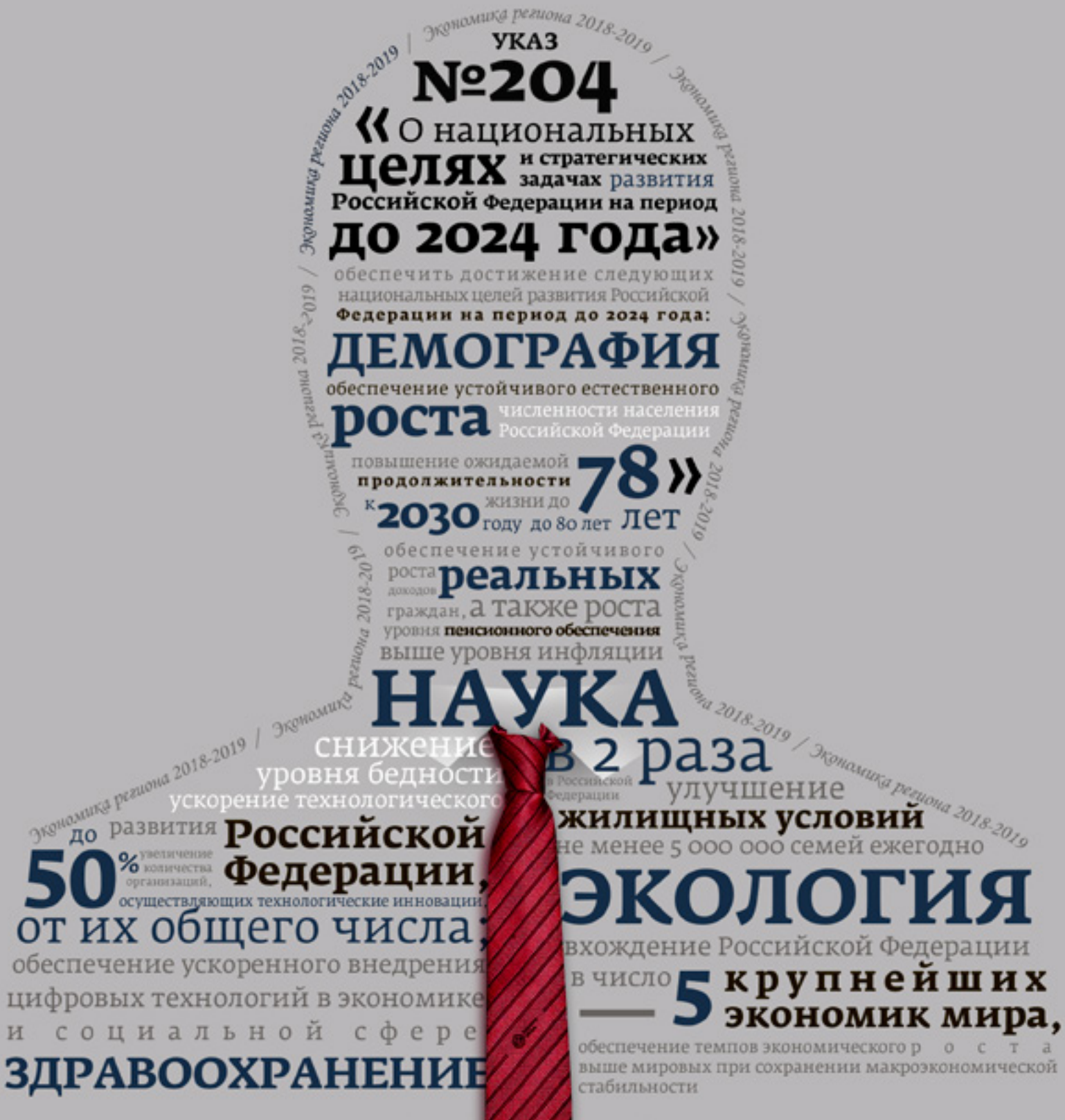
№ 01 2019 ~ Министерство экономического развития Калужской области

ВЕСТНИК

ЭКОНОМИКА
СОБЫТИЯ
ОБЩЕСТВО
АНАЛИТИКА

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
КОМПЕТЕНЦИИ
РЕЙТИНГИ
ИДЕИ

ТЕХНОЛОГИИ
ПРОЕКТЫ
БИЗНЕС
ФИНАНСЫ



Как региональной фирме стать поставщиком иностранной компании?

Бухгалтерский учет — одно из самых сложных и ответственных направлений в работе любой компании. Управляющий партнер группы компаний «МАЛТОН» Андрей Моисеенков рассказывает о том, какие сложности могут возникнуть со штатным бухгалтером, почему безопаснее отдать бухучет на аутсорсинг и какие есть особенности при оказании услуг инвесторам Калужской области.

МАЛТОН ГРУПП
РБК-ЭКСПЕРТИЗА

Работать с иностранными компаниями мы стали тогда же, когда первая из них решила открыть крупное производство на калужской земле. Речь о компании «Фольксваген». Мы начали сотрудничество на самом старте, когда компания только осваивалась в стране и регионе и сталкивалась с первыми задачами. В новой ситуации, когда вокруг много непонятного, помощь специалистов, которые владеют ситуацией, оказалась весьма кстати. Вслед за компанией «Фольксваген» к нам пришли их поставщики, также открывавшие свои производства в регионе. Тогда нашими конкурентными преимуществами были возможность полноценно общаться на английском языке и большой коллектив профессионалов, позволяющий подстроиться под потребности каждого заказчика. С годами к этим преимуществам прибавился и большой отраслевой опыт работы именно с иностранными компаниями, приходящими в регион. Мы знаем, что у каждой компании свои пожелания к бухучету, особенности управления, традиции. Все это мы учитываем, не нарушая отечественного законодательства.

А насколько реально иностранной компании набрать на старте собственный бухгалтерский штат?

Реально, но очень рискованно. Конечно, в Калуге есть высококлассные профессионалы, но найти такого, кто бы разбирался и в тонкостях налогового законодательства, и в специфике внешнеэкономической деятельности не в теории, а на практике, — крайне сложно. К тому же доверять всю бухгалтерию одному-двум сотрудникам просто небезопасно. Мы же можем выделить клиенту целую команду, в которой будут профессионалы по всем важным областям бухучета. Этот «коллективный разум» никогда не уйдет в отпуск, не заболеет, застрахован от случайных ошибок и штрафов. Больше того, готов предоставить отсрочку платежа! Бухгалтера с «такими опциями» нанять невозможно.

Отсрочка платежа — востребованная услуга?

Когда компания только начинает большой проект — да, отсрочка актуальна. Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество и с пониманием относимся к трудностям начального периода, поэтому иногда готовы предоставить отсрочку платежа в 30-60 дней даже новым клиентам. На практике руководство предприятий с участием иностранного капитала считают это важным фактором.

Есть какие-то типовые ошибки, которые совершают иностранные компании, начинающие вести бухгалтерию в России?

Есть целый ряд подводных камней, на которые налетают все, кто нанимает бухгалтера, плохо знакомого с особенностями ВЭД, особенно при создании компании с участием иностранного капитала с нуля. Типичные ошибки связаны с контролируемой дебиторской задолженностью, ввозом оборудования из-за рубежа и т.д. Эти ошибки приводят и к переплате налогов, и к карательным мерам со стороны валютного контроля, и даже к штрафам. Мы давно разобрали все эти кейсы и способны предупредить появление любых проблем в этих областях.

Какие еще критерии есть у предприятий с участием иностранного капитала при выборе поставщика услуг?

Ответить на этот вопрос мы можем лишь исходя из своей практики. Во-первых, у компании должна быть безупречная репутация. Если о вас есть негативные отзывы — это существенно осложнит прохождение отбора. Во-вторых, наличие специалистов со знанием иностранного языка станет весомым критерием в вашу пользу. Также стоит отметить, что обращается внимание и на наличие системы контроля качества, капитализацию компании, материально-техническую базу. Если все это есть и стоимость ваших услуг соответствует рынку, то смело можете подавать документы в отдел закупок. ГК «МАЛТОН» уже более 15 лет в полной мере соответствует всем этим критериям при оказании услуг по бухгалтерскому и налоговому учету.

Бухгалтерский учет — это ведь не только отчетность, но и инструмент развития компании.

Безусловно. Миссия «МАЛТОН» — внести вклад в рост и развитие своих клиентов. Наши сотрудники постоянно учатся, повышают квалификацию, осваивают новые технологии и сервисы. И готовы использовать эти знания на благо клиента. Кроме того, мы держим руку на пульсе, знаем обо всех программах государственной поддержки бизнеса, действующих в регионе, и готовы сориентировать клиента для наиболее комфортной работы в Калужской области.