

Предпринимательство: трудности начального этапа

Виталий Гашке, директор юридической компании Лекс Нова Консалтинг

Итак, вы приняли очень важное решение в своей жизни – начать свой бизнес. Быть может вы уже занимаетесь бизнесом, совмещая его с работой по найму, или это ваше увлечение, масштабы которого выросли в полноценный бизнес. Рассмотрим шаги, которые вам предстоит пройти, когда вы решите основать свою компанию, с какими трудностями столкнетесь на своем пути.

Шаг 1 Выбор формы собственности

Шаг 2 Выбор системы налогообложения

Шаг 3 Государственная регистрация бизнеса

Шаг 4 Открытие расчетного счета

Шаг 5 Организация ведения бухгалтерского учета

Шаг 6 Подготовка юридических документов

Шаг 1 Выбор формы собственности

ИП и ООО — это две самые распространенные формы бизнеса. Потребуется некоторое время, чтобы изучить все отличия, плюсы и минусы каждого вида и выбрать наиболее подходящую вашему бизнесу форму.

При выборе нужно учитывать специфику своего будущего бизнеса и планов его развития. ИП один владеет бизнесом, может работать без сотрудников. ООО можно открыть с партнерами, с момента основания у ООО есть сотрудник, которому нужно платить заработную плату – директор.

ИП может свободно распоряжаться выручкой, а учредитель ООО получает дивиденды, причем не чаще раза в квартал, только при наличии чистой «бухгалтерской» прибыли и с удержанием 13% НДФЛ (для налоговых резидентов РФ).

ИП отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Участники ООО рискуют лишь принадлежащими им долями в уставном капитале общества. Однако, в случае банкротства ООО по вине участников, на последних может быть возложена субсидиарная ответственность по обязательствам ООО.

В случае, если вы открываете компанию в партнерстве с другим предпринимателями, рекомендуем подумать о подписании партнерского соглашения, где будут прописаны цели участников, ресурсы, с которыми вы вступаете в совместный бизнес, зоны ответственности в бизнесе, пути безболезненного выхода участников из компании.

ИП, в отличие от ООО, невозможно продать или переоформить, зато его легко закрыть, а ликвидация ООО долгий и дорогостоящий процесс.

Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.

Шаг 2 Выбор системы налогообложения (НО)

Если вы не подавали заявления о выборе системы налогообложения, то по умолчанию считается, что компания работает именно на общей системе налогообложения (ОСНО). С одной стороны, вы интересны компаниям, также применяющим ОСНО, и они могут принимать суммы НДС к вычету. С другой стороны, вы становитесь интересны налоговым органам и принимаете на себя обязанность по администрированию НДС.

Применение иных систем НО, чаще всего, требует инициативы от налогоплательщика в форме заявления.

Как выбрать оптимальную систему налогообложения для вашего бизнеса?

- Определить планируемые показатели Вашего будущего бизнеса (вид деятельности, прогноз доходов и расходов на первые 1-2 года, численность наемных работников).
- Уточнить, облагаются ли операции Вашего бизнеса НДС, по какой ставке.

- Определить, какими системами налогообложения Вы точно не сможете воспользоваться. Например, в Москве с 01.01.2014г. отменен ЕНВД.

Общая система налогообложения (ОСНО) может применяться для любых видов деятельности, на то она и общая. Но и абсолютные ставки налога на ОСНО самые высокие.

Упрощенная система налогообложения (УСН) подходит и компаниям и ИП, поэтому будет важно проверить, не подпадает ли Ваш вид деятельности под установленные ограничения (п.3 ст. 346.12 НК РФ).

Патентом, например, могут воспользоваться только ИП в отношении определенных видов деятельности (ст. 346.43 НК РФ).

- Определить возможность и условия совмещения режимов НО.
- Изучить налоговые льготы, особенности регионального законодательства. Например, в некоторых регионах установлены пониженные ставки для отдельных видов деятельности на УСН. Впервые зарегистрированные ИП могут воспользоваться налоговыми каникулами.

Отсутствие налогового планирования грозит переплатами в бюджет. Согласитесь, обидно.

Семь раз отмерь, один раз отрежь.

Шаг 3 Государственная регистрация

У начинающего предпринимателя есть два способа решить вопрос с регистрацией бизнеса:

- самостоятельно подготовить и подать документы в налоговую инспекцию лично или дистанционно с помощью ЭЦП,
- обратиться за помощью к одной из фирм, предлагающих услуги по регистрации.

Регистрация ИП осуществляется исключительно по месту жительства.

Для регистрации ООО требуется «юридический адрес» (хотя допускается вариант регистрации по месту жительства директора). Бизнес на старте не всегда может позволить себе расходы на аренду фактического адреса либо же само наличие адреса не требуется – продажи и услуги в наше время все чаще носят дистанционный характер.

Наличие адреса компании необходимо в первую очередь для обеспечения связи с компанией, возможности получения юридически значимой информации от госорганов, контрагентов и партнеров.

Проблема аренды юридического адреса заключается в том, что такой адрес если не на момент регистрации, то со временем становится адресом массовой регистрации и попадает в соответствующую базу ФНС. Как следствие – дополнительный контроль со стороны фискальных органов, несоответствие требованиям некоторых банков и другие «приятности».

Мой дом – моя крепость.

Фактор 4 Открытие расчетного счета

Ни один бизнес не может существовать без банковского счета. Все коммерческие расчеты ведутся через счет, наличная выручка также рано или поздно должна быть зачислена на счет компании.

В настоящее время в связи с усилением контроля по «антиотмывочному» закону (115-ФЗ) и борьбой с фирмами-«однодневками» регулятор в лице Центрального банка РФ возложил на коммерческие банки функцию проверки контрагентов при открытии расчетных счетов. С прошлого года банковский контроль при открытии и ведении счета стал более пристальным. Цена ошибки высока – принятие неправильного решения может стоить банку лицензии.

Требования 115-ФЗ к идентификации банками своих контрагентов дополняются правилами внутреннего контроля, которые банки уже разрабатывают самостоятельно, расширяя критерии для отказа в открытии счета клиенту.

Получение отказа в открытии расчетного счета в одном банке чреват попаданием компании в «черный список» на уровне регулятора и возникновением сложности с открытием счета в любом другом банке.

Скажи мне, кто твой банк, и я скажу, кто ты.

Фактор 5 Организация ведения бухгалтерского учета

Кто будет заполнять платежки для бюджетных платежей, составлять и подавать в ИФНС налоговую отчетность, вести бухгалтерский учет и составлять баланс?

Если вы дружите с цифрами и вам такая кропотливая работа по душе, то вам имеет смысл воспользоваться электронными сервисами для организации самостоятельной работы по ведению учета и сдачи отчетности («Мое дело», «Контур» и др.).

Хотите, чтобы бухгалтер был всегда под рукой? Будьте готовы организовать ему рабочее место, платить зарплату и сопутствующие налоги, и отчисления.

По нашему мнению, наиболее эффективным представляется вариант, когда бухгалтерское обслуживание компании или ИП передается на аутсорсинг. В этом случае вы не только получаете возможность сэкономить на расходах, но, что самое главное, посвятить все свое время развитию своего бизнеса.

Деньги любят счет.

Фактор 6 Подготовка юридических документов

Практика показывает, что на данном этапе начинающие предприниматели не придают большого значения составлению юридически корректных документов. В частности, зачастую используется шаблонный договор из интернета, составляется «зеркальный» договор поставщика, или предприниматель соглашается на работу по договору своего контрагента. Используя такие юридические конструкции, можно ли быть уверенным, что ваши интересы в нем под защитой и договор не содержит «подводных камней», выгодных вашему контрагенту?

Исходя из нашего опыта, мы можем заключить, что потребность в привлечении специалиста для юридической оценки и подготовки документов компании приходит на определенном этапе развития бизнеса – растут обороты, увеличиваются доходы, цена потенциального риска становится выше, формируется потребность чувствовать имущество и личную защищенность.

Основная мысль, которую наша компания пытается донести до предпринимателей – предотвращать негативные правовые последствия, а не работать с их результатом.

Заложите крепкий юридический фундамент для своего бизнеса.

Чем выше здание, тем глубже фундамент!

В статье рассмотрены только первые шаги начинающего предпринимателя. В дальнейшем предстоит очень большая работа по развитию своего бизнеса: формирование команды, определение уникального торгового предложения, поиск надежных партнеров и, самое главное, клиентов и завоевания их доверия, поиск источников финансирования, тонкая настройка бизнес-процессов и обретение безупречной деловой репутации!

Желаем Вам успехов на Вашем предпринимательском пути!

Харизматичный лидер – основные составляющие успеха

Представим себе ситуацию, которая могла произойти с каждым из вас или даже произошла – в аудиторию, на мероприятие заходит человек. И все сразу обращают на него внимание. Когда он говорит, люди, которые его окружают сразу замолкают, когда он начинает говорить. Его словам верят безоговорочно. Наше подсознание автоматически воспринимает этого человека, как лицо, которому можно доверять.

Лидер должен восприниматься как «подобный большинству из нас». Ему мало быть настоящим членом группы, он должен восприниматься как в особой степени воплощающий в себе нормы и ценности, имеющие наибольшее значение для группы.



Часто мы сами обращаем внимание на таких людей, но нам также хотелось бы понять – как такие люди создают такое впечатление. Бывало ли у вас такое, что Вас никто не замечает, вас никто не слушает, хотя Вы являетесь экспертом в своей области?!

Большая часть из нас хочет производить на окружающих впечатление уверенности в себе, впечатление лидера.

Первое на что, мы, как правило, обращаем внимание – это внешность человека. С учётом того, что 70% информации – это то, какое впечатление мы производим – сначала обратимся к внешности.

Разберём этот критерий на составляющие:

Одежда – как правило это люди, которые соответствуют атмосфере, в которую они попали. Согласитесь, что человек, пришедший на пижамную вечеринку в костюме от Canali вряд ли будет выглядеть харизматичным и заслуживающим внимания.

Осанка – простое правило «на миллиметр выше». Человек, на которого Вы смотрите всегда излучает уверенность в себе. Уверенный в себе человек никогда не будет сутулиться. С учётом того, что сутулость пошла из древности, как, правило, это было привычкой рабов, которые должны были прислуживать своим хозяевам. В нашем организме, на уровне генов отложилась эта информация. Поэтому, по одной только осанке человека мы определяем его, как лидера или как ведомого человека.

Мимика лица – обратите внимание на лидеров, которые всем известны – Стив Джобс, Ричард Брэнсон, Дональд Трамп. Внимательно! Присмотритесь на мимику их лица. Обратите внимание на улыбку (как правило, она всегда присутствует), глаза всегда смотрят на людей. Они всегда понимают, что происходит вокруг и у каждого говорящего с ними возникает ощущение, что говорят именно с ним.

Прежде чем выйти из дома – посмотрите в зеркало и представьте человека на которого вы смотрите в той обстановке, на которую собираетесь идти. А теперь задайте себе вопрос: «Производит ли на Вас впечатление человек, на которого Вы смотрите в зеркало?». Если ответ отрицательный – пройдите по созданному на основе ваших исследований чек-листу – что нужно поменять внешне, чтобы нравиться самому себе и быть готовым пойти на важную встречу?

После внешнего восприятия обратимся к внутреннему настрою и участию в разговоре:

Эмоциональный интеллект – лидер всегда понимает окружающую обстановку и пытается подстроиться под поведение людей, и далее он воспринимается, как «свой» человек в окружении. Нужно научиться понимать эмоции окружающих людей и их ключевые цели. Как правило, 90% того, что говорит человек – это не его настоящие цели или эмоции. Его слова – это всего лишь оболочка. Попробуйте научиться заглядывать в глубь картинки, которую создают люди вокруг себя, и читать между строчек. Понимание ключевых болевых точек людей или их настоящих желаний – вот путь, который позволяет построить мост между лидером и подчинёнными/коллегами/руководителями.

Поймите, что только вы несете **ответственность** за Вашу жизнь – только от Вас зависит дальнейшее движение вас вперёд. Перестаньте наконец оправдываться и скажите себе: «Только мои решения влияют на меня». Посмотрите вокруг и скажите, интересно ли Вам общаться с людьми, которые говорят, что у них что-то не получилось, т.к. виноват был кто-то другой? Поставьте себя на их место и ответьте на вопрос (только честно) являетесь ли Вы интересным собеседником? Создавайте новое, меняйте окружение и меняйтесь сами.

Помните, что, если Вы будете верить самому себе – окружающие поверят Вам и успех будет Вам обеспечен.

Андронов Павел
Senior Consultant, Консалтинговая компания.

10 признаков плохой карьерной стратегии

1. Человек плохо понимает, что он хочет.
2. Человек знает, что он хочет, но не верит, что может этого достичь.
3. Понимание стратегии карьеры вроде есть, но человек не вкладывает в ее реализацию ни времени, ни усилий.
4. Стратегия есть и человек понимает, чего он хочет достичь к определенному сроку, но ему совершенно непонятно, что делать уже завтра и в каждый следующий день.
5. Стратегия есть и в ней есть понимание того, что человек хочет, но он не понимает, какие компетенции он для этого должен приобрести и как это сделать.
6. Человек понимает, что хочет, но у него нет мотивации для достижения каждодневных результатов. Хочется всего и сразу.
7. Стратегия есть, человеку цели понятны, но человек бессилён их реализовать (не умеет). Желания и возможности не совпадают.
8. Карьерная стратегия учитывает желания человека, но не учитывает рыночной ситуации. Желания и потребности рынка не совпадают.
9. Карьерная стратегия человека верно представлена, исходя из сегодняшней ситуации на рынке, но она не ориентирована в будущее и человек плохо представляет, что будет с рынком через 3-5 лет.
10. Стратегия человека - это ответ на очередной рыночный вызов, в ней нет необычного решения, делающего его успешнее других на длинные времена (продолжительнее, чем очередной кризис), а может быть и "на все времена".

А.М. Сергеев

Главная ошибка в построении карьеры – построить карьеру раба

При построении карьеры главное отталкиваться от собственных ощущений, а не от того, что может быть навязано социумом или родственниками, в противном случае можно превратиться в серого человечка, ведущего никчемную жизнь и плывущего по течению. Вы замечали, что на словах сегодня люди всячески говорят, что хотят быть свободными, но фактически с удовольствием перекалывают ответственность за свою жизнь на кого-то другого? На правительство, вождя нации, своего супруга, начальника на работе, на родителей или на кого-то другого. «Я бы с радостью с тобой встречалась, но родители против!». «Мне не нравится закон о реновации, но за нас все равно все решили наверху». «Я не знаю почему наш проект для этого заказчика такой дешевый, гендир решил дать такую цену, ему виднее. Да, я знаю, что это будет убыточно, но им там лучше знать». Слышали что-то подобное недавно? Или может быть сами так говорите?

Парадокс – человек всячески декларирует на словах свое желание быть сильным и независимым, но в большинстве случаев при первой же возможности пожертвует своей свободой ради ощущения внутреннего комфорта. Этот феномен еще в начале 40-х годов XX века подробно описал старина Фромм в своей гениальной книге «Бегство от свободы». Он изучал как Германия коллективно буквально за несколько лет сошла с ума в тридцатые годы и развязала Вторую мировую, и пришел к выводу, что человек со времен эпохи Возрождения с каждым поколением и развитием технологий и культуры становится все более индивидуальным и независимым. И чем больше он становится свободным, тем сильнее он ощущает собственную ничтожность, бессилие и одиночество. Чтобы избежать всего этого он при первой же возможности жертвует своей свободой ради душевного спокойствия и обретет тем самым смысл жизни за счет принадлежности к какой-то группе людей (неважно это группа спортивных болельщиков, алкогольная зависимость или нелюбимая жена).

По Фромму принять свободу и обрести смысл жизни можно только двумя конструктивными путями:

1. Собственная семья, где партнеры находятся в равном положении и помогают друг другу развиваться.
2. Любимая работа, которая приносит удовольствие.

Вообще очень крутая книга. Пригодится в понимании своих поступков и мотивации. И определения как строить свою карьеру. Советую ее прочитать.

Подписывайтесь на мой канал в Телеграме [@leader_notes](#), в нем много интересных идей о бизнесе, карьере и жизни.

Денисов Роман

LPWAN-технологии уже в работе

В очередной раз подтверждается правило: открытые технологии, без искусственных барьеров развиваются стремительно и бесповоротно меняют рынки.

Ещё 2-3 года назад LPWAN-технологии были экзотикой, а теперь все игроки телеком-рынка активно запускают пилотные проекты: «Умные районы», «Энергоэффективные дома», «Безопасный город». Запуск подобных проектов стал возможен, во многом благодаря развитию LPWAN-технологии. Датчики и устройства становятся автономными, взаимодействуя с информационными системами.

Развитие технологий повлияло на изменение телеком-ранка: в то время, как мобильные операторы анонсировали пилотные зоны на технологии NB-IoT (стандарт сотовой связи для устройств телеметрии с низкими объемами обмена данными), другой стандарт в телеметрии LoRaWAN (открытый международный протокол в не лицензируемом диапазоне частот) уже активно используется. В тоже время, начинают терять свои позиции компании, которые развивали GSM-телеметрию или закрытые LPWAN-технологии, которые так и не стали стандартами (UNB, FSK и др.).

Компания «Smartiko» является ведущим разработчиком LoRaWAN-устройств (базовые станции, приборы учета, датчики с интегрированными LoRaWAN-радиомодулями), активно развивая сеть телеметрии на территории России.

За последние полгода компания запустила сеть в 10 городах России, разработала линейку LoRaWAN-устройств: автономные радио-счётчики воды, электросчетчики, тепловычислители, радиомодемы и др. устройства. Компания завершила несколько крупных проектов, в т.ч. диспетчеризацию нескольких районов Москвы.

В ближайшее время компания будет строить сеть телеметрии по всей России, расширять ассортимент LoRaWAN-устройств для различных отраслей.

Бражник Игорь, Генеральный директор компании «Smartiko»

Карьерные коучи. Польза или модный тренд?

В Москве большинство людей находятся в постоянном процессе поиска работы. Каждый хочет сделать карьеру, сменить род деятельности, найти себя или добиться зарплаты на 1000 рублей больше. Можете со мной поспорить, но знаю, что это утверждение недалеко от истины. Для того, чтобы помочь людям найти работу, существуют даже семинары, на которых умные люди рассказывают, как лучше вести себя на собеседовании, как правильно писать резюме, что говорить, а о чем лучше умолчать перед лицом потенциального работодателя. И не скрою, сам даже проводил подобные семинары, и они вызывали живой отклик. Знаю, что они помогли многим людям.

Но, все ли консультанты одинаково полезны?

Как обычно, волну нового тренда стремятся оседлать инфобизнесмены и армия сочувствующих. И это у них вполне неплохо получается.

Появилась даже новая специальность – «карьерный коуч». Красиво звучит, не правда ли? Это как раз тот человек, который по идее должен проанализировать все ваши сильные и слабые стороны, выявить потенциал и дать действительно полезные рекомендации.

Это в теории. А что получается на практике?

А на практике вот что. В ряды карьерных коучей, ринулась толпа одержимых модным трендом HR-ов неудачников, которых не берут больше никуда, и которые, уж простите за откровенность, просто не хотят работать, а просто двинулись за легкими (как им кажется) деньгами. Сам сталкивался с такими. В результате даже сложился стереотип «коуч=лентяй=неудачник=бесполезная трата денег».

Меня никуда не берут, а пойду я коучить бизнесменов и ТОП-менеджеров. Чтобы коучить бизнесменов, надо как минимум самим быть бизнесменом. Некоторые даже готовы платить за курсы по такому вот консультированию по 100000 руб. Страшное дело – мода. Несколько лет назад были популярны курсы по профессиональному оболъщению мужчин, видимо та же категория была и на этих курсах, а завтра пойдет учиться другому модному увлечению. Все это забавно смотрится со стороны, но к сожалению, не так уж и смешно. В итоге, мы опять наблюдаем деградацию профессии и дискредитацию самого понятия коучинга. Который по сути, весьма полезен, если его делают профессионалы, а не блондинки с накаченными губами.

Наверняка возникает вопрос, а есть ли действительно хорошие и полезные карьерные консультанты. Безусловно есть. Как отличить? Очень просто. Это те, кто сам либо работает, либо работал директором по персоналу в крупных компаниях, либо ведущие консультанты или владельцы HR-агентств, которые не только смогут дать совет, а этот совет будет правильным. И что самое главное, если кандидат хороший и достойный, то такие люди будут абсолютно бесплатно рекомендовать его на те позиции, которые есть в работе у агентства. Вот и делайте выводы, чего хотите, отдать свои деньги консультанту, который забудет про вас через 2 минуты после получения денег, либо человеку, который реально может помочь в дальнейшем трудоустройстве. И вложенные средства окупятся много раз.

Генеральный директор Just4busy Лисин Олег

Участие в тендере – это очень важный опыт для каждого Поставщика

Понятное дело, его очень хочется выиграть, ведь были потрачены время, силы, деньги. Так что вопрос, как рассчитать вероятность победы в тендере, остается чрезвычайно актуальным. Даже несмотря на идеальное соответствие требованиям заказчика, выиграть можно не всегда. Встречаются случаи, когда заказчик заведомо знает победителя своего тендера, однако все равно проводит конкурс – «для вида».

Опытные специалисты ознакомятся, в первую очередь, со всеми требованиями закупочной документации, с целью определения коррупционной составляющей, а именно:

- не завышены ли требования к Поставщикам;
- соблюдены ли все законодательные нормы закупок в документации закупочной документации;
- не слишком ли короткий срок установлен для исполнения государственного контракта;

Часто на поставку оборудования или оказание услуг с поставкой материалов Заказчики вставляют в закупочную документацию так называемый «фильтр Поставщиков», или Форму 2.

Наверняка опытные строители и клининговые компании в каждой второй Закупке встречали эту Форму. Форма 2 - это качественные и технические характеристики поставляемого товара. Т.е. Заказчик берет все материалы, которые ему должен поставить Поставщик, и прописывает требования путем указания диапазонов этих характеристик по каждому материалу. Данные Формы доходят до 1000 страниц, и по каждой характеристике материала Поставщику необходимо открыть соответствующий ГОСТ и внимательно прочитать Инструкцию к данной Форме 2.

Вот если присутствуют аналогичные формы, более 30-50 листов сплошного текста формата PDF, то со 100% уверенностью можно сказать, что вас на этой закупке не ждут.

Данная «ловушка» касается электронных аукционов. Если говорить об открытых конкурсах на выполнение работ или оказании услуг, то и тут Заказчики нашли, каким образом «протащить» своих Поставщиков.

Все мы знаем, что при оценке заявок на открытые конкурсы, критерии оценки делятся на стоимостные - это цена за которую Поставщик готов выполнить данный контракт и не стоимостные - это качество оказываемых услуг или выполнения работ.

Что касается не стоимостных критериев оценки, то Заказчики стараются присудить наивысший балл критерию качества. Или, другими словами, Поставщику необходимо описать в свободной форме, каким образом и на основании каких нормативно-правовых документов он будет оказывать данные услуги или выполнять данные работы. И даже если Поставщик распишет все эти требования - оценка данного критерия остается только на усмотрение Заказчика.

Спросите, как с этим бороться? Есть несколько вариантов: или вы отступаете без боя, или боретесь за эту закупку.

Таким образом, на сегодняшний день, вся закупочная деятельность - это одно большое поле битвы, на котором присутствует многочисленное число Заказчиков, абсолютно разных, - те, которые уже знают, чего хотят, и знают кто придет к ним, и те, которые полагаются на честные закупки, и открывают новые возможности Поставщикам.

Далее, возвращаясь к аналитике, на основании закупок предыдущих лет, по аналогичному виду работ, поставки товаров или оказания услуг, можно определить основных Поставщиков, которые занимаются аналогичным видом деятельности. Если по итогам этих закупок прослеживается один и тот же Поставщик у одного Заказчика, то есть 99 % -ная вероятность того, что данные закупки проводятся «для вида». В данном случае у Поставщика есть два пути решения: или оставить такие закупки, или за них бороться.

Бороться за победу в таких тендерах вам поможет Федеральная антимонопольная служба по региону действия Заказчика, или вышестоящий заказчик.

Также, исходя из протоколов подведения итогов по аналогичным закупкам и Технического задания, можно определить рыночную стоимость данных закупок и определить для себя, насколько ваша продукция или услуги на данный момент находятся в рынке.

Исходя из вышеуказанного, если мы видим, что:

у Заказчика из года в год абсолютно разные Поставщики по аналогичным видам закупок;
у вас абсолютно рыночное предложение по вашему виду деятельности;
по данной закупке не завышены требования к Поставщикам;
Заказчик в полном объеме учел все требования закупочного законодательства,
то можно смело идти на эту закупку.

Но для того, чтобы все это сделать, Вам необходимо содержать в штате тендерных специалистов, которые будут иметь многолетний опыт в закупочной деятельности, как по 44-ФЗ, так и по 223-ФЗ.

Также вам необходимо иметь технических специалистов, которые смогут заполнить и обосновать требования к поставляемым товарам, правильно предложить описания качества поставляемых услуг или выполнения работ.

Нелишне будет иметь штат высококвалифицированных юристов, которые смогут обоснованно и в срок обжаловать действия или бездействия Заказчиков.

Зачастую, содержать такой штат специалистов бывает очень затратно. В таком случае Поставщики все чаще прибегают к услугам Тендерного консалтинга. И на сегодняшний день данная практика набирает все большую популярность в связи с тем, что Поставщик платит за результат.

При выборе консалтинговой компании обратите внимание, за что вы будете платить деньги. Добросовестные компании берут плату за «допуск» к процедуре, а не за сбор документов и «псевдо» участие, и подборку этих тендеров.

Вдвойне интересно, когда консалтинговая компания замотивирована на выигрыше Поставщика, - в данном случае вы уверены в том, что вы платите деньги за результат.

Одной из таких компаний, является «Тендер-Гарант», которая оказывает услуги по данному направлению с 2007 года. Сегодня она представляет из себя фактически многофункциональный центр, «Единое окно», при обращении в которое, вы не только получите качественное Тендерное сопровождение, но и любые финансовые инструменты, которые помогут вам участвовать и побеждать в тендерах.

Руководитель Отдела

Тендерного Сопровождения компании "Тендер-Гарант"

Кристина Викторовна Микрюкова

Как построить карьеру в сфере финансов?

Начать хочется с задачки из школьного учебника. Из пункта А в пункт В вышли два пешехода... Помните что-то похожее? В построении карьеры все также, сейчас вы в начале своего пути, школьник, или студент, или ведущий специалист. Хотите стать биржевым трейдером, ведущим аналитиком или финансовым директором.

С читателями дайджеста я хочу поделиться своими советами по части построения карьеры. К примеру, классический рецепт финансиста такой: поступление в престижный московский вуз на экономику или физмат, с ранних курсов стажировки и практики в известных компаниях, самостоятельное изучение иностранных языков, высокая успеваемость, немного везения, после вуза отбор в большую четверку, пара-тройка лет усердной работы на проектах и блюдо готово: вас ждут с распростертыми объятиями на престижные и высокооплачиваемые должности лучшие работодатели. По оптимальному маршруту к финишу придут единицы. Для всех остальных дам несколько советов:

1. Постарайтесь понять где вы сейчас. Опишите себя с точки зрения профессиональных и личностных качеств, все свои плюсы и минусы. На практике «пункт А» у каждого свой. Кто-то родился в провинции, долго определялся с выбором профессии, закончил «не тот» вуз, не завел нужных связей. Быстрее доберется до цели тот, кто раньше выйдет на старт, будет точно знать к чему стремиться и быстро идти в нужном направлении;
2. Определитесь четко с целью. Выберите то, что вас наиболее привлекает в будущем и является предметом ваших страстных желаний. Изучите данное направление профессиональной области и интересующую позицию. Узнайте какие навыки и опыт наиболее ценны для нее. По каким критериям ведут отбор, каких кандидатов предпочитают, какие перспективы в отрасли и т.д. Чем лучше вы будете осведомлены, тем более корректно сформулируете цель;
3. Составьте план достижения цели. Суть плана – разбить путь от А к В на короткие достижимые отрезки. Постепенно дополняйте себя недостающими навыками и опытом, так необходимыми для заветной должности. При подготовке плана будьте реалистами. Если высшее образование есть, но не профильное, то не стоит тратить годы на второе или третье. Эффективнее выбрать престижную профквалификацию (CFA, CIMA, ACCA и т.д.). Примеры отрезков плана: за 2 года выучить английский язык, за год получить диплом по международным стандартам финансовой отчетности ACCA DipIFR и т.д.
4. Не забывайте периодически сверять направление движения к цели. В жизни будет много преград. В итоге, «прямая» от А к В становится похожа на лабиринт с множеством путей. Причем некоторые дороги поведут не к цели, а от нее. Сама цель тоже может меняться. В 90-е все хотели стать банкирами, сейчас наибольшие перспективы в сельском хозяйстве и ИТ. Поэтому периодически корректируйте цель и план.
5. И последнее, что хочу посоветовать – это быть оптимистом и верить в себя. Тогда любые высоты покорятся вам.

Франк Андрей, финансовый директор ассоциации музеев и аттракционов www.big-funny.com, выпускник МИРБИС 2012 года.