



Информационный
бюллетень
КСК групп

В моменте

стр. 2

Кейс номера

Процедура
Due Diligence
от экспертов КСК групп

стр. 3

Актуальная аналитика

Рост эффективности
налоговых органов –
одна из основных
тенденций 2015 года

стр. 5

В правовом поле

Обзор обновлений
законодательства

стр. 8

Технологии бизнеса

Проблемы
с персоналом
в ритейле

стр. 9

**Календарь
мероприятий
КСК групп
на сентябрь 2015**

стр. 12



*Игорь Островский,
Старший партнер
КСК групп*

Замечательно, что в последнее время консалтинг стремительно входит в бизнес-моду. Особенно «комплексные практические решения КСК групп». Сегодня работа с консультантами – это признак прогресса и статуса собственников, четкий сигнал сотрудникам и рынку о настрое компании на лидерскую позицию!

Наблюдая за нашими Клиентами, мы в КСК групп четко понимаем, что лидерство удерживают те, кто планомерно, системно и с помощью качественного профессионального консалтинга укрепляют свои бизнес-функции и системы. Прогрессивные компании обеспечивают себе лидерскую позицию на рынке, постоянно развивая основные компоненты своего бизнеса: правовую позицию, продажи и продвижение на рынке, сокра-

щение издержек через учет и контроль, увеличение эффективности через автоматизацию процессов, мотивацию и эффективность персонала через повышение четкости зон ответственности.

Кстати, точно так же поступаем и мы сами в КСК групп! Мы постоянно «прокачиваем» с помощью консультантов то одну, то другую компоненту нашего бизнеса. На основе данного опыта мы предлагаем Бизнес-завтрак: «Для собственников: Эффективность бизнеса в кризис. Как расти на 30% по маржинальной прибыли в год».

Главная задача КСК групп – форматирование консультационного рынка в России. Мы с уверенностью говорим собственникам: «Хотите развития и успеха своей компании – приходите в КСК!»



*Дмитрий Водчий,
руководитель
департамента правового
консалтинга и налоговой
практики КСК групп*

Процедура Due Diligence от экспертов КСК групп

Теория:

Что такое Due Diligence (дью-дйлидженс)? В переводе с английского – должная добросовестность. На практике – процедура составления объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя оценку инвестиционных рисков, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку ее финансового состояния и положения на рынке. Процедура Due Diligence проводится обычно перед началом покупки бизнеса, осуществлением сделки по слиянию (присоединению), подписанием контракта или сотрудничеством с этой компанией.

Практика:

Предлагаем ознакомиться с опытом проведения процедуры Due Diligence, в рамках которой экспертами КСК групп анализировались следующие основные риски покупателя активов:

- законность приватизации федерального предприятия властями города Москвы (в связи с нашумевшим делом по «Башнефть»);
- законность продажи региональными властями земли по

заниженной цене (20% от кадастровой стоимости);

- риски изъятия акций в связи с непрозрачной системой формирования контрольного пакета;
- законность владения строениями (недвижимостью), которые переходили от одних собственников к другим.

Крупная девелоперская компания обратилась в КСК групп за консультацией по вопросу покупки недвижимости. Предлагаемый участок земли практически в центре столицы – лакомый кусок для девелоперов.

Однако была и особенность: на территории участка находился завод по производству мороженого, состоящий из большого числа объектов недвижимости – и в каждом множество арендаторов, которые явно «не горели» желанием покинуть насиженное место. Клиент задался вполне разумным вопросом: «А так ли все прозрачно, как говорят продавцы, нет ли тут рисков для покупателя?».

Ключевым критерием при выборе компании-консультанта являлось не только качество оказываемых услуг, но и скорость входа в проект команды экспертов. Ответ на вопрос: «стоит ли покупать участок» необходимо было дать

в течение двух недель. Специалисты КСК групп, юристы и аудиторы, приступили к работе над проектом уже на следующий день после переговоров.

Проверить нужно было акционерное общество, которое долгое время являлось одним из лидеров по производству мороженого в России, но марка неожиданно ушла с рынка, осталось только юридическое лицо. В чем же подвох и куда делось мороженое? Эксперты сразу столкнулись с целым рядом непростых вопросов. Во-первых, вызвала серьезные опасения история приватизации предприятия в далекие 90-е годы. Памятуя нашумевшую историю с «Башнефтью», юристы не исключали риск признания приватизации незаконной, что автоматически влекло за собой потерю актива. Просмотрев все возможные источники, эксперты смогли найти документ, подтверждающий законность приватизации, – Приказ Госкомимущества РФ от 1992 года.

Дальше – больше. Раз была приватизация, значит необходимо проверить риски, связанные с претензиями на акции предыдущих акционеров (мажоритариев и миноритариев). Команда экспертов выяснила, что на протяжении десяти лет шла корпоратив-



ная борьба между акционерами за предприятие и его активы, по результатам которой Общество утратило множество своих строений: они были перепроданы аффилированным компаниям, которые контролировались управляющими обществами. В итоге было установлено, что контрольный пакет был сформирован законным образом и принадлежит хладокомбинату.

Строения – это хорошо, но откуда взялась земля? Проанализировав документы, эксперты установили интересный факт. Оказывается, земельный участок был продан департаментом по имуществу г. Москвы ОАО по цене 20% от его кадастровой стоимости! Возникал обоснованный вопрос: почему так дешево и в чем подвох? Юристы нашли ответ. Было установлено, что Федеральным законом предусматривался переходный период до 1 июля 2012 г., в течение которого в определенных городах (в том числе Москве) гос./муниципальная собственность могла

быть приватизирована по сниженной стоимости. Так что и здесь все было по закону.

И последний вопрос – есть ли обременения на строения? В 2002–2003 гг. были проданы строения, находившиеся ранее в собственности ОАО, причем по части данных сделок отсутствовали документы, а на сайте Росреестра вообще была обнаружена ипотека на строения! Тщательно просмотрев документы, эксперты пришли к выводу, что риски незначительны, так как, во-первых, истек срок исковой давности, во-вторых, бывшие владельцы (юридические лица) были ликвидированы в 2008 году, в-третьих, наличие ипотеки на строения – техническая ошибка в Росреестре.

А что же с мороженым? В процессе Due Diligence эксперты КСК групп выяснили, что компанией на протяжении нескольких лет управлял другой не менее известный конкурирующий мороженщик, который благополучно перевел производство мороженого в Вологду,

оставив хладокомбинат без мощностей и вынудив его заняться арендой.

Процесс Due Diligence позволил юристам и аудиторам КСК групп увидеть всю историю финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проследить судьбы его активов, в том числе производственных мощностей. Стало понятно, что из-за корпоративной борьбы за акции и управление активы (недвижимость) либо распродавались, либо переходили из рук в руки – и новым собственникам уже было не до производства (лишь бы удержать власть).

А что же с ответом на вопрос Клиента: стоит ли покупать земельный участок? В результате Due Diligence эксперты вынесли вердикт: «уровень риска приемлемый, покупать можно!». Клиент остался доволен качеством и скоростью экспертизы и планирует привлечь КСК групп на юридическое сопровождение данной сделки.



*Роман Шишкин,
кандидат юридических наук,
руководитель Департамента
налоговой безопасности,
международного планирования
и развития КСК групп*

Рост эффективности налоговых органов – одна из основных тенденций 2015 года

Наряду с общими тенденциями по усилению налогового контроля со стороны государства в 2015 году одним из наиболее актуальных вопросов сегодняшнего дня являются изменения, вносимые в законодательство о налогах и сборах, а также их применение на практике.

В 2015 году наблюдается существенный рост эффективности работы налоговых органов и сумм доначислений. Так, собираемость налогов в бюджет (несмотря на кризисные явления во второй половине 2014 года) выросла на 11,3% по сравнению с 2013 годом. Поступления по НДС и налогу на прибыль выросли более чем на 17%. В то же время количество выездных налоговых проверок сократилось на 13%, а средняя сумма доначислений по итогам выездной налоговой проверки выросла с 6 млн. рублей в 2013 году до 8,3 млн. рублей в 2014-м.

В части налоговых споров ситуация также складывается не в пользу налогоплательщика. Так, количество судебных споров, в которых суд встал на сторону налогового органа (в суммарном выражении), выросло с 72% в 2013 году до 78% в 2014-м. На начало 2015 года из каждых 100 рублей, доначисленных налогоплательщику, около

В 2014 году собираемость налогов в бюджет выросла на 11,3% по сравнению с 2013 годом.



В 2014 году собираемость налогов в бюджет выросла на 11,3% по сравнению с 2013 годом.



В 2014 году поступления по НДС и налогу на прибыль выросли более чем на 17% по сравнению с 2013 годом.



78 рублей уплачивается в бюджет.

Увеличение собираемости налогов в бюджет стало ключевым и едва ли не единственным способом покрытия расходов правительства в политической, социальной и военной сферах. Текущая ситуация заставляет государство и дальше ужесточать контроль над деятельностью физических и юридических лиц, заставляет раз за разом расширять полномочия контролирующих органов, заставляет активно искать источники увеличения налоговой базы.

Налоговый инспектор уже не ограничивается формальной проверкой финансово-хозяйственной деятельности компании путем анализа данных внутренних ресурсов (уплата налогов, доля налоговых вычетов по НДС, установление признаков недобросовестности контрагентов, уровень заработной платы и т.д.), а детально погружается во все внутренние процессы предприятия, исследует товарные и денежные потоки между юридическими и физическими лицами, анализирует их влияние на налоговую нагрузку, выясняет, не свидетельствуют ли те или иные действия о получении необоснованной налоговой выгоды.

Прямым следствием более тщательного подхода налоговых инспекций к проведению контрольных мероприятий и отсутствию формального подхода позиции налогоплательщиков стало снижение нагрузки на арбитражные суды. Так, согласно статистике Арбитражного суда Московского округа за 6 мес. 2014 года было подано 1 427 204 заявления, из которых 208 359 дел относилось к области административных правоотношений (24%) и 28 196 (3%) дел, связанных с банкротством.

По данным аналогичного периода 2015 года количество заяв-

Количество выездных налоговых проверок сократилось на 13%, по сравнению с 2014 годом



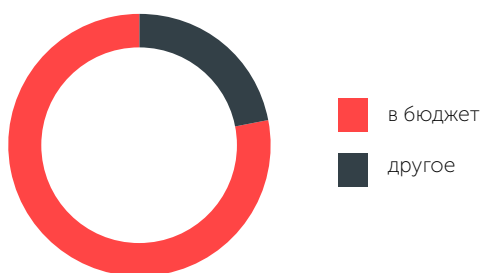
Средняя сумма доначислений по итогам выездной налоговой проверки выросла с 6 млн. рублей в 2013 году до 8,3 млн. рублей в 2014



Количество судебных споров, в которых суд встал на сторону налогового органа



В 2015 году из каждых 100 рублей, доначисленных налогоплательщику, около 78 рублей уплачивается в бюджет.



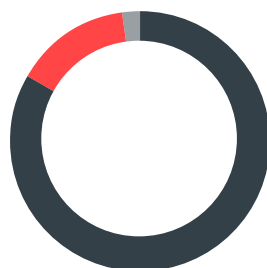
лений снизилось до 891 761, при этом доля банкротных дел осталась неизменной, а вот количество административных дел, вытекающих из публичных правоотношений, возросло до 417 183 и составило 29% от общего количества рассмотренных заявлений. Аналогичная статистика наблюдается и в других регионах России.

То есть налоговая служба старается доводить до суда только те дела, в которых собрана хорошая доказательственная база совершения налогового правонарушения.

Что же следует из всего вышеизложенного? Прежде всего, тематика налоговой безопасности становится все более и более актуальной. Очевидно, что поступательное и экономически эффективное развитие бизнеса может быть достигнуто только путем формирования устойчивого правового фундамента бизнеса, готового ко всем экономическим преобразованиям и изменениям в государстве. Особое внимание собственникам и топ-менеджерам следует обращать на изменения законодательства и адекватно, а главное своевременно разрабатывать силами практикующих квалифицированных консультантов превентивные меры по защите своего бизнеса.

Согласно статистике Арбитражного суда Московского округа

За 6 мес. 2014 года:

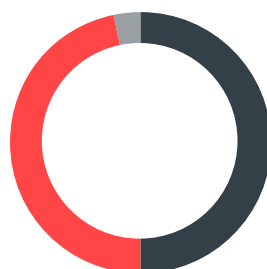


подано 1 427 204 заявления

208 359 – административных дел

28 196 – дел, связанных с банкротством.

По данным аналогичного периода 2015 года:



подано 891 761 заявление

417 183 – административных дела

28 196 – дел, связанных с банкротством.



*Роман Шишкин,
кандидат юридических наук,
руководитель Департамента
налоговой безопасности,
международного планирования и
развития КСК групп*

Обзор обновлений законодательства

Среди значимых изменений законодательства (ведомственных разъяснений, судебных актов) в июле можно отметить Федеральный закон от 13.07.2015 N 232-ФЗ, предоставляющий субъектам РФ право устанавливать дополнительные льготы налогоплательщикам, применяющим УСН, ЕНВД, ПСН.

Так, в частности, законами субъектов РФ (нормативными актами муниципальных образований) могут предусматриваться:

- по УСН налоговые ставки от 1 до 6% в зависимости от категорий налогоплательщиков;
- по ЕНВД налоговые ставки от 7,5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности;
- по ПСН налоговая ставка 0% для впервые зарегистрированных ИП, осуществляющих деятельность в сфере бытовых услуг.

Кроме того, дополнен перечень видов деятельности, в отношении которых может применяться ПСН.

Постановлением Правления ПФ РФ от 02.07.2015 N 243п утверждена новая форма расче-

та по страховым взносам (РСВ-1 ПФР), которая подлежит применению начиная с отчетности за первое полугодие 2015 года.

Напомним, что с 2015 года расчеты в электронной форме представляют плательщики, у которых среднесписочная численность работников за предшествующий расчетный период составила более 25 человек.

Все жестче суды стали подходить к вопросам получения необоснованной налоговой выгоды и ответственности налогоплательщиков за своих контрагентов.

В Постановлении № А27-20001/2014 от 30.06.2015 суд разъяснил, что основанием для вычета по НДС является целая совокупность наступивших обстоятельств. К таким обстоятельствам относится: приобретение налогоплательщиком товара для использования в облагаемых операциях, отражение их в документах учета у налогоплательщика-покупателя и наличие надлежащим образом оформленного счета-фактуры. Таким образом, само по себе представление налогоплательщиком в налоговый орган надлежащим образом оформленных документов в

целях получения налоговой выгоды не является основанием для ее получения. Вычет не может быть произведен, если налоговым органом будут установлены обстоятельства и представлена совокупность доказательств, свидетельствующих об отсутствии реальности хозяйственных операций.

А в Постановлении № Ф06-24684/2015 от 26.06.2014 судьи пояснили, что само по себе заключение сделки с юридическим лицом, имеющим ИНН, банковский счет и адрес места нахождения, может свидетельствовать лишь о его регистрации в установленном законом порядке. Однако данное обстоятельство не является безусловным основанием для получения налоговой выгоды в виде налоговых вычетов либо признания расходов обоснованными. Если в момент выбора контрагента налогоплательщик надлежащим образом не осуществил проверку правоспособности данного юридического лица и полномочий его представителей, не убедился в достоверности представленных им или составленных с его участием документов, он лишается права на вычет.



*Валерия Дворцевая,
руководитель HR-практики КСК групп,
Управляющий партнер КА «ВИЗАВИ
Консалт»*

Проблемы с персоналом в ритейле

Розничная торговля (или ритейл), несмотря на экономический кризис, остается одним из самых активно растущих сегментов российского рынка. И конечно, такое развитие требует постоянного притока персонала. Дефицит сотрудников в рознице распространяется как на рядовые позиции (продавцы, кассиры, работники торгового зала, грузчики), так и на менеджерские (директор магазина, закупки, логистика).

Сразу следует отметить, что персонал розничного ритейла сильно отличается от персонала оптовых компаний. В первую очередь, своей высокой степенью ротации из компании в компанию. Коэффициент текучести персонала в рознице достигает 100–150% в год. Сохранять состояние покоя и работать длительное время в одном и том же месте сотруднику магазина, похоже, проблематично.

Ситуацию также осложняет постоянный рост количества ритейлеров, что увеличивает конкуренцию и за профессиональный персонал. В последнее время все чаще можно услышать мнение, что в нынешней рыночной ситуации количество рабочих мест ограничено и поэтому можно не беспокоиться, что сотрудники уйдут к другому работодателю.

К сожалению, это не так. В отрасли ритейла мы видим активное движение персонала на рынке труда. Наши клиенты готовы перекупать высококвалифицированных сотрудников и активно занимаются хантингом ценных кадров. При этом работодатели придерживаются политики удержания важных для компании работников, улучшая их условия труда.

Еще одно ошибочное мнение, которое мы часто слышим в последнее время: кризисная ситуация увеличивает количество соискателей на рынке и срок поиска работы, что даст возможность нанять более «дешевый» персонал без потери квалификации.

В действительности соискатели совсем не торопятся снижать свои зарплатные ожидания. В большинстве своем они не только хотят сохранить свой уровень дохода, но и стремятся его повысить, чтобы снизить инфляционную нагрузку.

Какую кадровую стратегию лучше всего выбрать для компании: работающую в ритейле или с ритейлом? Привлечение или удержание? Ответ на этот вопрос целиком и полностью зависит от общей стратегии компании. Если компания развивается и выходит в регионы, то, безусловно, ваша кадро-

вая стратегия – привлечение. Если вы решили переждать кризис, то логичнее будет удерживать лучших сотрудников и потихоньку обновлять остальных.

Личные особенности

При ранжировании потребностей линейного персонала, который представляет преобладающее большинство персонала в рознице, на первые места выходит размер заработной платы и стабильность ее выплаты, близость места работы к дому, хорошие отношения в коллективе и уважение начальства. При этом в процессе определения своих приоритетов продавцы, кассиры, грузчики, фасовщицы обычно ставят на первое место уровень зарплаты. Все остальные потребности следуют далее, уже без принципиального различия в должностях.

Часто мы слышим о еще одной личной особенности линейного персонала в ритейле – низкая ответственность сотрудников до 30 лет. Например, сотрудник может не выйти на работу и никого об этом не предупредить. Данная категория персонала склонна к повышенной обидчивости и меланхолии. Если сотруднику сделать замечание в начале дня, то он продолжит работать с неохотой.



той. Если сделать замечания в послеобеденное время, реакция будет более спокойной. А в случае замены выговора на конструктивное решение проблемы и подсказку, как не попадать в аналогичную ситуацию, сотрудник не только не впадет в депрессию, но и будет работать активнее. Хорошие отношения в коллективе также имеют немалый вес в мотивационной составляющей таких сотрудников. Им важно иметь возможность завести друзей среди коллег. При этом начальник должен быть «своим» человеком, не преподносить «сюрпризов» и не устраивать «разборки» прилюдно, а также отпускать с работы в случае экстренной необходимости и форс-мажорных обстоятельств. Большинство пунктов этой программы относится к простым человеческим взаимоотношениям, которые при желании нетрудно наладить.

Подбор персонала

Подбор персонала розницы относится к массовому рекрутингу. Следовательно, нам нужно обеспечить большой входной поток соискателей. Для этого можно использовать следующие каналы привлечения:

- Печатные и звуковые объявления о наборе персонала, можно пускать звуковую рекламу

в самом магазине, размещать объявление на радио или телевидении.

- Активный поиск и размещение рекламы в Интернет. При этом можно прибегать не только к профессиональным сайтам по поиску работы, где цены на привлечение соискателей довольно большие, но и пользоваться социальными сетями: Вконтакте, Одноклассники, Facebook и др.
- Реклама в печатных изданиях, при этом необходимо учитывать менталитет людей, которые идут работать в данную сферу, и понимать, что больше доверия у них вызывают газеты, в которых печатаются объявления о работе, при этом размеры модулей объявлений не имеют значения, а вот на логотип компании многие обращают внимание.
- Размещение информационных сообщений среди сотрудников самой компании с использованием программы поощрения за привлечение нового сотрудника. Данный метод имеет достаточно высокую результативность. При этом дополнительный плюс в том, что работа по адаптации «приведенного» сотрудника занимает гораздо меньше времени.

- Предоставление информации о вакансиях в центры занятости, но нужно помнить, что в этом случае можно столкнуться как с хорошими специалистами, которые находятся в поиске работы, так и с теми, кто не хочет работать в принципе и обратился в центр занятости только ради пособия, а не для поиска работы.
- Сотрудничество с учебными заведениями в части организации практики и стажировки студентов. Например, наладить тесный контакт с профессиональными училищами, выпускающими продавцов. У студентов есть желание работать, развиваться и продвигать компанию, в которой они в будущем хотели бы работать, а некоторые из них смогут работать в свободное от учебы время.
- Красивые буклеты рядом с кассовыми стойками в магазинах. Покупатель может заинтересоваться вакансией и стать впоследствии хорошим сотрудником торговой точки.
- Заключение договоров со сторонними организациями на предоставление персонала (лизинг) как страховочный или основной вариант, в зависимости от политики компании.

Пути решения проблем нехватки персонала в ритейле

Существует ряд возможных путей решения нехватки персонала в ритейле:

- Расширение возрастных границ кандидатов. В этом случае вы можете получить дополнительный бонус – люди старшего возраста более ответственные и исполнительны, нежели молодые сотрудники.
- Привлечение на работу сту-

дентов с гибким графиком работы или неполной занятостью.

- Готовность брать на работу кандидатов из регионов, принимая участие в организации их проживания.
- Договориться с рядом расположенными магазинами об унификации тарифных сеток для рядового персонала и заключить пакт о «непереманивании» персонала друг у друга.

Жизнь торговых точек динамична. Одни сотрудники увольняются, другие – приходят. Текучесть персонала для ритейла – норма. Движение кадров есть всегда, поэтому менеджменту магазина стоит сосредотачиваться не только на том, чтобы удерживать «старичков», но и сделать так, чтобы новые люди вливались в коллектив максимально быстро и чувствовали себя комфортно.

	П	В	С	Ч	П	С	В	
		1	2	3	4	5	6	
	7	8	9	10	11	12	13	
	14	15	16	17	18	19	20	
	21	22	23	24	25	26	27	
	28	29	30					

02.09.15

Отраслевой Круглый Стол: «Оптовая торговля в России»



Время проведения: 18:00 – 20:00



Место проведения: офис КСК групп

Приглашаем Вас принять участие в отраслевом круглом столе для собственников и генеральных директоров оптовых торговых сетей.

Темы обсуждения:

- Логистика и перевозки как ключевые вопросы оптовой торговли. Как добиться от таможенного брокера четкого исполнения обязательств по договору. Как оценить эффективность вашего перевозчика.
- Привлечение финансирования. Банковские гарантии по коммерческим контрактам, без залогов и депозитов. Гарантии оплаты товаров при отгрузках с отсрочкой платежа, в том числе в пользу поставщиков-нерезидентов.
- Последние тенденции по вопросам налогообложения.
- Новые технологии, которыми пользуется оптовая торговля в России и мире. Как будет развиваться логистика в различных сегментах оптовой торговли? Новые IT-решения для оптовой торговли – практика применения, успешные кейсы, автоматизации бизнес процессов.
- Вопросы подбора персонала – как избежать перекупки персонала конкурентами; решение задач по переходу неблагонадежных сотрудников; подбор кадров под конкретную задачу и «ведение» кандидата в течение гарантийного срока.

03.09.15

Бизнес-завтрак: «Финансовый контроль в строительстве»



Стоимость: 11 000 руб.



Время проведения: 10:00 – 12:00



Место проведения: офис КСК групп

Семинар для собственников и инвесторов подготовлен на основе кейсов из строительной и правоприменительной практики и состоит из двух частей:

1. «Как воруют подрядчики» - раскрываем секреты строителей.

Точки контроля, пути решения.

2. К каким негативным последствиям приводят ошибки в строительной документации. Формируем качественный документооборот.

09.09.15



Стоимость: 11 000 руб.



Время проведения: 10:00 – 12:00



Место проведения: офис КСК групп

Спикеры:

Олег Братушка – руководитель Департамента сопровождения строительства и проектов строительный аудитор.

Горлова Анна – начальник технического отдела Департамента, инженер-сметчик

Конкин Виктор – заместитель руководителя департамента, строительный юрист.

Бизнес-завтрак: «Прогнозы: Осень-Зима/15-16»

Основные темы бизнес-завтрака:

- Правительство и власти заявляют, что пик кризиса уже пройден и обещают начало восстановления экономического роста уже в конце 2015 - начале 2016 года. Начнется ли оживление экономики весной следующего года? Верны ли эти прогнозы?
- Что нужно делать прямо сейчас и на что ориентироваться, выстраивая краткосрочную стратегию компании? Как работать с экономической информацией, когда экономическая ситуация постоянно ухудшается, и как управлять рисками по-новому?
- Цена нефти и курс рубля: прогноз на ближайшие полгода.
- Доходы населения и банковский кредит – стоит ли ожидать восстановления роста?
- Чего ожидать экспортерам.

Спикер:

Денис Ракша – Управляющий партнер компании «Неокон», партнер КСК групп.

16.09.15



Время проведения: 10:00-12:00



Место проведения: офис КСК групп

Бизнес-завтрак: «Как сохранить и увеличить продажи в кризис»

Семинар состоит из 2-х тематических модулей:

Модуль I: «Когда рост продаж возможен только за счет изменений»

Модуль II: «Как избежать чужих ошибок, зная 3 фактора успеха»

Эксперты семинара:

Вадим Дозорцев – Руководитель практики «Построение системы продаж» КСК групп

Мария Колчина – Руководитель практики «Построение системы продаж» КСК групп

17.09.15



Стоимость: 11 000 руб.



Время проведения: 10:00 – 12:30



Место проведения: офис КСК групп

Бизнес-завтрак:
«Налоговые проверки в 2015 году:
Как избежать доначислений»

Основные темы семинара:

- Как не попасть в план проверок на 2015 год?
- Что делать, если проверка неизбежна?
- Как максимально обезопасить себя от возможных доначислений, взысканий и субсидиарной ответственности по итогам проверки?

Спикеры:

Павел Андрейкин - Ведущий юрисконсульт Департамента налоговой безопасности, международного планирования и развития, КСК групп
Тимаков Алексей - Ведущий юрисконсульт Департамента налоговой безопасности, международного планирования и развития, КСК групп

22.09.15



Время проведения: 10:00 – 12:30



Место проведения: офис КСК групп

Бизнес-завтрак:
«Совершенствуем продажи:
CRM, который помогает продавать»

В рамках семинара эксперты КСК групп ответят на вопросы:

- В чем загвоздка: хитрость управления продажами.
- CEO, CIO, CFO: отлаженная система продаж
- Как предупредить ущерб, который может быть нанесен компании уходом ведущего клиентского менеджера?
- Что такое 1F CRM и каковы 5 причин в пользу автоматизации?

Спикеры:

Колчина Мария - Руководитель практики «Построение системы продаж» КСК групп
Селезнев Денис – Руководитель практики автоматизации бизнес-процессов, Генеральный директор «Первая Форма».

24.09.15



Стоимость: 15 000 руб.



Время проведения: 10:00-12:30



Место проведения: офис КСК групп

Бизнес-завтрак:
«Ответственность директоров
и владельцев в бизнесе»

Основные темы семинара:

- Новые подходы к ответственности собственников и топ-менеджмента: за что можно привлечь к ответственности владельца бизнеса или директора компании?
- Как себя вести при взаимодействии с сотрудниками правоохранительных органов?
- Как не попасть под уголовное преследование? Правила безопасного поведения.

Спикеры:

Сергей Мухин – Адвокат, коллегия адвокатов «Адвокат»,
Лукавченко Максим – Адвокат, Московская городская коллегия адвокатов,
Голей Павел – ведущий юрисконсульт КСК групп.

30.09.15



Время проведения: 19:00-22:00



Место проведения: Москва,
Арт-кафе «Рукав» (Земляной Вал,
59, стр. 2)

Preparty X Форума «Круглый стол директоров»

Preparty X Форума «Круглый стол директоров» - это возможность в неформальной и непринужденной обстановке обсудить важнейшие темы защиты и повышения эффективности бизнеса. За бокалом вина компетентные, опытные и заинтересованные в Вашем успехе профессионалы, эксперты Круглого стола директоров, ответят на самые сложные вопросы управления бизнеса.

Наши гости – финансовые и генеральные директора, а также собственники российского частного среднего и крупного бизнеса.

На вечере будут присутствовать эксперты Форума, руководство КСК групп, менеджеры по развитию и сопровождению бизнеса.

Камерная атмосфера мероприятия и специально подготовленная бизнес-программа помогут Вам провести этот вечер с максимальной пользой!



КСК групп
Капитал. Сервис.
Консалтинг.

(+7 495) 755-65-56
info@kskgroup.ru
www.kskgroup.ru