

# ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВА

БИЗНЕС КАК ЧАСЫ.  
ЗАВЕДИ ПРАВИЛЬНО И  
СЛЕДИ ЗА ДОХОДАМИ

1000 бестселлеров

Елена Васильева

**Бизнес как часы. Заведи  
правильно и следи за доходами**

«1000 бестселлеров»

2018

УДК 65.0  
ББК 65.9(4Рос)29-21

**Васильева Е. В.**

Бизнес как часы. Заведи правильно и следи за доходами /  
Е. В. Васильева — «1000 бестселлеров», 2018 — (1000  
бестселлеров)

ISBN 978-5-906907-20-2

Книга «Бизнес как часы» написана для предпринимателей, руководителей компаний, директоров по развитию, собственников, менеджеров, маркетологов. Она может быть использована в качестве учебного пособия при изучении маркетинга, продаж, открытия и развития бизнеса. Задача книги – помочь выбрать направление бизнеса и способы его развития, открыть свое дело и организовать первые продажи, осуществлять маркетинг и PR с нулевым бюджетом, своими силами. Книга написана в виде ответов на вопросы, которые автор слышит в течение 27 лет из уст предпринимателей. Автор консультирует бизнесменов, изучает проблемы и помогает решать их на практике.

УДК 65.0  
ББК 65.9(4Рос)29-21

ISBN 978-5-906907-20-2

© Васильева Е. В., 2018  
© 1000 бестселлеров, 2018

# Содержание

Введение	5
Глава I	8
Создание высокодоходной бизнес-идеи	8
Перспективы развития	12
10 ошибок малого бизнеса, тормозящих его развитие в большой	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **Елена Васильева**

## **Бизнес как часы. Заведи правильно и следи за доходами**

### **Введение**

Уважаемый читатель!

Эта книга написана для вас, если вы все же решились открыть свой бизнес, рассудив: «Я тоже так могу». Со стороны вам были видны все ошибки вашего бывшего работодателя. Но теперь – другое дело. Теперь, думаете вы, все пойдет по-другому, и все поймут, как вас недооценивали. Все правильно, так и будет! Сейчас вы строите свой бизнес, основываясь на своем опыте и знаниях.

Однако через один-два года вы осознаете, что находитесь там же, где ваш бывший работодатель. Денег катастрофически не хватает, кредит за бизнес выплачивает вся семья, «любимый» работник ушел с вашими клиентами открывать собственное дело.

О том, как не разориться, развивая собственный бизнес, как выстроить безопасную кадровую политику на первых порах, расскажет эта книга. Если, прочитав ее до конца, вы выполните все рекомендации, ваш бизнес станет источником постоянного дохода, безопасным местом творчества и саморазвития.

Я помню свой последний разговор с бывшей сотрудницей, которую очень полюбила, поделилась с ней опытом и основными принципами организации, сделала своим партнером. Я сидела и считала лампы на потолке, чтобы не начать просто орать в ответ на ее слова: «Ты же ничего не делаешь, ты здесь не нужна. Ну хочешь, можешь работать ежедневно руководителем отдела на окладе. А я дома посижу, у меня дела, дети, я занимаюсь развитием». И в голове была только одна мысль: «Что я сделала не так, позволив сотруднику через год после начала партнерства начать «вытирать об меня ноги», а потом выгнать?» Мы разошлись с этой женщиной, разделив клиентов. Пострадали все: клиенты, сотрудники, я. Самое интересное, что ее бизнес тоже перестал развиваться после разделения. Значит, пострадала и она, увлекшись гордыней.

Как избежать таких неприятных и грубых ошибок? Об этом читайте в книге.



Меня зовут **Елена Васильева**. Я генеральный директор и собственник аудиторской компании «Форос Аудит». Мой личный опыт в сфере бухгалтерского и налогового учета – 27 лет. Опыт организации бизнеса и консультирования – 12 лет.

Более 1000 руководителей предприятий малого бизнеса являются клиентами компании «Форос Аудит», получающими бизнес-консультации.

Книга основана на собственном 12-летнем опыте развития и продаж «с нуля». Первые 6 лет доход в моем бизнесе ежегодно рос вдвое. В период экономического спада и повального разорения бизнесов наши доходы ежегодно растут на 20 %.

Книга поможет вам избежать конфликтных ситуаций при общении с сотрудниками, повысить доходы. Она обезопасит ваш бизнес, повысит вашу личную эффективность на 10 %.

Автор выражает благодарность Александру Белановскому, Жанне Фроловой, Алене Дегтяревой и Анне Шаматалюк за терпение, мудрые рекомендации, работу с книгой, а также всем нашим сотрудникам, партнерам и клиентам за вдохновение, поддержку, интересные вопросы и опыт! Без их участия книги бы не было!

Учителя Елены Васильевой:

✓ Александр Белановский. Бизнес-тренер по личностному росту и увеличению личных доходов, основатель и руководитель Тренингового центра BizMotiv. Сегодня его методики изучают сотни тысяч людей на всем русскоязычном пространстве. Телеканал «МИР» назвал Алек-

сандра Белановского ведущим бизнес-тренером Рунета. Его материалы публикуют ведущие российские СМИ: «Аргументы и факты», «Ведомости», «Первый канал», «Россия 24».

✓ Алекс Айвенго. Предприниматель. Эксперт по массовой продаже интернет-семинаров и тренингов.

✓ Тимур Соколов. Консультант по стратегическим вопросам, проводит сессии стратегического планирования для владельцев и первых лиц бизнеса, чтобы решить сложные вопросы, преодолеть кризисные ситуации и наметить эффективные пути выхода на новый уровень.

✓ Николай Рысев. Известный тренер по продажам, основатель компании Rescont, писатель. Автор книг по продажам: «Активные продажи», «Большие продажи», «Стратегии переговоров», «Манипуляции и влияние в продажах». Провел порядка 1000 корпоративных тренингов для 40 отраслей бизнеса. Разработал методики работы с большими группами, групповых упражнений, контроля групповой динамики.

✓ Иван Гошев. Тренер НЛП международной категории (с 2008 года), коуч, практикующий специалист по генеративным трансам и коучингу (Stephen Gilligan, Robert Dilts), кандидат физико-математических наук. Создатель тренингового центра «Другие игры».

# Глава I

## Рост и развитие бизнеса. Первые шаги к продвижению

### Создание высокодоходной бизнес-идеи

Все большое начинается с малого. И бизнес тоже. Как же создать суперкрутой бизнес и идею «с нуля»?

Итак, создаем малый бизнес. Что это такое и как он появляется на свет?

Малый бизнес с точки зрения законодательства Российской Федерации описан Федеральным законом от 24.06.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в России». К субъектам малого и среднего бизнеса относятся зарегистрированные в соответствии с законом Российской Федерации хозяйственные общества, партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели в том случае, если они соответствуют хотя бы одному из следующих требований:

#### 1. Форма собственности:

1) суммарная доля участия РФ или субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций и объединений, благотворительных и иных фондов в Уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью не превышает 25 %, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает 49 %;

2) акции Акционерного общества, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, относятся к акциям высокотехнологичного инновационного сектора экономики;

3) деятельность хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной собственности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) соответственно таких хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств), бюджетным, автономным, научным учреждениям, либо являющимися бюджетными учреждениями (автономными учреждениями), образовательными организациями высшего образования;

4) хозяйственное общество, которое получило статус участника проекта, в соответствии с Федеральным законом от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»;

5) учредителями (участниками) хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств являются юридические лица, включенные в утвержденный Правительством РФ перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности в формах, установленных Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Предприятия, включаемые в Перечень, должны соответствовать одному из следующих критериев:

- юридическое лицо является ПАО (Публичным акционерным обществом), не менее 50 % акций которого находится в собственности Российской Федерации, или хозяйственными обществами, в которых данные публичные акционерные общества имеют право прямо и (или) косвенно распоряжаться более чем 50 % голосов;

- юридические лица являются государственными корпорациями, учрежденными в соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;



- акционеры Российской Федерации, субъекты РФ, муниципальные образования, общественные и религиозные организации и объединения, благотворительные и иные фонды в Уставном капитале ПАО владеют не более чем 25 % акций общества, а суммарная доля владения акциями иностранных юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает 49 %.

## **2. Численность.**

В перечисленных предприятиях малого бизнеса средняя списочная численность работников за предшествующий календарный год не превышает предельных значений среднесписочной численности работников для субъектов малого предпринимательства, а именно от 101 до 250 человек для средних предприятий и до 100 человек для малых предприятий. Среди малых предприятий выделяются микропредприятия, численность которых составляет до 15 человек.

## **3. Доход предприятия.**

Доход вышеуказанных предприятий, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предыдущий календарный год, который определяется в порядке, установленном Законом РФ «О налогах и сборах», суммируется по всем осуществляемым видам деятельности, применяется по всем налоговым режимам, не должен превышать:

- для микропредприятий 120 млн руб.;
- для малых предприятий 800 млн руб.;
- для средних предприятий 2 млрд руб.

## **4. Изменение категории.**

Изменение категории субъекта малого или среднего предпринимательства может быть осуществлено в течение трех календарных лет, если предельные значения выше или ниже указанных. Это означает, что вы можете потерять статус субъекта малого и среднего предпринимательства, если параметры вашего бизнеса меняются год от года в течение трех лет, следующих один за другим.

Теперь, понимая, какие предприятия можно отнести к малому и среднему бизнесу, уместно перечислить выгоды, которые дает статус субъекта малого и среднего предпринимательства.

1) Получение субсидий от Центра занятости в сумме 58800 руб., которые предоставляются на безвозмездной основе и могут быть направлены на компенсацию расходов на оплату госпошлины за госрегистрацию, за совершение нотариальных действий при госрегистрации, изготовление печатей и штампов, приобретение различных бланков, услуги правового характера, консультации. При этом получателю субсидии должно быть более 18 лет, гражданин должен иметь статус безработного и получать пособие от Центра занятости.

2) Получение Гранта. Обычно Грант предоставляется начинающему предпринимателю региональными властями на безвозмездной и безвозвратной основе в сумме до 300 тыс. руб. одновременно. В 2017 году на такой Грант могли рассчитывать начинающие фермеры, причем сумма может достигать 3 млн руб. А начинающие семейные животноводческие фермы могли получить Грант на сумму до 30 млн руб. Министерство сельского хозяйства упростило процедуру получения Гранта в сумме до 3 млн руб.



3) Федеральная программа поддержки бизнеса, которую осуществляет Минэкономразвития, Корпорация «МСП» и АО «МСП-Банк». Минэкономразвития осуществляет программу поддержки бизнеса в регионах. Корпорация «МСП» занимается различными задачами, в том числе оказывает финансовую, имущественную, юридическую, методологическую поддержку инвестиционным проектам. Эти программы работают. Например, Корпорация «МСП» абсолютно бесплатно может подготовить вам документы для регистрации. Банк АО «МСП-Банк» осуществляет финансовую поддержку предпринимательства, в том числе кредиты, микрозаймы, лизинг на покупку основных средств, финансирование под уступку денежных средств с дебитором. Банк АО «МСП-Банк» может предоставить кредит начинающему бизнесу, в отличие от всех других банков.

4) Помощь различного характера целевым научно-техническим проектам от «Фонда содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы».

5) Субсидии и прочая финансовая помощь от Минсельхоза России субъектам малых форм хозяйствования на селе (начинающие фермеры, животноводческие фермы, земельные участки в собственность для крестьянских и фермерских хозяйств).

6) Льготная аренда в бизнес-инкубаторах, промышленных парках, технопарках. Наиболее перспективные проекты, которые проходят конкурсный отбор, получают такие места и становятся резидентами технопарков.

7) Получение субсидий на возмещение процентов по кредиту. Минсельхоз России дает субсидии на проценты по кредиту на обновление основных средств в рамках вышеуказанных программ по сельскому хозяйству.

Итак, к примеру, компании из Москвы, чтобы рассчитывать на получение субсидий, нужно:

- относиться к субъектам малого и среднего предпринимательства;
- осуществлять деятельность в качестве резидента технопарка;
- быть зарегистрированным на территории Москвы;
- не иметь задолженности по налогам и сборам более трех месяцев;
- не иметь незавершенных договоров на предоставление субсидий из бюджета Москвы;
- не иметь нарушений по договорам, обеспеченным за счет средств бюджета города

Москвы;

- иметь кредитный договор с кредитной организацией, которая включена в перечень кредитных организаций, отобранных в установленном порядке АО «Федеральная Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

Также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют массу льгот и по налогообложению, и по упрощенному бухгалтерскому учету, и по кассовым методам, плюс отсутствие проверок. Все это дает некоторый простор и свободу малому бизнесу.



## Перспективы развития

Думающий предприниматель всегда размышляет, есть ли перспективы у его малого бизнеса стать большим, надо ли ему это в принципе. Например, небольшая автомастерская в гараже вряд ли вырастет до большой станции техобслуживания или тем более автозавода. Однако постепенный рост возможен. Есть вероятность, что микропредприятие станет малым, а из малого средним и т. д.

У малого предприятия в экономике своя немаловажная роль. Малые предприятия либо развивают новые направления бизнеса, инновационные для потребителей, либо выступают посредниками между большими предприятиями и потребителями.

В России немного предприятий малого бизнеса, развивающих инновации, их всего около 10–20 %. Основная масса – это посредники, маленькие магазинчики, аптеки, химчистки и т. д. Организуя предприятие малого бизнеса, необходимо в первую очередь думать не о росте до большого бизнеса, а о том, как удержаться на плаву, как не погибнуть.

Каждый начинающий предприниматель размышляет, как ему создать такую организацию, которая будет отличаться от всех остальных. Есть два способа, используя один из которых вы получите это преимущество:

- инвестиционный;
- неинвестиционный, собственными силами.

Получая инвестиции на открытие малого предприятия, предприниматель оказывается в ситуации творческой свободы и распоряжается денежными средствами инвесторов.

Практика показывает, что действительно хороших проектов намного меньше, чем инвесторов, желающих вложить свои деньги. Однако надо знать, что инвесторы предпочитают вкладываться в компании, которые уже показали какую-то выручку, уже работают и достигли результатов. Здесь очевидно, что существует некоторый идеологический разрыв между интересами предпринимателя и инвестора: деньги малому предприятию нужны на этапе открытия и становления, тогда как дальше потребность в них снижается. В такой ситуации инвесторам и малому бизнесу приходится искать компромисс и точки соприкосновения своих полярных интересов.

Чтобы выделиться на рынке собственными силами, да и посредством инвестиционного капитала, необходимо иметь определенный тип личности, характер, волю. Такому предпринимателю необходимы определенные личные качества:

- особая предпринимательская жилка, прикладной творческий потенциал. В современном обществе эти качества зачастую подавляются, а на первый план выходит исполнительность, некоторая шаблонность, следование социальным установкам. Специалист, закончивший вуз, чаще всего не имеет ни опыта, ни прикладных знаний для открытия собственного дела. Основная рекомендация такому человеку – попасть в крупную организацию и увидеть на практике, как она работает, как взаимодействуют отделы, как распределяются финансовые потоки;
- широкий кругозор. Замкнутость человека на определенных занятиях, знаниях лишает возможности генерировать новые идеи. Важно разносторонне развиваться, интересоваться культурой и историей, психологией, путешествовать и видеть людей и их потребности;



- умение быть «белой вороной», не таким, как все. Именно такие люди хотят и могут изменить мир;



- умение пользоваться по максимуму своими знаниями, наработками, навыками, ресурсами. Делать выводы даже из ошибок, трансформировать негативный опыт в позитивные изменения.



Предприятия-«посредники», составляющие в малом бизнесе 80–90 % от общего числа, зависят от роста связанного с ними большого бизнеса. Наблюдайте за развитием экономики и технологий в занимаемой нише для того, чтобы своевременно подхватить нововведения. Налаживайте прямую связь с клиентом, интересуйтесь, что необходимо конечному потребителю.

Стремясь вырастить свой бизнес из малого в средний, необходимо задуматься, нужно ли вам это, хотите ли вы изменить настолько свою жизнь. С ростом бизнеса сократится ваше свободное время, уменьшится количество проектов и вырастет их продолжительность.



## **10 ошибок малого бизнеса, тормозящих его развитие в большой**

Любой бизнесмен, начинающий собственное дело, пусть для начала и маленькое, стремится вырастить его в большой бизнес на каждом этапе развития. К сожалению, в погоне за мечтой о большом бизнесе многие компании разваливаются вскоре после открытия. Это кажется невероятным, но 95 % компаний перестают существовать в течение первых 2–3 лет. При этом в нашей стране все еще имеется большой потенциал для развития малого бизнеса. Все еще существуют ниши, в которых можно успешно развиваться и неплохо зарабатывать! Добавим, что наше государство предоставляет низкие ставки по налогообложению и упрощенный режим регистрации предприятия.

Самые распространенные ошибки предпринимателей:

### **1. Копирование идей.**

Малый бизнес, выступающий посредником между большим бизнесом и конечным потребителем, не предлагает ничего нового, а просто обеспечивает определенную цену товара. Стремление завоевать покупателей только с помощью низких цен может привести к гибели компании.

Приобретая франшизу, вы развиваете чужой бизнес. Это минус. Плюсом будет опыт работы и обучение управлению предприятием в процессе работы.

### **2. Отсутствие плана.**

Открывая свою компанию, вы должны четко представлять, что будет с ней через год, через два года. Каковы цели вашего предприятия? Какие расходы и доходы будут на каждом этапе? Какими будут ваши действия при получении меньшей прибыли, чем вы рассчитывали? Проработанный план даст вам четкое понимание временных и финансовых рамок, а также последовательность ваших действий.

### **3. Безальтернативность подрядчиков.**

В случае отказа от работы с вами со стороны поставщиков или сотрудников вам необходимо иметь запасной вариант. Расчет только на конкретные имеющиеся связи – это слабая позиция. Важно иметь альтернативные варианты.

### **4. Безграмотное распоряжение финансами.**

Когда ваш бизнес начинает приносить доход, очень важно расставить приоритеты. Развивая бизнес, не наносите ему ущерб своими личными сиюминутными прихотями и потребностями, будь то новая машина или ноутбук. Необходимо помнить о развитии компании и следовании плану. Сделайте резерв денежных средств – для экстренных ситуаций и для ежемесячных постоянных расходов. Особенно если ваш бизнес еще в процессе становления.

### **5. Транжирство.**

Для стартапов очень важно понимание приоритетов компании, важно выжить, а не потратить на имиджевые вещи все получаемые денежные средства.

### **6. Незнание своих клиентов.**

Непонимание своей целевой аудитории, ее потребностей, интересов, заинтересованности в определенных товарах/услугах. Знайте своего клиента «в лицо», понимайте его потребности и предлагайте нужные ему товары. Это поможет удержаться на плаву.

### **7. Излишняя самоуверенность.**

Отказ от обучения для себя лично и для своих сотрудников – самонадеянный расчет на собственные силы. Таким образом, не имея достаточной компетенции, вы будете привлекать посредников, переплачивая им за работу. Либо будете и дальше нанимать сотрудников, которые могут также безграмотно выполнять непонятную для вас работу.

### **8. Упрямство.**

Если спустя 2–3 года роста бизнеса так и не произошло, необходимо иметь силу и волю прекратить им заниматься. Лучше идти в другом направлении, чем продолжать тратить время и деньги на неуспешное предприятие.

#### **9. Отсутствие терпения.**

Ничуть не лучше упрямства и нетерпеливое ожидание прибыли уже через 2–3 месяца работы новой компании. По прошествии года закрывать предприятие нет смысла – это очень незначительный срок. Возможно, при должных усилиях еще через год вы избавитесь от убытков, и ваша прибыль будет неуклонно расти.

#### **10. Распыление на несколько проектов.**

Порой возможности так и идут к вам в руки, и не хочется отказываться ни от одной. Однако, открывая несколько стартапов одновременно, есть вероятность не преуспеть ни в одном из них. Да еще и основной бизнес, приносящий вам доход, стоит на месте, что означает медленное откатывание назад в наших непростых условиях.



Вот как отвечает генеральный директор ООО «АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ ЮРКОНСУЛ» Дмитрий Сергеевич Белов на вопрос о профессиональном росте и углублении в профессию:



## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.