

Бізнес у подарунок!

Компанія «Вікторія» започатковує унікальну Програму сприяння розвитку підприємництва в м. Чернівці – «Бізнес у подарунок». Завданням Програми є створення лояльних умов для започаткування бізнесу, підвищення підприємницької культури виходячи з соціальної відповідальності.

Програма передбачає надання повного комплексу послуг бізнесменам-початківцям по реєстрації підприємця чи підприємства без фінансових обтяжень.

Зокрема, Програма передбачає надання безкоштовних послуг бажаним:

zareєstrуватись підприємцем:	zareєstrувати підприємство (ТОВ або ПП):
<p>а) ми проведемо оптимальне початкове бізнес- та податкове планування;</p> <p>б) допоможемо у підборі видів діяльності згідно чинного КВЕД;</p> <p>в) сформуємо реєстраційну картку;</p> <p>г) подамо* пакет необхідних документів для реєстрації Державному реєстратору;</p> <p>д) отримаємо* Виписку з Державного реєстру та передамо замовнику.</p>	<p>а) ми проведемо оптимальне початкове бізнес- та податкове планування;</p> <p>б) допоможемо у підборі видів діяльності згідно чинного КВЕД;</p> <p>в) сформуємо установчі документи та реєстраційну картку;</p> <p>г) подамо* пакет необхідних документів Державному реєстратору;</p> <p>д) отримаємо* пакет документів з реєстрації та передамо замовнику.</p>

** подання та отримання документів працівниками Компанії «Вікторія» у Державного реєстратора проводиться на підставі нотаріально посвідченої довіреності замовника. Вартість довіреності, сума реєстраційного збору та банківські послуги покладаються на замовника. Інші витрати замовника відсутні*

Розпочніть власний бізнес економно!

!!! обмеження для участі в Програмі !!!

Програмою не зможуть скористатись:

- різного роду посередники в реєстрації;
- юридичні особи;
- фізичні особи-іноземці та особи без громадянства;
- замовники щодо реєстрації юридичних осіб, де двоє або більше засновників;
- замовники, які вже є засновниками (учасниками) інших юридичних осіб.

Компанія «Вікторія» в односторонньому порядку може встановити додаткові обмеження щодо умов Програми та участі учасників.

Програма сприяння розвитку підприємництва діє до 01.07.2014р., проте може бути продовжена (слідкуйте за новинами на сайті, в наших групах *Однокласники, ВКонтакте та Facebook*).

Програма дійсна тільки для м. Чернівці.

Участь в програмі передбачає особисту присутність замовника для оформлення Формуляру замовлення. Запис по телефону 095-595-7777.

[youtube]<https://www.youtube.com/watch?v=rGZJAjwPuYA>[/youtube]

Адміністрація

Компанії "Вікторія"

Регистрация компаний и другие услуги для бизнеса на Кипре

Компания «Виктория» в сотрудничестве с кипрскими партнерами расширяет перечень предоставляемых услуг. Все, что может быть связано с Кипром – теперь становится ближе.

Итак, о наших новых возможностях и о возможностях наших партнеров.

А) Регистрация компаний юрисдикции Кипра. Используются состоятельными частными лицами для защиты своих активов (недвижимость, инвестиционные портфели, денежные средства и т.д.), налоговые и связанных с ними правовые консультации и рекомендации по использованию кипрских холдинговых компаний, используемых для владения на правах собственности недвижимостью по всему миру. Мы можем работать с вами и клиентами в выработке для них решения, которое будет как налогово-эффективным, так и защищающим их активы.

Б) Открытие банковских счетов во всех основных банках на Кипре. Вместе с другими сопутствующими услугами, такими как кредитные карты, механизмы для корпоративных и персональных кредитов и т.д. Наши прекрасные отношения со всеми основными банками, работающими на Кипре обеспечивают качественное

обслуживание для наших клиентов . Другими словами, мы предоставляем единый полный спектр услуг для клиентов .

В) Мы предлагаем очень конкурентные условия для создания и управления компанией для юридических лиц, зарегистрированных на Британских Виргинских островах, Великобритании, Гонконге и Сейшельских островах. Мы консультируем клиентов по объединению компаний в тех юрисдикциях с компанией зарегистрированной на Кипре для дальнейшего снижения или даже исключения любых налогов на Кипре, и в то же время поддерживать престиж юридического лица ЕС (через Кипрскую или Великобританскую компанию) .

Г) Кроме того, мы предоставляем 'готовое/полное' решение для клиентов, заинтересованных в учреждении не резидентской Великобританской (не облагаемой налогами в Великобритании) компании, так как мы берем на себя обязательство учредить Британскую компанию, открыть филиал на Кипре, организовать предоставление всех необходимых услуг, таких как Директоров, услуги Секретаря, номинальных акционеров, и др., а так же, организовать подготовку и заполнение нормативной документации и отчетов (аудиторских балансов, налоговых форм и др.) как в Великобритании, так и на Кипре. Поэтому, клиентам всего лишь будет нужен единый пункт связи для всех услуг и нормативных требований, как на Кипре так и в Великобритании, таким образом экономя свое время и деньги.

На основе законодательства Великобритании и положений Договора между Великобританией и Кипром об избежании двойного налогообложения, нерезидентские Великобританские компании освобождаются от налогообложения в Великобритании (для не-UK источников доходов), и когда такие компании открывают филиал на Кипре, то они облагаются налогом в точности таким же путем, как компании зарегистрированные на Кипре (12,5 % от чистой прибыли, и т.д.) на свои дохода во всем мире. Как вы можете очень хорошо понимать, такие компании очень хорошо подходят для международной торговли, инвестиций, холдингов недвижимого имущества и т.д.

Д) Наша фирма предоставляет полные/готовые услуги, относящиеся к Кипрской натурализации (получении паспорта) и требованиям резиденции. В приложении (1) Вы найдете информацию о резиденции на Кипре и о возможности получения гражданства.

**Для получения более подробной информации обращайтесь по тел.:
066-396-84-86**

Отдел развития

Компании «Виктория»

Семинар: Проверки ГНИ. Судебная практика по спорам с органами ГНС

Международный Аналитический Альянс – партнер Компании “Виктория” – 14 февраля 2014г. проводит семинар: «Проверки ГНИ. Судебная практика по спорам с органами ГНС». Докладчик: Управляющий партнер Международного аналитического альянса Елена Жукова – аудитор, адвокат.

В программе семинара:

Проверки органов государственной налоговой службы:

Плановые, внеплановые, выездные, невыездные, встречные, камеральные проверки. Возможность повторных проверок. Проверки по постановлению следователя.

Трансфертное ценообразование. Особенности проверок по ТЦО.

Условия допуска к проверке проверяющих. Основания для внеплановых проверок. «Налоговые ямы», транзитеры, выгодополучатели. Критерии, по которым отбирают объекты проверки.

Как быть, если контрагент не задекларировал налоговые обязательства. Последствия (для продавца и покупателя) при нерегистрации налоговой накладной в едином реестре.

Полномочия и права налоговой милиции и налоговой инспекции.

Как подготовиться к проверке? Основные ошибки, которые допускают субъекты хозяйственной деятельности во время проверок. Как обезопасить предприятие и должностных лиц от противоправных действий проверяющих – практические рекомендации. Действия должностных лиц предприятия во время проверки.

Оформление результатов проверок (акт, справка). Налоговое уведомление-решение. Особые риски – отсутствие НУР (при отрицательном акте проверки).

Процедура административного (досудебного) обжалования налогового уведомления-решения:

Обжалование налогового уведомления-решения в судебном порядке.

Обжалование действий должностных лиц ГНИ.

Судебная практика (споры с ГНС).

Типичные «претензии» ГНИ в актах проверки: исключение из состава расходов маркетинговых и прочих услуг, нюансы взаимоотношений налогоплательщика с розничными торговыми сетями, неспецифические и посреднические операции, курсовые разницы, ограничение сроков отражения отрицательного значения

суммы НДС (1095 дней), «расхождения» по приложению № 5 к декларации по НДС и т.п.

Обжалование аннулирования ГНИ статуса плательщика НДС.

Обжалования действий ГНИ по непризнанию «как налоговой декларации» сданной отчетности.

Признание ГНИ договоров «никчемными».

Понятие ничтожной сделки. Схемы минимизации и конвертации денежных средств в наличные («безтоварность» договора, легализация товара). Аргументы налоговой относительно сомнительности сделок. Отработка поставщиков «по цепочке поставки».

Судебная практика по искам ГНС о признании сделки недействительной как заключенной с целью противоречащей интересам государства. Судебные доктрины необоснованной налоговой выгоды (деловой цели) и недобросовестного налогоплательщика. Разъяснения ВАСУ.

Возможности судебного обжалования при отсутствии НУР (налогового уведомления-решения).

Влияние уголовных дел в отношении должностных лиц налогоплательщика или же должностных лиц его контрагентов (ст. 205, 212 УК) на административный процесс по обжалованию НУРа по «никчемным» договорам.

Практика защиты.

Доказательство реальности операции (транспортирование товара, оприходования и складского перемещения товара, качества товара, налогового статуса контрагента и пр.). Использование экспертных заключений и показаний свидетелей.

Нестандартные методы защиты: применение нормативных актов специальных отраслей права с целью повышения эффективности защиты в процессах по «никчемным» договорам (лицензионные условия, инструкции НБУ, закон о госрегистрации, нормативные акты по охране труда и т.п.)

использование технической документации, создаваемой при выполнении договоров, признанных ГНИ «никчемными» и пр.

Практика международных судов (ЕСПЧ) в процессах по «никчемным» договорам.

Как еще можно бороться с налоговиками?

Использование структур Миндоходов («Пульс Налоговой», Управление внутренней безопасности). Возможность обжалования противоправных действий налоговиков в прокуратуре. Какие статьи уголовного кодекса нарушают налоговики при проверке? Возможность открытия уголовного производства в отношении проверяющего инспектора.

На семинаре автор знакомит слушателей с эксклюзивными разработками (собственная судебная практика), а также дается общий анализ наиболее интересных и типичных решений судов по указанной тематике.

Тел (044) 492-92-08 Тел/факс (044) 463-68-21

E-mail: saivena@svitonline.com

**Место проведения – Киев, ул. Малышко, 1
(гостиница «Братислава»)**

СТОИМОСТЬ

1200 грн. за одного участника.

1150 грн. – при оплате **до 07.02.14.**

Для второго и третьего участника **скидки – 5% и 7%** соответственно.

В стоимость входит: информационно-консультационное обслуживание на семинаре, сборник материалов, кофе-брейк, обед в ресторане, обсуждение докладов и обмен мнениями с лектором.

Источник: Сайт Международного Аналитического Альянса

Підписку на “Інтерактивну бухгалтерію” можна оформити в офісі Компанії «Вікторія»

Компанія «Вікторія» стала партнером продаж видання «Інтерактивна бухгалтерія». Електронна газета «Інтерактивна бухгалтерія» – це професійне щоденне електронне видання для аудиторів, бухгалтерів, фінансистів, юристів, власників бізнесу, керівників, кадровиків, викладачів та студентів облікових і фінансових дисциплін.

Періодичність виходу: із червня 2013 року газета виходить у щоденному режимі (у робочі дні).

Протягом тижня в Електронній газеті передплатник отримає:

– *більше ніж 100 професійних новин із поясненнями змісту*

нововведень;

– більше ніж 50 аналітичних статей, оглядів, методичних матеріалів;

– більше ніж 50 коментарів найкращих експертів України до нових документів та офіційних роз'яснень органів влади;

– тексти всіх нових нормативних документів;

– унікальні й ексклюзивні тематичні проекти та добірки аналітики, необхідні для щоденної роботи;

– постійний доступ до всієї бази матеріалів газети «Інтерактивна бухгалтерія»;

– бланки звітності, зразки договорів і первинних документів.

Більш детальну інформацію щодо умов, деталей та передплати можна отримати за телефоном: **+38(050)-404-87-38**.
Відповідальний – Лисенко Роман Григорович, керівник Підрозділу продаж ІТ-продуктів Компанії «Вікторія».

Підрозділ продаж

ІТ-продуктів

Компанії «Вікторія»

**Качественное программное
обеспечение для менеджера по**

продажам

Компания «Виктория» стала партнером IT- компании Katet-Software в продаже программного обеспечения CRM «Система управления клиентами, задачами и счетами» (далее – КТТсrm) .

Основные задания, которые решает КТТсrm:

1. **Удобное ведение клиентской базы.** Единая база данных клиентов и полная история взаимоотношения с ними позволяет не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих.
2. **Эффективное планирование продаж.** CRM система позволяет оценивать объем и вероятность сделок, управлять бизнес-процессами продаж, следить за состоянием сделок и анализировать действия конкурентов.
3. **Контроль работы менеджеров.** С помощью КТТсrm системы руководитель может контролировать показатели работы менеджеров (воронка продаж), выполнение планов продаж и соблюдение сроков оплаты.
4. **Обеспечение системности в управлении продажами.** КТТсrm помогает сотрудникам планировать продажи, организовать управление сделками и оптимизировать каналы продаж поскольку хранит полную историю общения с клиентами.
5. **Увеличение продаж существующим клиентам.** Увеличить объемы кросс продаж и допродаж клиентам, группировать клиентов по различным параметрам и выявлять их потенциальные интересы – все это позволяет сделать КТТсrm.
6. **Увеличение общей эффективности работы.** Поставленные задачи в КТТсrm помогают сотрудникам не пропустить важные дела, контролировать использование рабочего времени и планировать загрузку на будущие периоды.

Детальную информацию о Системе управлениями клиентами, задачами и счетами – КТТсrm, о возможности заказа, условиях использования можно получить по этой ссылке [КТТсrm – как купить].

Подразделение продаж

IT-продуктов

Компании «Виктория»