Денис Шурупов

Амбициозность, новаторство, смелость... Таким качествам современных предпринимателей можно только позавидовать. Некоторые относятся к ним с предубеждением, но даже у закоренелых скептиков успешность молодых бизнесменов вызывает уважение. Создать свой бизнес с нуля, удержаться в «экономический шторм» и не выпустить из рук «штурвал» способен только истинный лидер. Да, таких людей единицы, но именно они определяют новые горизонты будущего.
Директор экспертно-оценочной компании «БизнесПрофиль» Денис Шурупов – яркий представитель управленцев нового поколения. Он объединяет людей, способных думать и зарабатывать, стремительно обходит конкурентов и смело идет к поставленной цели.

текст ГАЛИНЫ КАЛАШНИКОВОЙ, фото СЕРГЕЯ ГНЕЗДИЛОВА

Вектор успеха

– Денис Александрович, что определило Ваш выбор профессии?

– Выбор юриспруденции и оценочной деятельности как направления был для меня более чем осознанным, так как я опирался на личный опыт и уже точно знал, какому делу готов посвятить всю свою жизнь. Но к этому выбору я пришел не сразу. Дело в том, что мое первое высшее образование связанно с внедрением информационных систем в сфере экономической деятельности, и с первого года обучения на специальности «прикладная информатика в экономике» я работал по профессии программиста. Оказалось, это не мое. Сидеть сутками за компьютером, занимаясь монотонной работой, попросту надоело. Хотелось других масштабов, развития, новых интересов, самореализации.

Во время учебы на программиста я параллельно осваивал законы юриспруденции в Российском Университете Дружбы Народов. Еще в студенческие годы у меня было намерение открыть собственное дело, поэтому получение юридического образования я считал необходимым. Это стремление знать правоосновы, быть юридически грамотным, компетентным и уверенным в разрешении спорных вопросов на основе понимания закона и сыграло свою предопределяющую роль. Педагоги в РУДН строгие, можно сказать, непреклонные, поэтому и знания я получил основательные. Продолжив образование в этом направлении, я освоил специальность «Оценка бизнеса» в Ставропольском аграрном университете, так как видел явные перспективы развития в этой сфере и ее актуальность. Из этих слагаемых и состоял мой осознанный выбор деятельности.

– Как создавалась и развивалась компания «Бизнес Профиль»?

– Компанию мы создавали с нуля. К тому времени у меня уже был опыт управления – я возглавлял некоторое время небольшую IT-компанию. Поэтому у меня было четкое представление о ведении бизнеса, о его «подводных камнях» и возможных «точках роста».

В самом начале наш коллектив состоял всего из двух человек: я занимался административной работой, поиском клиентов, а оценщик выполнял заказы. Благодаря качеству работы и тому, что нам удавалось нередко выигрывать государственные тендеры, компания стала узнаваемой в крае, постепенно укрепляла свой статус. Через год, так как квалификация нам позволяла, сформировалось еще одно направление работы – судебно-оценочная экспертиза. Штат сотрудников увеличился, мы начали взаимодействие с судебными учреждениями в качестве судебных оценщиков. Дальнейшее расширение спектра услуг – юридическое направление – возникло по запросу наших клиентов. Они были заинтересованы в том, чтобы их вопросы решались специалистами одной компании. Это очень эффективно. Клиент приходит к нам со своей проблемой, мы занимаемся ею, и, образно говоря, выдаем готовое решение «под ключ». В итоге сформировалась единая концепция деятельности компании «Бизнес Профиль».

– Какие направления работы Вашей компании сегодня особенно актуальны?

– Я считаю, что каждая услуга, предлагаемая нами, востребована. Но, не стану скрывать, особым спросом пользуется оспаривание кадастровой стоимости. Это объясняется как самой потребностью собственников, заинтересованных в уплате налогов исходя из реальной стоимости объектов их недвижимости, так и универсальным подходом, который мы применяем в ведении таких дел. Переоценка кадастровой стоимости подразумевает прохождение нескольких этапов, которые мы осуществляем в рамках деятельности и компетенции нашей компании. Мы проводим оценку объекта, получаем заключение СРО, осуществляем юридическую поддержку процедуры оспаривания. Такое взаимодействие узконапрвленных специалистов в рамках одной организации дает свой результат. Мы не проиграли в суде ни одного дела по оспариванию кадастровой стоимости. А это самый наглядный показатель качества нашей работы.

– Оспаривание кадастровой стоимости стало камнем преткновения для собственников и государства. При

любом «раскладе» остаются недовольные.

– Земельный налог – единственный, который всецело остается в рамках того муниципалитета, на территории которого находится участок. Естественно, за счет него формируется значительная доля местного бюджета. Так получается, что наша деятельность косвенно влияет на снижение этих налоговых поступлений. И тут самое важное – соблюсти тонкую грань, которая позволяет и государству не навредить, и предприятию помочь. Но позиция нашей компании заключается в убеждении, что отдельная административная единица не может существовать только за счет одного бенефициара. Выводя налог в рамках реальной рыночной стоимости, мы даем возможность развиваться предприятию без дополнительной финансовой нагрузки. В свою очередь, стабильное предприятие способно выделять деньги на социально значимые проекты, оказывать финансовую помощь образовательным учреждениям, больницам, строить игровые и спортивные площадки.

– Можно ли предсказать исход переоценки? Ведь сам процесс требует больших материальных и временных затрат, а собственники хотят иметь гарантии удачного исхода дела.

– Владельцы земельных участков или объектов капитального строительства, убедившись в том, что налог с них взимается с учетом кадастровой стоимости, могут обратиться к нам, для того чтобы сделать примерный расчет экономии по налогообложению. Самый удобный для потенциальных клиентов способ – заполнить соответствующую форму на нашем сайте. В течение часа наш менеджер дает ответ, насколько мы сможем снизить кадастровую стоимость земельного участка, исходя из реальных возможностей. Это абсолютно бесплатная процедура. Она предоставляет данные о том, какова текущая стоимость объекта, какой она будет после оспаривания и сколько средств будет затрачено на судебные тяжбы.

ПРО КРИЗИС

«Главное – выстоять, перетерпеть, а это под силу только самым стойким и целеустремленным. За периодом спада всегда следует резкий взлет вверх, когда денежные издержки восполняются увеличенной в разы прибылью, и компания выходит на новый уровень».

– Насколько востребованы юридические услуги Вашей компании?

– До недавнего времени «БизнесПрофиль» воспринимали как экспертно-оценочную компанию. Но за последний год к нам все больше обращаются по юридическим вопросам, которые мы решаемым в арбитражном суде. Дела эти достаточно резонансные и в плане юридической практики очень интересные.

Довольно часто мы участвуем в судебных разбирательствах, рассматривающих дела о перезаключении договоров об аренде с пайщиками. Это связанно с тем, что участились случаи «переманивания» пайщиков недобросовестными арендаторами, которые обещают владельцам земли «золотые горы», а по факту ничего не платят. Наша задача – отстоять интересы пайщиков в такой ситуации.

– Как Вы оцениваете работу собственного коллектива, ведь имидж компании напрямую зависит от уров-

ПРО ПАТРИОТИЗМ

«Я считаю, что Россия – страна больших возможностей. Лично для себя я непреодолимых препятствий в развитии собственного бизнеса не вижу. Да, сейчас мы переживаем экономический кризис, но это лишь переходный этап, дающий ресурсы для дальнейшего роста».

ня профессионализма ее сотрудников?

– Я лично контролирую ход каждого дела. Сейчас это довольно сложно, так как количество наших клиентов увеличивается с каждым днем, но только отслеживая работу каждого сотрудника, я уверен в качестве услуг нашей компании. В компетенции своих коллег сомневаться не приходиться – я лично набирал персонал, признаюсь, иногда даже переманивал специалистов из других компаний. Но контроль считаю необходимой мерой. Ведь на мне лежит ответственность перед клиентами за качество услуг и обязательство перед коллективом по своевременной выплате заработной платы.

Оценивать работу своих сотрудников мне позволяет дополнительное образование. Когда мы вводим очередную услугу, я обязательно прохожу обучение по новому направлению – таким образом, уровень моей компетенции позволяет мне объективно судить о проделанной работе.

Я убежден, что дополнительное образование помогает развитию компании. Его эффективность подтверждает практика. Сравнительно недавно я стал выпускником «Бизнес-Молодости» – глобального проекта, нацеленного на оптимизацию бизнес-решений. Взяв на вооружение идеи сообщества молодых и успешных предпринимателей и внедрив их в работу компании, я увеличил поток клиентов в три раза. Поэтому на обучающие семинары, в которых штат компании участвует в полном составе, я постоянно выделяю время и деньги. Поверьте, оно того стоит!

– Кто является основными клиентами «Бизнес Профиля»?

– В начале развития нашей компании основным контингентом заказчиков были физические лица. Это объясняется тем, что для начинающей фирмы достаточно сложно заполучить в клиенты предприятие или большую организацию. Но на сегодняшний день основная часть наших клиентов – юридические лица. Занять свою нишу в сфере оказываемых нами услуг непросто. Но нам удалось создать себе хорошую деловую репутацию, завоевав доверие своих клиентов.

– Работа на результат – Ваш главный принцип?

– Да, конечно. Особенно когда это касается оспаривания. Мы не можем прописать в договоре, что даем 100% гарантии успешного исхода дела, но мы его действительно добиваемся. Даже если дело переходит на рассмотрение в следующую инстанцию, мы не требуем дополнительной платы, потому что берем деньги только за результат.

– Не самый прагматичный подход...

– Нам многие так говорят. Но на самом деле, наша лояльность в ценообразовании играет свою, положительную роль.

Мы – клиентоориентированная компания. Если мы видим, что в конкретном случае дело клиента можно решить за два-три дня, то снижаем стоимость услуги в соответствии с нашими трудозатратами. Довольные клиенты рекомендуют нас своим знакомым, и мы «наверстываем упущенное».

– Каким Вы видите дальнейшее развитие вашего бизнеса?

– Многопрофильность нашей компании позволяет позиционировать себя как аналог консалтинга, предоставляющий широкий спектр юридических, оценочных и экспертных услуг. Это дает нашим клиентам возможность решать свои вопросы, используя комплексный подход, и получать оптимальный результат. Также, учитывая потребность наших постоянных клиентов, мы расширили диапазон наших услуг землеустроительными работами – это и подготовка межевых планов, и выдел земельных долей, и полный спектр геодезических услуг. Мы продолжим расширять свою клиентскую базу по Ставропольскому краю и в ближайшем будущем планируем выйти за его пределы, открыв офисы компании «БизнесПрофиль» в Ростовской области. Это решение было принято после заключения нескольких договоров с ростовскими клиентами, и осознания восстребованность наших услуг и в соседних регионах.

– Понятно, что ритм Вашей жизни не предполагает наличия свободного времени. Но если появляется такая возможность, чем предпочитаете заниматься?

– Свободное от работы время я провожу со своей семьей – женой Ириной и сыном Святославом. Мы вместе гуляем, играем с сыном, в общем, наслаждаемся общением друг с другом. На все остальное времени, увы, не хватает. Семья и работа – мои главные приоритеты. Хотя я очень люблю спорт и в юности серьезно занимался боксом. Иногда удается вырваться в спорт зал, но не так часто, как хотелось бы.

– Жена поддерживает Вас во всем?

– Поддерживает. Но если ей что-то не нравится, она говорит об этом прямо. За откровенность, умение говорить правду, я ее и полюбил. Благодаря нашей взаимной открытости у нас не бывает ссор и недопонимания. А мир в семье создает надежный тыл и обеспечивает счастливое детство нашему сыну.

ПРО РОДИТЕЛЕЙ

«Я безмерно благодарен своим родителям за те жизненные ценности и ориентиры, которые они закладывали в меня с раннего детства. Они поддерживали меня на всех этапах личностного и карьерного роста, радуясь моим успехам и веря в то, что я смогу достичь поставленных целей. Даже сейчас, когда я твердо стою на ногах и уже сам помогаю родителям, авторитет отца и забота мамы имеют для меня самую высокую значимость».