

Серия NON-fiction медали-премии им. Ивана Грозного

Ольга Кускова

# БИЗНЕС- КЛИНИКА



10 случаев выздоровления бизнеса

Non-fiction (ИП Березина)

Ольга Кускова

**Бизнес-клиника. 10 случаев  
выздоровления бизнеса**

«ИП Березина Г.Н.»

2021

УДК 005  
ББК 65.29

**Кускова О. В.**

Бизнес-клиника. 10 случаев выздоровления бизнеса /  
О. В. Кускова — «ИП Березина Г.Н.», 2021 — (Non-fiction (ИП  
Березина))

ISBN 978-5-907451-27-8

Как сделать свою мечту реальностью, совместить профессию с бизнесом и личной жизнью и при этом преуспеть во всем? Возможно ли это? И чем придется пожертвовать? Каждая глава – это решение нестандартных проблем в бизнесе. Найти два ярда инвестиций, не платить налоги, а получить возврат из бюджета по результатам налоговой проверки... Как вам задачки?! Книга о том, как герои решают подобные вопросы, развивают бизнес, не забывая при этом жить и любить. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 005  
ББК 65.29

ISBN 978-5-907451-27-8

© Кускова О. В., 2021  
© ИП Березина Г.Н., 2021

# Содержание

Посвящение	6
Предисловие	7
О чем эта книга	7
Для кого эта книга	8
Глава 1	9
Глава 2	12
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# Ольга Кускова

## Бизнес-клиника: 10 случаев выздоровления бизнеса

*Истории из жизни и работы налогового консультанта, основанные на реальных событиях, о том, как решать сложные задачи в бизнесе*

**NON-FICTION**

**медали-премии им. Ивана Грозного**



© О. Кускова, 2021

© Интернациональный Союз писателей, 2021

## Посвящение

Эту книгу я посвящаю своим любимым родителям.

Папе, который убежден, что человеку надо получить такую профессию, которая всегда прокормит его семью. И мамочке, которая считала, что каждый должен заниматься тем, что нравится, делом, которое по душе, и всегда стремилась дать нам возможность искать себя!

Благодаря им я стала тем, кем стала!

Спасибо вам, родные!

## Предисловие

*С нашим государством нельзя играть в азартные игры, у него вся карта крапленая!*

**Фильм «Гений», 1991 г.**

*Бизнес – это игра.*

*С неограниченным количеством участников.*

*В ней есть победители и проигравшие.*

*В ней есть правила и те, кто играет не по правилам.*

*Бизнес – это азартная игра: один раз попробуешь – и трудно соскочить.*

## О чем эта книга

Эта книга о работе агентства финансового консалтинга «Бизнес и налоги». Она написана в художественной форме, но в ее основе реальная жизнь и события, на самом деле происходящие в консалтинговом агентстве.

Перед вами сборник увлекательных кейсов о нестандартных ситуациях в бизнесе и как из них нужно выходить, с описанием эффективных приемов, позволяющих проще и быстрее добиться успеха, записанных налоговым консультантом после 15-летнего опыта ведения практических дел.

Бизнесом руководят люди – обычные, как мы с вами, разве что более решительные, где-то отчаянные, рискованные, азартные, но всегда увлеченные и целеустремленные. У них так же учащенно бьется сердце, когда они взволнованы, их так же бросает в жар при приближении опасности. Отличает предпринимателей от остальных людей только то, что они продолжают идти дальше. Преодолевая страх, они идут навстречу неизвестности, принимая решения и ответственность за результат. На пути предпринимательства у них – так же, как у других людей, – возникают сложные ситуации, когда непонятно, что делать, и им так же требуется помощь.

Поэтому книга построена так, что каждая глава – это случай «лечения», решения задачи или устранения проблемы в бизнесе клиента.

Героиня этой книги добилась успеха в создании алгоритмов по разрешению проблем бизнеса. Пройдя длинный профессиональный путь и преодолев множество жизненных перипетий, она стала соучредителем и возглавила консалтинговую компанию, сделав своим призванием проработку деликатных задач финансового и правового характера в бизнесе.

Клиенты просят помощи в разрешении сложных ситуаций: рейдерские захваты, внеплановые проверки налоговой инспекции, штраф и судебные споры, поиски инвестиций на покупку или открытие бизнеса. В этом им помогает главная героиня романа, молодая и смелая Ольга.

Между самими учредителями агентства возникают споры, вспыхивают конфликты и вместе с этим растет взаимная симпатия друг к другу. Станут ли партнерские отношения любовными, и сохранят ли они при этом бизнес?

Все это, а также подробные инструкции как выйти из сложившейся ситуации, ищите на страницах книги, основанной на реальных событиях.

## **Для кого эта книга**

Книга предназначена для широкого круга читателей. Она будет полезна руководителям и владельцам компаний, индивидуальным предпринимателям, а также тем, кто только планирует включиться в этот увлекательный мир бизнеса. Всем, кто хочет узнать о его закулисье. Прочитав удивительные, интересные и при этом невыдуманные истории, вы, может быть, поймете, как избежать некоторых ошибок и предупредить нежелательные последствия.

Представленные автором записки показывают на реальных примерах, как можно решать сложные управленческие задачи и что выход есть из любой ситуации, какой бы сложной она ни казалась. Нельзя сдаваться, нужно всегда двигаться вперед!

Эту книгу полезно держать у себя на полке как справочник и путеводитель по сложным ситуациям в бизнесе и, заглядывая в нее, искать пути решения.

В конце книги собраны инструкции, планы-действия и образцы документов, которые комментируют и дополняют решения главных героев книги.

## Глава 1

### Реализуйте мне мою мечту, или Как найти инвестиции на свое дело

В офис зашел солидный человек лет шестидесяти, одетый в дорогой костюм. Чуть-чуть прихрамывая, он уверенно направился к администратору за стойкой. По всему было видно, что человек этот некогда познал власть и богатство, но вместе с тем держался без высокомерия и претенциозности. На пальце, красовался золотой перстень, а на запястье левой руки часы марки Vacheron Constantin.

Сергей Александрович Чадов, так звали посетителя, больше был похож на политика, чем на бизнесмена. И его уверенность, с которой открывают двери ногами, и властный взгляд – все говорило о том, что он здесь хозяин. И здесь, и вообще, куда бы ни зашел. А сейчас он посетил офис консалтингового агентства среднего класса. Довольно просторного для своего сегмента рынка, но вполне рядового по своему дизайну и обстановке. Складывалось впечатление, что человек попал не туда, куда намеревался, и оказался не в восторге от увиденного.

«Ну, хоть секретарша приличная», – подумал он, хотя офис разглядывать не стал: свое мнение он уже сложил по зданию, коридорами которого шел. Если бы не высокие рекомендации о некоей Ольге Викторовне, он бы никогда не заглянул в подобную контору.

«Ладно, посмотрим», – решил посетитель.

– Мне нужна Ольга Викторовна, – сказал господин Чадов симпатичной девушке, сидевшей за стойкой ресепшена<sup>1</sup>.

– Минуту, – ответила Полина – администратор компании.

Она встала и заглянула в кабинет к Ольге Викторовне:

– К вам посетитель, – доложила она.

Ей что-то ответили, Полина вернулась и пригласила, указывая на дверь в кабинет:

– Проходите.

– Здравствуйте! Чадов Сергей Александрович, – представился гость.

– Здравствуйте! Михайлова Ольга Викторовна, – Ольга протянула руку.

– Васков Николай Владимирович – наш исполнительный директор и соучредитель, – представила она человека, находящегося в ее кабинете, который к тому моменту встал и подошел навстречу вошедшему.

Ольга взяла со стола визитки, свою и Николая, и сама передала их гостю. Гость быстро взглянул на них и положил в карман.

– Где будет удобней? – спросила Ольга, указывая одной рукой на диван возле журнального столика, а второй – на кресла за столом для переговоров.

Гость уверенно прошел и сел на диван. Он был спокойный и чувствовал себя не гостем, а как минимум собственником компании.

В кабинет заглянула Полина и предложила чай или кофе. Приняв заказ, она исчезла.

– Мне вас порекомендовал один наш общий знакомый, Арташ Степанович. Сказал, что вы творите чудеса.

– Да, мы с Арташем Степановичем давние друзья. Чем могу быть полезна? – спросила Ольга.

– Я ищу финансирование для покупки золотодобывающей компании, – начал свой рассказ Сергей Александрович. – Я хочу купить золотодобывающую компанию, точнее сказать –

---

<sup>1</sup> Администратор, принимающий гостей; место размещения такого администратора (администраторов) в отелях, офисах и т. п.

две, так как сейчас они неразрывно связаны. Я договорился уже с нынешним собственником, вернее, с бенефициаром, и он готов уступить их мне за два ярда<sup>2</sup>. Надо помочь найти финансирование.

– Хорошо, вам нужны так называемые «длинные деньги»<sup>3</sup>. Что у вас есть, чего ждете от меня, от нас? – спросила в возникшую паузу Ольга.

Зашла Полина с чаем, кофе, сливками и кучей плюшек на подносе. Поставила и удалилась. Все дружно стали разбирать кружки и располагаться удобней вокруг стола.

– У меня есть несколько инвесторов, к которым я собираюсь пойти. Но, первое, мне нужны расчеты, и второе, мне нужна компания с большими оборотами, на которую могут дать кредит в таком объеме. Собственно, вот и всё.

Повисла минута молчания.

– То есть по большому счету у вас, кроме идеи, ничего нет? – просто и серьезно спросил Николай.

– Ну, что значит «ничего нет»? Да это и не просто идея! Все и просто, и сложно одновременно. Когда-то давно я был собственником этих компаний – «Майская» и «Ягодное» в Магаданской области. Мы неплохо работали, хорошо жили... Потом – так сложились обстоятельства – я вынужден был их отдать. Я там все знаю, все знакомое! Команда ключевых сотрудников готова со мной работать дальше. Например, Андрей Николаевич. Он был у нас исполнительным директором, сейчас помогает мне, набросал финансовый план. В принципе, по этому плану мы уже и общались уже кое с кем, предварительно. Но нужна компания с оборотами...

Когда гость закончил свой рассказ, Ольга корректно выждала с пол минуты.

– Ну, если вот так, навскидку... – начала она и увидела, что Николай серьезно и почти зло смотрит на нее. Он не любил, когда Ольга решала что-то быстро, «навскидку», и сам никогда этого не делал. Но Ольга знала, что не делает ничего опасного для их бизнеса, и продолжила, – ...навскидку, надо найти подходящую компанию, купить ее, подготовить бизнес-план – и все?

– Нет. Надо защитить бизнес-план перед инвесторами и кредиторами. Надо проводить презентации и ездить со мной на встречи.

– Нам надо подумать, – вмешался Николай, опасаясь, что Ольга опять быстро примет решение или сделает быстрые выводы.

– Да, естественно, – ответил Сергей Александрович. – Но вы имейте в виду, что проект очень многообещающий, и вы в накладе не останетесь.

– Давайте мы подумаем пару дней, я позвоню вам по номеру на визитке. Хорошо? – спросила Ольга.

– Да.

Ольга занесла его номер в телефон и сделала звонок. По своим крупным проектам Ольга обычно общалась с VIP-клиентами сама, а услугами секретаря пользовалась только по незначительным вопросам.

Гость поставил чашку на столик и встал.

– Колени болят... Операция мне предстоит, – неожиданно сказал Сергей Александрович. – Не затягивайте с решением. Приезжайте на выходных ко мне домой, посидим, поговорим в неформальной обстановке.

Уже в холле гость набрал номер, судя по всему, водителя.

– Сергей, ты на месте?... – спросил он в трубку. – Хорошо.

Ольга и Николай проводили гостя до рецепции и попрощались. Потом так же дружно вернулись в кабинет.

---

<sup>2</sup> Миллиард (жаргонное).

<sup>3</sup> Выражение, используемое в экономике и финансах для характеристики долгосрочных (более года) заимствований (инвестиций) или кредитов, предоставляемых на длительный срок. С помощью длинных денег осуществляется финансирование долгосрочных программ развития и осуществляются долгосрочные накопления денежных средств.

Это был Ольгин кабинет, но он все больше становился их общим. С каждым днем они все больше времени работали вместе. Никто никогда это не обсуждал, все происходило как-то само собой. Николаю, по-видимому, было интересно, о чем говорят у Ольги в кабинете, а Ольге нужна была компания, советчик, и он – она отдавала ему должное – был намного рассудительнее и осторожнее, чем она. И поэтому не была против, а даже радовалась, что Николаю удобно работать с ней в одном кабинете.

– Ну что, «очередной непонятный», – подытожила Ольга, убедившись, что за посетителем закрылась дверь.

– Давай резюмировать... У него нет компании, на которую хочет взять два ярда, у него нет даже бизнес-плана! Есть какая-то идея, и он пришел, чтобы мы ее реализовали... – Николай был бы возмущен, если бы мог возмущаться, но он просто спокойно и сухо это констатировал.

– Ну, Коля, – Ольга не скрывала улыбку, потому что ей понравилось, как он коротко и энергично выразил мысль. «А ведь так и есть!»

– Разве другие к нам приходят не такие же? – уже вслух продолжила она. – Это ж наш профиль.

Именно так и получалось на самом деле: обычно к ней с Николаем приходили с какими-то невнятными не то планами, не то мечтами, толком не представляя, что с этим делать. И Ольге приходилось задавать потенциальным клиентам десятки уточняющих вопросов, после которых у них только начинала проясняться картина задуманного и вырисовывался план. Именно это – выстраивать все по порядку, превращать идею в план действий для достижения конкретной задачи – и нравилось ей больше всего. Именно за то, что она помогает реализовать чью-то мечту, Ольга и любила свою работу, и все это приводило ее в восторг!

## Глава 2

### Как все началось, или Поверь в себя и действуй!



Так, принимая новых и работая с уже постоянными клиентами, проходил каждый день Михайловой Ольги Викторовны.

Сейчас работа в компании, где она являлась соучредителем, была ее основным средством заработка. Она наконец хорошо обеспечивала себя и своего девятилетнего сына, при этом могла сама планировать свой рабочий день. Но, чтобы достичь этой стабильности, позволяющей ей жить спокойно и не думая, чем завтра кормить ребенка, ей пришлось пройти длинный путь...

За несколько лет Ольга успела поработать и налоговым инспектором, и главным бухгалтером в коммерческих структурах. Оказавшись одна, в большом городе, с маленьким ребенком на руках, не получая поддержки ни от семьи, ни от бывшего мужа – в лучших традициях героинь женских романов, она металась от одной работы к другой, пытаясь всякий раз совмещать заработок с воспитанием сына. Пока не пришла к идее создания собственной фирмы.

До этого она два года трудилась в бухгалтерской фирме директором по развитию, по факту выполняя все функции генерального директора – от найма сотрудников до обслуживания клиентов. Была руководителем компании, исполняя функции и менеджера по продажам, и налогового консультанта и, если приходилось, главного бухгалтера. Ольга решала все ключевые вопросы в компании, в том числе заключение договоров с клиентами, и сама же выполняла проекты по этим договорам.

Основная часть коллектива была женская. В случае отказа «злой» Ольги Викторовны, они бежали со своей просьбой к молодому, красивому и «доброму» генеральному директору,

который одобрял то, что запрещала Ольга. Он выдавал авансы, отпускал в отгулы и выполнял другие личные просьбы, не согласовывая это ни с Ольгой, ни с положением дел в компании и коллективе.

Со временем к Ольге пришло четкое понимание, как много она сделала для становления и процветания этой фирмы, а затем и беспокойство. Беспокойство о том, что она станет ненужной, когда начнет давать менее ощутимые результаты или заболеет. После очередного демарша сотрудников, она набралась смелости и попросила долю в компании, а когда учредитель ответил, что да, это возможно... когда-нибудь... в будущем, она развернулась и ушла. Ушла в никуда.

Ольга прекрасно понимала, что ее замечательные результаты, ее 83 % конверсии<sup>4</sup> – это заключение договора на обслуживания заинтересованных клиентов. А постоянный поток этих клиентов ей организует специалист по созданию сайтов, умело продвигающий их. И она пошла к своему знакомому, такому же специалисту по созданию сайтов.

Ольге было не жалко делиться долей. Во-первых, чтобы платить за создание и продвижение сайтов, у нее не было денег. А во-вторых, и это главное, Ольга была глубоко убеждена, что самая эффективная мотивация – это личная заинтересованность. Соучредитель не имеет фиксированный заработок, как обычный сотрудник, а долю от прибыли, и даже если компания приносит малый доход, его получают собственники бизнеса.

Ольга почти всегда судила по себе. И так же, как она достигала поставленных целей, как боялась подвести команду, не оправдать надежд, страстно желая стать успешной, так, она считала, и другие будут отдаваться работе, особенно если им, то есть ему, будет принадлежать часть бизнеса.

Она пришла к Николаю и предложила ему партнерство. Выслушав ее внимательно, молча и до конца, он совсем немного помолчал и согласился:

– Хорошо, давай попробуем.

Николай никогда не принимал быстрых решений, тем более когда дело касалось бизнеса. Он не так давно знал Ольгу, но знал ее именно с профессиональной стороны, по работе. Знал ее показатели и результаты, поэтому в том, что она может реализовать то, что предлагает, у него было наглядное подтверждение. От него, Николая, требовались только небольшие инвестиции и продвижение сайта, и это он обеспечил.

Но главное – Николаю очень нравилась Ольга. И сейчас он, программист-домосед, рассчитывал, что их совместный бизнес вытасчит его в свет, внесет в его жизнь разнообразия, красок, живого общения. В конце концов он давно мечтал о новом интересном проекте, а тут еще и приятная женщина...

Рутинная, монотонная работа бухгалтера Ольге не нравилась. Да, она ее знала, знала – потому что имела экономическое образование и большой стаж. В свое время работала и налоговым инспектором, и главным бухгалтером в разных сферах деятельности. Делала это, потому что понимала, что профессия бухгалтера прокормит ее всегда и везде. Но чем дольше она была в этой профессии, тем больше чувствовала, что на предприятиях бухгалтерский отдел не любят, считают его создающим проблемы, а часто и мешающим работать.

«Бухгалтерия? О, да! Мы, менеджеры по продажам, приносим деньги в компанию, а вы? Что делаете вы? Только пристааете с дурацкими требованиями каких-то бумаг, вечно заняты, чтобы сказать, поступили ли деньги от клиента, а нам дальше бежать надо, зарабатывать». Такой подход, такое непонимание глубоко задевали Ольгу.

---

<sup>4</sup> Это процент потенциальных клиентов, которые совершили целевое действие, например, заключили договор на обслуживание или оплатили заказ.

– Ну, как им всем вдолбить, что бухгалтер – это не просто человек, «проедающий» прибыль компании, и что от его грамотной работы зависит, насколько долго просуществует компания? Именно компетенция, уровень бухгалтера могут ее погубить или спасти, – сокрушалась она.

А еще деньги, точнее, их отсутствие – вечная проблема матери-одиночки. Менеджер по продажам мог зарабатывать в разы больше главного бухгалтера. Ситуация, когда заработная плата не зависит от твоих усилий, оклад, который годами не меняется, даже если вкладываешь в компанию весь свой ум и свою душу, все больше не устраивала Ольгу. Обладая аналитическим складом ума, трудоголик по природе, она много читала, изучала, внедряла, но реализовать больше, чем дано главному бухгалтеру, не было возможности.

И вот такое удачное совмещение опыта, знаний и душевных устремлений! Организация, которая специализируется на бухгалтерии и финансах. Предприятие, куда бизнесмены, нуждающиеся в грамотном финансисте, идут сами.

В новом бизнесе непросто сразу создать команду профессионалов. Для большой команды специалистов нужны деньги, а деньги могут принести клиенты. Поэтому Ольга поначалу работала главным бухгалтером сама, подыскивая надежного кандидата на это место, чтобы затем самой заняться привлечением клиентов и развитием фирмы.

Ей уже не хотелось сидеть с утра до вечера, оформляя одни и те же бухгалтерские операции и отчеты. Ольга чувствовала в себе потенциал и желание реально помогать клиентам-бизнесменам зарабатывать больше.

Когда Ольге рассказывали о какой-то проблеме, уже по ходу рассказа у нее рождался план действий, варианты и способы ее решения. В глазах появлялся азарт, она начинала задавать уточняющие вопросы, часто не давая клиентам договорить. И в этот момент вмешательство ее партнера Николая было как никогда ценным. Для Ольги, которая слишком поспешно принимала решения, его функция советника и «тормоза» стала незаменимой.

Официально Николай занимал должность технического директора. Все, что касалось компьютера и интернета, было на нем. Он создавал сайты, занимался установкой и обновлением 1С, архивированием баз данных, поддержанием компьютерной и оргтехники в рабочем состоянии. Готовил технические задания, работал с рекламными компаниями по продвижению сайтов, тестировал и принимал работу у подрядчиков. Он внес основную часть денег в организацию компании, но доли партнеры распределили пополам. Он не стал торговаться и согласился со всеми предложениями, выдвинутыми Ольгой.

Основным достоинством Николая и решающим аргументом, чтобы именно с ним создать бизнес, были его щепетильность и осмотрительность во всем. Он очень тщательно взвешивал каждое слово и каждый свой поступок. Ольга знала, что, если что-то поручить Николаю, то лучше него не сделает никто, даже она сама. А еще, вслух она никогда этого не произносила, но про себя понимала, что она слишком рискованная, где-то даже отчаянная, и именно такой человек, как Николай, сможет, если что, ее остановить. Оградит от неоправданного риска. Запретит участвовать в совсем уж сомнительных предприятиях. Охладит ее пыл, когда появится азарт поучаствовать в «странных» проектах.

## **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.