

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА

2022



**ЧЕЛОВЕК
ДЕЛА**

ВИКТОРИЯ ВЫГОВСКАЯ
«СТОЛИЧНОЕ ПРАВО»

«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.



2 ООО «СТОЛИЧНОЕ ПРАВО»

Генеральный директор Виктория Выговская

«Предприниматели хорошо знают, что «бизнес как велосипед, пока крутишь педали — он едет», большинство начали искать возможности, важно при любых обстоятельствах не опускать руки. Например, в сфере общественного питания, которая в период пандемии испытывала сложные времена, многие владельцы весьма удачно переориентировались на доставку продукции».



6 АО «ЦБА»

Генеральный директор Светлана Рассказова-Николаева

«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 сердцебиения 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».



10 ООО «КПК «БЕНЕФИТ»

Генеральный директор Наталья Гарина

«До 2014 г. абсолютное большинство компаний, с которыми мы работали, были омскими. Сегодня обслуживаем клиентов из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Калининграда, Архангельска, Новосибирска, Краснодара, Тюмени, Нового Уренгоя и других городов. Среди них есть состоявшиеся региональные компании со своими бухгалтерами. Тем не менее они не отказываются от наших услуг, потому что мы предоставляем им реальную помощь, помогаем избегать многих ошибок благодаря высокому профессионализму наших сотрудников».



14 SAVINA LEGAL

Управляющий партнер Ольга Савина

«Сегодня субсидиарная ответственность может стать еще суровее. Министерство экономического развития РФ уже предлагает оспаривать в суде сделки компании не по одной, а общим пулом. Поэтому, когда клиент обращается к нам, смотрим в первую очередь историю сделок и стараемся объяснить все риски. Как правило, те компании, которые обратились к нам при первых признаках неблагополучия, удается спасти».

СТОЛИЧНОЕ ПРАВО



**СТОЛИЧНОЕ
ПРАВО**

ВИКТОРИЯ ВЫГОВСКАЯ: «БИЗНЕСЫ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ»

Компания «Столичное право» на рынке юридических и бухгалтерских услуг с 2009 г. Работает в сфере корпоративного права. Среди клиентов — как коммерческие, так и некоммерческие организации. Коллектив компании позиционирует себя как команду, готовую решать «задачи любой сложности и в минимальные сроки».

Сегодня в перечне компетенций «Столичного права» более 20 наименований услуг: открытие и закрытие юридических лиц всех организационно-правовых форм, комплексное сопровождение их деятельности (включая бухгалтерский и налоговый учет, кадровое делопроизводство, составление и экспертизу договоров, представительство в судебных процессах), правовой и финансовый консалтинг, лицензирование, внесение изменений в ЕГРЮЛ, регистрация товарного знака, маркетинг и др. В интервью нашему изданию учредитель и генеральный директор организации Виктория Выговская раскрыла некоторые секреты работы своей команды.



Генеральный директор — Виктория Выговская.

Среднюю школу окончила с медалью. Получила высшее образование в Академии труда и социальных отношений, окончив ее с красным дипломом. Также училась в Институте государства и права РАН. В сфере юриспруденции с 2006 г. Сегодня известна в предпринимательских кругах не только столицы, но и России как талантливый управленец, предприниматель, юрист. Жизненное кредо: «При любом шторме держи курс на победу!». Обладает ярко выраженными лидерскими качествами. Среди друзей, партнеров и подчиненных имеет репутацию человека, способного моментально оценить самую сложную ситуацию во всей ее целостности и предложить эффективное решение. По натуре — оптимист. Любит путешествовать, что приносит в ее жизнь новые эмоции, впечатления, воодушевляет и расширяет кругозор.

Виктория, название компании отражает привязку к столичному региону?

Да, наименование указывает на местонахождение компании, но наша деятельность не ограничена одним регионом, мы работаем по всей России. Так сложилось, что наши клиенты развивали свою деятельность, росли в масштабах, и географических в том числе, из уст передавали наши контакты своим партнерам и друзьям. Ну а мы всегда рядом, всегда готовы сопровождать и помогать в решении неизменно возникающих юридических задач. Географических границ в нашей деятельности нет.

Какие специалисты трудятся под вашим началом?

В основном юристы и финансисты. У всех сотрудников высокий уровень квалификации и внушительный опыт работы на рынке юридических услуг. А также специалисты в области информационных технологий, которые обеспечивают высокий уровень комфорта во всем, что касается электронного документооборота, онлайн-коммуникаций, дистанционного проведения и регистрации сделок.

Могу с гордостью отметить, что коллектив сплоченный и дружный, некоторые неординарные задачи решаются коллегиально, что обеспечивает высочайший уровень выполнения заказа в срок. Мы проводим в офисе много времени; важно, чтобы атмосфера была комфортной и располагающей к работе с максимальной эффективностью. В период пандемии, когда мы работали удаленно, здорово было осознать, что ребята ходят в офис не потому, что «надо», а потому, что «хочу», с нетерпением ждут, когда уже можно будет восстановить прежний режим работы. Для меня очень ценно видеть, что задача создать условия, чтобы на работу хотелось идти с радостью, выполнена.

Вообще, коллектив компании — это моя особая гордость. Сотрудники подобраны с учетом не только их профессиональных, но и человеческих качеств.

Вы много внимания уделяете нравственной составляющей в работе, такой подход себя оправдывает?

Да, прежде всего потому, что мы работаем с людьми, важно не только иметь высокую квалификацию, но и достаточную

Коллектив компании — это моя особая гордость. Сотрудники подобраны с учетом не только их профессиональных, но и человеческих качеств.

чуткость для понимания задачи и предложения оптимального решения. Для меня такой подход подразумевает суть определения «бизнес с человеческим лицом».

Хочу также подчеркнуть, что благодаря четкой и слаженной работе наших специалистов наличие рекламаций практически сведено к нулю. Это дорогого стоит.

Сотрудники отвечают за свою работу. Честь и совесть для них — не отсылка к рыцарской эпохе, а руководство к действиям. Такое отношение к делу завоевало сердца наших постоянных клиентов, и мы продолжаем оправдывать их доверие.

Какие обязательства берет на себя ваша компания, открывая или закрывая бизнес под ключ?

В первом случае, помимо консультаций, это разработка всех учредительных документов, предварительная проверка данных директора и учредителей на предмет отсутствия запрета на регистрационные действия, подбор юридического адреса (при необходимости), сопровождение процедуры государственной регистрации, изготовление печати и открытие расчетного счета в банке. При желании клиента можно организовать весь процесс без посещения офиса.

Безусловно, важно не только грамотно подойти к созданию компании, но и ликвидировать юрлицо без последствий и рисков для клиента. Мы проводим процедуры исключения из реестра юридических лиц максимально оперативно с минимальным участием заказчика, предварительно согласовывая алгоритм, сроки и стоимость. Также, после предварительного анализа данных компании, консультаций и согласования алгоритма, наши сотрудники готовят пакет необходимых документов, подают уведомление и публикуют сообщение о начале процедуры, далее, согласно установленным срокам, получают необходимые справки из вневедомственных фондов, готовят промежуточный ликвидационный баланс и окончательный ликвидационный баланс, соблюдая порядок подачи документов в налоговый орган. Все организационные моменты находятся под нашим контролем. Клиент может спокойно заниматься своими делами, не беспокоясь о процессе.

Мы проводим процедуры исключения из реестра юридических лиц максимально оперативно с минимальным участием заказчика, предварительно согласовывая алгоритм, сроки и стоимость.

На фоне санкций много бизнесов в столице закрывается?

Если судить по опыту работы «Столичного права», то в период пандемии и в настоящее время новые бизнесы в столице (и не только) продолжают открываться. Закрытия, конечно, тоже есть.

Более того, за этот период у нас не было ни одного клиента, который окончательно бы поставил крест на своем деле и, что называется, «ушел домой». Вместо этого предприниматели реорганизуют, реструктурируют, переориентируют прежние виды деятельности, подстраиваясь под новую экономическую и геополитическую реальность.

На практике это сводится к тому, что какие-то свои прежние компании собственник с нашей помощью закрывает, а новые открывает, где-то меняет систему налогообложения, формат услуг и т.д. Налицо именно такая тенденция — не закрытие бизнесов, а их трансформация с учетом текущего момента.

Что важно, городские власти, учитывая сложность экономической ситуации, также идут навстречу предпринимателям. Так, за последние два года правительство Москвы приняло целый пакет льгот, предполагающих послабления и отсрочки по арендным платежам и банковским кредитам, а также ряд других мер поддержки.

Если судить по опыту работы «Столичного права», то в период пандемии и в настоящее время новые бизнесы в столице (и не только) продолжают открываться. Закрытия, конечно, тоже есть.

А можно ли сказать, что в одних отраслях преобладает ликвидация компаний, а в других, напротив, их открытие?

Хороший вопрос. Нет, такая закономерность не прослеживается. Безусловно, есть компании, которые по объективным причинам временно заморозили свою деятельность. Но предприниматели хорошо знают, что «бизнес как велосипед, пока крутишь педали — он едет», большинство начали искать возможности, важно при любых обстоятельствах не опускать руки. Например, в сфере общественного питания, которая в период пандемии испытывала сложные времена, многие владельцы весьма удачно переориентировались на доставку продукции.

Юридические лица и граждане иностранных государств могут сегодня учреждать компании в России?

Могут. Что касается регистрационных действий, то здесь порядок не изменился. Требуется тот же пакет документов, что и раньше.

Как «Столичное право» выстраивает систему коммуникаций со своими клиентами?

Для заявителей доступны все формы связи. Наши постоянные клиенты обычно используют электронную почту, телефон, мессенджеры вроде WhatsApp, Телеграма и прочих.

Также на корпоративном сайте предусмотрена форма обратной связи, там можно в режиме «онлайн» получить консультацию от наших сотрудников и сформулировать запрос на оказание конкретной услуги.

Важный момент: сотрудники «Столичного права» всегда находятся в режиме готовности к общению — то есть звонящему по телефону, например, не придется общаться с автоответчиком или слушать музыку в режиме ожидания.

На сайте компании я познакомился с благодарственными отзывами в адрес «Столичного права» от ряда крупных компаний. Разве у них нет штатных юристов и финансистов?

Дело в том, что независимо от масштаба и рода деятельности организации она может нуждаться в помощи высококвалифицированных специалистов какого-то узкого направления для решения оперативных задач, например, корпоративного характера. Зачастую штатные юристы «заточены» под направление деятельности компании-работодателя и для выполнения более узконаправленной задачи им пришлось бы тратить время на изучение новой для себя темы — но без знания специфики и нюансов даже это не гарантировало бы успеха с первого раза. Проще и выгоднее для собственника бизнеса обратиться

к сотрудникам, специализирующимся на его конкретной задаче, а в нашей компании работают профессионалы с большим опытом и наработками в разных сферах. Это значительно упрощает жизнь бизнесменам, ведь время — деньги и часто нужно решать вопрос в сжатые сроки без права на ошибку, а в этом мы профи.

Сотрудники «Столичного права» всегда находятся в режиме готовности к общению — то есть звонящему по телефону, например, не придется общаться с автоответчиком или слушать музыку в режиме ожидания.

Что включает в себя сопровождение бизнеса?

Юридический аутсорсинг от «Столичного права» — это одновременно профилактика всевозможных рисков и всесторонняя правовая и бухгалтерская поддержка предпринимательской деятельности, не ограниченная отдельной областью, как это происходит обычно при работе юриста в штате.

Кроме всего прочего, наш договор на бухгалтерское обслуживание уникален тем, что включает возможность консультаций клиентов по рабочим юридическим вопросам без дополнительных оплат, так же работает и договор на юридическое абонентское обслуживание: мы сопровождаем клиента всесторонне, включая консультации по налогам, кадрам и ведению бухгалтерского учета.

Как вы поддерживаете своих клиентов в судебных спорах?

Речь идет об арбитражном и административном судопроизводстве. Уголовные дела переадресовываем адвокатам.

При обращении клиента оказываем ему поддержку по следующему алгоритму: первичная консультация, правовой анализ документов и судебной перспективы спора. Сначала предлагаем досудебное урегулирование спора. Оно включает, как правило, составление претензий и жалоб, участие в переговорах с противоположной стороной.

При переходе дела в судебную плоскость полностью сопровождаем процесс и отстаиваем интересы клиента на всех стадиях судопроизводства. Иными словами, обеспечиваем поддержку на этапах от подачи иска до получения исполнительного листа в суде.

Как реалии последних двух лет повлияли на характер оказания бухгалтерских услуг?

Они традиционно пользуются высокой популярностью у бизнеса. В период пандемии, когда многие офисы переместились «на дом», заключение договора на аутсорсинг здорово сэкономило бюджет организаций, в том числе избавляло от необходимости обеспечения рабочего места и условий для штатного бухгалтера. Кроме того, договор на бухгалтерское обслуживание с нашей компанией гарантирует корректность и своевременность предоставления отчетности для налоговых органов, что бережет деньги и нервы клиентов. Бухгалтерская отчетность давно перешла в онлайн-режим, предполагающий отправку документов с помощью электронных цифровых ключей, такое положение дел прочно укоренилось. И сегодня никаких предпосылок для ослабления этой тенденции я не наблюдаю, как и снижения востребованности бухгалтерского сопровождения в целом.

Что в него входит?

Ведение бухгалтерского и налогового учета, включая формирование всех форм отчетности для разных систем налогообложения, подготовку платежных поручений к оплате по налогам и взносам, расчет заработной платы, составление и сдачу налоговых деклараций, ввод данных в профильные программы, участие в налоговых, камеральных выездных и встречных налоговых проверках, консультации и т.д.

Стоимость услуг определяется в зависимости от системы налогообложения, оборотов предприятия, количества операций и численности сотрудников у организации или индивидуального предпринимателя. Также на цену влияют конкретные обязанности и дополнительные услуги, которые при необходимости берет на себя наша команда и фиксирует в договоре о ведении бухгалтерского учета компании клиента.

Практика показывает, что, обратившись к нам, предприятия малого и среднего бизнеса существенно экономят как на заработной плате штатного квалифицированного главного бухгалтера, так и на обязательных налогах и отчислениях с заработной платы такого специалиста. Аутсорсинг выгоднее.

В случае регистрации торгового знака тоже?

Конечно. Данная процедура имеет свои нюансы. Здесь важно знать, какие юридические шаги следует предпринять для того, чтобы исключить затягивание этого процесса. При любом регистрационном действии малейшая неточность может стать причиной отказа в проведении регистрации.

Обращение к юристам «Столичного права» позволит нивелировать вышеуказанные сложности. Мы проводим регистрацию товарного знака под ключ. В эту работу входит консультирование, проверка товарного знака на уникальность, расчет стоимости госпошлин, подготовка и подача полного пакета документов в Роспатент и получение свидетельства о регистрации товарного знака.

Практика показывает, что, обратившись к нам, предприятия малого и среднего бизнеса существенно экономят как на заработной плате штатного квалифицированного главного бухгалтера, так и на обязательных налогах и отчислениях с заработной платы такого специалиста. Аутсорсинг выгоднее.

За те годы, что ваша компания работает на рынке юридических и бухгалтерских услуг, насколько сильно он изменился?

Очень сильно. Прежде всего, это связано с практически ежегодными обновлениями на законодательном уровне. Наши специалисты всегда в курсе грядущих и вступивших в силу изменений, оперативно учитывают их в своей деятельности.

С другой стороны, благодаря техническому прогрессу за эти годы колоссально упростился сам процесс регистрационных действий. Сегодня у каждого руководителя организации есть электронная цифровая подпись, а также расширенная цифровая подпись, позволяющие без проблем подавать почти любые документы в регистрирующие органы.

Соответственно, если компании необходимо добавить или изменить коды ОКВЭД, сведения об объекте недвижимости в ЕГРН или что-то еще, то это можно сделать за считанные минуты, не выходя из офиса.



В нем, кстати, чувствуешь себя очень уютно. Так изначально было задумано?

Да, я считаю крайне важным, чтобы клиент, придя в офис, чувствовал себя комфортно. В компании нет формата работы «конвейер», наша деятельность предполагает индивидуальный подход и, разумеется, это проявляется во всем. Внимательное отношение к деталям важно. Я подбирала офис, ориентируясь на удобство расположения и транспортную доступность, в центре Москвы, рядом с метро, с предоставляемой парковкой на территории бизнес-центра для клиентов и партнеров. Лично занималась зонированием пространства. Панорамные окна, красивый вид, много живых растений, комфортная лаундж-зона.

Мы делаем жизнь наших клиентов легче, берем на себя выполнение трудных задач, стараемся думать на несколько шагов вперед. Проявление внимания в предложении кофе — это часть нашей работы, всестороннее обеспечение комфорта для клиента — философия компании.

Мы делаем жизнь наших клиентов легче, берем на себя выполнение трудных задач, стараемся думать на несколько шагов вперед. Проявление внимания в предложении кофе — это часть нашей работы, всестороннее обеспечение комфорта для клиента — философия компании.

Мы никогда не стоим на месте. Сегодня наша главная задача — держать достигнутый уровень качества предоставляемых услуг. Выше — быстрее — сильнее. Без компромиссов.

Можно украсить серые будни теплом подаренной улыбки, вселяя уверенность в том, что возможно все. Я искренне верю в это.

Какие цели и задачи стоят в ближайшей перспективе перед вашей компанией?

Как говорится, хочешь рассмешить Бога, расскажи о своих планах. Предпочитаю говорить об уже воплощенных в жизнь алгоритмах, без иллюзорных тематик.

В настоящее время «Столичное право» оказывает внушительный перечень услуг, внедренных в том числе вследствие изучения клиентского спроса. Мы никогда не стоим на месте. Сегодня наша главная задача — держать достигнутый уровень качества предоставляемых услуг. Выше — быстрее — сильнее. Без компромиссов.

Компании важно быть всегда на шаг впереди, сохранять спокойствие предпринимателей в условиях переменчивой бизнес-погоды, чтобы из года в год подтверждать: «С нами легко!»

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ БИЗНЕСА — ОТ А ДО Я

Аудит (название происходит от латинского глагола *audit* — слушает) можно уподобить врачебной 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. За 28 лет работы на рынке аудиторских и консультационных услуг ее клиентами и партнерами стали свыше 1700 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 организации Светлана Рассказова-Николаева — 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.



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

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 строчку, а по результатам народного голосования — 12 строчку.

Является членом:

- Правления Вольного экономического общества России;
- Палаты налоговых консультантов;
- Объединения контроллеров;
- Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»;
- Союза писателей России.

Автор литературно-познавательного YouTube-канала «Светик Семицветик».

Светлана, внешнее санкционное давление и реакция на него со стороны нашей исполнительной и законодательной власти внесли какие-то коррективы в регулирование аудиторской деятельности в России?

Наша деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» (307 ФЗ). Он предписывает наличие определенного количества квалификационных аттестатов 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 «Содружество» — единственном на данный момент авторитетном профессиональном объединении в стране.

Никаких дополнительных мер по регулированию аудиторской деятельности в России в связи с санкционным давлением пока нет.

Отвечая прямо на ваш вопрос, могу сказать, что никаких дополнительных мер по регулированию аудиторской деятельности в России в связи с санкционным давлением пока нет. Таким образом, мы никак не ограничены ни в выборе клиентов, ни в предложении услуг — как обязательного, так и инициативного аудита.

В первом случае это ежегодная аудиторская проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности на предмет ее соответствия нормативно-правовым актам по бухгалтерскому учету в РФ.

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

Из-за санкций Россию покинули, вернее, закрыли свои франшизы здесь, четыре мировых гиганта аудита и консалтинга — Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young и KPMG, занимавшие в РФ примерно две трети рынка этих услуг. Означает ли это открытие новых возможностей для таких компаний, как ваша?

По существу, пока на рынке особо ничего не меняется. Аудиторские компании под национальным брендом пытаются занять эту нишу, но по факту четыре компании остаются в качестве аудиторов. Мой прогноз: сдвиги в сторону увеличения «национальной» доли рынка будут, но незначительные. Рост национального аудита — количественный и качественный — на мой взгляд, будет определяться и зависеть от роста национального производства. Именно производства.

Рост национального аудита — количественный и качественный — на мой взгляд, будет определяться и зависеть от роста национального производства. Именно производства.

Ваша целевая аудитория?

Средний бизнес, прежде всего. 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 лишь 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 сердцебиения 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.

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. 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

может строиться на базе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

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, хорошей информационной основой для предпринимательских решений, направленных на увеличение рентабельности, может служить директ-костинг (direct-costing) — система учета и калькулирования, основанная на делении 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-костинг», переизданная в 2014 г.). Система позволяет выделять изделия с большей рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затусовывается 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.



По аналогии с врачебной деятельностью: первичный осмотр с измерением температуры, давления и сердцебиения уступает место тщательному медицинскому обследованию всех систем организма.

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 с целью оперативного устранения негативных факторов. В ее основе — четкое установление норм затрат материалов, энергии, рабочего времени 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 ее остатками на конец периода

(absorption costing), калькулирование себестоимости по целевым затратам таргет-костинг (target costing), что позволяет рассчитать доходность того или иного проекта, когда надо заранее вписать 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 в данный момент, каким образом он сможет повысить эффективность последнего.

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.

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

Не так уж и много. 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) и возможность удержаться на рынке, решив с помощью аудитора свои бизнес-проблемы. Первый стимул у нас в стране практически не работает: штрафы за непроведение обязательной аудиторской проверки пока мизерные, хотя в ближайшее время могут быть пересмотрены. 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.

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.

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 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 сегодня 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.

Мы предлагаем заказчику оптимизацию налоговой базы, используя нормы действующего законодательства. Есть множество льгот и резервов, которые можно учитывать при расчете налогооблагаемой базы (например, расходы на премии сотрудникам к праздничным датам). 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».

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 исправлению и предотвращению. И эта информация уже адресована непосредственно первому лицу компании и его заместителям.

Мы предлагаем заказчику оптимизацию налоговой базы, используя нормы действующего законодательства. Есть множество льгот и резервов, которые можно учитывать при расчете налогооблагаемой базы (например, расходы на премии сотрудникам к праздничным датам). Но часто из-за профессионального равнодушия корпоративные финансовые службы, не желая вникать в нюансы законных и подзаконных актов, теряют очень серьезные суммы.

Реально ли в нынешних условиях проводить аудит и консалтинг дистанционно?

Сегодня это весьма распространенная практика. Если, например, 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.

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 аутсорсинг.

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

Не сочтите за нескромность, но я бы многих из них отнесла к интеллектуальной элите. Эти 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.

Насколько аудиторский и консалтинговый бизнес в РФ зависят от иностранного программного и аппаратного обеспечения? Болезненны ли для него антироссийские санкции в сфере IT?

О зависимости я бы вопрос не ставила вообще. Да, есть отраслевые сегменты, которые обслуживаются системами ERP-класса, такими как SAP, Oracle, Axapta, как правило, с различными вариантами интеграции с 1С.

Проблема поддержки и развития этих платформ существует. Ситуация прояснится в ближайшее время.

Меня настораживает все большее монопольное положение 1С. Необходимо разнообразие отечественных качественных платформ, нужна конкуренция. И тогда сложившаяся ситуация на IT-рынке при правильном ее использовании может способствовать появлению новых решений и росту качества.

Ваши рекомендации 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 востре-

бованным 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.

По вашему мнению, стоит ли в нынешних условиях конфронтации с Западом продолжать ориентироваться на международные стандарты финансовой отчетности и аудита (МСФО, МСА)?

Необходимо формировать новое финансовое и экономическое мышление, опираясь на МСФО и МСА. Российские бухгалтерские стандарты — неплохие. Но психологически люди, являющиеся носителями действующих информационных систем, далеко не всегда могут похвастаться широтой экономического кругозора и инициативностью. Следование же МСФО, 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.

МСФО и МСА — это грамотные управленческие инструменты, основанные на принципах осмотрительности и непрерывности бизнеса, созданные для конкурентных рынков и обеспечения прозрачности информации для инвесторов.

Ключевые принципы ЦБА — рациональность, оптимальность, своевременность.

Мы выстраиваем долгосрочные деловые отношения, стараемся видеть в клиентах партнеров.

В ближайший год не утратит ли актуальность частная аудиторская и консалтинговая деятельность в РФ, уступив место государственному финансовым ревизиям, рекомендациям и циркулярам?

Действительно, наблюдается усиление государственного контроля по всем направлениям. Но с учетом специфики момента, видимо, это имеет смысл.

Тем не менее частный консалтинг с присущим ему гибким творческим мышлением будет востребован при любых структурных изменениях в экономике, везде нужна золотая середина и здравый смысл. И везде нужны люди: грамотные, думающие, активные, уважающие себя и других.

Если в штате предприятия отсутствуют креативные менеджеры, то в таком случае руководству нужно обращаться в специализированную консалтинговую организацию. Это необходимое условие для любого бизнеса.

Ключевые принципы ЦБА — рациональность, оптимальность, своевременность. Мы выстраиваем долгосрочные деловые отношения, стараемся видеть в клиентах партнеров. Создавая интеллектуальные продукты в области бизнес-консалтинга и аудита, максимально задействуем потенциал менеджеров клиента и достигаем весомого экономического эффекта на каждом этапе совместной работы.

КОНСУЛЬТАЦИОННО-ПРАВОВАЯ КОМПАНИЯ «БЕНЕФИТ»

НАТАЛЬЯ ГАРИНА: «НАША КОМАНДА РЕАЛЬНО ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ»

КПК «Бенефит» оказывает бухгалтерские и юридические услуги. Головной офис компании находится в Омске. В Москве и Анапе работают филиалы. В компанию обращаются предприниматели из самых разных уголков страны — от Калининграда до Нового Уренгоя. Основатель и генеральный директор Наталья Гарина объясняет столь успешное развитие своего бизнеса тем, что строит его на доверии и уважении к коллегам и клиентам. Как эти принципы реализуются на практике, она рассказала нашему изданию.



Учредитель и генеральный директор — Наталья Гарина.

Родилась в 1980 г. в Омске. Окончила Российский финансово-экономический институт по специальности «бухгалтерский учет и аудит» в 2002 г. и факультет международного бизнеса Омского государственного университета им. Ф. М. Достоевского в 2003 г. Хобби: путешествие с семьей, йога, рисование, изучение иностранных языков, личные функциональные тренировки. Кредо: «Все строится на любви».

Наталья, доверие в бизнесе, несомненно, важно, но без нужных компетенций оно, как велосипед без педалей. Вы — бухгалтер или юрист?

Я — профессиональный бухгалтер. В профессию пришла в 2000 г. Потом уехала в США за новым опытом. Проработала там около года, в том числе финансовым консультантом. В силу специфики законодательства в Америке важен управленческий учет, и я его основательно изучила. Позднее эти знания пригодились в России, когда я занялась цифровизацией деятельности бухгалтеров с помощью различных платформ.

Вернувшись домой, приняла решение дальше осваивать профессию бухгалтера. В 2005 г. получила аттестат и организовала компанию «Бенефит». Кстати, хороший бухгалтер — всегда в определенной степени юрист, так как должен отлично знать законодательство.

Какие услуги оказывает ваша компания сегодня?

Мы представляем полный комплекс консалтинговых услуг как для компаний, только начинающих свою деятельность, так и для тех, кто уже нашел свое место на рынке. Оказываем бухгалтерские, юридические услуги, а также услуги по ведению ВЭД.

В перечень бухгалтерских услуг входит бухгалтерское сопровождение деятельности компании, восстановление бухгалтерского учета, комплексный или частичный внутренний аудит существующей бухгалтерской и налоговой системы клиента, составление и сдача отчетности, информационное сопровождение.

В числе юридических услуг — комплексное юридическое сопровождение деятельности (от разработки локальных документов до решения нештатных ситуаций), помощь в регистрации организаций, внесение изменений в учредительные документы, взыскание долгов, представительство в судах и государственных органах.

Услуги по ведению внешнеэкономической деятельности оказываем под ключ, включая поиск партнеров и поставщиков за рубежом, налаживание бизнес-контактов с ними, анализ условий существующих внешнеторговых контрактов и заключение новых. Также помогаем в размещении заказов поставщикам, контролируем соблюдение условий договоров в части оплаты и отгрузки согласно правилам Incoterms 2010.

Главными задачами всех направлений деятельности считаем повышение эффективности бизнеса клиентов, предупреждение и устранение ошибок в ведении документации и отчетности, оптимизацию налогообложения, снижение бизнес-рисков. Мы реально помогаем бизнесу в решении тактических и стратегических задач.

Кому выгодно передача бухучета на аутсорсинг?

Выгодно всем, кто умеет считать деньги. На начальном этапе деятельности компании нет необходимости привлекать бухгалтера или юриста ежедневно. В результате получается экономия на зарплате, организации рабочего места, налогах, на приобретении онлайн-платформ, которые необходимы

специалисту для работы и обучения. Руководители предприятий подчас забывают, что бухгалтеры и юристы должны учиться каждый день: законодательство меняется часто, и надо быть в курсе всех изменений.

В целом сторонний бухгалтер/юрист выгоден любой компании, потому что не надо нести расходы на повышение квалификации специалиста, оплачивать отпуск и больничные.

Отмечу также разницу между бухгалтерами/юристами, которые работают самостоятельно, и сотрудниками аутсорсинговых организаций. К нам регулярно приходят клиенты, работавшие ранее с индивидуалами и разочарованные таким сотрудничеством. Причина — в недостатке ответственности. Мы же полностью отвечаем за работу наших специалистов. Если мой сотрудник допустил ошибку, мы ее обязательно исправим, компенсируем финансовые потери. Впрочем, ошибки бывают крайне редко.

С каждой компанией мы выстраиваем индивидуальную схему работы с учетом запросов руководителя и состояния бизнеса.

В чем главные отличия вашей деятельности от предложений конкурентов?

Наша главная изюминка — индивидуальный подход к клиентам. Это не просто слова, а деятельность, наполненная реальным содержанием и смыслом. Мы выстраиваем индивидуальные схемы работы с каждой компанией, с каждым сотрудником. Рабочие места наших бухгалтеров оснащены специализированными программами. В основе взаимодействия с клиентами лежат современные решения, что серьезно повышает эффективность.

Расскажу на примере бухгалтерского обслуживания, как у нас работает индивидуальный подход. Допустим, к нам обратились представители трех компаний, занимающихся похожими видами бизнеса. Они используют одну и ту же систему налогообложения, имеют примерно одинаковые объемы производства и другие показатели. Однако во главе этих компаний стоят разные люди. Они отличаются друг от друга уровнем опыта и компетенций, приоритетами целеполагания, по-разному видят развитие своего бизнеса. Соответственно, каждый из них ставит перед нами те задачи, которые ему представляются наиболее важными. Один, например, хочет, чтобы мы создали в компании прозрачную, легальную и экономичную зарплатную схему. Другой просит организовать глубокий управленческий учет, позволяющий видеть все бизнес-процессы, протекающие на предприятии. Третий говорит, что он держит в поле зрения только стратегические вопросы, не имеет времени вникать в тактические задачи и хочет, чтобы на этом уровне все звенья бизнеса эффективно работали без его участия.

С каждой компанией мы выстраиваем индивидуальную схему работы с учетом запросов руководителя и состояния бизнеса. Каждому клиенту подбираем того бухгалтера, который по уровню компетенций, складу характера лучше всего сработается с руководством. Наш IT-специалист при необходимости доработает программу 1С для этого бухгалтера, чтобы в ней, например, можно было сформировать и налоговую декларацию, и организовать управленческий учет, как просил директор.

Еще один пример. Обратился 35-летний предприниматель. Мы показали ему наши возможности работы с цифровыми платформами. Он посмотрел и ответил, что привык взаимодействовать с бухгалтером не в программе, а по телефону. Пришлось

его убеждать, что автоматизация — не дань моде, а способ повысить эффективность бизнеса. Договорились, что общение будем строить по телефону, но бухгалтер станет дублировать его в письменной форме, и предприниматель должен подтвердить, что ознакомился с текстом. Такой подход позволяет избежать возникновения конфликтов между руководителем и бухгалтером. Нередко бухгалтеру приходится защищаться от необоснованных претензий начальства.

С этой же целью мы всегда разделяем зоны ответственности с клиентами. Если предприниматель просит «оптимизировать» налоговую нагрузку, платежи во внебюджетные фонды, мы говорим, что все подобные решения он будет принимать самостоятельно и сам нести за них ответственность. Мы же сделаем только то, что дозволено законом.

Встречаются ли клиенты, которые не всегда представляют, что им нужно делать, чтобы бизнес развивался динамичнее?

Да, мы работаем с такими клиентами. Анализируем состояние дел в компании и сами предлагаем нужные решения. Кстати, эти люди могут быть интересными предпринимателями, но восприятие бизнес-деятельности у них достаточно нестандартное, даже на уровне терминов. Когда разговариваешь с ними на бухгалтерском языке, они тебя не понимают. Установить контакт помогает переход на их понятийный аппарат.

Тем не менее я люблю всех своих клиентов и строю свою работу на уважительном отношении к ним, кто бы они ни были: начинающий предприниматель или маститый бизнесмен.

Своих сотрудников тоже, наверное, любите не меньше?

Мы всегда работаем над тем, чтобы наши клиенты уважали бухгалтера, понимали важность и нужность его деятельности.

В некоторых компаниях главными добытчиками прибыли считаются менеджеры по продажам. Они имеют довольно большие зарплаты. Труд бухгалтера при этом оплачивается довольно скромно, хотя он выполняет весомую часть той работы, которую должен бы делать менеджер: от обработки первичной документации до формирования договоров. Если видим такую ситуацию, всегда обращаем на нее внимание руководства компании. Говорим, что бухгалтера тоже надо мотивировать, иначе у него случится профессиональное выгорание.

Другой пример. Руководитель компании говорит, что нужен бухгалтер, но платить ему он готов не более 5000 руб. Начинаем обсчитывать работу бухгалтера. Выясняется, что она стоит гораздо дороже. Предлагаем взять сотрудника на испы-



тательный срок за вышеуказанную плату. Через месяц подсчитываем, сколько денег бухгалтер помогла сэкономить компании. Сумма, как правило, оказывается несоизмеримо больше ее зарплаты в 5000 руб. Тем самым наглядно убеждаем клиента в значимости работы бухгалтера.

Расскажите о вашей команде. Сотрудники в штате?

Наша команда — это штатные высококвалифицированные специалисты: бухгалтеры, юристы, программисты.

Юридический отдел создали в 2015 г. Сейчас в нем работают пять юристов, которые оказывают услуги компаниям.

Первое, что хочу отметить, рассказывая о команде: у нас нет специализации, все сотрудники — профессионалы широкого профиля в своей сфере.

Наши сотрудники практически ежегодно проходят различные курсы обучения и повышения квалификации. Программы каждому сотруднику подбираю сама с учетом специфики деятельности.

В прошлом году я получила диплом MBA финансового директора и коуч-лидера по психологии. Применяю эти знания в работе с сотрудниками, провожу тесты, тренинги. Организую работу членов коллектива с учетом их психологической совместимости. Каждого своего сотрудника учу мыслить стратегически. Даже при выполнении обыденной работы типа составления договора для клиента. Считаю, что это обязательно пригодится в жизни.

Второй важный момент — клиент никогда не услышит от нас: «Мы не знаем, как это сделать». Мы всегда основательно анализируем ситуацию в компании и предлагаем оптимальные решения, основанные на использовании цифровых платформ. В нашем штате работает IT-группа, которая подстраивает эти платформы под потребности конкретного клиента.

Вы открыли офисы в других городах, потому что вам стало тесно в Омске?

В 2014 г. случился большой отток специалистов разного профиля из Омска. Покинули город и несколько сотрудниц нашей компании. Но они не потеряли с нами связь во многом благодаря тому, что наш коллектив — сплоченная команда. У нас даже корпоративы проходят как семейные праздники. Часть уехавших работниц не захотели с нами расставаться, и я предложила им вариант удаленного сотрудничества. Сейчас они работают в наших офисах в Москве и Анапе.

В каких еще городах, помимо Омска, Москвы и Анапы, находятся ваши клиенты?

До 2014 г. абсолютное большинство компаний, с которыми мы работали, были омскими. Сегодня обслуживаем клиентов из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Калининграда, Архангельска, Новосибирска, Краснодара, Тюмени, Нового Уренгоя и других городов. Среди них есть состоявшиеся региональные компании со своими бухгалтерами. Тем не менее они не отказываются от наших услуг, потому что мы предоставляем им реальную помощь, помогаем избежать многих ошибок благодаря высокому профессионализму наших сотрудников.

Видел в интернете информацию, что в нынешнем году вы участвовали в ежегодном бизнес-форуме «Главные женщины». Ради каких целей?

В ноябре 2021 г. я пришла к необходимости продвижения личного бренда. Когда ведешь обезличенную рекламу услуг, к компании долго присматриваются, потому что не знают,



что за люди там работают и можно ли им доверять. К бухгалтеру ведь идут в основном по знакомству, как к доктору.

Когда я начала продвигать свой личный бренд, стали приходиться клиенты, которые были подписаны на наши аккаунты в социальных сетях. Они увидели меня, познакомились с моими ценностями, оценили мою систему работы. Поняли, что это им близко, и откликнулись на призыв к сотрудничеству.

Именно с целью публичного позиционирования себя как личности я и приняла участие в конкурсе «Главные женщины». Итоговое мероприятие длилось два дня. Спикерами и членами жюри выступили телеведущая и журналист Ляйсан Утяшева, стилист и эксперт в области моды Владислав Лисовец, бизнес-тренер Радислав Гандапас, общественные деятели Ксения Собчак и Екатерина Гордон.

В нашей номинации соединили образование и консалтинг. Победила участница из Барнаула, организовавшая сеть детских садов, в том числе для детей с ограниченными возможностями. Но я не расстраиваюсь. Цель была не победить во что бы то ни стало, а расширить круг делового и личного общения. С этой задачей я справилась на отлично.

Каковы планы по развитию бизнеса?

Наша компания развивается вполне динамично. В ближайшей перспективе — запуск франшизы. Сейчас регистрируем товарный знак и уже летом планируем начать продажу пакетов франшизы от компании «Бенефит».

Еще в планах запуск некоммерческой организации для оказания услуг частным лицам. В рамках этого проекта также создадим обучающие бухгалтерские курсы.

Я проводила опрос в Омске и выяснила, что большинство школьников старших классов слабо представляют, что такое профессия бухгалтера. В омских вузах осталось лишь несколько преподавателей бухучета, так как нет желающих обучаться этой профессии. Между тем на предприятиях бухгалтеры очень востребованы. Попробуем помочь в решении этой проблемы.

Планов, как видите, немало, и я уверена, что мы их выполним, потому что все наши сотрудники мотивированы на развитие.

ВАХНИНА и Партнёры

Изобретения
Товарные знаки
Авторские права
Защита в суде

ip@vakhnina.ru
www.vakhnina.ru
+7 (495) 946-7075
Москва, Россия



Татьяна Алексеевна Вахнина

Патентный поверенный РФ,
Евразийский Патентный
Поверенный.

Кандидат юридических наук,
Почетный Адвокат
Российской Федерации.

Направления работы:
товарные знаки (регистрация,
судебные дела), изобретения
и полезные модели.



Алексей Михайлович Вахнин

Патентный поверенный РФ,
Евразийский Патентный
Поверенный.

Кандидат медицинских наук
(Медицина, Биохимия).

Вице-президент Палаты
Патентных Поверенных
Российской Федерации.

Направления работы: изобретения
в области биохимии, биотехнологии,
фармакологии.



Елена Александровна Уткина

Патентный поверенный РФ,
Евразийский Патентный
Поверенный.

Кандидат химических наук
(Химия, Биохимия).

Патентный директор,
Директор Отдела Изобретений.

Направления работы: изобретения
в области химии, биохимии,
фармакологии.

Товарные знаки. Изобретения. Патентование в РФ и за рубежом.

Профессиональная помощь по подготовке и подаче на регистрацию заявок на изобретения и товарные знаки в России и за рубежом:

- Патентование Ваших изобретений в России, странах СНГ и за рубежом (США, Китай, Япония, Европейский Союз, Канада, страны Азии и Южной Америки и др.)
- Регистрация Ваших товарных знаков в России, странах СНГ и за рубежом (США, Китай, Япония, Европейский Союз, Канада, страны Азии и Южной Америки и др.)
- Защита Вашей Интеллектуальной Собственности в судах Российской Федерации, стран СНГ и за рубежом.

ip@vakhnina.ru | www.vakhnina.ru | +7 (495) 946-7075 | Москва, Россия

Наши Патентные Поверенные - члены российских и международных организаций по защите Интеллектуальной Собственности:

Палата Патентных Поверенных РФ, INTA, FICPI, AIPPI, LES Russia/LESI, PTMG, ECTA

SAVINA LEGAL



SAVINA LEGAL

ОЛЬГА САВИНА:**«РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА — В ЭТОМ МИССИЯ ЮРИСТА»**

Ольга Савина — один из ведущих юристов России в области реструктуризации и банкротства. Ее экспертиза и опыт отмечены известными юридическими рейтингами «Право-300» и Best Lawyers 2021. Она является признанным экспертом по оспариванию сделок, ведению крупных банкротств, в том числе с участием ФНС и АСВ. В начале 2021 г. Ольга создала именную компанию, которая оказывает широкий комплекс услуг юридическим и физическим лицам, и рассказала о ее деятельности нашему изданию.

Ольга, как вы пришли к созданию собственной консалтинговой фирмы?

Компания Savina Legal — своеобразное отражение моего личного пути в юридической практике, которой я занимаюсь более 20 лет. На заре своей карьеры я создала компанию в Одинцово, которая существует по сей день. Оттуда ушла на госслужбу, долгое время работала вице-президентом по правовым вопросам в известном строительном холдинге, затем стала управляющим партнером крупной юридической фирмы.

Юридический консалтинг — специфичная сфера. Клиенты рассчитывают не просто получить юридические советы. Найти решение проблемы — именно в этом заключается миссия юриста. Для этого необходимо обладать высоким уровнем профессионализма и, главное, стремлением помочь клиенту. Организация собственной фирмы позволила мне воплотить именно этот подход к работе.

Я отдавала себе отчет в том, что свое дело — это иная ответственность. Моя фамилия в названии компании — не случайно. Для меня это стало неким психологическим приемом, с помощью которого я сказала себе и окружающим, что готова отвечать за все происходящее в компании и вокруг нее, что компания полностью отражает мое видение стандартов предоставления юридических услуг.

С какими запросами чаще всего обращаются к вам?

Наша основная специализация — банкротство. Также мы оказываем услуги по реструктуризации долга, управлению проблемными активами, по вопросам корпоративного права, представляем клиентов в спорах, консультируем частных лиц.

У нас большая практика по привлечению к субсидиарной ответственности, так как число таких случаев растет. Наши клиенты — крупный бизнес, в котором, как правило, присутствуют аффилированные ООО, офшорные компании. Они между собой взаимодействуют и к субсидиарной ответственности привлекают всех лиц, которые контролируют бизнес.

Зачастую компании обращаются, когда оказались в сложной ситуации. Пытаясь сохранить активы, бенефициары их переводят, перепродают имущество якобы независимым лицам. Однако такие сделки будут оспорены в суде.

Сегодня субсидиарная ответственность может стать еще суровее. Министерство экономического развития РФ уже предлагает оспаривать в суде сделки компании не по одной, а общим пулом. Поэтому, когда клиент обращается к нам, смотрим в первую очередь историю сделок и стараемся объяснить все риски. Как правило, те компании, которые обратились к нам при первых признаках неблагополучия, удается спасти.

Отмечу следующий нюанс. Как известно, в последние месяцы с российского рынка якобы ушли много иностранных компаний. На самом деле они зачастую просто меняют юри-

**Управляющий партнер — Ольга Савина.**

Родилась в 1984 г. в Одинцовском районе Московской области. Окончила Московский государственный областной университет по специальности «юриспруденция» в 2005 г. Имеет степень магистра права LL.M. Хобби: балет, большой теннис. Кредо: «Делай, что любишь, и люби, что делаешь».

дическое лицо. Точно так же и в банкротстве: если ты чувствуешь, что можешь сохранить свой бизнес или по крайней мере хочешь защитить себя, то продолжай работать в этой системе, не уходи никуда.

Вы оказываете услугу по реструктуризации долгов, которая как раз и позволяет сохранить бизнес. Насколько востребована эта процедура?

Цель банкротства в нашей стране иная, чем за рубежом. Там главная задача — сберечь попавший в трудную ситуацию бизнес. Поэтому вся работа с проблемной компанией направлена на то, чтобы она вернулась в нормальный режим работы. Если необходимо, должника проведут через несколько реструктуризаций.

В России институт банкротства большей частью используется для того, чтобы уйти от долгов. Поэтому в реструктуризацию как эффективный инструмент оздоровления бизнеса верят немногие.

Я верю в нее искренне, потому что сторонница созидания, а не разрушения. Если бенефициары компании и кредиторы заинтересованы в сохранении бизнеса, то реструктуризация будет работать. Если нет, предприятие начнут банально банкротить.

Как строится процедура реструктуризации?

В первую очередь составляется план, который включает в себя экономический и юридический анализ состояния дел в компании. Затем мы проводим переговоры с банками. У нас установлены конструктивные отношения со многими кредитными организациями, включая «Сбер» и ВТБ. Предоставляем план банку, доказываем, что компания способна остаться на плаву. Если план принимается, заключаем мировое соглашение.

Кстати, если банк пошел навстречу клиенту на данном этапе, это означает, что потом, когда банкротство все-таки случится, он может и не обратиться в суд с требованием о привлечении к субсидиарной ответственности бенефициаров предприятия.

У вас есть также практика управления проблемными активами. Что входит в услуги управления и в каких случаях она полезна клиентам?

Проблемный актив — это компания, подпадающая под угрозу банкротства. В рамках управления мы составляем для нее планы реструктуризации, экономического оздоровления, внешнего управления, объективного банкротства. При управлении проблемными активами важно уяснить внутреннюю логику действий компании, понять процессы, которые в ней происходят. К сожалению, даже менеджмент не всегда в этом разбирается на должном уровне. В таких случаях мы привлекаем к управлению компетентного специалиста со стороны, который помогает руководству компании принимать правильные решения.

Также мы предлагаем проведение финансовых расследований, поиск активов и имущества должников, оспаривание сделок в судах с наложением обеспечительных мер, сопровождаем процедуры банкротства.

Команда наших специалистов неоднократно помогала клиентам выявлять правонарушения и связанные с ними риски, разрабатывать и внедрять системы предупреждения мошенничества, противодействовать сокрытию активов.

В процедуре банкротства вы работаете как на стороне должника, так и на стороне кредитора. Какие инструмен-

ты используют кредиторы в этой процедуре для достижения своих целей?

Основные инструменты кредитора — привлечение к субсидиарной ответственности бенефициаров компании-должника и оспаривание сделок, которые она совершила за предыдущие три года. Три года — огромный срок. Добросовестно работающая компания не может предположить, что через три года станет банкротом, что сделки, которые она сейчас проводит, могут быть причиной банкротства.

Вот сейчас в связи с экономической ситуацией количество несостоятельных бизнесов возросло на 150%, потому что еще полгода назад никто не мог спрогнозировать, что случится то, что случилось. Со стороны кредитора работа намного проще. Поэтому мы чаще работаем в процедуре со стороны должника.

Мы действительно избавляем людей от субсидиарной ответственности, если реально в их действиях не было объективной вины.

В чем заключается работа на стороне должника?

Защищая должника, мы выявляем сделки, грозящие субсидиарной ответственностью, даем советы, как поступить в конкретной ситуации и как отойти от черты, за которой следует банкротство.

Если бенефициаров компании-должника привлекают к субсидиарной ответственности, наша задача — доказать отсутствие причинно-следственной связи между их действиями и нынешним положением предприятия. С этой целью составляем план объективного банкротства, в рамках которого проводим экономическую и юридическую экспертизу компании. Анализируем дебиторскую и кредиторскую задолженность, хозяйственную деятельность в целом. Если анализ показывает, что банкротство наступило по причинам, не зависящим от действий бенефициаров, указываем эти выводы в экспертном заключении.

Когда кредиторы пытаются привлечь данных лиц к субсидиарной ответственности, приносим в суд эту экспертизу. Если суд ее принимает, угроза привлечения к субсидиарной ответственности снимается.

У нас очень обширная практика по этому направлению. Мы действительно избавляем людей от субсидиарной ответственности, если реально в их действиях не было объективной вины. Таких исходов около 70% от общей массы подобных дел.

Сейчас у нас в работе находится дело с участием ФНС России, которое мы ведем уже пять лет. Задолженность составляет 10 млрд руб., к субсидиарной ответственности по кругу привлекаются директора семи компаний. Нам удастся достаточно успешно отстаивать их интересы.

В каких спорах вы представляете клиентов?

Основные направления — защита деловой репутации, прав на интеллектуальную собственность, в области недвижимости и строительства, споры, связанные с инвестициями, эмиссией ценных бумаг, налоговым и антимонопольным законодательством, защита личных активов состоятельных лиц.

Мы также предлагаем досудебное и внесудебное урегулирование споров, в том числе с использованием процедуры медиации, выявление и предотвращение процессуальных рисков в ходе судебного рассмотрения спорной ситуации.

Среди наших клиентов — банки, строительные, транспортные, промышленные предприятия, страховые, инвестиционные и логистические компании. В рамках данной практики особое место занимает транспортно-логистическое направление, ключевым нашим клиентом которого является международная транспортная группа FESCO. Мы полностью сопровождаем ее интересы во всех судебных спорах на территории России.

Юристы нашей компании обладают большим опытом представления интересов клиентов в судах. Нередко мы доходим с ними до Верховного суда РФ, и решения, принятые при нашем участии, потом входят в законодательные инициативы.

Какими проектами вы особенно гордитесь?

Для меня ценны все наши проекты. Я упоминала уже сопровождение большого банкротного дела, где кредитором является ФНС. Налоговая служба — сложный кредитор в том смысле, что она является государственным органом, и суды нередко проявляют к ней неоправданную лояльность. На прошлой неделе было судебное заседание, на котором пришлось достаточно жестко разговаривать с судьей, так как она считала, что налоговой инспекции позволено то, что запрещено другим участникам рыночных отношений.

Мы довольно часто участвуем в нестандартных делах и выигрываем их за счет высокого профессионализма наших юристов и их настойчивости. Образно говоря, пробиваем стены, кажущиеся неприступными.

Недавно мы сопровождали корпоративный спор по облигациям. Такого дела в России еще не было. Нам удалось оспорить сделку на 1,5 млрд руб. От компании требовали заплатить эту сумму за облигации, которые трейдеры увели в офшорную зону. Мы доказали, что со стороны продавца сделка была недобросовестной, а потому должна быть расторгнута без оплаты. Суд согласился с нашими обоснованиями.

Юристы нашей компании обладают большим опытом представления интересов клиентов в судах. Нередко мы доходим с ними до Верховного суда РФ, и решения, принятые при нашем участии, потом входят в законодательные инициативы.

У вас открыта практика корпоративного права. Это специалисты по корпоративным спорам?

Мы не только защищаем права акционеров и участников обществ в судах, выступаем посредниками в корпоративных конфликтах. У нас обширный опыт сопровождения юридических проверок бизнеса, разработки корпоративных документов и соглашений между акционерами, организации и проведения общих собраний акционеров и членов обществ.

Наши юристы неоднократно сопровождали сложные и важные корпоративные сделки в разных секторах экономики. Результатом их работы всегда становились эффективные решения, о чем свидетельствуют многочисленные положительные отзывы клиентов.

Что вас отличает от других консалтинговых фирм и что привлекает клиентов?

Мы индивидуально подходим к запросу каждого обратившегося. Я и руководители направлений курируем все проекты



от и до. В больших консалтинговых компаниях часто встречаются ситуации, что, получив проект, руководители направлений передают их младшим специалистам, в итоге остаются не в курсе хода дела клиента.

У нас все проекты распределены таким образом, чтобы каждый клиент чувствовал нашу поддержку на протяжении всего дела. Мы не оставляем клиента на полпути, ведем от начала до логического завершения процедуры, решаем проблемы, имеющие даже косвенное отношение к делу, в котором участвуем.

К тому же клиентов привлекает наличие у фирмы обширных конструктивных связей в банковском сообществе и высокое качество проводимых нами экспертиз, которые помогают в разрешении их ситуаций.

Результат работы компании во многом зависит от сотрудников. Кто с вами трудится?

Я горжусь тем, что мне удалось собрать команду компетентных специалистов. Практику реструктуризации и банкротства курирует Элина Криксина. Она действующий арбитражный управляющий с 2013 г. Участвовала в десятках процедур банкротства, представляла интересы как владельцев бизнеса, так и кредиторов.

Практикой разрешения споров руководит Артем Баринов. Он является аккредитованным арбитражным управляющим с 2014 г. В сфере консалтинга работает 10 лет. В его активе более 160 успешно завершенных проектов в качестве консультанта и арбитражного управляющего.

Старший юрист практики реструктуризации и банкротства Александра Алфимова специализируется на защите интересов клиентов в рамках оспаривания сделок, взыскания убытков, привлечения к субсидиарной ответственности. Имеет опыт работы в процедурах банкротства как со стороны должников, так и со стороны кредиторов.

Что в планах по развитию компании?

В первую очередь планируем создать практику по транспортной логистике. Там очень много проблем, и компании, работающие в этой сфере, частые участники судебных разбирательств. Мы уже работаем по этому направлению, сопровождая транспортную компанию FESCO.

Были планы по вхождению в международный арбитраж, но последние события заставили временно отказаться от них. Намерены развивать практику оказания услуг частным лицам, повышать свой профессионализм. Стоять на месте в любом случае не будем.

АККАУНТ ПЛЮС

КОМПЛЕКС УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА: ОТ БУХУЧЕТА ДО РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Современная бухгалтерия на аутсорсинге зачастую не ограничивается набором услуг бухучета и налогообложения. Компания «Аккаунт плюс» отвечает запросам клиентов, дополняя стандартный перечень такими услугами, как кадровый учет, финансовое обслуживание, трансформация отчетности и многое другое. Об актуальных предложениях для бизнеса рассказала директор компании Надежда Кудашова.



Генеральный директор — Надежда Кудашова.

Родилась в Казахстане в 1975 г. Замужем. Имеет дочь. Окончила Карагандинский экономический университет с отличием, затем Московский открытый университет им. Черномырдина, факультет менеджмента и экономической политики. Имеет ряд сертификатов о профессиональном образовании в области бухгалтерского учета, международного учета, налогового консультирования. Президент Российской гильдии бухгалтеров. Президент женского бизнес-клуба «Империя». Работала главным бухгалтером в крупных нефтяных компаниях. ООО «Аккаунт плюс» основала и возглавила в 2014 г.

Надежда, какие задачи решает ваша команда?

Комплексное ведение бухгалтерского и налогового учета, кадровое дело-производство, юридические услуги, финансовое обслуживание, сопровождение грантов, трансформация в формат МСФО, консультации по созданию бизнеса и др.

На некоторых видах деятельности я бы хотела остановиться подробнее. Среди наших клиентов есть НКО. Мы помогаем им в получении президентских грантов или грантов от коммерческих организаций. Ведем полное сопровождение проектной деятельности: составляем заявку, смету, считаем налоги, готовим отчетность об использовании средств

по целевому назначению, оформляем оправдательные документы в соответствии с действующим законодательством.

Еще одна услуга — финансовый директор — включает в себя стратегическое планирование финансовой деятельности компании, анализ и оценку финансовых рисков, управление кредитной политикой, привлечение финансирования и т.д.

У нас сильная команда — пять профессионалов, все с высшим образованием, с красными дипломами. Каждый сотрудник отвечает за свое направление: кадровые вопросы, начисление зарплаты, налогообложение, есть специалисты в области экспортного направления, электронных закупок.

Кому может быть полезен обучающий курс «Практическая бухгалтерия», автором которого вы являетесь?

Онлайн-курс предназначен для начинающих бухгалтеров и предпринимателей, которые хотят самостоятельно вести бухгалтерию. В течение двух месяцев обучающиеся получают знания по всем участкам бухгалтерии и практикуются в «1С». Также мы проводим более подробные курсы по конкретным участкам бухгалтерской деятельности, например, по кассовым операциям. Продолжительность такого курса три недели.

Вы возглавляете Российскую гильдию бухгалтеров. Для чего вы создали эту организацию?

РГБ мы с коллегами основали в 2013 г. Сегодня в нее входят бухгалтеры из 35 регионов России. Мы предлагаем государству инициативы, которые помогут распределить налоговую нагрузку и упростить администрирование, выступаем за белые схемы и разумные налоги. Считаем, что это поможет развитию малого бизнеса и в целом российской экономике.

Как компаниям в кризисное время оптимизировать финансовые затраты?

Стоит оценить, какие расходы компания может сократить на время кризиса. Среди нецелевых могут быть организация тимбилдингов, представительские расходы. От этого можно отказаться. Помимо сокращения расходов, стоит искать дополнительные возможности заработка. Кризис может стать отправной точкой, стартом новых направлений деятельности.

Если бизнес-процессы позволяют, то часть задач стоит передать на аутсорсинг. Компании, которые переводят рабочие процессы на аутсорсинг, более мобильные. Например, у наших клиентов нет необходимости арендовать помещение для бухгалтерии, все документы мы храним и архивируем у себя. Налоговая проверка проходит также у нас, мы сканируем и передаем документы без участия руководителя компании. Удобство еще и в том, что благодаря взаимозаменяемости внутри команды мы всегда на связи с клиентом.

Предлагаете ли вы специальные поддерживающие условия бизнесу?

Предпринимателям, которые только начинают вести бизнес, мы предлагаем месяц бесплатного обслуживания при заключении договора не менее чем на три месяца. При этом действует отсрочка платежа — оплачивать можно после первого месяца обслуживания. Компаниям, которые попали в кризисную ситуацию, мы также готовы предоставить отсрочку платежа.

Считаю проявление доброты и внимательности по отношению к клиенту главным в работе. Вероятно, благодаря нашей открытости и коммуникабельности клиенты, обратившиеся к нам, остаются надолго. Сейчас мы работаем с государственными бюджетными учреждениями, НКО, ресторанным бизнесом, интернет-магазинами, досуговыми центрами и другими компаниями по всей России.

АВГУСТ

НА АУТСОРСИНГЕ ВАЖНА СКОРОСТЬ РЕАКЦИИ



Компания «Август» не боится конкуренции на рынке аутсорсинга, потому что ее сотрудники обладают высокой разноплановой квалификацией и в условиях российского бизнеса всегда могут найти оптимально выгодный вариант обслуживания для клиента. О том, какие направления деятельности подвластны специалистам компании, рассказывает ее директор Надежда Волкова.

**Директор — Надежда Волкова.**

Родилась в 1985 г. в Серпухове. Имеет высшее экономическое образование и дополнительное — Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, более чем 10-летний опыт работы бухгалтером и аудитором. В 2020 г. сдала экзамен на диплом АССА по международной финансовой отчетности (ДипИФР-Рус): подготовка, трансформация и консолидация бухгалтерской отчетности по международным стандартам. Стиль руководства — демократичный.

Надежда, когда и почему появилась компания «Август»?

Проработав много лет бухгалтером и аудитором в различных организациях, я заметила, что, с одной стороны, рынок перенасыщен такими услугами, с другой — видела, что выполнялись они не очень качественно, так как часто исполнителями были бухгалтеры-надомники, как правило, нигде не оформленные и зачастую не несущие никакой ответственности. И мне в голову пришла мысль об организации своей компании, работающей на высоком качественном уровне с участием не только моих, но и дополнительных трудовых и технических ресурсов. Так, в 2017 г. я стала соучредителем ООО «Август» и его директором. Сегодня у меня в штате 12 сотрудников: бухгалтеры, кадровик, три программиста и внеш-

татный юрист по гражданскому и корпоративному праву.

Какие услуги вы оказываете?

В первую очередь предлагаем полное бухгалтерское сопровождение — в основном для небольших компаний и ИП, когда наш бухгалтер ведет все: от первички до подготовки отчетности.

Также предоставляем услугу по осуществлению функционала главного бухгалтера, когда в компании при наличии штатных бухгалтеров нет именно главного, который формировал бы финансовую политику, принципы построения учета, брал на себя обязанность общения с налоговой и т. п. В такой ситуации штатные бухгалтеры работают на месте и по электронной почте либо через телефонные мессенджеры осуществляют коммуникацию с нашим специалистом, ведущим компанию.

Мы можем брать на себя любую часть задач по желанию клиента, который имеет, например, свою штатную бухгалтерию, но есть участок, по какому-то причинам ею не обслуживаемый, чаще всего это заработная плата и кадры. Сегодня у нас запрос на данную услугу самый распространенный, особенно в компаниях с большим числом сотрудников. В принципе, нами на аутсорсинг может быть взят любой участок: основных средств, лизинговых договоров, авансовых отчетов и т. д.

Кроме того, очень популярная услуга среди наших клиентов, работающих с госзаказом и гособоронзаказом, — это сопровождение казначейских счетов.

Надежда, у каждого директора есть свое представление, в каком формате он хотел бы видеть отчетность компании. Как вам удается удовлетворять запросы клиентов?

Наши программисты успешно трудятся над этим. Они взаимодействуют с клиентом по установке, настройке и доработке платформы 1С, потому что часто кому-то требуются дополнительные отчеты и конфигурации, не заложенные в изначальном функционале програм-

мы. Например, в последнее время много изменений произошло с точки зрения прослеживаемости товаров — это касается различных продуктов питания, ввозимых на территорию России, электронной бытовой техники, и подобные изменения необходимо зафиксировать на программном уровне. Также наши программисты помогают с настройкой кассовых аппаратов, привязкой их к 1С, с подключением эквайринга.

Очень популярная услуга среди наших клиентов, работающих с госзаказом и гособоронзаказом, — это сопровождение казначейских счетов.**Что именно вы предлагаете с точки зрения налогового консалтинга?**

Во-первых, при открытии новой компании всегда есть необходимость просчитать налоги, определить выбор вида налогообложения. Во-вторых, если есть уже действующий бизнес, часто собственникам требуется понять, насколько в существующем формате все работает качественно, уплачиваются налоги, и нет ли возможности их оптимизировать и на чем-то сэкономить.

Мы со своей стороны предлагаем консультационные, информационные и представительские услуги по уплате и исчислению налогов, а также сопутствующие юридические услуги, когда есть необходимость внесения изменений в уставные документы или возникающие гражданско-правовые вопросы.

Кто на сегодняшний день является основным клиентом «Августа»?

Общества с ограниченной ответственностью, как правило, небольшие, и значительная часть из них работает на общем режиме налогообложения. По годовому денежному обороту они разноплановые: есть мелкие, осуществляющие всего несколько операций в месяц, но есть и крупные — с выруч-

кой более 400 млн руб. в год. Кроме того, у нас на обслуживании находятся и малые индивидуальные предприниматели, как единичные, так и со штатными сотрудниками, и два акционерных общества.

Сфера деятельности наших клиентов обширная: оптовая и розничная торговля, производство, услуги, научная деятельность — у нас на обслуживании состоят два резидента «Сколково». В прошлом году один из клиентов начал активно работать на бирже, и теперь мы еще осуществляем учет биржевых операций. Единственная сфера, не представленная в нашем перечне, — это строительство.

У вас в приоритете крупный бизнес?

Скажем, мы стремимся работать с крупными компаниями, потому что мне самой это интереснее, к тому же и квалификация сотрудников позволяет, но от мелкого бизнеса мы не отказываемся ни в коем случае.

Бытует мнение, что штатный бухгалтер, который сидит на одном предприятии, привыкает к определенной рутине, к одному виду деятельности, теряет бухгалтерский нюх. У вас же все очень разнопланово, и получается, каждый сотрудник имеет большой опыт работы в любых сферах. Вы считаете это преимуществом аутсорсинга?

Разумеется, и не только это. Для собственника мелкого и среднего бизнеса аутсорсинг финансово значительно выгоднее. Даже если зарплата штатного бухгалтера и не будет выше, чем у нашего, предпринимателю придется заплатить еще и страховые взносы, обеспечить сотрудника техникой, рабочим местом, специализированными программами.

Вы предоставляете программное обеспечение бесплатно?



Это зависит от потребностей клиента. Для небольших компаний бухгалтерия, как правило, ведется в программе 1С Fresh, которая работает через браузер. Мы помогаем им открыть и настроить ее в рамках нашего текущего бухгалтерского обслуживания без оплаты услуг программиста. По желанию клиента мы можем вести его учет и в нашей программе. В случае расторжения договора копии базы передаем директору компании.

Недавно у нас появился сервер, к которому мы предоставляем доступ с установленной уже на нем программой.

Сфера деятельности наших клиентов обширная: оптовая и розничная торговля, производство, услуги, научная деятельность — у нас на обслуживании состоят два резидента «Сколково». В прошлом году один из клиентов начал активно работать на бирже, и теперь мы еще осуществляем учет биржевых операций.

Где располагается офис компании, как вы взаимодействуете с заказчиками?

Мы находимся в Серпухове. Все сотрудники работают на своих рабочих местах и взаимодействуют с клиентом в основном удаленно. По сути, аутсорсингу все равно, где располагаться. В бухгалтерии электронный документооборот на сегодня уже хорошо отлажен, единицы, кто отказывается работать с ним. Большинство наших клиентов из Москвы и области, да и любой другой регион для нас не проблема.

Для бухгалтера на аутсорсинге важна скорость реакции и умение переключаться между задачами?

Конечно, и мои сотрудники умеют это делать. Все наши бухгалтеры имеют высшее образование и опыт работы пять — семь лет, в том числе на производстве. Кроме того, мы обязательно проходим регулярное повышение квалификации.

Как осуществляется оплата ваших услуг, предусмотрены ли льготы, скидки?

Мы заключаем с клиентом договор на обслуживание, в котором прописаны



все условия, ответственность. Он может быть составлен на любой срок, и в нем предусмотрена пролонгация. Кроме того, в нашей компании можно заказать разовые услуги, такие, как, например, восстановление бухгалтерского учета. Это совершенно отдельное направление и стоимость. Оплата, сроки выполнения обговариваются отдельно в зависимости от объема работ. Для действующих клиентов у нас предусмотрены скидки на услуги юриста и программистов. И на сегодняшний день цены мы не повышали — они у нас держатся на уровне 2021 г.

Как о вас узнают новые клиенты?

Большая часть — по рекомендации, но у нас есть и менеджер по продажам, который обзванивает потенциальных заказчиков, предлагает услуги, рассылает коммерческие предложения. В последнее время мы начали активно развивать соцсети.

Вы не боитесь влияния санкций?

Нет, я думаю, они дадут хороший толчок для развития внутреннего бизнеса: некоторые наши клиенты уже переходят с импорта на собственные разработки. Надеемся, будет организовано производство замещающих товаров внутри страны, и в любом случае потребуются бухгалтеры.

У вас есть планы по развитию компании?

Хотим наладить применение электронного документооборота в кадровой отчетности — на сегодняшний день это новое направление, и наш кадровик уже сейчас им занимается. Планируем заключение договора франчайзинга с компанией 1С, чтобы иметь возможность продавать все их продукты, а не только заниматься настройкой и доработкой. И конечно, задумываемся о расширении.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ AGN GROUP



ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА В АРБИТРАЖНЫХ СУДАХ ПО ВСЕЙ РОССИИ

Юридическая компания AGN Group представляет интересы бизнеса во всех регионах страны. Ее специалисты участвуют в арбитражных спорах, взыскивают дебиторскую задолженность, работают в делах, связанных с банкротством и привлечением к субсидиарной ответственности. Они уже вернули клиентам более 800 млн руб., сохранили активы на 450 млн руб., всегда находят оптимальные решения для достижения положительного результата в разумные сроки. О деятельности компании рассказывает ее руководитель Алексей Носов.



Руководитель компании — Алексей Носов.

Родился в 1986 г. во Владимире. Окончил Владимирский юридический институт ФСИН РФ. Хобби: шахматы, бильярд, велосипед, лыжи. Кредо: «Будь честным — это окупится!»

Алексей, какие услуги наиболее востребованы в нынешней экономической ситуации?

Одна из актуальных для бизнеса проблем — дебиторская задолженность. Мы ее взыскиваем по всем видам договоров: строительного подряда, выполнения проектных и изыскательских работ, аренды, поставки, оказания услуг и др.

Из каких этапов состоит работа по взысканию дебиторской задолженности?

Здесь важно понять, по какой причине должник не платит. Работа строится следующим образом. После обращения клиента мы проводим стратегическую сессию. Это не просто консультация, а ме-

роприятие, рассчитанное на формирование целей и задач и разработку способов их решения.

Выслушиваем клиента, предлагаем предоставить необходимые документы, изучаем их. Учитываем, что во взаимоотношениях между должником и кредитором случаются события, не отраженные в документах. Между тем нередко именно они становятся важными элементами доказательной базы.

В данных делах мы всегда сначала стремимся решить проблему в досудебном порядке. Обсуждаем с должником различные варианты возвращения долга. До 80% дел успешно закрываем, не обращаясь в суд.

Какие дела запомнились и почему?

Одно из дел запомнилось потому, что неплательщиком была крупная компания. У нее образовалась задолженность перед поставщиком в размере 15 млн руб. Эти деньги для нее, как нам представлялось, были не столь уж велики.

Кредитор в течение двух месяцев пытался урегулировать проблему самостоятельно, но нужного результата не получил. Мы провели стратегическую сессию, изучили документы. Затем организовали встречу с менеджером компании-должника, отвечающим за эту сделку, чтобы понять причины сложившейся ситуации. Выяснилось, что у компании по объективным причинам упали продажи. Мы предложили реструктуризировать долг на два месяца. Они согласились, выплатили 10 млн руб. и поставили выплаты на длительную паузу. Тогда мы встретились с финансовым директором компании. Он заявил, что ничего не знает об этой проблеме. После переговоров было погашено еще около 3 млн руб., и вновь произошла остановка платежей. Оставшуюся часть пришлось взыскать через суд.

После обращения клиента мы проводим стратегическую сессию. Это не просто консультация, а мероприятие, рассчитанное на формирование целей и задач и разработку способов их решения.

Какие страховочные меры должны предпринимать компании, чтобы избежать возникновения дебиторской задолженности?

Обычно компании начинают решать проблему задолженности, когда контрагент перестал платить. Такой подход неправилен. К этой работе надо приступать в точке «ноль», когда еще никому ничего не должен, когда товар не поставлен, договор не подписан, и вы в любой момент можете отказаться от сотрудничества с данным контрагентом. Необходимо проверить благонадежность контрагента, проявить так называемую должную осмотрительность. Это можно сделать по открытым источникам или запросить необходимые документы у контрагента: штатную численность, кредитную нагрузку, бухгалтерскую отчетность за последние три года.

В результате нужно понять, кто ваш контрагент: надежный, которому можно дать отсрочку, рисковый, которому отсрочку можно дать под поручительство или залог, или проблемный, с которым можно работать только на условиях полной предоплаты или предоставления обеспечения, превосходящего по стоимости сумму поставки.

Чтобы начинать работу с точки «ноль», нужно, чтобы у компании был регламент взаимодействия с контрагентами. Он есть далеко не у всех. Отсюда

и проблемы возникновения дебиторской задолженности.

Как строится работа по привлечению бенефициаров компании-должника к субсидиарной ответственности по инициативе кредитора?

Здесь учитываются следующие обстоятельства. Во-первых, необходимо иметь вступившее в законную силу решение суда о долге, а у компании-должника не должно быть имущества, за счет которого этот долг можно выплатить. Также необходимо пройти через процедуру банкротства. Здесь есть такой нюанс. Если работа конкурсного управляющего не оплачивается из-за отсутствия средств у инициатора банкротства, суд выносит определение о прекращении конкурсного производства в связи с отсутствием финансирования. Тогда следует обращение в арбитражный суд с иском о привлечении бенефициаров компании к субсидиарной ответственности. Обращаю внимание, что привлечь к субсидиарной ответственности бенефициаров компании возможно и после завершения процедуры банкротства, если реализованного имущества было недостаточно для погашения задолженности.

Запомнилось дело, в котором фигурировали около сотни аффилированных компаний с одинаковыми названиями, отличающимися только цифрой. Типа «Ромашка-1», «Ромашка-2» и так далее. Имущества и денег на счетах не было. Иных вариантов погашения долга, кроме привлечения бенефициаров к субсидиарной ответственности через банкротство, не оставалось. Привлекли всех солидарно. Дело выиграли, задолженность взыскали через службу судебных приставов.

На стороне должника, которому грозит субсидиарная ответственность, работаете?

Да, работаем. Более того, сопровождаем дела о банкротстве, где представляем обе стороны. В любом случае наша задача заключается в том, чтобы организовать конструктивный диалог между кредитором и должником.

Линия защиты в таких делах строится на доказывании отсутствия причин-

но-следственной связи между действиями лиц, контролирующими предприятие, и постигшей его неплатежеспособностью. Но таких дел у нас сейчас немного, так как Правительство РФ вновь объявило мораторий на банкротство по инициативе кредитора с 1 апреля по 1 октября 2022 г.

В чем отличия нынешнего моратория от того, что вводился на фоне пандемии коронавируса?

Отличие в том, что он затрагивает не отдельные отрасли, а весь бизнес. Исключение сделано лишь для проблемных застройщиков. Отмечу, что мораторий не запрещает кредиторам подавать заявления в суд на должников, не препятствует аресту имущества должника и наложению других обеспечительных мер.

Кроме того, в период действия моратория нельзя выплачивать дивиденды, распределять прибыль между участниками. Если компания хочет, чтобы в отношении нее эти ограничения не действовали, она должна отказаться от участия в моратории.

Сам должник, как и прежде, вправе обратиться с заявлением о собственном банкротстве. Но с компаний снимается обязанность подавать заявления о своем банкротстве при обнаружении признаков несостоятельности. Контролирующие компанию лица в таких случаях к субсидиарной ответственности не привлекаются.

Как часто сейчас возникают административные споры бизнеса с контролирующими органами?

Прослеживается тенденция к снижению таких дел, так как ограничены плановые проверки бизнеса. Тем не менее наши юристы имеют большой опыт разрешения подобных ситуаций. Мы помогаем отстаивать интересы компаний в спорах с ФАС, Росалкогольрегулированием, Роспотребнадзором, ФМС, Роскомнадзором, ФССП и другими ведомствами.

Вот свежий пример. После нашего вмешательства УФАС по Мурманской области отозвало государственному заказчику в требовании включить компанию в реестр недобросовестных поставщиков. Компания обратилась к нам очень

своевременно, когда стала испытывать первые сложности в отношениях с государственным заказчиком. Мы провели стратегическую сессию, разработали план действий, устранили замечания, которые заказчик предъявлял нашему клиенту. Заказчик необоснованно отказал в согласовании проектно-сметной документации, придумывая все новые и новые замечания, из-за чего поставщик был вынужден приостановить исполнение контрактных обязательств. Этот факт стал одним из ключевых при рассмотрении дела на заседании комиссии. Кроме того, мы провели независимую экспертизу проектно-сметной документации. Ее заключение также повлияло на положительный исход дела.

Мы помогаем отстаивать интересы компаний в спорах с ФАС, Росалкогольрегулированием, Роспотребнадзором, ФМС, Роскомнадзором, ФССП и другими ведомствами.

В чем вы видите преимущества вашей компании?

Мой личный стаж юридической практики составляет 15 лет, у моих партнеров он тоже немалый. Мы досконально знаем проблемы бизнеса. При этом всегда углубляемся в суть проблемы, даже если она выглядит знакомой.

Не перепоручаем дела помощникам. Нередко бывает так, что клиент приходит на прием к адвокату, тот вступает в дело и передает его своему помощнику, у которого не хватает опыта для его успешного сопровождения. Мы за спинами своих помощников не прячемся.

Важным отличием нашей работы является также постоянная связь с клиентом. Он получает отчеты о движении его дела в групповом чате, куда мы выкладываем всю текущую информацию.

Отмечу также, что мы быстро включаемся в работу — в течение нескольких дней после обращения клиента. Работаем по всей России. У нас есть клиенты в самых разных уголках страны. Сейчас судебные заседания проходят в режиме онлайн, поэтому даже отмена авиарейсов в южные регионы не повлияла на работу там. Уверен, что наши услуги будут востребованы и в дальнейшем. А мы приложим все усилия, чтобы еще эффективнее помогать бизнесу отстаивать свои интересы.

Обращаю внимание, что привлечь к субсидиарной ответственности бенефициаров компании возможно и после завершения процедуры банкротства, если реализованного имущества было недостаточно для погашения задолженности.

АУТСОРСИНГБИЗНЕСКОНСАЛТ



ЗА ПЛЕЧАМИ БИЗНЕСМЕНА ДОЛЖЕН СТОЯТЬ ГРАМОТНЫЙ БУХГАЛТЕР

Компания «АутсорсингБизнесКонсалт» («АБК») предлагает качественное бухгалтерское обслуживание для бизнеса в различных системах налогообложения, в удобное для клиента время, в офисе или удаленно. Кроме того, ее специалисты помогут решить различные финансовые вопросы и снизить расходы по обязательным выплатам. О преимуществах бухгалтерского консалтинга рассказывает генеральный директор «АБК» Тамара Витман.



Генеральный директор — Тамара Витман.

Родилась и выросла в Омске. Окончила Московский государственный университет коммерции. С 23 лет работала в налоговой инспекции — стояла у истоков ее основания. После увольнения из налоговых органов с должности начальника отдела возглавляла несколько компаний, с 2016 г. является генеральным директором «АБК». Стиль руководства — коллегиальный. В свободное время любит путешествовать, открывать для себя новые красивые места, в последнее время отдает предпочтение путешествиям по России. Кредо: «Люблю жизнь и надеюсь на взаимность».

Тамара, почему вы считаете, что бизнесу нужно помогать?

Предприниматель знает о налоговых обязательствах, ответственности перед сотрудниками и, разумеется, думает о финансовой выгоде. Но порой не всегда он может быть в курсе всех законодательных инструментов, облегчающих ему жизнь. Я же благодаря опыту работы в налоговой инспекции вижу многие нюансы, заключенные в букве закона, и, будучи теперь уже на стороне налогоплательщика, в лице моей компании могу помочь ему в вопросах ведения учета, минимизации налогов и пр.

Именно с этой целью вы и создали «АБК»?

Да, после увольнения из налоговых органов мне захотелось встать, что называется, по другую сторону баррикад. Первая моя подобная компания была создана более 15 лет назад, а «АБК» существует с 2016 г. Главный наш офис располагается в Омске, так как я сама оттуда родом. Но в начале этого года мы открыли представительство и в Москве.

Какие услуги вы оказываете?

У нас большой перечень: от помощи по организации собственного бизнеса до открытия счета и ведения всех хозяйственных и учетных дел. Всего около 20 наименований, и список не окончательный, он может меняться или расширяться в зависимости от запросов клиентов.

Кто ваши клиенты?

Очень разные налогоплательщики, но в основном общества с ограниченной ответственностью — предприятия, которые оказывают услуги в сфере культуры, строительства, торговли, металлопроката. География их различна: Омск, Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Нижневартовск, есть даже компания на Ямале.

Не секрет, что в сфере бухконсалтинга много конкурентов. Почему выгодно сотрудничать с «АБК»?

Мы предоставляем коммерческое предложение нашим клиентам, в котором наглядно рассчитана финансовая выгода для начинающего бизнесмена. Наши специалисты всегда подскажут, что и как нужно сделать, чтобы сэкономить деньги. Как для новых, так и для постоянных клиентов у нас действует программа лояльности. В нее могут входить бесплатная подготовка документов для регистрации ООО или ИП, помощь в получении электронной цифровой подписи, внесение изменений и дополнений

в учредительные документы, содействие при открытии расчетного счета, применение льготного тарифа первые три месяца работы для вновь зарегистрированных компаний и др.

Что лучше для предпринимателя — консалтинговая компания или штатный бухгалтер?

У меня подсчитан бюджет содержания штатного бухгалтера и бюджет, который обойдется клиенту при договоре с нашей компанией: материальная выгода — явная. Кроме того, ответственность, которая полностью лежит на нас и скреплена договором. Но самое главное, качество услуг и лояльные цены. У нас в компании работают восемь высококвалифицированных сотрудников с высшим экономическим образованием и большим опытом. Они владеют в совершенстве программой «1С» и другими продуктами, так необходимыми сегодня для своевременной и грамотной отчетности. Также в штате есть юрист.

Как о вас узнают клиенты?

Мы себя не рекламируем, но у нас есть сайт <https://abk77.pf>, примерно 90% новых клиентов приходят к нам по рекомендациям наших постоянных или бывших клиентов. Мы обладатели сертификата «Достояние отрасли — 2020» за высокие показатели, приоритетность в отрасли и эффективные управленческие решения. На сегодня клиентами «АБК» являются около 50 предпринимателей и компаний.

Расскажите о планах.

Так как недавно я переехала в Москву, то планирую развиваться здесь и расширять географию клиентов, хочу и дальше помогать предпринимателям в становлении своего бизнеса. Бухгалтерия — это надежный тыл любой компании. Когда за плечами бизнесмена грамотный бухгалтер — у него все будет в порядке.

АФ «ФОРМАТАУДИТ»

АУДИТ И ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ



Аудиторская фирма «ФорматАудит» предлагает услуги аудита, бухгалтерского и правового сопровождения бизнеса. В условиях западных санкций компания сделала акцент на оказании консультационной и иной помощи клиентам, нуждающимся в поддержке государства. О деятельности предприятия в современных реалиях рассказал его генеральный директор Константин Переездчиков.



Учредитель и генеральный директор — Константин Переездчиков.

Родился в 1983 г. в Калининграде (ныне г. Королев) Московской области. Окончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и юридический факультет Международного юридического института. Имеет единый квалификационный аттестат аудитора. Компанию «ФорматАудит» создал в 2010 г. Хобби: фитнес, чтение.

Константин, что входит в перечень услуг, предлагаемых компанией сегодня?

Мы выполняем все виды аудита: обязательный, инициативный, налоговый, экспресс-аудит, due diligence. Кроме того, оказываем услуги по бухгалтерскому сопровождению бизнеса. Если в компании есть свои бухгалтеры, помогаем им сформировать отчетность, проверяем отражение операций на счетах и проведение других регламентных операций. Для малого бизнеса предлагаем полное ведение учета, включая формирование первичной документации.

В области юридической поддержки осуществляем представительство в судах, помогаем в разрешении корпоративных, налоговых, трудовых споров, оказываем помощь в реорганизации, ликвидации предприятий, сопровождаем процедуры банкротства, взыскания задолженности, сделки по купле-продаже готового бизнеса, производим оценку недвижимости, ценных бумаг. Наши специа-

листы также обладают немалым опытом в сопровождении налоговых проверок.

Западные санкции повлияли на виды оказываемых вами услуг?

Мы всегда в своей деятельности стараемся оперативно адаптироваться к изменяющимся реалиям. В условиях западных санкций многие российские предприятия испытали падение производств, разрыв логистических цепочек, сокращение поставок зарубежных комплектующих. В ответ на это Правительство России ввело ряд экономических и финансовых мер для поддержки отечественного бизнеса. Однако далеко не все предприниматели хорошо ориентируются в том, какие виды помощи от государства они могут получить. Кроме того, они не всегда знают, каким критериям для этого надо соответствовать, на какие показатели своей деятельности обратить внимание, как оформить пакет необходимых документов. Поэтому данное направление деятельности в рамках правового сопровождения бизнеса мы ввели в ряд приоритетных.

Среди предоставляемых мер отсрочки по уплате некоторых видов налогов практикуются поддерживающие мероприятия в области госзакупок, существенные изменения коснулись внешнеэкономической деятельности и валютного законодательства. Кроме того, в рамках мер поддержки стартовал четвертый этап амнистии капиталов, в рамках которой возможно без правовых последствий исполнить требования законодательства о декларировании в России иностранного имущества, зарубежных компаний и валютных счетов.

Мы анализируем эти сферы и предлагаем клиентам наиболее оптимальные модели для каждой конкретной ситуации, осуществляем юридическое сопровождение в рамках реализации этих мер помощи.

Количественный и качественный состав клиентов изменился?

Сказываются последствия ковидных ограничений, а теперь и вводимых санк-

ций. Зачастую малый и средний бизнес вынужден работать в условиях жесткой экономии и расходовать деньги только на то, что нужно здесь и сейчас. Это сказывается, например, на количестве обращений по поводу проведения инициативного аудита.

На рынке аудита также происходят перемены. С российского рынка ушла так называемая большая четверка международных аудиторских компаний, на которую приходилось более половины оказываемых в стране аудиторских услуг. В такой ситуации следует ожидать серьезных подвижек. Пока мы воспринимаем данное обстоятельство как благою весть, а что будет на самом деле, покажет время. Но так или иначе готовимся к изменениям.

Рынок аудита остается все же довольно конкурентным. В чем главные отличия и преимущества вашей компании?

Компания работает на рынке 12 лет. За эти годы накоплен значительный опыт по всем направлениям, которыми мы занимаемся. Многие компании, обратившиеся к нам за решением локальной проблемы, стали нашими постоянными клиентами.

Другое важное преимущество — индивидуальный подход к клиентам. Он означает, что цели и задачи сотрудничества мы формулируем, исходя из пожеланий руководства компании, реального состояния и конкретных потребностей данного бизнеса.

Мы уважаем наших клиентов и не навязываем им услуги, в которых они не нуждаются. Выполняем только ту работу, которая действительно необходима в текущих условиях, гарантируем объективность, эффективность решений, соблюдение сроков и конфиденциальность.

Что в планах по развитию компании в столь непростое время?

Развитие всегда сопряжено с вызовами. Новая реальность подвигает на новые решения. Будем анализировать состояние рынка, определять и развивать востребованные виды услуг, привлекать новых клиентов.

МОСКОВСКАЯ КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЛЕВИН, МИРЯХА И ПАРТНЕРЫ»

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПО ЗАЩИТЕ БИЗНЕСА

Юридическая компания «Левин, Миряха и партнеры», зарегистрированная в форме коллегии адвокатов, почти 20 лет специализируется на комплексной правовой защите интересов бизнеса и физических лиц. Ее основатели — адвокаты Евгений Левин и Валерий Миряха — высококвалифицированные юристы, чей опыт и компетенции позволяют успешно вести самые сложные дела. О разносторонней деятельности компании Евгений Левин рассказал нашему изданию.



Levin, Miryakh
& partners



Председатель коллегии, управляющий партнер, адвокат — Евгений Левин.

Родился в 1969 г. в Липецке. Окончил Московскую государственную юридическую академию им. О. Е. Кутафина в 2000 г. Хобби: путешествия, серфинг. Кредо: «Знания, опыт и вера в свои силы — гарантия успеха!»

С чего начиналась история коллегии?

Ядро коллектива сформировалось в 1999 г., когда несколько адвокатов и юристов московской коллегии адвокатов «Канон» объединились для совместной работы по оказанию юридической помощи российским и зарубежным компаниям. В 2003 г. я и мой партнер Валерий Миряха учредили коллегию адвокатов «Восточноевропейский юридический центр». Она специализировалась как бизнес-адвокатура, ее клиентами являлись несколько крупных иностранных предприятий из стран Восточной Европы. Впоследствии мы переименовали ее в коллегию «Левин, Миряха и партнеры», так как изменился количественный и качественный состав клиентской базы с ак-

центом на российские компании. Однако специализация осталась прежней.

Какие услуги оказывает коллегия сегодня?

Мы предлагаем российскому и зарубежному бизнесу весь необходимый спектр юридической помощи, включая полный правовой аудит, договорную и претензионную работу, взыскание дебиторской задолженности.

Кроме того, специалисты компании оказывают услуги в таких специфических областях, как комплексное правовое сопровождение процедуры банкротства, защита от субсидиарной ответственности, защита прав на недвижимость, в том числе на так называемые самовольные постройки, что сегодня является особо актуальной темой в Москве и Московской области.

У нас наработана обширная практика решения корпоративных споров, включая защиту от недружественных поглощений. Помимо того, наши специалисты сопровождают налоговые проверки, оспаривают решения и предписания административно-контролирующих органов, в том числе в сфере антимонопольного регулирования.

Кто ваши клиенты в процедурах банкротства — должники или кредиторы?

Мы работаем как на стороне должника, так и на стороне кредитора, поскольку благодаря многолетнему опыту хорошо ориентируемся в законодательстве о несостоятельности (банкротстве) и судебной практике. Мы, образно говоря, на интуитивном уровне чувствуем эту материю.

Предпринимателям, вынужденным объявить о банкротстве или подвергшимся атаке кредиторов, предлагаем услуги по защите их активов от неправомерного взыскания, осуществляем

взаимодействие с арбитражными управляющими и кредиторами, защищаем клиентов от необоснованных требований в привлечении к субсидиарной ответственности.

Кредиторам оказываем услуги по оспариванию подозрительных сделок должника, привлечению недобросовестных контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности, участвуем в формировании конкурсной массы и ее реализации.

Что входит в перечень услуг по защите прав на недвижимость?

Одно из широко востребованных сегодня направлений — сохранение объектов, имеющих признаки самовольных построек. В Москве данная проблема решается несколькими путями. Один из них — так называемая административная легализация, то есть обращение правообладателя через Государственную инспекцию недвижимости (ГИН) в Градостроительно-земельную комиссию (ГКЗ) с целью сохранения объекта.

Правообладатель формирует пакет документов и направляет его в ГЗК. По ре-

Специалисты компании оказывают услуги в таких специфических областях, как комплексное правовое сопровождение процедуры банкротства, защита от субсидиарной ответственности, защита прав на недвижимость, в том числе на так называемые самовольные постройки, что сегодня является особо актуальной темой в Москве и Московской области.

зультатам рассмотрения обращения комиссия выносит решение либо о сохранении объекта с выплатой штрафа, либо о нецелесообразности его сохранения. Если штраф не выплачивается, например, потому что владелец здания считает его чрезмерно большим, то запускается процедура сноса объекта через обращение Департамента государственного имущества Москвы в арбитражный суд. Мы участвуем как в досудебных разбирательствах, так и в рассмотрении дел в суде.

Мы также на постоянной основе работаем с компаниями, занимающимися коммерческим и жилищным строительством, а также редевелопментом. Редевелоперы приобретают и перепрофилируют старые советские заводы, склады, иные нежилые объекты, создавая уникальные городские пространства и объекты. Наши адвокаты комплексно курируют сделки по приобретению такой недвижимости, проводят юридический аудит объектов, просчитывают риски, разрабатывают дорожные карты с учетом специфики объекта и планов клиента по его дальнейшему использованию.

В делах по разрешению корпоративных конфликтов часто участвуете?

Да, такие услуги востребованы. За любым бизнесом стоят создатели, владельцы, между которыми возникают противоречия, которые нередко перерастают в серьезные конфликты. Бывает также, что предпринимателям требуется юридическая защита от внешнего недружественного воздействия, оказываемого, например, через процедуру банкротства, скупку акций или долгов предприятия.

Отмечу, что мы работаем не только по разрешению конфликтов, но и по их предотвращению. С этой целью предлагаем услугу комплексного юридического аудита компании, в ходе которого выявляем положения, провоцирующие выяснение отношений, в необходимых случаях даем иные формулировки в документах, разрабатываем регламенты действий для разрешения спорных ситуаций.

Если конфликт все же имеет место, предлагаем сторонам услугу правовой медиации с целью его скорейшего цивилизованного разрешения. В споре мы являемся третьей стороной, не обремененной личностными и эмоциональными факторами, что положительно влияет на способность сторон договариваться и предотвращает разрастание конфликта до масштабов полноценной корпоративной войны. Тем самым мы обеспечиваем юридическую безопасность бизнеса.

Насколько актуальны услуги по сопровождению налоговых проверок бизнеса в условиях принятого правительства моратория?

Мораторий наложен только на плановые проверки. Риск штрафов не снизился, услуга актуальна. Не будем забывать, что правительство в любых условиях обязано выполнять социальные и иные обязательства государства. Сегодня решать вопросы наполнения бюджета очень непросто, поскольку доходность от внешней торговли в ближайшем будущем может быть нестабильна. Остается надежный и испытанный источник — российские налоговые резиденты. Поэтому крайне важно защитить их от необоснованных налоговых претензий.

Поддержка налогового адвоката в таких мероприятиях очень нужна на всех этапах взаимодействия с налоговыми органами, в том числе при вызове собственников, руководителей и работников на допросы, проводимые в рамках мероприятий налогового контроля. Мы помогаем избежать необоснованных претензий со стороны налоговиков и других контролирующих органов.

Адвокаты коллегии также работают в рамках уголовных дел, возбуждаемых в отношении предпринимателей. Каковы особенности этой деятельности?

Защита интересов предпринимателей в рамках уголовных дел — одно из основных направлений деятельности нашей коллегии. В силу того, что мы являемся бизнес-адвокатами, наша специализация — уголовно-правовые составы в сфере экономики и налогов. Это обвинения в мошенничестве, незаконном получении кредита, злостном уклонении от уплаты кредиторской задолженности, незаконных действиях при банкротстве и других преступлениях, связанных с предпринимательской деятельностью.

Несмотря на то, что высшее руководство страны постоянно обращает внимание правоохранительных органов на недопустимость избрания меры пресечения в виде содержания под стражей при обвинении в преступлениях, связанных с предпринимательской деятельностью, на практике следствие предъявляет предпринимателям общеуголовную статью 159 УК РФ и на этом основании ходатайствует перед судом об избрании в отношении обвиняемого меры пресечения в виде ареста. Предприниматель отправляется в СИЗО, его бизнес разоряется или переходит под контроль недобросовестных конкурентов.

В такой ситуации крайне важно как можно быстрее включиться в полноценную юридическую борьбу за судьбу клиента и его бизнеса, выстроить эффективную систему контрмер как в рамках уголовного дела, так и вне его пределов. По уголовным делам, находящимся в производстве нашей компании, мы всегда создаем рабочие группы, так как в подобных ситуациях организовать эффективную защиту силами одного адвоката невозможно.

Мы всегда честно говорим клиенту о перспективах его дела. В необходимых случаях предлагаем альтернативные варианты, выступаем как медиаторы. Как я говорил ранее, нередко удается урегулировать проблему мирным путем до начала масштабных «военных действий».

В чем главные отличия деятельности вашей коллегии?

В первую очередь отмечу наш значительный опыт по ведению дел самых разных категорий. В начале нашей карьеры мы успешно сопроводили с нуля процедуру банкротства двух банков. Специалисты знают, насколько это большая и сложная работа, требующая наличия широкого круга компетенций. Планку, которую мы тогда для себя задали, стараемся держать и поныне.

Другое важное отличие — командная работа практически по каждому делу. Такой подход позволяет выстраивать объективную правовую позицию, основанную на коллегиальном мнении участников рабочей группы.

К преимуществам также отнесу нашу предельную открытость. Мы всегда честно говорим клиенту о перспективах его дела. В необходимых случаях предлагаем альтернативные варианты, выступаем как медиаторы. Как я говорил ранее, нередко удается урегулировать проблему мирным путем до начала масштабных «военных действий».

В общем, несмотря на турбулентность экономики, юридической работы много, и меньше ее не становится. В новых сложных условиях мы продолжаем прикладывать все усилия, чтобы обеспечивать надежную правовую защиту наших клиентов, которые остаются с нами многие годы, за что мы им благодарны.

БАЗИС

БУХГАЛТЕРСКОЕ, НАЛОГОВОЕ И КАДРОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОД КЛЮЧ



Применяя накопленный опыт, знания и постоянно повышая уровень профессионализма, «Базис» оказывает надежную поддержку малому и среднему бизнесу. Это позволяет его клиентам экономить большое количество времени и ресурсов и направлять их на развитие деятельности. О том, как компании удалось заработать на рынке репутацию заслуживающего доверия партнера и о спектре оказываемых услуг рассказала ее руководитель Ирина Пантюшина.



Руководитель — Ирина Пантюшина.

Родилась в Рязани 14 февраля 1980 г. В 2002 г. окончила Рязанский педагогический университет по специальности «иностранные языки», в 2005 г. — Академию права и управления ФСИН по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит». Главным для себя хобби считает саморазвитие и самообразование. Для души занимается вокалом.

Как давно вы на рынке аутсорсинговых услуг?

«Базис» в качестве аутсорсинговой компании осуществляет деятельность около четырех лет. До этого я 17 лет трудилась в должности главного бухгалтера и с удовольствием, бесплатно, помогала своим друзьям и знакомым вести бухгалтерский и налоговый учет, пока не пришло понимание того, что это работа, за которую я должна получать вознаграждение. Открыла бизнес, и те, кому я раньше помогала, стали первыми клиентами.

Какие услуги оказывает «Базис», помимо бухгалтерского сопровождения?

Бухгалтерское сопровождение — это, в хорошем смысле слова, конвейер:

учетные и бизнес-процессы грамотно отлажены, во многом автоматизированы, люди работают по четким регламентам.

Бухгалтерский аутсорсинг в нашей компании возможен в разных комбинациях.

Перечень услуг не ограничивается ведением налогового и бухгалтерского учета. Это может быть и функция главного бухгалтера (выполнение только самых ответственных, сложных задач), и ведение конкретных участков (например, расчет зарплаты или авансовые отчеты).

Кроме того, это могут быть и услуги, не относящиеся напрямую к бухгалтерии (ведение кадров, юридическая поддержка, оптимизация налогов, помощь в смене учетной системы).

Наша фирма готова предложить смежные услуги: подготовку управленческой отчетности, оптимизацию налогообложения, юридическое сопровождение, доработку или даже смену учетных систем, интеграцию разных систем друг с другом, внедрение электронного документооборота, хостинг или аренду 1С.

Как организовано взаимодействие с клиентами?

Мы предлагаем различные схемы взаимодействия. Их выбор продиктован потребностями компании и возможностями руководителя.

Чаще всего глава компании-заказчика все актуальные вопросы решает через ответственного специалиста-исполнителя. Последний берет на себя организацию внутренних процессов. Клиент только ставит задачу и осуществляет контроль результата.

Кто ваши клиенты? С кем уже удалось поработать?

По профилю деятельности заказчиков у нас предпочтений нет. С одинаковым успехом сотрудничаем с организациями, осуществляющими производственную деятельность, розничную и оптовую торговлю, работу

в сфере услуг, строительными компаниями и многими другими.

Нами накоплен значительный опыт работы в обслуживании компаний по обороту металлолома. У них своя специфика, в открытом доступе по данной теме информация ограничена, практику мы нарабатывали сами.

На сегодняшний день у нас порядка 35 клиентов, которые полностью доверяют. Самые крупные из них: ООО «Рязанский завод токарных станков», ООО «Фильтрон», ООО «Станкоцентр», ООО «Рязанский источник», компании по переработке металлов: ООО «Горизонт», ООО «Металлэксперт», ООО «Nikom».

В чем заключаются преимущества работы с вами?

Мы ведем бухгалтерский и налоговый учет без ошибок. Помогаем минимизировать налоговые риски и избежать финансовых потерь, у нас хорошо поставлен подбор персонала, продумана система обучения.

В компании многоуровневый контроль, который сводит к нулю ошибки. Главный принцип — порядочность, и наша репутация это подтверждает. Это очень важный момент, учитывая, что клиенты доверяют нам не только финансы, но и делятся конфиденциальной информацией о своем бизнесе.

Стоимость услуг сопоставима со стоимостью содержания бухгалтера в штате. Преимущества сотрудничества с нами заключается в экономии на налогах, содержании рабочего места бухгалтера, приобретении специализированного программного обеспечения.

Расскажите о планах по развитию компании.

Деятельность ориентирована на создание филиалов в странах ближнего зарубежья, а в последующем возможен выход на международный уровень. Основной же задачей компании является ее дальнейшее развитие.

БУХГАЛТЕРСКИЙ КОНТРОЛЬ

АУТСОРСИНГ ЭКСПЕРТНОГО УРОВНЯ ДЛЯ НАДЕЖНОСТИ И ЭКОНОМИИ

Компания ООО «Финансконтроль» (работает на рынке под брендом «Бухгалтерский контроль») предлагает широкий спектр услуг: ведение отдельных участков бухгалтерии или организацию ее работы под ключ, а также открытие бизнеса, подбор кадров, установку программ автоматизации учета и юридическое обслуживание. Недавно она запустила сервис по заполнению деклараций для физических лиц, что позволяет удовлетворить потребности собственников бизнеса в грамотном составлении отчетности. Генеральный директор Дарья Карякина рассказала о преимуществах сотрудничества с компанией.



Генеральный директор — Дарья Карякина.

Аттестованный главный бухгалтер с опытом работы в крупной консалтинговой компании. В 2017 г. в качестве индивидуального предпринимателя открыла бизнес, который в 2019 г. масштабировала в ООО «Финансконтроль» (бренд «Бухгалтерский контроль»). Как руководитель считает своим приоритетом профессионализм сотрудников и качество обслуживания клиентов, в том числе делает акцент на строгом соблюдении временных регламентов.

Несколько лет назад вы пришли на сложившийся рынок. Что позволило вам выдержать конкуренцию?

Мы изначально сделали ставку на качество обслуживания экспертного уровня, а также четко выстроили бизнес-процессы. Кроме того, сразу стали придерживаться гибкой ценовой политики. Как показывает практика, в тактике мы не ошиблись. Количество наших клиентов растет. Теперь уже в их число входят не только малые, но и средние компании, например, субподрядчики РЖД и агропредприятия.

Что вы подразумеваете под качеством экспертного уровня?

В нашей работе профессионализм бухгалтеров превыше всего. А он появляется, только если быть в курсе всех нормативных изменений. Соответственно, практически ежедневно надо повышать квалификацию — посещать конференции, вебинары и многое другое. Конечно, минимум один раз в год надо проходить обучение с отрывом от работы. У нас в компании повышение квалификации сотрудников выстроено на системном уровне.

В период кризиса актуальность регулярного обучения бухгалтеров возросла?

Конечно, возросла. Даже антикризисные меры, например, кредитные каникулы, не всем выгодны. В новостях сообщают одно, а документы с мелким шрифтом, которым прописаны условия, надо внимательно изучать. Наши специалисты как раз помогают разобраться в деталях, понять которые может только профессионал. Более того — только эксперт. К тому же у нас большой круг партнеров среди юристов и HR-специалистов, готовых всегда подключиться к работе.

В чем вы видите основные плюсы аутсорсинга сегодня?

Прежде всего это колоссальная выгода. За комфортную стоимость можно получить услуги полноценной команды бухгалтеров, работа которой не останавливается, даже если кто-то заболел или ушел в отпуск. Особо подчеркну, что вывод бухгалтерии на аутсорсинг — одна из самых эффективных законных схем оптимизации налогов. Более того, факт ведения бухгалтерии на аутсорсинге является для надзорных органов автоматическим подтверждением прозрачной деятельности компании. Нельзя не сказать и о том, что аутсорсинг дает более разнообразный опыт, чем работа

в штате. Мы сталкивались с ситуациями, когда предприниматели приходили со словами: «Мой бухгалтер меня не понимает, возьмите компанию на обслуживание».

Вы оказываете поддержку в спорах с налоговыми органами?

Да, оказываем. Был случай, когда предыдущий бухгалтер заверил клиента, что он работает по упрощенной системе налогообложения, но не подал заявление на упрощенку. В отчетный период выяснилось, что система налогообложения не та, на которую рассчитывал предприниматель. Нам пришлось улаживать ситуацию в налоговых органах. К сожалению, такое не редкость. Или бывают технические ошибки в документах. Одному клиенту налоговая служба написала в выписке ЕГРЮЛ, что его доля в компании составляет 167%, и банк отказал в кредитовании. Разбираться с этим пришлось нам.

У многих до сих пор есть предубеждения по отношению к аутсорсингу. Вы с ними сталкиваетесь?

Многие считают, что бухгалтер должен всегда быть в соседнем кабинете, и опасаются промедлений в работе. Мы разъясняем, что есть временные регламенты оформления документов, которые не нарушаются. С этим у нас очень строго.

Что вы хотите пожелать участникам рынка?

Стабильного развития в нынешнее непростое, но одновременное полное новых возможностей время. Мы видим актуальные тренды — импортозамещение и уход торговли в интернет. Соответственно, возникает много новых нюансов. Поэтому при выборе бухгалтера сегодня я особенно рекомендую обращаться только к специалистам экспертного уровня.

ПРАГМАТ

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ КЛУБНОГО ФОРМАТА
ДЛЯ БИЗНЕСА И ЕГО ВЛАДЕЛЬЦЕВ

Юридическая фирма «Прагмат» специализируется на выявлении и предупреждении рисков, возникающих у предприятий в ходе финансово-хозяйственной деятельности. Ее специалисты готовят компании к налоговым проверкам, исследуют потенциальные объекты инвестирования, разрабатывают структуры бизнеса, позволяющие максимально защититься от различного рода рисков, в том числе от потери активов в результате рейдерства. О работе компании рассказывают генеральный директор Эдуард Калинин и руководитель юридического департамента Артем Платонов.



**Генеральный директор —
Эдуард Калинин.**

Родился в 1993 г. в Москве. Окончил Финансовый университет при Правительстве РФ по специальности «экономика» в 2014 г. Хобби: плавание.

Каков полный перечень услуг, которые оказывает компания?

Э. К.: Он очень широк. В целом его можно охарактеризовать как юридическое сопровождение бизнеса в целях защиты активов компании, активов ее собственников и топ-менеджмента. Перечень включает в себя несколько блоков: взаимоотношения с налоговыми органами, сопровождение банкротства со стороны должника и со стороны кредитора, ликвидация компании, взыскание дебиторской задолженности. Мы также оказываем помощь в структурировании сделок, оценке продаваемого или приобретаемого имущества, сопровождаем любые споры между хозяйствующими субъектами по всей России.

На сайте компании сказано, что вы работаете в клубном формате. Он не мешает развитию бизнеса?

Э. К.: Двери в наш клуб открыты для всех, никаких ограничений не суще-

ствует. Клубный формат означает лишь, что мы не гонимся за количеством клиентов, у нас нет задачи поставить оказание услуг на поток.

Главное для нас — обеспечить высокое качество обслуживания клиентов. Если, например, заключаем договор о взыскании дебиторской задолженности, то результатом будет считаться получение клиентом денег, а не советы о том, как их получить.

Составление отчета с рекомендациями по поводу дальнейших действий — лишь промежуточный этап взаимодействия с клиентом. Мы считаем проект завершенным, когда наши решения нашли практическое применение и были реализованы.

Клубный формат также предполагает знакомство клиентов друг с другом. Мы проводим бизнес-завтраки, совместные вечера, на которых обсуждаются актуальные проблемы бизнеса, устанавливаются деловые отношения между членами клуба, заключаются контракты.

Какие из оказываемых услуг наиболее востребованы и, соответственно, находятся у вас в приоритете?

А. П.: Одним из приоритетов является налоговый блок. В нем выделяю услугу по подготовке компании-клиента к налоговой проверке и сопровождению такой проверки.

Этими вопросами мы занимаемся более 10 лет, хорошо знакомы со спецификой работы разных отделов налоговой инспекции. Знаем, на какие факторы инспекторы обращают больше внимания, на какие меньше, а какие их вообще не интересуют. Соответственно, в ходе работы с клиентом прогнозируем вероятность попадания компании в план выездных проверок, подсказываем, как еще на этапе предпроверки отвести от бизнеса нежелательное внимание налогового органа.

В рамках данной услуги диагностируем налоговые риски финансово-хо-

зяйственной деятельности, анализируем взаимоотношения клиента с контрагентами опять же на предмет выявления рисков факторов, разрабатываем рекомендации по предупреждению и минимизации выявленных рисков, сопровождаем внедрение в бизнес разработанных рекомендаций.

В проведении налоговых проверок за последнее время что-то изменилось?

А. П.: Раньше были популярны комплексные проверки за трехгодичный период по всем налогам и сборам. Сейчас инспекторы чаще проводят проверки за один-два квартала, причем отрабатывают не всю деятельность компании, а отношения с отдельными контрагентами, сделки с которыми вызвали у них определенный интерес. Такие проверки проводятся за два-три месяца в отличие от комплексных, которые могут длиться до двух лет. При этом вероятность поступления денег в бюджет в виде доначислений налогов увеличивается в разы. Автоматизированная система контроля АСК НДС, используемая сотрудниками налоговых инспекций, позволяет в режиме онлайн просмотреть всю цепочку движений товарно-денежных средств и составить корректное мнение о деятельности налогоплательщика. Например,

Одним из приоритетов является налоговый блок. В нем выделяю услугу по подготовке компании-клиента к налоговой проверке и сопровождению такой проверки. Этими вопросами мы занимаемся более 10 лет, хорошо знакомы со спецификой работы разных отделов налоговой инспекции.

сотрудник контрольно-аналитического отдела налоговой инспекции видит, что вы покупали у некоего контрагента кирпич, а в его отчетности нет сведений о том, где он его приобрел, как доставил и так далее. Такую сделку инспекторы причисляют к разряду подозрительных. Результатом становится вызов руководителя компании на комиссию, где ему предлагают подать уточненную налоговую декларацию по взаимоотношениям с сомнительным контрагентом. Если он отказывается, компанию вносят в план проверок.

Раньше были популярны комплексные проверки за трехгодичный период по всем налогам и сборам. Сейчас инспекторы чаще проводят проверки за один-два квартала, причем отработывают не всю деятельность компании, а отношения с отдельными контрагентами, сделки с которыми вызвали у них определенный интерес.

Если компания обращается, когда проверка уже началась, вы можете чем-то помочь?

А. П.: Чаще всего в этот период и обращаются. И даже после получения акта выездной проверки. Однако акт — еще не решение, и возможность поправить ситуацию остается. Поэтому мы подключаемся на любой стадии.

Результаты проверки напрямую зависят от собранных инспекторами материалов, а их можно формировать во время проверки. Мы анализируем документы, которыми уже располагает налоговый орган, и рекомендуем руководству отправить дополнительную документацию, которая как минимум внесет вариативность в оценку ситуации вокруг компании.

Подчеркну, что речь идет не о фальсификациях, а о недоработках бухгалтерии. Когда инспекторы не видят какого-то документа, они оперируют категориями предположений, причем не в пользу налогоплательщика. Мы купировать такие предположения. И конечно же, согласовываем позиции с контрагентами, чтобы по итогам, например, допросов не возникла ситуация, когда клиент и его контрагент сделали взаимоисключающие заявления.

Подготовкой к допросу и сопровождением на него тоже занимаетесь?

А. П.: Да, допросам уделяем серьезное внимание, потому что протокол допроса имеет высокую доказательную силу. Один неудачный ответ в протоколе может свести на нет всю работу с документацией.

Кроме того, нередко инспекторы используют допрос для оказания психологического воздействия на налогоплательщика. Например, говорят, что за отказ от дачи показаний привлекут к уголовной ответственности, хотя на самом деле ответственность здесь только административная — штраф 3000 руб.

Будучи в стрессе, директор или бухгалтер могут наговорить на допросе много лишнего. Присутствие грамотного юриста в таких ситуациях крайне необходимо.

Вы также оказываете услуги по юридическому структурированию бизнеса. Что в них входит?

А. П.: Наши клиенты — средний и крупный бизнес, не ограничивающий себя рамками одного юридического лица. Наша задача в таких ситуациях — проанализировать юридическую структуру бизнеса как внутри, так и в отношении с внешними субъектами. Результатом становится заключение, в котором указаны все потенциальные риски существующего положения и даны рекомендации по их устранению.

Каковы гарантии того, что предлагаемые вами решения не снизят эффективность хозяйственной деятельности предприятия?

А. П.: Наши проекты структурирования — многоплановые, требующие вовлечения менеджмента компании в их реализацию. Мы предлагаем несколько концепций и вместе с собственниками посредством мозговых штурмов выбираем модель, в наибольшей степени отвечающую особенностям бизнеса.

Из структурирования нередко рождаются задачи, перекликающиеся с другими нашими услугами. Например, сопровождение банкротства, в ходе подготовки к которому формируем дорожную карту, позволяющую получить максимально подходящий клиенту результат.

Какие из реализованных проектов особенно запомнились?

Э. К.: Запомнился проект по юридической реструктуризации градообра-



Руководитель юридического департамента — Артем Платонов.

Родился в 1990 г. в Люберцах Московской области. Окончил Российскую правовую академию МЮ РФ по специализации «юрист» в 2012 г. Аттестованный член Палаты налоговых консультантов РФ. Хобби: бокс.

зующего предприятия в Московской области, занимающегося в том числе научной деятельностью. Структура была запутанной до того, что, например, менеджер по отгрузке не знал, какому юристу отгружать тот или иной товар. Проект занял полгода. В итоге были четко разделены направления бизнеса, защищены юрлица и активы. Мы по сей день в дружеских отношениях с руководством этого предприятия.

Пример из налоговой практики. Мы сопровождали в налоговой проверке торговую компанию, специализирующуюся на продажах текстиля. По итогам проверки организации доначислили 250 млн руб. налогов. В ходе досудебного обжалования нам удалось снизить сумму доначислений с 250 млн руб. до 108 млн руб. и тем самым сохранить компанию. Попутно создали безопасную модель той части бизнеса, которая не попала под проверку.

Что в планах по развитию компании?

Э. К.: Планируем масштабировать компанию, расширять штат юристов и менеджеров. Ставку будем делать на молодых специалистов, выпускников вузов, потому что, как известно, научить проще, чем переучивать. Также намерены увеличивать количество и тематику мероприятий с членами клуба. Уверен, что развитие клуба также окажет положительное влияние на наш бизнес.

БУХГАЛТЕРСКОЕ АГЕНТСТВО «АРБИТР»

ЧЕТКИЕ АЛГОРИТМЫ ДЛЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ И ЗАЩИТЫ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА

Бухгалтерское агентство «Арбитр» было основано более пяти лет назад. С самого начала компания привлекала к работе профессионалов с большим опытом в финансовом секторе. В настоящее время она занимается аутсорсинговым обслуживанием десятков организаций различного профиля деятельности. Большую их часть составляют медицинские клиники, в особенностях ведения бухгалтерии которых «Арбитр» разбирается досконально. О преимуществах сотрудничества с агентством рассказала его руководитель Вероника Калинина.



Руководитель — Вероника Калинина.

Бухгалтер с опытом работы более 25 лет. С 2017 г. развивает бухгалтерское агентство «Арбитр», которое занимается обслуживанием компаний малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей. В последние годы специализируется на работе с организациями медицинского профиля.

Как вы пришли к нынешней специализации — комплексному бухгалтерскому обслуживанию медицинских клиник?

Изначально наша компания развивалась как многопрофильное бухгалтерское агентство. Такой она остается и сегодня. В числе партнеров — предприятия, связанные с производством, торговлей и сферой услуг из различных областей. Основные направления нашей деятельности — бухгалтерский учет под ключ, регистрация и ликвидация юридических лиц, архивирование,

кадровый учет, подготовка документов для участия в тендерах и получения кредитов, юридическая поддержка. При этом на протяжении всей истории агентства с нами сотрудничают многие медицинские организации. Эта работа позволила серьезно повысить наши компетенции и создать, без преувеличения, уникальный алгоритм обслуживания медицинских клиник, который позволяет быстро и эффективно решать их специфические задачи. Сегодня обслуживание медицинских организаций выделено у нас в отдельное направление.

Какие сложности сегодня испытывают медицинские компании?

В настоящее время их основная сложность — переход на автоматизированные системы обслуживания и ведения учета. Речь идет о системе ЕГИСЗ, в которую с 1 апреля 2022 г. медицинские организации должны вносить данные. Неисполнение этого требования влечет за собой лишение лицензии. Сегодня мы активно занимаемся работой по налаживанию автоматизированного учета для наших клиентов. Также для медицинских компаний очень важен вопрос выбора оптимальной системы налогового учета. Сейчас некоторые клиники могут свести налоговые выплаты по прибыли и НДС к нулю при условии, если сменят систему налогообложения с упрощенной на общую. Правда, это потребует тщательного контроля расходов.

Сталкиваетесь ли вы с настороженностью со стороны клиентов в отношении перевода бухгалтерии на аутсорсинг?

По нашему опыту могу констатировать, что настороженности в этом вопросе в бизнес-среде становится все меньше. Выгоды от аутсорсинга очевидны всем: экономия средств на зарплате персонала бухгалтерии, а также на обслуживании программного обеспечения. Играть роль и фактор отсутствия стресса из-за того,

что бухгалтер заболел или ушел в отпуск и не выполнит вовремя работу. Кроме того, сотрудничество с аутсорсинговой компанией повышает качество ведения бухгалтерии за счет привлечения команды компетентных в своих сферах специалистов.

В чем секрет успешного развития вашей компании?

Мы не боимся браться за решение нестандартных задач. Более того — нам нравится их решать. Каждый клиент индивидуален, и зачастую ситуация, в которой находится тот или иной наш партнер, требует нешаблонного подхода при строгом соблюдении законодательства. Мы относимся к сложным ситуациям с большим вниманием и всегда рады помочь в вопросах налаживания алгоритмов бухгалтерского учета и взаимодействия компаний с надзорными органами. К тому же от правильно выбранной схемы налогового учета зависит себестоимость бизнеса. Не будет преувеличением сказать, что грамотный бухгалтер позволяет своим клиентам существенно экономить.

На что вы советуете обращать внимание при выборе бухгалтерской компании?

Необходимо оценить уровень организованности самой аутсорсинговой компании. От этого зависит ее способность держать ситуацию под контролем. Уже на первой встрече бухгалтер обязан вникнуть в состояние вашего учета, оценить пробелы и сразу определить последовательность дальнейших совместных действий. Профессионалов отличает именно умение сразу видеть значимые детали и хорошая самоорганизация. Что касается нашей компании, то с самого начала работы на российском рынке агентство придерживается принципа «Самое лучшее в бизнесе — четкая организация бизнес-процессов». И надо сказать, что этот принцип ни разу нас не подводил.



БУХЛИДЕР

КОМПЛЕКСНОЕ БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ БИЗНЕСА

На Западе аутсорсинговые компании оказывают свои услуги порядка 80% бизнеса, в России — менее 40%, при этом конкуренция все-таки чувствуется. О том, на какие вызовы отвечает современная бухгалтерская команда, мы поговорили с директором ООО «БухЛидер» Татьяной Беспаловой.



Директор — Татьяна Беспалова.

Родилась в Химках. Окончила Институт экономики и антикризисного управления (ИЭАУ) по специальностям «бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «финансы и кредиты». Карьерный путь начала в 1988 г. в ПКБ «Мособлтранс» в качестве бухгалтера-материалиста. Работала в ООО «Балтийская строительная компания», ООО «Трансстроймонтаж», ООО «Регионстройинвест». В 2014 г. возглавила собственную компанию.

Татьяна, какие услуги вы предоставляете компаниям?

Мы берем на себя как комплексное ведение бухгалтерского и налогового учета, так и отдельных его участков: кадровый учет, расчет зарплаты, складской учет и т.д. Занимаемся сложными случаями восстановления учета. Оказываем разовые услуги по подготовке документов, формированию отчетности. Есть клиенты, для которых мы выступаем в качестве кураторов — консультируем и проверяем отчетность.

Отвечая потребностям рынка, мы берем на себя полный документооборот компании, заменяя секретаря и кадровика. Заключили партнерское соглашение с АО ПФ «СКБ Контур» по переводу

компаний полностью на электронный документооборот. Это очень удобно и экономит время на сбор документов, особенно в период отчетности. В планах расширить перечень услуг, в частности, предложить юридическое сопровождение.

Изменились ли запросы предпринимателей в условиях экономической турбулентности?

Запросы в основном касаются получения льготного кредитования, отсрочки и рассрочки платежей по налогам. Прежде чем претендовать на все льготы, рекомендуем компаниям проверить, соответствует ли их фактическая деятельность заявленной по ОКВЭД и той, что указана в постановлениях Правительства РФ. Налоговая тщательно проверяет компании на предмет того, за какие именно работы и услуги они получают средства, численность сотрудников, факт перечисления зарплаты и т.д. И, если выявится, что компания воспользовалась льготой неправомерно, последствия будут печальными. Для тех, кто решил открыть свой бизнес, рекомендуем обратить внимание на другие регионы, тем более что для вновь созданных организаций региональными властями предусмотрены сниженные ставки по налогам. С этими вопросами связано множество нюансов.

Какие компании пользуются вашими услугами?

Среди наших клиентов АО «Сатис», ООО Hair Sekta, ООО «Компания «Интер-Медиа» и др. Мы работаем с представителями бизнеса в разных отраслях — от стоматологических клиник до охранных предприятий. Находимся в Москве, но это не ограничивает нашу деятельность территориально, готовы обслуживать и региональные компании.

Одно из наших преимуществ — демократичные цены. При необходимости мы даем отсрочку платежа. Деятельность нашей фирмы застрахована.

Принято считать, что бухгалтер должен сидеть под боком, чтобы

никто не узнал внутреннюю кухню компании. Как вы к этому относитесь?

Чувствую, что этот стереотип ломается. В бизнес приходят молодые, динамичные, адаптивные к переменам люди, которые понимают, что никакой секретной информации в отчетности нет, вся она прослеживается через интернет-ресурсы «ГИРБО», «Контур.Фокус» и т.п. Сейчас бизнес благодаря грамотным действиям руководства страны стал намного прозрачнее. Уже не те времена, когда некоторые работали через подставные компании, уводя на их счета прибыли, это просто стало невыгодно.

Какие преимущества у организаций от работы с вами?

Бухгалтерия на аутсорсинге — это возможность для субъектов малого и среднего бизнеса экономить на аренде офисных помещений, приобретении и ремонте оргтехники, расходных материалах, зарплате штата бухгалтерии, кадровика, на подключении к справочно-правовым ресурсам «Консультант», «Гарант» и т.п. Наша компания — это коллектив специалистов с компетенциями бухгалтера, финансиста, аналитика, аудитора, что позволяет решать рабочие вопросы оперативнее. В нашей команде четыре уникальных специалиста, которые проходят ежегодное повышение квалификации, а также участвуют в семинарах. На ближайшее время планируем расширение штата — возьмем консультанта по налогообложению.

Что вы считаете главным в своей работе?

Честность и порядочность. Считаю, что благодаря именно этим качествам нам удается конкурировать на рынке услуг и привлекать новых клиентов. Коллеги в шутку называют меня бухгалтер-чистильщик. Мне часто достаются проблемные компании, в работе которых нужно что-то исправить, уточнить. Внося корректировки, я получаю от этого удовольствие, видя картинку до и после, мне это нравится. На работе душой я парю!

Р-КОНСАЛТИНГ

ОЛЬГА РИМАР: «АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ КАЖДЫЙ СВОЙ ШАГ ДОЛЖЕН СВЕРЯТЬ С ЗАКОНОМ»

За ее плечами десятки успешно проведенных дел в статусе арбитражного управляющего. Кроме того, вместе с коллегами из компании «Р-Консалтинг» она оказывает консультационные и представительские услуги участникам процедуры банкротства. О том, в чем состоит главная задача управляющего и чем может помочь должнику или кредитору опытный консультант, Ольга Римар рассказала читателям нашего журнала.



Арбитражный управляющий — Ольга Римар.

Родилась в 1986 г. в Вологде. Окончила Вологодский институт права и экономики ФСИН РФ по специальности «юриспруденция» в 2008 г. Хобби: силовые тренировки, пение под караоке. Кредо: «Оставайся человеком в любой ситуации».

Ольга, каковы главные отличия между деятельностью арбитражного управляющего и представителя стороны в процедуре банкротства?

Арбитражный управляющий назначается судом и осуществляет антикризисное управление предприятием, показавшим свою несостоятельность. Его функции определены Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Он — посредник между должником и кредитором, обязан учитывать интересы каждого из них, но при этом быть максимально объективным, соблюдать полный нейтралитет по отношению к сторонам производства и выполнять многочисленные задачи в деле о банкротстве.

Представитель стороны в отличие от управляющего работает на своего доверителя, нацелен на определенный результат, например, включение требования в реестр требований кредиторов должника. Если требование признано судом обоснованным, работа завершена. Он помогает клиенту максимально полно соблюсти свои интересы, защищает от необъективных требований оппонента.

Что самое главное в работе арбитражного управляющего?

В ходе банкротства арбитражный управляющий выполняет десятки функций. Их перечень меняется в зависимости от этапа процедуры. Такими этапами, напомним, являются наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство. Кстати, на этих этапах управляющего называют по-разному: временный, административный, внешний, конкурсный. Но суть его деятельности остается одной и той же. Он призван обеспечить неуклонное соблюдение закона. Это и есть главное в его работе. Не следует думать, что можно где-то что-то сделать не так, как надо, и никто этого не заметит. Даже мелкие махинации со временем становятся известны, и недобросовестный управляющий может потерять работу.

Арбитражный управляющий призван обеспечить неуклонное соблюдение закона. Это и есть главное в его работе.

Кто и как контролирует деятельность арбитражного управляющего?

Механизмы контроля предусмотрены законодательством. Управляющий отчитывается о своей работе перед собранием кредиторов. Он также обязан представлять по требованию арбитраж-

ного суда все сведения, касающиеся процедуры банкротства, в том числе отчет о своей деятельности. В установленных законом случаях проверку деятельности управляющего вправе провести Банк России.

Жалобы на управляющего, признанные обоснованными в суде, приводят к наложению штрафов, а в худшем случае его дисквалификации из профессии и взысканию убытков.

Каков спрос на услуги по сопровождению процедуры банкротства в нынешней экономической ситуации?

Спрос начал расти на пике пандемии коронавируса. Я полагаю, что клетку он будет еще больше. Однако отмечу, что в период пандемии был введен мораторий на инициацию банкротства со стороны кредиторов. Сейчас мораторий возобновлен с 1 апреля на срок до 30 сентября нынешнего года. Исключение сделано лишь для должников-застройщиков многоквартирных домов или другой недвижимости, возводимой в соответствии с законом о долевом строительстве, и включенных в реестр проблемных активов. Должник по-прежнему может обратиться в суд с заявлением о признании себя банкротом.

Как юрист вы также оказываете представительские и консультационные услуги сторонам банкротства. Как строится эта работа?

Прежде всего анализируем ситуацию на предприятии. Выясняем, какие активы и пассивы есть в наличии, какие сделки были совершены, уточняем у клиента, какие задачи он ставит перед собой, что хочет получить от нас.

Когда ситуация понятна и цели согласованы, намечаем пути движения к ним. Особое внимание обращаем на угрозу привлечения руководителей компании к субсидиарной ответственности. Ее сейчас применяют все чаще и чаще.

В каких случаях наступает этот вид ответственности?

Субсидиарная ответственность наступает, когда активов компании не хватает, чтобы рассчитаться с долгами. Тогда их взыскивают с лиц, контролирующих предприятие. Такими лицами могут быть учредители, директор, главный бухгалтер.

Руководители понесут субсидиарную ответственность, если удастся доказать, что совершенные ими сделки принесли убытки или были фиктивными, что заключались договоры с сомнительными контрагентами. Такая ответственность грозит также при отсутствии документов на совершенные действия и единоличное выполнение директором сделок, требующих одобрения совета директоров или учредителей. Если директор не подал в суд заявление о банкротстве в течение 30 дней с момента, когда была установлена невозможность расчетов с кредиторами, он тоже может быть привлечен к субсидиарной ответственности.

Субсидиарная ответственность наступает, когда активов компании не хватает, чтобы рассчитаться с долгами. Тогда их взыскивают с лиц, контролирующих предприятие. Такими лицами могут быть учредители, директор, главный бухгалтер.

Каковы цели и задачи должника, кредитора, их представителей, а также арбитражного управляющего, когда возникает вопрос о привлечении к субсидиарной ответственности?

Задача должника — доказать, что в его действиях не было умысла довести компанию до несостоятельности. Если удастся убедить в этом суд, он не применит субсидиарную ответственность. Юридический консультант помогает достичь этой цели.

Кредитор и консультирующий его представитель ставят перед собой обратную цель. Они работают над тем, чтобы полностью получить долг с несостоятельной компании. Если для уплаты долга активов не хватает, прилагают усилия к тому, чтобы привлечь к выплатам руководителей предприятия. Для достиже-

ния этой цели используют все средства, не идущие вразрез с законом.

Работа арбитражного управляющего заключается в полном анализе финансовой деятельности предприятия. Он изучает бухгалтерскую отчетность за последние три года, совершенные сделки, выписки по расчетным счетам. Это делается для того, чтобы понять, не совершал ли должник преднамеренного вывода денежных средств или имущества, не заключал ли заведомо невыгодных контрактов.

Следует отметить, что за выявление оснований для привлечения к субсидиарной ответственности управляющий получает вознаграждение. Поэтому он заинтересован в том, чтобы такие основания были найдены. С другой стороны, если оснований не нашлось, то кредитор может заподозрить управляющего в излишне лояльном отношении к должнику и пожаловаться на него. То есть управляющему необходимо в полной мере соблюдать объективность, работать добросовестно и в точном соответствии с буквой закона.

Какие услуги оказывают юристы вашей компании, когда работают на стороне должника, который может быть привлечен к субсидиарной ответственности?

В такой ситуации наша задача — обеспечить объективность анализа деятельности предприятия, доказать невиновность клиента, отстоять его интересы. Здесь важны не только финансовая и юридическая грамотность консультантов, но и учет нюансов самой процедуры. Например, надо своевременно предоставлять все необходимые отчеты управляющему, так как несоблюдение сроков может быть расценено противоположной стороной как попытка сокрытия фактов деятельности компании. А это уже основание для привлечения к субсидиарной ответственности.

Отмечу, что в ходе процедуры банкротства на руководителя может быть возложена еще и компенсация убытков, понесенных компанией. Мы всегда учитываем это в своей работе и стараемся не допустить подобного исхода. Если действовать вместе с опытными консультантами, задача по исключению привлечения к субсидиарной ответственности или возмещению убытков становится вполне решаемой. Не надо только опускать руки.

Какие еще услуги оказывает ваша компания?



Если действовать вместе с опытными консультантами, задача по исключению привлечения к субсидиарной ответственности или возмещению убытков становится вполне решаемой.

Компания предоставляет широкий спектр юридических услуг, среди которых банкротство от кредитора, создание и ликвидация ООО, подача исков, представительство в суде.

Предпринимателям мы оказываем также услуги по оформлению учредительных документов, выбору системы налогообложения, заключению договоров с контрагентами, оформлению персонала, ведению учета и сдаче бухгалтерской отчетности в налоговую инспекцию.

В чем конкурентные преимущества компании?

К неоспоримым преимуществам отнесу высокую квалификацию наших сотрудников. В компании трудится команда опытных юристов, стаж работы которых по специальности составляет 10–12 лет.

Отмечу также нашу честность и открытость как главный принцип деятельности. Мы не даем пустых обещаний. Никогда не скажем клиенту, что все будет хорошо, если на самом деле все не так радужно. Говорим правду, даже если понимаем, что из-за этого он может уйти к другому юристу, который наговорил много приятных слов. Такое бывало. Но далеко не всегда эти клиенты получали обещанное.

Мы вступаем в дело только после тщательного анализа ситуации. Стоимость своих услуг оцениваем до начала работ и указываем ее в договоре. Работаем без посредников. Не используем шаблонные решения — каждое дело для нас индивидуально.

В целом могу сказать, что наши специалисты решают самые нестандартные задачи и всегда достигают поставленных целей, причем в разумные сроки.

GOYA CONSULTING

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА АУТСОРСИНГЕ



Рынок аутсорсинга высококонкурентен. Это касается и ниши бухгалтерских услуг. Раскрывая секрет востребованности своей компании на рынке, Мария Гайнутдинова, директор GOYA CONSULTING, главным в работе называет клиентоориентированность. Относиться к клиенту, как к себе самому, — такой подход помогает руководителю выстраивать крепкие доверительные отношения с клиентами. В интервью Мария дает рекомендации по оптимизации расходов, пошагово описывает, как перевести бухгалтерию на аутсорсинг, и поясняет, почему это необходимо сделать прямо сейчас.



Генеральный директор — Мария Гайнутдинова.

Родилась в 1978 г. в Челябинске. Имеет экономическое и юридическое образование, MBA «Управление финансами». Опыт работы в сфере налогов, бухучета и финансов более 25 лет. В 2017 г. начала вести собственный бизнес. За это время вместе с командой помогла сэкономить своим клиентам на налогах свыше 150 млн руб.

Мария, обрисуйте, пожалуйста, спектр бухгалтерских услуг, который вы предлагаете бизнесу.

Мы предлагаем полноценную замену штатному отделу бухгалтерии и готовы взять на себя ее функции в полном объеме или частично. Услуги, которые мы предоставляем, можно разделить на несколько направлений. Первое — бухгалтерский учет, который включает в себя комплексный операционный бухгалтерский и налоговый учет, подготовку и сдачу отчетности, восстано-

вление бухгалтерского и налогового учета предыдущих периодов. Второе — налоговый консалтинг в области налогообложения и законной оптимизации налоговой нагрузки, а также комплексное сопровождение налоговых проверок. Третье — инициативный аудит текущего состояния бухгалтерского и налогового учета с целью выявления ошибок и искажений в учете, влияющих на результаты бизнеса. Проводится как в рамках ведения бухгалтерского учета, как подготовительный этап, а также как отдельная процедура. Кроме того, проводим инвентаризацию бизнеса и даем стоимостную оценку бизнеса и активов.

В качестве дополнительной опции мы предлагаем нашим клиентам комплексное юридическое сопровождение, защиту по уголовным и административным делам, представление в судах общей юрисдикции и арбитраже.

Еще одно направление работы, которому добавила актуальности геополитическая обстановка, — это комплексное сопровождение внешнеэкономической деятельности, закупки, международная и внутрироссийская логистика, таможенное оформление.

За последние годы больше компаний стали отдавать бухгалтерию на аутсорсинг?

Говоря о мировой практике, уже давно прослеживается тенденция, при которой все непрофильные виды деятельности компании передаются

В качестве дополнительной опции мы предлагаем нашим клиентам комплексное юридическое сопровождение, защиту по уголовным и административным делам, представление в судах общей юрисдикции и арбитраже.

на аутсорсинг. В России эта тенденция только начинает набирать обороты. Если раньше переходу на аутсорсинг во многом мешал страх того, что кто-то узнает, что происходит внутри компании, то сейчас он постепенно уходит. И этому во многом поспособствовала пандемия, когда люди поняли, что работать удаленно можно, и это не менее эффективно. Кроме этого, строгая политика государства в области налогообложения привела к большей прозрачности деятельности компаний.

Как наиболее безболезненно передать бухгалтерию на аутсорсинг? И выгодно ли это в настоящее время?

Убеждена, что это выгодно в любой момент. Аутсорсинг сокращает расходы на бухгалтерию не менее чем на 30%. Наши услуги могут быть полезны как ООО, так и ИП, в том числе применяющим упрощенную систему налогообложения. Также я бы рекомендовала

Аутсорсинг сокращает расходы на бухгалтерию не менее чем на 30%. Наши услуги могут быть полезны как ООО, так и ИП, в том числе применяющим упрощенную систему налогообложения.

Также я бы рекомендовала задуматься о передаче бухгалтерии на аутсорсинг, если в организации несколько учредителей, это поможет соблюсти суверенитет бухгалтерской службы.

В нашей компании стартовала акция «Первый бесплатный месяц обслуживания». При условии заключения годового договора она действует для всех клиентов. Также я веду блог в социальной сети «ВКонтакте», рассказываю предпринимателям об антикризисных мерах и периодически провожу «Неделю бесплатных консультаций», когда каждый может получить бесплатную консультацию по тем или иным вопросам, связанным с бухгалтерским учетом и налогообложением.

задуматься о передаче бухгалтерии на аутсорсинг, если в организации несколько учредителей, это поможет соблюсти суверенитет бухгалтерской службы.

Управление бухгалтерией на аутсорсинге дает компании ряд преимуществ, среди которых сокращение расходов на персонал, снижение затрат на оплату аренды помещения, приобретение техники, сопутствующих товаров, возможность законно регулировать налоговую нагрузку, уменьшение рисков по начислению штрафных санкций, помощь в разработке учетной политики, гибкие договорные условия с обслуживающей компанией.

Расскажу, как мы осуществляем перевод бухгалтерии компании под наше крыло, чтобы показать, насколько это комфортная и абсолютно безболезненная процедура. Для начала проводим экспресс-аудит на основании базы данных компании, оцениваем, в каком состоянии находится бухгалтерия. Затем рассказываем клиенту о перспективах и рисках нынешнего ведения бухучета, предлагаем варианты обслуживания. Возможен вариант, когда бухгалтерский отдел продолжает работать в полном составе, а мы берем на себя роль главного бухгалтера, таким образом осуществляем контроль над бухгалтерией. Другой вариант — полностью берем на себя ведение бухгалтерии. Клиент выбирает то, что подходит ему.

Большинство компаний использует программу «1С», и переход бухгалтерии на аутсорсинг осуществляется плавно и занимает до двух недель с учетом аудита. Компания, как правило, не замечает этого перехода.

Расскажите об опции «главный бухгалтер» подробнее. Кому она может быть полезна?

Штатный бухгалтер или несколько специалистов обрабатывают первичную документацию, а мы выполняем

функцию главного бухгалтера, координируем работу сотрудников на местах, заполняем и сдаем отчетность. Для компании есть выгода в том, что высококвалифицированные бухгалтеры стоят очень дорого, а главный бухгалтер на аутсорсинге значительно дешевле. Как минимум удается сэкономить на налогах. Таким образом, за меньшие деньги вы получаете высококлассного специалиста, контролирующего работу вашей бухгалтерии и отвечающего за правильность ведения учета и начисления налогов.

Кроме того, деятельность нашей компании застрахована, тем самым риски по штрафным санкциям при неправильном ведении бухгалтерского или налогового учета лежат на нас.

В моей команде бухгалтеры, аудиторы, налоговые консультанты — все с опытом работы более 10 лет как с корпорациями, так и с мелким бизнесом. Специалисты с разным профессиональным бэкграундом особенно ценны на аутсорсинге. Предприниматель, который отдает бухгалтерию на аутсорсинг, вместо одного специалиста получает целую команду. Более того, есть вопросы, которые решаются исключительно коллегиально, и мы это обеспечиваем.

С точки зрения оптимизации расходов, на что сейчас стоит обратить внимание бизнесу?

В первую очередь стоит оценить свои расходы, понять, что в них входит, какие обязательные. Затем определить те расходы, которые могут подождать, например, корпоративы или обучение. Я бы не рекомендовала сокращать расходы на рекламу. Однако стоит выделить каналы продвижения, которые максимально привлекают клиентов, и перераспределить бюджет, заложенный на рекламу, в их пользу, при этом, по возможности, не сокращая его.

Кто ваши клиенты?

В основном представители малого и среднего бизнеса Москвы и Подмосковья. Если говорить об отраслях, то это производственные, строительные, логистические компании, а также фирмы в сфере оптовой торговли.

Предлагаете ли вы компаниям какие-либо специальные условия в это непростое время?

В нашей компании стартовала акция «Первый бесплатный месяц обслуживания». При условии заключения годового договора она действует для всех клиентов.

Также я веду блог в социальной сети «ВКонтакте», рассказываю предпринимателям об антикризисных мерах и периодически провожу «Неделю бесплатных консультаций», когда каждый может получить бесплатную консультацию по тем или иным вопросам, связанным с бухгалтерским учетом и налогообложением.

Кроме этого, на нашем сайте сформировалась ценная база знаний, в которой можно найти информацию об изменениях в законодательстве, о тонкостях учета при работе с маркетплейсами, подборе и настройке учетной системы, льготах для малых и средних предприятий и многом другом.

Расскажите о вашем коллективе.

В моей команде бухгалтеры, аудиторы, налоговые консультанты — все с опытом работы более 10 лет как с корпорациями, так и с мелким бизнесом. Я не против и молодых кадров, создавая коллектив, вкладываю силы в его обучение, рост. Специалисты с разным профессиональным бэкграундом особенно ценны на аутсорсинге. Предприниматель, который отдает бухгалтерию на аутсорсинг, вместо одного специалиста получает целую команду. Более того, есть вопросы, которые решаются исключительно коллегиально, и мы это обеспечиваем.

ПБК «ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР»



РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ ЛЮБОГО МАСШТАБА И СЛОЖНОСТИ

«Профессиональная бухгалтерская компания «Главный бухгалтер» с момента основания в 2000 г. ставила перед собой задачу выстроить максимально эффективную систему удаленного взаимодействия с заказчиком для качественного ведения его бухгалтерского, налогового и кадрового учета. И ей это удалось. Сегодня компания гордится накопленным профессиональным опытом и обширными возможностями в обслуживании бизнеса любой величины и сферы деятельности. «Успехи клиентов — наша гордость! — говорит генеральный директор Ольга Фигуренко. — Ведь многие начинали сотрудничество с нами в самом начале своего пути, а сейчас это солидные компании с большим штатом сотрудников».



**Генеральный директор —
Ольга Фигуренко.**

Стаж работы в сфере бухгалтерского учета и налогообложения — более 25 лет.

Ольга, насколько широкий спектр задач могут решать юрища и ИП, обратившись к вам?

«ПБК «Главный бухгалтер» под силу решение задач любого масштаба и сложности. К нам обращаются как за ведением отдельного участка (например, учет заработной платы, составление отчетности, кадровое делопроизводство), так и с целью комплексного ведения учета в организации.

Также при необходимости мы осуществляем юридическую защиту интересов клиентов в налоговых и судебных органах, консультирование по финансовым, правовым и другим вопросам финансово-хозяйственной деятельности.

Компании из каких сфер деятельности вы обслуживаете?

Богатый опыт бухгалтерского аутсорсинга накоплен нами практически

во всех сферах. Сегодня мы сотрудничаем с компаниями и ИП, работающими в области торговли, строительства, IT-технологий, производства, транспорта, фармацевтики, туризма и гостиничного бизнеса, сферы услуг.

У нас обширная клиентская база, некоторые организации ведем более 10 лет — наблюдаем их рост и радуемся развитию. Мы всегда учитываем интересы заказчиков, стараемся сократить их издержки, например, путем законной оптимизации налогообложения.

Что можете назвать в числе основных ваших преимуществ?

22 года активной работы на рынке аутсорсинга бухгалтерских услуг — это немалый срок, который говорит о стабильности, прочном положении нашей компании. Собрана эффективная команда квалифицированных специалистов, наработана уникальная база знаний. Все это позволяет нам оказывать услуги на высоком уровне.

Также преимуществом считаю поддержку со стороны партнера — ведущей аудиторско-консалтинговой группы «2К». Предоставление услуг аудита, оценки и консалтинга дают возможность индивидуальной подстройки под реальные потребности каждого заказчика, да еще и с соблюдением условий конфиденциальности.

«ПБК «Главный бухгалтер» имеет высокую репутацию в профессиональной среде — как это отражается на стоимости обслуживания у вас?

Она очень демократичная. Еще на стадии переговоров все цены проходят этап согласования с клиентом и фиксируются в договоре. Главное, что оплата производится по факту выполненных работ. В конце каждого месяца мы предоставляем заказчику полный отчет о произведенных операциях, и он всегда видит, за что платит. Все честно и открыто, никаких скрытых платежей и ненужных услуг.

Сейчас непростое время для бизнеса, особенно для малого, поэтому недавно мы запустили акцию «Антикризис». Любому, кто оставит заявку через форму обратной связи на нашем сайте, предоставляется скидка на годовое бухгалтерское обслуживание.

Какова география вашей деятельности?

Мы оказываем услуги удаленно, что позволяет работать с предпринимателями из любых городов России. Также в числе наших клиентов посольства иностранных государств и иностранные представительства (филиалы, дочерние компании), располагающиеся на территории РФ. Еще мы ведем бухгалтерский учет иностранных организаций, оказывающих электронные услуги в России.

Что бы вы посоветовали бизнесу, желающему пережить нынешнее непростое время с наименьшими потерями?

В последнее время к нам часто обращаются с болью: бухгалтер все бросил, уехал, не выходит на связь, помогите восстановить учет. И мы начинаем изучать отчетность, документацию, чтобы оперативно выявить и исправить ранее допущенные ошибки, наладить правильное ведение учета, своевременную оплату налогов и сборов.

Поэтому сейчас очень важно обращать внимание на тех, кто будет заниматься или уже занимается вашим бухгалтерским, налоговым учетом, и, если требуется, принимать превентивные меры, чтобы не терпеть убытки. Я вижу по нашим клиентам: когда директор спокоен за свои финансы и понимает, что на этом фронте у него полный порядок, появляются время, силы и возможности для развития бизнеса. Ведь бухгалтерский аутсорсинг помогает предпринимателям снизить финансовые и управленческие расходы, минимизировать налоговые риски, оптимизировать структуру затрат.

ПРАКТИК-ФИНАНС



ВАША БУХГАЛТЕРИЯ ЗАСТРАХОВАНА ОТ ЛЮБЫХ РИСКОВ

В компании «ПРАКТИК-ФИНАНС» помогут оптимизировать затраты и начать работать более продуктивно: здесь слышат запросы клиентов и тут же откликаются на них. Опытные специалисты способны разобраться в любом направлении бизнеса, включая производственное и медицинское. Об основных принципах работы «ПРАКТИК-ФИНАНС» рассказывает директор компании Ирина Терновецкая.



Директор — Ирина Терновецкая.

Родилась в 1982 г. в Москве. Окончила экономический факультет Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ) по специализации «финансы и кредит» и экономический факультет Московского экономического бизнес-колледжа по специализации «бухгалтерский учет». Имеет 20-летний опыт работы на всех участках бухгалтерского учета, 15 лет работы в должности главного бухгалтера, а также опыт преподавания в Московском авиационном институте (МАИ) по направлению «экономика и управление, бухгалтерский учет». Руководит «ПРАКТИК-ФИНАНС» с момента основания компании. Ведущий принцип в работе: «Решить проблему без потерь моральных и материальных как для клиента, так и для сотрудников». Хобби — работа в удовольствие. Кредо: «Дорогу осилит идущий».

Ирина, вы рискнули начать свой бизнес два года назад — в очень непростое время, что подтолкнуло вас к этому?

Открыть компанию по оказанию бухгалтерских услуг было моей давней мечтой. Имея за плечами многолетний опыт работы, пройдя путь от рядового бухгалтера до главного, я поняла, что хочу развиваться и дальше. И пандемия подтолкнула меня к этому. Компания, в которой я тогда работала, уже еле держалась на плаву, и я, собрав команду про-

фессионалов, решила, что пора начинать свое дело.

Расскажите, кто ваш реальный и потенциальный клиент, какие у него запросы.

Наш основной клиент — это стартапер, представитель малого и микробизнеса, работающий в различных сферах: торговля, строительство, оказание юридических, рекламных, косметических и прочих услуг.

Часто к нам приходят молодые предприниматели, начинающие свой путь в бизнесе, которые не всегда хорошо ориентируются в финансовых вопросах. Когда берутся с нами работать, у них постепенно складывается картина будущего предприятия, получается ориентироваться в финансовых потоках и ставить конкретные задачи.

Какие услуги вы предлагаете?

Полный спектр услуг бухгалтерского и налогового учета, начиная с регистрации предприятия и заканчивая его ликвидацией. Единственное, что мы не оказываем, это разовые услуги, например, не готовим только годовую отчетность или выписку о хозяйственной деятельности для налоговой. Потому что они только на первый взгляд кажутся разовыми, на самом деле для их выполнения нужно восстановить бухгалтерию за год, и это выходит очень затратно по времени и ресурсам как для нас, так и для клиента. Мы же на этапе начала сотрудничества сразу бесплатно заводим бухгалтерию предпринимателя в системе «1С». Потом уже либо берем компанию на обслуживание, либо ведем какое-нибудь одно направление по выбору клиента — кадровый учет, сдачу отчетности или обработку первичной документации.

Вы заключаете договор, что в него входит?

Кроме перечня оказываемых услуг, в договор включена страховка, подразумевающая материальную ответственность за любые ошибки, произошедшие по нашей вине. Не каждая компания мо-

жет предоставить такую страховку. Нам самим, прежде чем заручиться поддержкой страховой компании, необходимо было подтвердить высокую профессиональную квалификацию и опыт своих сотрудников. Наличие такой страховой услуги в договоре является бонусом для наших клиентов, позволяющим им чувствовать себя уверенно и не бояться потерять деньги.

Сколько в компании бухгалтеров и как организована их работа?

У нас шесть специалистов. Все они имеют высшее экономическое и профильное образование и постоянно повышают свою квалификацию, потому что в бухгалтерии по-другому нельзя: нужно успевать идти в ногу со временем. За каждой компанией у нас закреплен свой бухгалтер, который постоянно контактирует с клиентом в офисе или удаленно — зависит от его желания. Весь регламент нашего взаимодействия прописан в договоре.

Вы считаете, что сейчас, в период кризиса, бизнесмены будут выбирать аутсорсинг?

Да, потому что это выгоднее. Переходя на аутсорсинг, предприниматель получает значительные преимущества, связанные с сокращением расходов на содержание штатного бухгалтера: зарплата, налоги, оплата отпускных, больничных, покупка и обслуживание программного обеспечения, организация рабочего места и приобретение офисных ресурсов. У нас клиент платит только за реально выполненную работу.

В каком направлении планирует развиваться «ПРАКТИК-ФИНАНС»?

В будущем мне хотелось бы сделать акцент на целевую аудиторию и стать ведущей компанией в одном конкретном сегменте. У меня большие планы по развитию рекрутингового направления, которое уже сейчас присутствует в нашей деятельности и пользуется большим спросом, и еще хочу открыть онлайн-школу для бухгалтеров.

ИНФОСТРОЙ-МОСРЕГ

ЧТО СТОИТ В РОССИИ ДОМ ПОСТРОИТЬ



«Инфострой-Мосрег» работает на рынке более четырех лет. Специалисты компании разрешают споры, связанные с земельным правом, занимаются сопровождением строительства, помогают получать документацию, необходимую для начала строительства и ввода объектов недвижимости в эксплуатацию. Клиенты — юридические лица, приобретающие землю для реализации коммерческих проектов, и физические лица, использующие участки под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Как не нарваться на «нулевой» земельный участок, не запутаться в хитросплетениях земельного законодательства и найти общий язык с государственными органами, рассказала генеральный директор компании Анна Пантелеева.



Генеральный директор —
Анна Пантелеева

Сколько проектов вам уже удалось реализовать? Какие из них могли бы отметить?

Если говорить об объектах коммерческого направления, то таких проектов реализовано порядка 60. Коммерция — наши основные клиенты. Но также помогаем частным застройщикам в сегменте индивидуального жилищного строительства. В нашем портфеле есть проекты, связанные со строительством заводов, складов, аэродромов малой авиации и рыболовецких хозяйств. Много объектов сельскохозяйственного назначения — там требуются особое внимание и подход. Больше всего заказов выполняем в Московской области, но работаем по всей России, за исключением Москвы и Крыма.

Основные объекты вашей деятельности — земельные участки. Как проводится их аудит?

Первое, что мы узнаем у клиента, — конечная цель, для которой планируется использовать землю. Затем, опираясь на характеристики участка, выясняем, что нужно сделать для достижения этой цели.

Во-первых, выясняем текущее функциональное назначение земли. Во-вторых, смотрим ограничения участка. Информация о них в основном общедоступна, но есть моменты, которые требуют дополнительной проработки. Чаще всего они связаны с наличием рядом с участком (или непосредственно на нем) объектов культурного наследия, аэродромов, заводов, мест захоронения и проч. В-третьих, смотрим на сам участок: есть ли на нем лес, входит ли он в зоны мелиорации или затопления.

Как часто вы не рекомендуете покупать землю после ее проверки?

В одном из 10 случаев. К сожалению, зачастую земля уже находится в собственности, но реализовать на ней ничего нельзя, она «нулевая». Поэтому рекомендую проверять все еще до сделки. Частные клиенты с проектами ИЖС могут обратиться к нам на горячую линию или в чат на сайте: по кадастровому номеру мы бесплатно расскажем об основных ограничениях. Для коммерческих проектов нужен более серьезный аудит.

Если вы уже вышли на сделку, то рекомендую оформлять ее через нотариуса.

Если вы уже вышли на сделку, то рекомендую оформлять ее через нотариуса, а в договоре указывать, что участок не проверен на градостроительные ограничения: в случае если они будут обнаружены, покупатель вправе расторгнуть сделку.

са, а в договоре указывать, что участок не проверен на градостроительные ограничения: в случае если они будут обнаружены, покупатель вправе расторгнуть сделку.

В Московской области большая сеть аэропортов, соседство с ними предполагает строгие ограничения. Как не подпасть под них?

Все зависит от того, для чего будет использована земля. Если мы говорим об ИЖС до трех этажей на одну семью — такие объекты пока не нужно согласовывать с Росавиацией.

Если речь идет о коммерческих проектах, не связанных с жилой застройкой (заводы, магазины, склады), здесь требуется согласование с госорганами, но процедура достаточно простая и недорогая. На объект вызывают простую и недорогую, который проводит экспертизу и выдает документы о соответствии.

Самый сложный и дорогой процесс согласования — в проектах, связанных с коммерческой жилой застройкой (таунхаусы, многоквартирные дома и проч.). В этом случае стоимость протокола от Санэпидемнадзора выше в 10 раз, экспертиза будет включать больше параметров, тем самым повышается вероятность, что по какому-то из них ваш проект может не пройти.

Хочу обратить внимание, что закон, описывающий процедуры согласования, часто меняется. Поэтому если вы получили разрешение на строительство по старым правилам, не забывайте его продлевать — даже если фактически работы на объекте не ведутся. В случае «просрочки» придется получать разрешение заново, а требования могут измениться, и ваш проект может им не соответствовать.

Второй момент, который бы хотелось затронуть, — это лес. Как быть, если он мешает реализации проекта?

Все зависит от вводных. Если на участке лес есть, а по документам его нет, то процедура простая. Необходимо определить деревья, которые нужно срубить, — это делают специалисты в соответствии с дендропланом и перечетной ведомостью. Деревья, подлежащие рубке, отмечаются, документы подаются в муниципальные органы управления, уплачивается компенсационный сбор — и можно приступать к работе.

Если участок пересекается с землями лесфонда, то ситуация сложнее, но выход есть. Во-первых, существует лесная амнистия — если участок был в собственности до 2016 г., можно подать заявление в муниципальные органы власти о приведении границ участка в соответствие. Если участок оформлен в собственность после 2016 г., нужно обращаться в Рослесхоз. В 50% случаев приходит положительный ответ. В случае отказа необходимо заказывать экспертизу и обращаться в суд.

А какие ограничения несет в себе соседство с водными объектами? Была громкая история с Каналом им. Москвы: людей обязали снести все постройки на его берегах.

История действительно громкая и интересная. Если мы говорим об объектах — источниках питьевого водоснабжения, тут две категории — искусственные водоемы (каналы, водохранилища) и реки с ручьями, которые в них впадают. Они подчиняются разным правилам. Для искусственных водоемов есть строгое правило: в 150 м от воды строить нельзя ничего. Раньше не сильно обращали внимание на соблюдение этой нормы, т.к. этим занимались муниципальные власти, поэтому на берегах Канала им. Москвы много построек. После того как полномочия передали региональным органам, ситуация изменилась, за соблюдением запрета строго следят.

У нас есть успешные кейсы, когда удавалось согласовывать постройки на берегах канала через суд, апеллируя к тому, что они не являются источником загрязнения. Но стопроцентной гарантии нет, поэтому лучше соблюдать правило о 150 м.

Какие ограничения предполагает наличие рядом с участком объектов культурного наследия?

Соседство с такими объектами и тем более наличие их на участке — причина для запрета на любое строительство. Причем собственник может и не знать, что его территория подпадает под это

У нас есть успешные кейсы, когда удавалось согласовывать постройки на берегах канала через суд, апеллируя к тому, что они не являются источником загрязнения.

ограничение, ведь к объектам культурного наследия относятся не только усадьбы, церкви и другие постройки, которые можно увидеть, но и места захоронения, курганы, стоянки древних людей, которые визуальнo нельзя идентифицировать и проверить. Это большая проблема.

Более года назад Минкульт должен был составить карты, где были бы отмечены зоны возможного нахождения таких объектов, но это не сделано до сих пор. Поэтому муниципальным властям и управлениям по защите объектов культурного наследия приходится обязывать собственников проводить дорогостоящую и длительную историко-культурную экспертизу. Чаще всего это касается ИЖС и сельхозземель. Коммерческие объекты реализуют в районах с уже развитой инфраструктурой. Приведу пример, чтобы вы понимали ситуацию: один наш клиент купил участок под овощехранилище за 150 тыс. руб., а экспертиза обошлась ему в 1,5 млн руб. и длилась несколько месяцев.

Что такое зоны комплексного развития территорий (КРТ)? Как в них работать?

Это части населенных пунктов Подмосковья, градостроительное развитие которых предусматривает застройку или реконструкцию значительных площадей жилыми и нежилыми объектами вместе с обустройством сопутствующей инфраструктуры. Например, если в селе мало жилья, то часть сельхозтерриторий могут отдать под КРТ, чтобы там могли строить только дома. А иногда зоны вводят не совсем обоснованно, что приводит к дополнительным финансовым затратам со стороны застройщика и увеличивает срок подготовки разрешительной документации. В некоторых случаях решения об исключении участка из зоны КРТ принимается на уровне муниципалитета или на градостроительных советах по инициативе собственника с обязательным предоставлением обосновывающих материалов.

У нас был подобный кейс: обратился клиент, который собирался строить питомник для роз. Участок входил в КРТ. Мы подготовили для инвестора концептуальное решение и материалы обоснования, предоставили документы на рассмотрение в муниципалитет, но решение было принято отрицательное: будущее предприятие посчитали слишком маленьким. Тогда мы обратились в суд, который обязал муниципалитет пересмотреть наше заявление, так как отказ необоснован и нарушает права собственника. В итоге в настоящий момент объект прекрасно развивается.

Если инвестор собирается заниматься многоквартирным жилым строительством, то ему лучше реализовать проект в КРТ. Нужно будет проанализировать загруженность местных детских садов, школ, медицинских учреждений, возможно, что-то придется построить. Также придется оборудовать дорожную инфраструктуру, но все эти дополнительные объекты заберет на баланс местная администрация, застройщику не придется заниматься их содержанием.

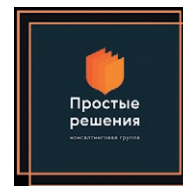
Если инвестор собирается заниматься многоквартирным жилым строительством, то ему лучше реализовать проект в КРТ.

Вы постоянно работаете с государственными ведомствами. Сложно ли выстраивать с ними диалог?

По-разному, зависит от конкретных специалистов, от качества законодательной базы по определенному вопросу. Бывает, сотрудник госведомства прекрасно знает свою работу — и все подзаконные акты, и пояснения, и практику. А бывает (особенно в маленьких отделах), что специалисты не владеют информацией о регламентах и нормах даже собственного ведомства. Полагаю, что это связано с их высокой загруженностью бумажной работой: из-за этого просто не остается времени на актуализацию знаний. У нас в штате есть специалисты, которые отвечают за работу с госорганами, запрашивают у них пояснения. Если пояснения не содержательны — мы сами «копаем» закон и ищем решение. Хотелось бы, чтобы госслужащие имели возможность оперативно реагировать на изменения и устранять противоречия, которые иногда возникают из-за большого объема законодательной базы.

ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ

ПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ ВОПРОСОВ



Комплексное бухгалтерское сопровождение, бухгалтерский и налоговый учет, учет заработной платы, кадровое делопроизводство, включая воинский учет, предлагает компания «Простые решения». В интервью генеральный директор Ирина Щелканова привела множество примеров из практики, когда грамотная работа ее команды помогла уберечь бизнес от закрытия, сэкономить деньги, решить острые вопросы с налоговой — и все это просто и оперативно.



Генеральный директор — Ирина Щелканова.

Родилась в Луганской области в 1965 г. Высшее экономическое образование получила в Хабаровском институте народного хозяйства. Карьерный путь начала в банке с должности кредитного инспектора. В 1991 г. в Якутии будучи главным бухгалтером уже вела бухучет в 1С на компьютере, привезенном из Москвы. В 1993 г. заведовала отделом экономики Нижнеколымской администрации и вскоре получила предложение должности главы района, но отказалась от него. Всегда следует принципу «Если кто-нибудь, наделенный властью, заставит тебя пройти мило, пройди с ним две». С 1997 г. работала в Федеральной налоговой службе на руководящих должностях, принимала участие во внесении изменений в налоговый кодекс. С 2015 г. — в ГК «Простые решения». Кредо: «Держать баланс между рабочими и семейными обязанностями».

Ирина, какие компании пользуются вашими услугами?

Среди клиентов ООО «ЮМед», ООО «Волгаресурс», ООО «Медикалтрейд», ООО «Машиностроительный крепеж» и другие. Всего у нас на обслуживании

около 70 компаний из Москвы, Санкт-Петербурга, Приморского края. В своей нише — опт медицинских товаров и оборудования — мы знаем все тонкости: льготные НДС, ведение раздельного учета, согласовываем контракты в части НДС.

Поделюсь кейсом. В 2019 г. один из крупных поставщиков медицинского оборудования принял решение отгружать товары по льготной ставке в момент, когда она еще только предполагалась, но не была принята. Покупатели наших клиентов — бюджетные организации, которые заключают госконтракты. В случае, если ставка начнет меняться, проблематично будет сделать дополнительное соглашение. Мы предупредили клиента о рисках, однако он все равно применил льготную ставку. Проблемы возникли через полгода, когда поставщик начал выставлять корректировочные счета-фактуры. Нам было понятно, как наш клиент станет действовать в этом случае. Выход из положения мы нашли сразу и смогли сэкономить клиенту несколько миллионов рублей.

С какими еще сложностями сталкиваются ваши клиенты и как вы помогаете их решать?

Когда мы берем компанию на обслуживание, в первую очередь изучаем ее деятельность, отчетность, фиксируем существующие проблемы и прогнозируем, с какими сложностями компания может столкнуться в дальнейшем. Например, одному из наших клиентов несколько лет назад мы предложили вывести заработную плату из тени, предварительно сделав расчеты по фактическим данным девяти месяцев и показав реальные зарплаты и прибыль. Руководитель компании прислушался к рекомендации и до сих пор благодарен нам. Важно понимать, что каждый год законодательство ужесточается, и нелегальная деятельность компании может привести к множеству проблем.

На что стоит обратить внимание руководителям, чтобы оптимизировать финансовые затраты компании в условиях кризиса?

Сложно об этом говорить, если в компании не ведется управленческий учет. В любом случае сейчас время для оптимизации процессов, а не затрат. Когда начался кризис с бумагой, я обрадовалась, а клиенты звонили в растерянности с вопросом: «Что делать? На электронный документооборот переходить?» Отсутствие бумаги, ее высокая стоимость подтолкнули компании к тому, чтобы наконец завести ЭДО. Мало кто задумывается, а ведь электронный документ в сто раз дешевле печатного.

У нас рыночные цены, если мы не оптимизируемся, чтобы держать привлекательную стоимость, то будем не конкурентоспособны. Например, мы кроме базовой программы 1С постоянно пользуемся обработками, когда специалист дорабатывает функционал, благодаря которому мы можем создавать новые отчеты. Оптимизация в конечном счете приводит к экономии.

В своей нише — опт медицинских товаров и оборудования — мы знаем все тонкости: льготные НДС, ведение раздельного учета, согласовываем контракты в части НДС.

Для всех ли компаний выгоден бухгалтерский аутсорсинг?

Мелкие компании давно уже сами перевели бухгалтерию на аутсорсинг, потому что финансово не могут содержать бухгалтера. Аутсорсинг позволяет «нанимать» сотрудника пропорционально запросу. Можно взять бухгалтера на 10 или 30% от ставки. Для мелкого бизнеса это существенная выгода.

Помимо финансового преимущества, бухгалтерия на аутсорсинге — это еще и высококвалифицированные специалисты. У нас есть площадка для обучения бухгалтеров, на которой сотрудники проходят в среднем семь-восемь учебных в год. Загрузку мы распределяем таким образом, чтобы обучение проходило в рабочее время.

Кроме того, руководители компаний более открыты с нами, чем со своими сотрудниками, и чувствуют партнерские отношения. Например, в разгар пандемии я оставалась на связи со своей клиенткой — владелицей 13 торговых точек по продаже головных уборов в Москве. Она была в растерянности, когда торговые центры закрывались, а ее заместитель ушел отдыхать на длинные майские праздники. Так как у клиентки не было финансовой подушки, я рекомендовала закрывать бизнес и дала три месяца отсрочки по оплате услуг. В итоге торговые точки были закрыты, а всем сотрудникам перед увольнением выплатили зарплату. Мы до сих пор на связи с клиенткой, после этого по ее рекомендации к нам пришли еще три компании.

Аутсорсинг позволяет «нанимать» сотрудника пропорционально запросу. Можно взять бухгалтера на 10 или 30% от ставки. Для мелкого бизнеса это существенная выгода.

А есть компании, которым бы вы не рекомендовали переводить бухгалтерию на аутсорсинг?

Если в крупной компании есть полноценный бухгалтерский отдел — возможно, им не стоит перестраиваться. Но таких мало. Например, есть аутсорсинговая компания ООО «Транснефть Финанс». Выручка 7,4 млрд руб., численность 2414 человек, ее клиент — ПАО «Транснефть». Неужели такая крупнейшая компания не может себе позволить отдел бухгалтерии? Может, но понимает, что аутсорсинг — это выгодно. Другой пример — АО «Интерком». Выручка 2,6 млрд руб., численность 1414 человек. Клиенты — АО «Сбертех», ПАО «Сбербанк» и т.д. Получается, практически весь крупный бизнес или сам создал аутсорсинговую компанию, или с кем-то работает.

Наша миссия — дать возможность бизнесу заниматься бизнесом и быть успешными, стать клиенту надежным партнером на долгие годы.

Компания «Простые решения» на рынке более шести лет. В чем секрет успеха?

Честность! Мы не стараемся заработать любым путем, объективно рассказываем обо всех рисках. Наша миссия — дать возможность бизнесу заниматься бизнесом и быть успешными, стать клиенту надежным партнером на долгие годы. Компания неслучайно называется «Простые решения» — сложные вопросы решаем просто.

Расскажу недавний случай. Клиент планировал банкротство юрлица. Совместно с юридической компанией мы проанализировали бухгалтерский учет, дали рекомендации, благодаря которым он не пошел по дорогостоящему пути банкротства, а ликвидировал организацию, сэкономя более миллиона рублей на услугах.

Расскажите о вашем коллективе.

В нашей команде 20 человек. Большинство работает в компании более пяти лет. Все сотрудники широкой специализации, при этом каждый закреплен за определенным сектором: ОСНО, УСН и др. На клиентов есть чек-листы, ознакомившись с ними, любой сотрудник может вести любого клиента. Такое правило мы ввели в пандемию, когда возникла необходимость быть готовыми оперативно подменить заболевшего специалиста. Сейчас у нас абсолютная взаимозаменяемость. Помимо внешнего обучения, передовики коллектива проводят мастер-классы для коллег, делятся секретами эффективной работы.

Что вы считаете главным в своей работе?

Я давно вывела для себя формулу: работать в коллективе профессионалов, в котором сам растешь и профессионально, и как личность. Придерживаюсь принципов: поступай по отношению к другим так, как ты бы хотел, чтобы поступали с тобой; пообещал — делай; проявляй уважение к руководителю, собственнику, госструктурам. Думаю, именно благодаря этим принципам мы и выигрываем.

В 2021 г. за нашими услугами обратился индивидуальный предпринима-

тель — владелец розничной торговой сети в Москве и Московской области с разными системами налогообложения. Проблема была в том, что налоговая заблокировала все счета и наложила арест на все личное имущество предпринимателя. При том, что у ИП была переплата по налогам более 1 млн руб., которая копилась много лет. Казалось бы, переплата! Почему блокировка и арест? Предприниматель год переписывался с налоговой, лично встречался с инспекторами, но результат никакой. Диалог с налоговой не получался. Ошибка в том, что, несмотря на огромную переплату по одним налогам, у ИП была недоимка по другим. Минимальная, но именно она привела к блокировке счетов и аресту имущества. Увидеть и объяснить это налоговикам ИП не смог, наоборот, запутал еще и их. Мы точно знаем, что в налоговой работают такие же люди. Они выполняют свою работу, и ее надо уважать. Созвонились с инспектором, сделали сверку с налоговой, совместными усилиями с налоговиками разобрались в проблеме ИП. Сдали уточненные декларации, закрыли недоимку, и в течение нескольких дней счета разблокировали, арест сняли, а через месяц на счет нашего клиента вернулись более 584 тыс. руб. переплаты с 2018 г. и позже. Если бы ИП обратился к нам раньше, то вернулись бы все переплаты с 2016 г., но на момент его обращения трехлетний срок давности для возврата налогов истек.

Я давно вывела для себя формулу: работать в коллективе профессионалов, в котором сам растешь и профессионально, и как личность.

С такой уникальной командой и багажом кейсов наверняка у вас грандиозные планы по развитию компании.

В 2021 г. мы показали рост на 40%, открыли обособленное подразделение в Приморском крае. В команду вошли специалисты из налоговой. Стали активнее оказывать кадровые услуги, сотрудники проходят обучение по ведению воинского учета, так как возрос спрос на это направление работы. Также в планах открытие еще одного обособленного подразделения, набор удаленных сотрудников. По моему мнению, за аутсорсингом будущее.

ПРОФБУХГАЛТЕРИЯ

НЕРЕШЕННЫХ ЗАДАЧ ДЛЯ НАС НЕ СУЩЕСТВУЕТ



Компания «ПрофБухгалтерия» возьмет на себя всю рутину бухгалтерского учета, предоставив вам возможность спокойно заниматься делом. Вы определите, решение каких задач лучше переадресовать аутсорсинговой компании, а на каких сконцентрироваться самим. Как удастся выстраивать такое взаимодействие с клиентами, рассказывает директор «ПрофБухгалтерии» Екатерина Макаренкова.



**Директор —
Екатерина Макаренкова.**

Возглавляет компанию «ПрофБухгалтерия» с 2019 г. Окончила бакалавриат и магистратуру Налогового института РосНОУ. До открытия собственного дела была главным бухгалтером в различных организациях. Работу считает своим хобби, а стиль руководства определяет как мягкий: «Руководитель должен играть в одной команде с подчиненными, и неважно, кто сегодня капитан, главное, что мы вместе».

Екатерина, за какими услугами к вам чаще всего обращаются?

Ведение бухгалтерского учета в полном объеме, постановка на учет и восстановление бухучета — это, пожалуй, самые распространенные услуги в нашем ассортименте. Часто к нам обращаются организации, у которых есть негативный опыт ведения бухгалтерии, и они хотели бы поправить свои дела.

Вы не боитесь братья за выправление бухгалтерии, уверены в себе?

Естественно, но перед началом работы мы проверяем бухгалтерскую базу клиента, анализируем, после чего принимаем решение, возьмемся за сотрудничество или нет. В нашей практике не было еще ни одного случая, когда бы мы сказали, что с чем-то не справимся. Другой вопрос, сколько для этого может понадобиться времени. И здесь важно, чтобы клиент сам понимал серьезность своего положения. Если была проблема в ведении учета или в отчетах с налого-

вой инспекцией, внимание со стороны контролирующих органов может быть повышенным, и к этому клиент должен быть готов. Мы в свою очередь, кроме выполнения требующейся от нас работы, поддерживаем его морально и помогаем организовать необходимое юридическое сопровождение. Можно сказать, выступаем в роли финансового адвоката.

Кто в основном ваши клиенты?

Компании любой формы собственности на любой системе налогообложения и в любой сфере деятельности: строительство, общепит, производство, IT-технологии, торговля и др. Местоположение клиента для нас не имеет значения, вся работа организована удаленно. Наш офис находится в Москве. Если встает вопрос о необходимости передачи каких-либо документов, у нас есть курьерская служба.

Сколько у вас сотрудников?

Когда в апреле 2019 г. создавалась «ПрофБухгалтерия», нас было только двое. Сейчас в компании шесть специалистов. Все они имеют сертификаты о профессиональной аттестации и ежегодно проходят обучение на курсах повышения квалификации. Владеют всеми профессиональными программными инструментами. Работают на платформе «1С» в любой системе учета, удобной для клиента.

Мы работаем по договорам, в которых прописаны тарифы на каждую услугу, и если вдруг клиент просит оказать ему еще одну, не учтенную в договоре, мы не требуем ее оплаты. Или, например, компания, которую мы обслуживаем, ведет сезонную деятельность, тогда мы не выставляем счета за тот период, когда она была в простое.

Действуют ли в компании программы лояльности?

Да, и к каждому клиенту у нас индивидуальный подход. Мы работаем по договорам, в которых прописаны тарифы на каждую услугу, и если вдруг клиент просит оказать ему еще одну, не учтенную в договоре, мы не требуем ее оплаты. Или, например, компания, которую мы обслуживаем, ведет сезонную деятельность, тогда мы не выставляем счета за тот период, когда она была в простое. Кроме расценок на оплату, в договорах прописана наша ответственность за возможные ошибки. Но зачастую нам самим приходится исправлять ошибки неквалифицированных бухгалтеров, сделанные до нас.

Как вас находят клиенты?

В основном благодаря сарафанному радио. Некоторое время назад мы пытались вкладываться в собственную рекламу, но поняли, что большая часть новых клиентов узнает о нас через друзей и знакомых. После чего решили больше не тратить, а свободные средства направлять на повышение квалификации сотрудников.

Вы чувствуете конкуренцию, влияние антироссийских санкций?

Конкуренция, конечно, существует, но на каждого покупателя есть свой продавец. Многое зависит от стиля работы. Наш стиль — не дергать клиента, предоставить ему возможность спокойно заниматься бизнесом, а его бухгалтерия при этом будет в порядке.

Санкции на нас никак не сказываются. Возможно, потому что происходит ротация: кто-то закрывается, кто-то открывается, а кто-то уходит в другую сферу.

Расскажите о планах на будущее.

Наши планы уже практически в процессе реализации. Мы сейчас вплотную взялись за бухучет в сфере деятельности товариществ собственников жилья. Как в любой отрасли, здесь есть определенные тонкости и нюансы, которые приходится подробно изучать, а в ближайшем будущем планируем заняться аудитом.

1С-БАЛАНС

БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ И 1С: АНАЛИТИКА

Ведение бухгалтерии и информационно-техническое сопровождение для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей предлагает аутсорсинговая компания «1С-Баланс». О том, чем профессиональная команда готова помочь бизнесу, рассказала генеральный директор Татьяна Решетникова.



Генеральный директор — Татьяна Решетникова.

Родилась в Ростовской области. Окончила Финансовый университет при Правительстве РФ по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит». Аттестат главного бухгалтера получила в учебном центре «СТЕК», ежегодно повышает квалификацию. Также имеет диплом «1С-разработчик» и сертификаты «1С: ERP», «1С: Бухгалтерия», «1С: Предприятие», «1С: Зарплата и управление персоналом». Карьеру начала в аудиторской компании, работала главным бухгалтером. Собственную компанию основала в 2011 г. Кредо: «Движение — жизнь, и только вперед».

Татьяна, в своей компании вы объединили бухгалтеров и IT-специалистов. Для чего?

Считаю, что бухгалтер должен в совершенстве владеть программой, в которой работает. Помимо стандартного набора бухгалтерских услуг (от ведения первичной документации до составления отчетности, восстановления бухгалтерского и налогового учета) и кадрового делопроизводства, мы предлагаем бизнесу доработку конфигураций продуктов и приложений 1С. Допустим, компания заметила ошибку в 1С. Специалист нашей компании может исправить ее, также сделать настройку учетной политики, синхронизацию между базами, выявить и исправить ошибку в регистрах учета.

С чего начинается ваша работа с заказчиком?

Мы тщательно анализируем работу организации, вникая в ее особенности, определяем круг первоочередных задач.

Руководствуемся прежде всего принятыми нормативами и федеральными стандартами, стараясь внедрить их в регламент фирмы заказчика. Такой подход позволяет привести документацию и учет в идеальное состояние, избежать проблем с налоговыми и контролирующими органами. Наша задача — создать условия, благоприятные для процветания бизнеса.

Расскажите о ваших клиентах.

В данный момент на обслуживании находятся компании из разных сфер: строительство, торговля, услуги, разра-

Помимо стандартного набора бухгалтерских услуг и кадрового делопроизводства, мы предлагаем бизнесу доработку конфигураций продуктов и приложений 1С.

ботка ПО, мобильных игр. Среди клиентов есть компании, годовой оборот которых составляет более 700 млн руб.

Главным в работе считаю клиентоориентированность. Тот факт, что большая часть компаний с нами уже 8–11 лет, говорит о высоком качестве работы. Руководители — не просто клиенты для нас, а в первую очередь люди, с которыми мы создаем дружескую атмосферу. Мы с пониманием относимся к сложностям, которые могут возникнуть у бизнеса, и предоставляем отсрочки по оплате.

Для тех предпринимателей, которые только планируют открыть свое дело, проводим персональные безвозмездные консультации, помогаем выбрать систему налогообложения, определиться с видом деятельности и т.д.

Наша задача — создать условия, благоприятные для процветания бизнеса.

С какими вопросами обращаются клиенты?

У нас заказывают анализ состояния финансовой сферы, сопровождение и учет, работу с документацией, консультирование, помощь в настройке и доработке продуктов 1С, в решении спорных вопросов, кадровый учет и многое другое.

Приходится ли сталкиваться с какими-либо сложностями в работе?

Например, сейчас мы ведем клиента, у которого НДС при экспорте равен нулю. Мы выставили весь входящий НДС к возмещению, но налоговая уже полгода проводит камеральные проверки, постоянно присылая новые вопросы. Клиенту поясняем, что это дело времени, НДС вернем вне сомнений. Многие компании боятся таких проверок и не подают на возмещение налога из бюджета. Мы уверены, если фирма работает в белую, то бояться нечего.

РЕАЛКОНСАЛТИНГ



БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ: КАЧЕСТВЕННО, УДОБНО, НАДЕЖНО

Компания «РеалКонсалтинг» предлагает широкий спектр бухгалтерских услуг по сопровождению и обслуживанию малого и среднего бизнеса. Ее работа строится на принципах независимости, честности, объективности, профессиональной компетентности и полной конфиденциальности в отношении корпоративных данных клиента. Почему лучше доверить свою бухгалтерию «РеалКонсалтинг», рассказывает генеральный директор компании Светлана Гурко.



Генеральный директор — Светлана Гурко.

Родилась в Клину, живет в Москве. Окончила Российский университет кооперации. В 2006 г. являлась соучредителем компании «Деловое сопровождение Консалтинг». Через два года вышла из ее состава и открыла свое дело, где в полной мере смогла реализовать себя как высокопрофессиональный специалист и руководитель. Стиль руководства — не жесткий, но требовательный и направляющий. «Я доверяю сотрудникам, но и жду от них качества в работе. Если вижу, что работник добросовестный, то никогда не даю на него», — говорит Светлана. Она любит путешествовать, писать путевые заметки, читать, занимается йогой, увлекается пешими прогулками. Кредо: «Живи здесь и сейчас и всегда двигайся вперед».

Светлана, какие услуги вы оказываете?

Основной вид нашей деятельности — это бухгалтерский аутсорсинг. Мы осуществляем полное бухгалтерское сопровождение компаний с мо-

мента регистрации и в течение всего периода их деловой активности. Как обслуживающая бухгалтерия мы работаем с предпринимателями совершенно разных организационно-правовых форм собственности — ООО, ИП, некоммерческие организации и на любой системе налогообложения.

При возникновении к собственнику претензий со стороны контролирующих органов оказываем ему содействие в решении проблем.

Кроме того, наша компания предлагает предпринимателям сопутствующие услуги: непосредственно регистрация предприятий, внесение изменений в учредительные документы, открытие расчетных счетов, подготовка документов для получения кредита/лизинга и т.п.

В чем вы видите преимущество консалтинговой бухгалтерии?

Во-первых, бизнесмену не нужно тратить время на поиски бухгалтера. Во-вторых, исключается риск принять на работу некомпетентного штатного сотрудника. Предприниматель часто не может быть полностью уверен в квалификации нанимаемого бухгалтера и не знает, как ее проверить. Бывают случаи, и они не редки, когда бухгалтеры-совместители или так называемые фрилансеры, понимая, что не справляются с работой, просто бросают ее, а вместе с ней и работодателя на произвол судьбы. Часто к нам обращаются клиенты, пострадавшие от таких горе-специалистов.

В-третьих, все наши сотрудники взаимозаменяемы, то есть бояться ежегодных, декретных отпусков или больничных руководителю компании не нужно, он не останется один на один ни с текущей документацией, ни с возникшей вдруг проблемой.

В-четвертых, предпринимателю нет нужды создавать бухгалтеру рабочее место, заботиться о приобретении программного обеспечения, а также обслуживании компьютера, оргтехники и программ.

Ну, а самое главное — данные всех наших клиентов очень надежно защищены.

Основной вид нашей деятельности — это бухгалтерский аутсорсинг. Мы осуществляем полное бухгалтерское сопровождение компаний с момента регистрации и в течение всего периода их деловой активности.

Вы обладаете специальными IT-ресурсами?

Понимая, насколько важна как для клиента, так и для нас полная конфиденциальность и безопасность баз данных, мы заключили договор с аутсорсинговой IT-компанией о предоставлении выделенного сервера. Он находится в специально оборудованной в соответствии с предъявляемыми требованиями серверной. Архивация баз данных на сервере происходит шесть раз в сутки, причем на сторонние жесткие диски, что исключает любые риски потерь.

Светлана, расскажите о ваших специалистах, их квалификации.

В компании, кроме меня, шесть сотрудников. У всех высшее экономическое образование. И мы не стоим на месте, постоянно совершенствуемся, повышаем квалификацию, посещаем конференции, выставки, семинары и вебинары по актуальным вопросам бухгалтерского учета и отраслевого законодательства. Мы работаем в такой профессии, в которой не делать этого невозможно. Если бухгалтер выпал из работы на три-четыре месяца, можно сказать, что он уже не в теме: законы постоянно меняются, программы обновляются. У нас есть доступ к правовым системам: «Главбух», «КонсультантПлюс» и пр. Кроме того,

мы имеем большой опыт работы в различных сферах деятельности и во всех имеющихся системах налогообложения, а также опыт взаимодействия с налоговыми инспекциями любых уровней. Наши сотрудники в совершенстве разбираются в программном обеспечении, включая профильное «1С».

Непосредственно я занимаюсь постановкой бухгалтерского учета клиента при заключении договора, подготовкой отчетности организаций на общей системе налогообложения, регистрацией юрлиц и ИП, а также консультированием по подбору системы налогообложения и другим интересующим клиента темам.

Также если один из моих сотрудников сомневается в правильности решения какой-либо задачи, он направляет клиента ко мне на консультацию.

Кто ваши клиенты?

Это в основном индивидуальные предприниматели, общества с ограниченной ответственностью, но есть и некоммерческие организации. Сфера деятельности наших клиентов обширная: розничные и оптовые магазины, производственные компании, общепит, строительство, индустрия красоты, грузоперевозки и т.д. Когда в 2006 г. я задумалась о создании своей компании, то держала в голове именно сектор малого и микробизнеса. В деятельности «РеалКонсалтинг» я сделала ставку на ту категорию, которая больше всего нуждается в квалифицированном персонале, но не может себе позволить содержать штатного грамотного бухгалтера. В этом направлении мы и работаем по сей день.

Мы не стоим на месте, постоянно совершенствуемся, повышаем квалификацию, посещаем конференции, выставки, семинары и вебинары по актуальным вопросам бухгалтерского учета и отраслевого законодательства.

Какова география ваших клиентов и как вы осуществляете коммуникацию с ними?

На сегодняшний день уже не покажется странным, если сказать, что у компании, расположенной в Московском регионе, основной офис находится в Клину и еще один в Москве (ЗелАО), а география клиентов — вся Россия. И это, конечно,

благодаря сети интернет и широко внедряемой в практику системе электронного документооборота, с которой, кстати, мы работаем уже достаточно давно.

Конечно, некоторые предприниматели все равно предпочитают приезжать к нам в офис, но их становится все меньше с каждым годом. Сейчас, наоборот, появляются такие, с которыми мы никогда не встречались лично.

Как узнают о «РеалКонсалтинг»?

У нас в штате есть специалист, занимающийся продвижением компании, мы имеем свои каналы в «Телеграмм», «Рутуб», ВК и «Яндекс.Дзене». К тому же «РеалКонсалтинг» давно работает и хорошо зарекомендовал себя на рынке, поэтому наши клиенты советуют своим друзьям и знакомым обращаться за ведением бухгалтерии именно к нам. Например, бизнесмен из Челябинска может порекомендовать нас своему коллеге из Владивостока или даже какому-то заграничному коллеге — и в этом, я считаю, наша заслуга.

Вы заключаете договоры на обслуживание?

Да, и оплату принимаем только на расчетный счет. В договоре мы четко прописываем услуги и ответственность за любые негативные последствия, произошедшие по нашей вине.

Бывают случаи, что клиент не находит с вашим специалистом общего языка или видит, что тот не справляется с каким-то вопросом?

Если клиенту не нравится бухгалтер, но нравятся наши принципы работы, специалиста мы всегда можем заменить на другого без каких-либо потерь для клиента. Это нормально, так как все мы разные, и часто вопрос замены бухгалтера заключается не в его компетенции, а, возможно, в комфорте общения.

Какую услугу чаще всего заказывают клиенты?

За какую-то одну из услуг мы обычно не беремся. Мы ориентируемся именно на полное бухгалтерское обслуживание. Идеальная ситуация для нас, когда мы открываем фирму, сами консультируем по вопросам налогообложения и сопровождаем в бухгалтерии с момента открытия. Те компании, которые обращаются уже со своим бухгалтерским прошлым, я далеко не всегда беру на обслуживание. Перед тем как заключить договор, всегда смотрю, с чем пришел ко мне предприниматель, изучаю его базу данных 1С. И если

вижу, что бухгалтерия велась не лучшим образом, цифры в базе не соответствуют отчетности, нет множества документов от поставщиков, то есть в базе данных полный хаос, такой компании в обслуживании будет отказано. Считаю, что брать ответственность за чужую работу неблагодарное занятие.

Мы ориентируемся именно на полное бухгалтерское обслуживание. Идеальная ситуация для нас, когда мы открываем фирму, сами консультируем по вопросам налогообложения и сопровождаем в бухгалтерии с момента открытия.

Так что же им делать в таком случае?

Нужно смотреть по ситуации. Им можно обратиться в другую компанию, готовую взять на себя риски. Такие есть. Я же обычно предлагаю закрыться и начать новое предприятие с нуля. И в этом случае, если клиент готов пойти таким путем, мы беремся за сотрудничество с ним. Также можно предложить клиенту восстановление учета. Но это дорогостоящая и не быстрая процедура, на которую клиент не всегда согласен.

Вы не чувствуете конкуренции на рынке?

Конечно, она есть, но я уверена — каждый бухгалтер найдет своего клиента, каждый клиент найдет своего бухгалтера. Мы не испытываем нехватки в работе.

Как вы себя ощущаете сегодня в контексте санкций, принятых западными государствами в отношении России?

Принципиально для нас ничего не изменилось. Сфера услуг, торговли, производства развивается, работает, хотя сложности есть в основном в скачках цен. Многие люди остались без работы и начинают задумываться о будущем — они генерируют идеи, открывают свои предприятия. Ведь сейчас, наоборот, многие ниши оказались свободны для российских предпринимателей.

Какие у вас планы?

Мы планируем постепенно расширяться, чтобы в будущем иметь возможность брать на обслуживание и более крупный бизнес.

ТУРИТОПСИС

НАДЕЖНАЯ ОПОРА МАЛОГО БИЗНЕСА

В компании «Туритопсис» к каждому клиенту находят индивидуальный подход и утверждают, что их аутсорсинг работает как «штатная бухгалтерия». Дружная команда профессионалов в любой момент готова поддержать и проконсультировать предпринимателя, чтобы он не чувствовал себя брошенным на произвол судьбы в бездонном море бухгалтерских отчетов. Соучредители «Туритопсис» Ольга Калганова и Дарья Крючина рассказали, как им уже много лет удается быть надежной опорой малого бизнеса.



Соучредители —
Дарья Крючина (слева),
Ольга Калганова (справа)

Путь каждого предпринимателя уникален, с чего начинался ваш?

Дарья: Мы открыли аутсорсинговую компанию в 2013 г. К этому времени у нас обеих за плечами был более чем десятилетний опыт работы на крупных предприятиях в должностях как главного бухгалтера, так и его заместителя, и уже созрело желание иметь свое дело. Бухгалтерские услуги мы знали досконально, но понимали: чтобы завоевать успех в этой сфере, нужно уметь выстраивать длительные и доверительные связи. Выходя на аутсорсинг, мы поставили себе задачу «работать как штатный бухгалтер», предлагая клиенту больше преимуществ и отдачи.

Что значит «работать как штатный бухгалтер», если мы говорим об аутсорсинге?

Ольга: Это значит, что мы подробно вникаем в дела каждого клиента. Не просто совершаем бухгалтерские проводки, но отслеживаем движение документов, собираем недостающие, отвечаем на волнующие его вопросы, подсказываем правильные решения и находимся на связи с клиентом столько, сколько ему требуется. При этом он значительно экономит, не тратя средств на содержание штатного бухгалтера, канцелярию, технику для офиса и бухгалтерские программы, а приобретает гарантированное качество услуг и полную заинтересованность в его деле.

Кто ваши клиенты, за какими услугами они чаще обращаются?

О.: И клиенты, и их вопросы абсолютно разные. Не существует двух одинаковых компаний. В большинстве случаев мы сопровождаем деятельность малых предприятий, но иногда к нам обращаются и крупные. Например, около полутора лет назад мы взяли на обслуживание торговую компанию с годовым оборотом 1 млрд руб. Все наши клиенты в основном ведут свой бизнес в Москве и Московской области, но мы готовы работать с предпринимателями из любых регионов. Кто-то приходит к нам за консультациями, а впоследствии остается на постоянное обслуживание. Иногда к нам обращаются с просьбами о восстановлении учета после предыдущего бухгалтера. Мы всегда помогаем в таких ситуациях. Однажды пришел клиент, которому пришлось переделать налоговую декларацию за весь год. Он был нам признателен, так как после этого у налоговой инспекции к нему больше не было вопросов.

Выходя на аутсорсинг, мы поставили себе задачу «работать как штатный бухгалтер», предлагая клиенту больше преимуществ и отдачи.

Расскажите о себе и своих сотрудниках.

Д.: У нас высшее экономическое образование, и мы никогда не перестаем учиться, потому что в нашей профессии без постоянного повышения квалификации невозможно работать. В компании вместе с нами трудятся три специалиста. Все они высокие профессионалы в бухгалтерском учете, готовые выполнить любую поставленную перед ними задачу. Наши сотрудники и мы задействованы в процессе в течение рабочего времени. Мы, конечно, не находимся на связи 24 часа в сутки, но обязательства, которые сами на себя возложили, не позволяют нам не отвечать

на запросы клиента. Благодаря такому подходу нам удается выстраивать многолетние деловые, а иногда и дружеские контакты со многими клиентами.

Вы оформляете договора на обслуживание?

Д.: У нас есть стандартный договор, по которому мы работаем. К концу первого месяца сотрудничества обычно вырисовывается подробный спектр услуг, после чего определяется их окончательная договорная стоимость, которая не меняется, за исключением случаев увеличения объема выполняемых работ, но здесь мы всегда можем прийти к выгодному для клиента консенсусу. Мы думаем, то, что предпринимателю не нужно нанимать штатного бухгалтера на оклад — это очень выигрышная позиция.

У вас есть какие-то льготы или бонусы?

О.: Оплата наших ежемесячных услуг зафиксирована в договоре. Это и является одним из наших бонусов. У некоторых компаний стоимость может меняться в течение месяца. К тому же мы предоставляем бесплатно всем нашим клиентам программное обеспечение «1С» и включение в корпоративную систему электронной сдачи отчетности.

Рынок аутсорсинга на подъеме, вы не боитесь конкуренции? В каком направлении планируете развиваться?

О.: Хотим расти, увеличивать количество клиентов и сотрудников. Конкуренции не боимся, потому что верим в наш подход — максимально полное погружение в дело и надежная профессиональная репутация. Во многом именно благодаря положительным отзывам наших клиентов к нам сегодня приходят новые предприниматели.

Как можете охарактеризовать кредо вашей команды?

О.: Мы по жизни тимуровцы, поэтому наш девиз: «Ни шагу назад, ни шагу на месте, а только вперед и только все вместе!»

ЦЕНТР БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ



ЦЕНТР
БУХГАЛТЕРСКИХ
УСЛУГ

МЫ ДЕЛАЕМ УПОР НА КАЧЕСТВЕННОЕ ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

История компании «Центр бухгалтерских услуг» (далее — ЦБУ) ведет отсчет с 2005 г.: именно тогда Банк Уралсиб решил создать компанию для обслуживания своих профильных небанковских бизнесов. С тех пор команда ЦБУ регулярно пополнялась высококлассными специалистами и сегодня, будучи уверена в своих силах, она смело смотрит в будущее. Об основных продуктах ЦБУ рассказывает руководитель направления активных продаж компании Кирилл Шитов.



Руководитель направления активных продаж — Кирилл Шитов.

Родился в 1988 г. в г. Кирове, образование высшее финансовое. Работает в компании «Центр бухгалтерских услуг» над политической привлечения новых клиентов и удовлетворения потребностей уже существующих. Кредо — заниматься любимым делом, совершенствоваться, быть честным с собой и окружающими.

Кирилл, какие услуги вы предлагаете?

Аутсорсинг бухгалтерского учета — это основа нашей деятельности, именно для этого изначально и был создан ЦБУ. На бухгалтерское обслуживание мы берем абсолютно разные компании — как новые, так и уже давно работающие на рынке. Помимо этого, оказываем разовые консалтинговые услуги — в тех случаях, когда бухгалтеры компаний сталкиваются со сложными вопросами и проблемами и не могут самостоятельно разрешить их. Предоставляем IT-сопровождение клиентам, производим оценку бизнеса и финансовое планирование.

Две последние услуги пользуются спросом?

Да, и немалым, особенно сегодня, когда рынок очень активен. Прежде чем приобрести бизнес, инвестор хочет знать подробно о состоянии компании, и мы можем произвести оценку ее фи-

нансовой стабильности и дать рекомендации по покупке.

Кроме того, мы занимаемся составлением финансового плана компании. Сейчас эта услуга становится все более популярной. Финансовое планирование позволяет определить кратко- и долгосрочные цели и пути их достижения, покажет, к чему бизнесмену нужно готовиться, визуализирует области, в которых нужно увеличить ресурсы, чтобы предприятие было успешным. Также у нас в штате есть юристы, которые могут помочь составить и проанализировать договор в рамках бухгалтерского учета.

Изначально основными вашими клиентами были крупные компании банка, сегодня картина не поменялась, вы по-прежнему предпочитаете работать с крупным бизнесом?

Среди наших клиентов различные компании — как ИП, так и акционерные общества, но в большей степени — общества с ограниченной ответственностью. Малый бизнес бывает разный, мы работаем со всеми без исключения, но наша целевая аудитория — это компании среднего уровня с оборотом от 100 млн в год и выше. Они работают в абсолютно различных сферах: услуги, производство, оптово-розничная торговля, общественное питание, строительство, не представлены разве что предприятия космической отрасли и военно-промышленного комплекса. Для нас направление деятельности наших клиентов — непринципиально.

В чем вы видите преимущество аутсорсинга?

В качестве обслуживания и в разностороннем подходе. В одном подразделении собраны высококвалифицированные профессионалы разных сфер учета: бухучет, налоги, кадры. Первичка порой может занимать до 90% времени бухгалтера. С таким количеством операций штатный сотрудник просто не успевает поду-

мать о финансовом будущем компании, улучшить или оптимизировать систему налогообложения. У нас же есть отдельный специалист, который мониторит законодательство — текущее и на перспективу — смотрит, как и к чему готовиться.

Где располагаются ваши офисы, сколько у вас сотрудников?

В Москве наш главный офис, и еще есть филиалы: в Краснодаре, Уфе, Омске и Санкт-Петербурге. На данный момент в штате 42 специалиста. Все они имеют высшее образование, а главные бухгалтеры и руководящий состав обладают аттестатами профессиональных бухгалтеров.

Взаимодействие с клиентами осуществляется удаленно?

Да, у нас есть CRM-система, где под клиента заводятся и настраиваются свои формы по каждому участку бухучета с прикреплением к ним специалистов. Клиент ставит задачу — как с компьютера, так и со смартфона — и может прослеживать ход ее выполнения.

Вы не боитесь конкуренции, тем более в сегодняшнее кризисное время?

Нет, число клиентов, выбирающих аутсорсинг, растет каждый год и работы хватит всем. Первое, ради чего мы пришли работать в аутсорсинг, — это качественное ведение бухучета, и делаем упор именно на это. Для привлечения новых клиентов используем различные каналы продвижения — социальные сети, интернет, печатные издания, сарафанное радио. На сегодня у нас более 60 крупных клиентов по всей стране.

А что касается кризиса, то всегда нужно держать руку на пульсе. Сегодня правительство помогает бизнесу, и нужно продолжать заниматься тем, что вы умеете делать лучше всего. Бизнес не уйдет, а значит, аутсорсинг бухгалтерии будет востребован.

РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

Столичное Право ООО 2, 4 обл.

Адрес: г. Москва, Новослободская ул., д. 23, оф. 720
Тел.: (495) 507-99-55, (495) 308-83-88, (966) 006-43-33
E-mail: sp@stpravo.ru
www.stpravo.ru

РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

ЦБА АО 6, 2 обл.

Адрес: г. Москва, Автозаводская ул., д. 23, стр. 931, корп. 2, оф. 64
Тел.: (495) 846-82-81
E-mail: mail@cba.ru
www.cba.ru

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

КПК «Бенефит» ООО 10

Адреса: г. Омск, Учебная ул., д. 90
г. Москва, Баркляя ул., д. 13, корп. 2, комн. 30
Тел.: (3812) 790-550, (495) 108-40-75
E-mail: benefit_omsk@mail.ru
www.benefit-kpk.ru
https://vk.com/kpk_benefit

SAVINA LEGAL/

САВИНА ЛИГАЛ ООО 14

Адрес: г. Москва, Садовническая ул., д. 29, оф. В-3
Тел.: (495) 136-63-88
E-mail: info@savlegal.ru
www.savlegal.ru

АВГУСТ ООО 18

Адрес: Московская обл., г. Серпухов, Октябрьская ул., д. 12, пом. 9, 10
Тел.: (495) 266-60-42, (968) 593-20-60
E-mail: welcome@llc-august.ru
www.llc-august.ru

АККАУНТ ПЛЮС ООО 17

Адрес: г. Москва Кутузовский пр-т, д. 36, стр. 10, оф. 305
Тел. (800) 101-94-08, (967) 019-21-81
E-mail: imperia.bk@yandex.ru
www.acopluss.com

АК ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ ООО 40

Адрес: Московская обл., г. Пущино, Институтская ул., д. 4, корп. Лабораторный, ком. 33
Обособленное подразделение: Приморский край, г. Арсеньев, Щербакова ул., д. 35
Тел.: (985) 921-55-34
E-mail: our_client@easylex.ru
www.easylex.ru
www.buheasylex.ru
https://vk.com/prostye_reshenia
https://t.me/uk_buh

Аутсорсинг Бизнес Консалт ООО 22

Адреса: г. Москва, 2-й Павелецкий пр-д, д. 5, стр. 1, пом. 16
Тел.: (915) 320-22-77
E-mail: vitmantp@mail.ru
г. Омск, Ильинская ул., д. 4, оф. 82
Тел.: (3212) 43-83-83, (913) 670-10-10
E-mail: 438290@mail.ru
www.абк77.рф

АФ «ФорматАудит» ООО 23

Адрес: Московская обл., г. Мытищи, Олимпийский пр-т, вл. 29, стр. 2
Тел.: (495) 926-06-80
E-mail: info@formataudit.ru
www.formataudit.ru

Базис/ИП Пантюшина

Ирина Маликовна 26

Адрес: г. Рязань, Новая ул., д. 51Б, Н2, эт. 2, каб. 4
Тел.: (800) 234-64-70, (960) 577-69-30
E-mail: info@basis62.ru
www.basis62.ru

Бухгалтерский контроль/ ФИНАНСКОНТРОЛЬ ООО 27

Адрес: Московская обл., г. Балашиха, Октябрьская ул., д. 33, подъезд А, оф. 413
Тел.: (919) 764-60-17, (495) 011-20-59
E-mail: info@бухгалтерский-контроль.рф
www.бухгалтерский-контроль.рф

Бухгалтерское агентство

«Арбитр» /ИП Калинина Вероника Игоревна 30

Адрес: г. Рязань, Московское ш., д. 20, оф. 401
Тел.: (910) 625-95-80, (920) 950-57-15
E-mail: arbitr.kalinina.vi@yandex.ru
www.arbitr62.ru

БухЛидер ООО 31

Адрес: г. Москва, Посланников пер., д. 9, стр. 1
Тел.: (499) 346-12-20, (985) 765-89-78
E-mail: bukhlider@mail.ru, bukhlider.bukhlider@yandex.ru, info@bukhlider.ru
www.bukhlider.ru

Вахнина и Партнеры ООО 13

Адрес: г. Москва, Преображенская пл., д. 6
Тел.: (495) 946-70-75, (495) 231-48-40
E-mail: ip@vakhnina.ru
www.vakhnina.ru

GOYA CONSULTING/ ГОЯ КОНСАЛТИНГ ООО34

Адрес: Московская обл., БЦ «Гринвуд»,
корп. 9
Тел.: (495) 108-61-42
E-mail: info@goya-consult.ru
www.goya-consult.ru

Инфострой-МосРег ООО.....38

Адрес: Московская обл., г. Дмитров,
мкр. им. Махалина, д. 20, БЦ «Маяк»,
оф. 321
Тел.: (495) 260-05-13
E-mail: info@stroy-mosreg.ru
www.stroy-mosreg.ru

Московская коллегия адвокатов «Левин, Миряха и партнеры»/ LMP Levin, Miryakha & partners ...24

Адрес: г. Москва, Ярославская ул.,
д. 8, корп. 5, оф. 309
Тел.: (499) 455-55-06, (985) 764-39-16,
(903) 798-77-30
E-mail: info@lmp-legal.com
www.lmp-legal.com

ПБК «Главный Бухгалтер» ООО...36

Адрес: г. Москва, Научный пр-д, д. 17
Тел.: (495) 626-27-21, (495) 626-27-23
E-mail: info@profbuh.ru
www.profbuh.ru

ПРАКТИК-ФИНАНС ООО.....37

Адрес: г. Москва, Тацкая ул., д. 5,
стр. 2, эт. 2, оф. 2-202
Тел.: (499) 714-74-59
E-mail: info@praktik-finance.ru
www.praktik-finance.ru

ПРОФБУХГАЛТЕРИЯ ООО.....42

Адрес: г. Москва, Ленинградский пр-т,
д. 31А, стр. 1
Тел.: (919) 411-20-20
E-mail: info@pbmsk.ru
www.pbmsk.ru

РеалКонсалтинг/ИП Гурко Светлана Васильевна 44

Тел.: (903) 219-48-30
E-mail: rc@buhrc.ru
www.buhrc.ru

Р-Консалтинг ООО.....32

Адрес: г. Москва, Земляной вал, д. 7,
оф. 406
Тел.: (925) 555-35-36
E-mail: info@r-consulting.ru
www.ецсд.рф

1С-Баланс ООО43

Адрес: г. Москва
Тел.: (926) 470-39-97
E-mail: info@1c-balans.ru
www.1c-balans.ru

Туритопсис/ИП Крючина Дарья Сергеевна 46

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 46
Тел.: (926) 331-52-22, (915) 481-24-40
E-mail: turritopsisn@mail.ru
www.turritopsisn.ru

Центр бухгалтерских услуг/ ЦБС ООО47

Адрес: г. Москва, Ефремова ул.,
д. 8, эт. 12
Тел.: (495) 999-77-73
E-mail: info@cбу-online.ru
www.cбу-online.ru

Юридическая компания AGN GROUP/ИП Носов Алексей Геннадьевич.....20

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 1,
стр. 17
Тел.: (800) 550-21-88, (999) 840-54-31
E-mail: info@agn-law.ru
www.agn-law.ru

ЮФ «Прагмат» ООО28

Адрес: г. Москва, Летниковская ул.,
д. 10, стр. 1
Тел.: (495) 108-75-03
E-mail: kalinkin@lfpragmat.ru,
platonov@lfpragmat.ru
www.lfpragmat.ru

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

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

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

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014
Знак информационной продукции: +16
При перепечатке материалов ссылка на журнал
«Бизнес столицы» обязательна.
Редакция не несет ответственности за точность
информации, предоставленной участниками
журнала.

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

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, корпус 3
Порядковый номер 33
Дата выхода 01.06.2022 г.
Подписано в печать 20.05.2022 г.
Тираж 5000 экз. Цена свободная

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



СТОЛИЧНОЕ
ПРАВО

ЮРИДИЧЕСКИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ



СТОЛИЧНОЕ
ПРАВО

+7 (495) 507-99-55
+7 (495) 308-83-88

www.stpravo.ru

127055, г. Москва,
ул. Новослободская, дом 23, оф.

E-mail: sp@stpravo.ru
Skype: stpravo

fb: stpravo

insta: stpravo

vk: stpravo

WhatsApp: 89660064333

Viber: 89660064333

Telegram: 89660064333

С НАМИ ЛЕГКО!

Есть задача –
есть решение!

Наши услуги:

- Регистрация бизнеса
- Бухгалтерское сопровождение
- Судебные споры
- Экспертиза договоров
- Абонентское обслуживание
- Регистрация товарного знака
- Внесение изменений в ЕГРЮЛ
- Ликвидация бизнеса

Контакты:

+7 (495) 507-99-55
+7 (495) 308-83-88
+7 (966) 006-43-33

E-mail: sp@stpravo.ru

Москва, ул. Новослободская,
д.23, офис 720

www.stpravo.ru