nv-trans.ru
www.nv-trans.ru

Омега-М ООО 35

Адрес: Владимирская обл., г. Муром, Карачаровское шоссе, д. 30 А.
Тел.: (49234) 3-72-32
E-mail: 33omega@mail.ru
www.gruzoperevozki-omega.ru

Прогресс Логистика ООО 40

Адрес: г. Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56, стр. 25, эт. 2, пом. 221
Тел.: (985) 254-07-07
E-mail: saberov@progress-l.ru
www.progress-l.ru

Транспортная компания

Партнер-Транс-Гарант ООО 38

Адрес: г. Москва, 5-й Донской пр-д, д. 15, стр. 13
Тел.: (495) 133-38-10
E-mail: info@tk-ptg.ru
www.tk-ptg.ru

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 «МЕДИАКОЛОР»
Адрес типографии: 127273, г. Москва,
Сигнальный проезд, д. 19, стр. 1, этаж 7

Порядковый номер 13
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 09.06.2018
Дата выхода 18.06.2018

По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (977) 713-47-90,
(977) 802-19-12

АГРО ПРОД МАШ

www.agroprod mash-expo.ru

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



ТПП РФ



Expo Rating



23-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ,
ТЕХНОЛОГИИ, СЫРЬЕ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

8–12 октября
2018

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр»



Выставка №1
в России*

Организатор:

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА



При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

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

Реклама 12+



«Ключевые принципы нашей деятельности основаны на философии здравого смысла. Мы выстраиваем долгосрочные деловые отношения, превращая клиентов в партнеров. Создавая интеллектуальные продукты в области бизнес-консалтинга и аудита, мы максимально задействуем потенциал ваших менеджеров и достигаем весомого экономического эффекта на каждом этапе совместной работы».

Светлана Рассказова-Николаева,
генеральный директор АО «ЦБА»,
д.э.н., профессор МГУ им. М.В. Ломоносова

- **Аудиторские услуги**
- **Консалтинг в области учетных систем**
- **Бизнес-консалтинг**
- **Оценочная деятельность**
- **Услуги в области МСФО**
- **Налоговый консалтинг**
- **Юридические услуги**
- **Бизнес-образование**



Более подробная информация на сайте:

WWW.CBA.RU

Наши клиенты

Клиенты компании — предприятия среднего и крупного российского бизнеса, всех форм собственности, масштаба деятельности и географии в различных отраслях экономики.