

Оглавление

Введение	7
----------------	---

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: МЕЧТАЙТЕ ДЕРЗКО И МУДРО

1	Ваша мечта ждет вас	15
2	Хороша ли ваша идея?	32
3	Знаете ли вы свои риски?	45
4	Кто входит в вашу команду «Гениев»?	61
5	Нужен ли вам партнер?	72
6	Стоит ли привлекать инвесторов?	83

ЧАСТЬ ВТОРАЯ: НАЧНИТЕ С УМОМ

7	Шаг первый: Создайте юридическое лицо	103
8	Шаг второй: Определите ценовую стратегию	118
9	Шаг третий: Приведите в порядок финансы	137

10	Шаг четвертый: Знайте свои обязательства и превращайте их в рутину	152
11	Шаг пятый: Знайте, когда следует обращаться за помощью	162
12	Откуда вы знаете, что делаете все правильно?	175
	Приложение 1. Важные термины, которые вы должны знать	180
	Приложение 2. Самодельный инструмент, позволяющий увидеть общую картину	189
	Приложение 3. Вехи	197
	Благодарности	214
	Примечания	220

Введение

Несколько лет назад мы были на дне рождения у подруги моей дочери. Дети веселились на заднем дворе, позволяя родителям наслаждаться вкусной едой и взрослыми разговорами. Когда до меня дошла очередь отвечать на вопрос: «Чем ты зарабатываешь на жизнь?», я сказала, что работаю аккаунтантом¹.

Несколько минут спустя, когда мы шли по ярко украшенному коридору проверить детей, одна из мам спросила, не найдется ли у меня несколько минут, чтобы поговорить. Аманда — ей было на вид около сорока — внешне оставалась спокойна, но ее глаза сияли надеждой: она была взволнована.

¹ В русском языке нет точного эквивалента этому термину, так как бухгалтер выполняет лишь часть того, что делает полноценный аккаунтант в США. Человек, который ведет бухгалтерский учет — это беккипер (bookkeeper). Аккаунтант, кроме бухгалтерского учета, занимается аудитом, заполнением налоговых деклараций, VAT, стратегическим налоговым планированием, определением наилучшего типа юридического лица, организацией бизнеса, бизнес-консалтингом малым бизнесам, коучингом владельца бизнеса по основам бэк-офиса и так далее. (*Прим. ред.*)

«У меня есть идея, — сказала она. — Мне всегда нравилось создавать букеты. Я чувствую себя такой счастливой, когда лица друзей светятся от радости при виде моих творений на праздниках. Мне стало интересно: можно ли сделать из этого бизнес или что-то подобное, чтобы зарабатывать деньги?»

«Я хочу, чтобы это не отнимало слишком много времени, — продолжила она. — Чтобы была возможность оставаться с детьми. Но мне бы хотелось иметь немного денег и еще, честно говоря, то, что принадлежало бы только мне. Понятия не имею, с чего начать, и боюсь потерять деньги».

На следующий день мы созвонились, и я обрисовала в общих чертах несколько важных решений, которые необходимо было принять, а также шаги, которые позволят воплотить ее идею в жизнь.

Такие люди, как Аманда, подходят ко мне практически на каждой вечеринке, куда бы я ни пошла. У них есть энтузиазм и идея, а от меня ждут, чтобы я объяснила, с чего начать, что делать и, самое главное, как заставить все это работать. Вероятно, и вы держите в руках книгу по той же причине.

Может, вы домохозяйка с двумя детьми, уже давно увлечены чем-то и боитесь позволить себе попробовать. Или чувствуете, что застряли на основной работе, которая позволяет оплачивать счета, и не знаете, как начать что-то новое самостоятельно. А может, вы вполне довольны своим образом жизни и прощупываете почву для чего-то невероятного. Каким бы ни был ваш случай, я здесь, чтобы сказать: есть способ воплотить вашу мечту в жизнь без чрезмерных затрат и лишнего беспокойства.

Очень многие мои друзья и клиенты чувствовали огромную тревогу, пока искали способы воплотить в жизнь мечту и начать новое дело. Это ни на что не похожее чувство, которое возникает, когда вы говорите «да» себе и своей мечте. Если поддадитесь этому беспокойству, оно заставит вас вернуться в безопасное место, и вы так никогда ничего не сделаете со своими букетами или любым другим начинанием. Иногда вы просто не готовы позволить себе рискнуть и попробовать что-то новое. Таким людям, как Аманда, я помогаю определить с отправной точкой и дорожной картой. Некоторые из них следуют моему руководству и находят свой путь, не совершая финансовых ошибок. Другие все еще слишком боятся попробовать, но до сих пор не отказались от своей мечты.

Аманда выполнила много домашних заданий и следовала моим указаниям. Она начинала медленно, на знакомой территории, а теперь управляет цветочным магазином, и это доставляет ей удовольствие. Каждый день магазин дает ей уверенность, необходимую для счастливой жизни без сожалений.

Моя любовь к цифрам и налогам проявилась уже в колледже, где я начинала с нуля. Постоянно училась, а чтобы свести концы с концами, работала бухгалтером в нескольких небольших компаниях. После экзамена по принципам аккаунтинга, совершенно новой для меня дисциплины, я чувствовала себя ужасно, была уверена, что полностью провалилась, и думала: «Так же будет и с моей потенциальной карьерой». Я была в шоке, когда узнала результаты экзамена. 100 баллов. «Должно быть, хоть что-то я делаю правильно», — подумала я. Работая

бухгалтером одновременно с учебой, я постоянно использовала пройденную информацию на практике, и она сразу же обретала для меня смысл.

На протяжении многих лет я применяла полученные знания в компаниях клиентов, помогая им расти и анализировать финансовую информацию, чтобы принимать более эффективные решения. Я быстро училась, за несколько лет накопила опыт консультирования по вопросам бухгалтерского учета и стала настоящим специалистом по решению проблем. Клиентам нравился мой нестандартный подход и способность изъясняться на простом и понятном для них языке (а не на языке бухгалтерского учета). Потребовалось около десяти лет, прежде чем я осознала, чего на самом деле не хватает владельцам бизнеса: понимания, во-первых, того, что необходимо сделать, прежде чем начать свой бизнес; во-вторых, того, как этот бизнес уверенно вести, когда речь идет о деньгах, цифрах и налогах — вещах, которые многих людей заставляют съеживаться. Главное — как можно раньше усвоить основы бэк-офиса¹ (деньги, цифры и налоговые вопросы). Это придаст уверенности и даст толчок для реализации вашей мечты.

Прочтения этой книги будет достаточно, чтобы начать собственный бизнес, и сделать это мудро. Вы освоите инструменты и ресурсы, которые сделают ваше путеше-

¹ Сразу обратим внимание на термин «бэк-офис». Обычно он относится ко всем, кто выполняет функции поддержания и обслуживания бизнеса. Скажем, ваш основной бизнес — продажа цветов. Значит, ваш бэк-офис — это бухгалтер, финансовый директор, секретарь, менеджер офиса, HR-специалист. Во всей книге я буду использовать этот термин в отношении всех *финансовых* функций.

ствие более приятным. Если Джефф Безос смог создать гигантскую компанию прямо из подвала, то и вы можете начать бизнес с тем, что у вас есть. Все, что понадобится, это смелая мечта и знание основ бэк-офиса.

Здесь вы найдете проверенные способы контроля, оценки и планирования бизнеса. Представленный материал применим к любой отрасли: технологическим стартапам, предоставлению профессиональных услуг в различных областях, а также реализации любой продукции.

Книга состоит из двух частей. В первой рассматриваются некоторые основные решения и оценки, которые необходимо учесть, прежде чем реализовать бизнес-идею. Читая первую часть, вы можете обнаружить, что идея нуждается в развитии, или, может быть, она нереалистична, не заслуживает осуществления или слишком хороша, чтобы быть правдой. Если так случится, знайте — это совершенно нормально. Разве не подарок — узнать, что в ту или иную идею не стоит вкладывать деньги еще до того, как потратите кругленькую сумму? Зато вы увидите, в каком направлении двигаться дальше, и добьетесь успеха.

Во второй части книги вы найдете пошаговую инструкцию, которая поможет:

- определить, какое юридическое лицо лучше всего создать с учетом ваших краткосрочных и долгосрочных целей;
- понять, как вести бизнес с учетом ваших показателей;
- настроить себя на активное снижение налоговых обязательств и
- узнать, когда просить о помощи.

У вас появятся контрольные точки и вехи, которые станут отправным пунктом каждый раз, когда вы захотите начать следующее предприятие. Также вы найдете список вопросов, которые можно задать потенциальному консультанту, чтобы вам не пришлось действовать в одиночку.

Эта книга поможет вам пройти путь и добраться до цели, не сойдя с ума и не чувствуя себя недостойным и не заслуживающим успеха. Аккаунтанты склонны говорить на профессиональном языке, предполагая, что клиент понимает, о чем идет речь (ведь для них это так просто). И из-за этого часто заставляют чувствовать себя откровенно глупыми даже тех, кто уже начал планировать бизнес. Обещаю, что не буду так делать! Помните: это не ракетостроение, и вам не нужно понимать абсолютно все прямо сейчас. Возможно, вы предпочли бы и вовсе не касаться этой темы, но если сможете понять и принять ее, то избавитесь от груза. К концу книги вы будете точно знать, как заниматься любимым делом, избегать дорогостоящих ошибок, и получите возможность создать для себя что-то особенное.

— ЧАСТЬ ПЕРВАЯ —

МЕЧТАЙТЕ

ДЕРЗКО

И МУДРО

Ваша мечта ждет вас

Вспомните, что вы почувствовали, когда вам в голову пришла крутая бизнес-идея? Где были? На диване? В душе? Отвозили детей в школу? Если вы похожи на меня и большинство моих клиентов, вы, вероятно, захотели съехать на обочину или выйти из душа и сразу же записать свои мысли. Быть может, вы позвонили лучшему другу или супругу. Или разместили свою идею в соцсети. Вам не терпелось немедленно получить обратную связь. Вы были так рады сделать первый шаг на пути к тому, чтобы стать владельцем бизнеса.

И тут же закрались сомнения. «А что, если моя гениальная идея не так уж и гениальна? Что, если это ужасная идея? Что, если я не справлюсь? Потерплю неудачу? Я хочу финансовой свободы, свободы действий, времени для семьи (или личных интересов) и уверенности в завтрашнем дне; но что если, став самому себе начальником, я создам противоположную ситуацию?»

Хотите знать способ защитить вашу бизнес-идею? Если ответ «да», вы не одиноки в своем желании. Если вы не финансовый специалист или аккаунтант, начинание нового и незнакомого дела требует большого му-

жества и приносит много беспокойства. Чем дальше вы развиваете свою идею, чем больше думаете о ней, чем больше обсуждаете ее с друзьями и близкими, тем более подавленным и тревожным себя чувствуете, и назойливая мысль «что, если это не сработает?» продолжает вертеться в голове, не оставляя вас в покое.

Я слышу такие опасения почти каждый день: потенциальные клиенты приходят ко мне в офис и говорят, что им нужен совет по налогам или бухгалтерскому учету, но на самом деле я знаю, что им нужна ясность, уверенность в своей бизнес-идее и поддержка в дальнейшем управлении бизнесом. Быть начинающим владельцем бизнеса очень страшно. Вы чувствуете, что миру нужна ваша идея, что сможете бросить работу и получить больше свободы или начать больше времени проводить с детьми. Но невольно думаете: «А что, если тетя Сьюзи права? Что, если это не сработает, и я потеряю все, что у меня есть? Я не могу позволить, чтобы это произошло! Ни за что!»

Ясность и уверенность в бизнес-идее зависят от понимания основ бэк-офиса. Знание того, как решать финансовые, бухгалтерские, структурные и налоговые вопросы, позволит не терять деньги на том, что не входит в сферу вашего бизнеса, например, налогах и проблемах бухгалтерского учета. Оно даст вам уверенность, и вы больше не будете так сильно беспокоиться, переживать и бояться. Потребуется некоторые усилия, чтобы разобраться в бэк-офисе, но вы вполне способны это сделать — вам просто нужна небольшая помощь. И с каждой прочитанной главой у вас будет больше уверенности и ясности в отношении следующих шагов.

Правда в том, что финансы и бухучет вызывают беспокойство даже у действующих владельцев бизнеса, а не

только у таких начинающих предпринимателей, как вы. Отсутствие ясности и уверенности создает тревожное чувство, которое съедает вас изнутри.

Я встретила Бобби в самолете, когда возвращалась из Калифорнии в Нью-Йорк после конференции по аккаунтингу. Он рассказал, что занимается рекламой.

«Значит, ты творческий человек, — сказала я. — Что тебе нравится больше всего в твоём деле?»

«Хм... — начал Бобби. — Мне нравится помогать клиентам развивать собственное видение, создавать для них нечто уникальное, строить партнерские отношения со знаменитостями и другими брендами, чтобы воплотить это видение в жизнь. Именно поэтому я и начал этот бизнес».

«Интересно! А что в нем самое сложное?»

«Финансовые вопросы. Знаешь, когда я разговариваю со своим аккаунтантом, я быстро теряю ход мысли, потому что эти вещи мне чужды. Но я не хочу выглядеть дураком, поэтому просто киваю, чтобы сложилось впечатление, что я все понимаю, хотя на самом деле это не так». Бобби закрыл ноутбук и продолжил: «Честно говоря, я никогда не чувствовал себя уверенным в этих вопросах, и все эти тревоги и беспокойства начались, когда я еще только задумал начать свой бизнес. Я никак не мог решить, оформлять ООО или корпорацию, что лучше выбрать; как разобраться с налогами и вести бухгалтерский учет. Мне до сих пор все это непонятно и вызывает вопросы!» Бобби было неудобно говорить об этом.

Пока Бобби рассуждал, мне стало стыдно, что раньше я часто и сама так поступала с клиентами. Говорила на языке, которого они не понимали, предполагая, что он

им знаком; не давала необходимой уверенности в том, что они смогут разобраться в сложных вопросах с моей помощью. Я вспомнила, какой потерянной чувствовала себя, когда дело касалось информационных технологий, творческих или маркетинговых направлений бизнеса. Теперь я ясно понимала, что чувствовал Бобби и некоторые из моих первых клиентов.

«Ах! — подумала я. — Это ужасный опыт — чувствовать себя глупым, нервничать и беспокоиться о своих финансах!» Бобби чувствовал себя так, хотя уже некоторое время занимался бизнесом, и я могу только представить, каково ему пришлось, когда он только начинал. Должно быть, это выводило его из равновесия. Возможно, такое состояние также связано с большим страхом неудачи — это глубинное «а что, если», которое, независимо от того, сколько раз мы начинаем что-то новое и как долго остаемся в бизнесе, продолжает возвращаться и преследовать нас.

Часто люди ходят на работу, не любя (или откровенно ненавидя) то, что делают. Поймите меня правильно: не все хотят или должны быть предпринимателями, но я готова поспорить, что многие захотели бы работать на себя, иметь гибкий график и наслаждаться лучшими моментами жизни, если бы точно знали, что не потерпят неудачу. Вы многое ставите на карту, совершая такой шаг. Если вам знакомо это чувство — значит вы на правильном пути. Эта книга поможет вам понять основы бэк-офиса — мощный способ защитить вашу идею и воплотить мечту. Знания придадут уверенности и гарантируют, что вам никогда не придется спрашивать себя, есть ли у вас все необходимое, чтобы стать предпринимателем. Но прежде всего вы сможете оценить, реалистичен

ли ваш план, а если нет, какие изменения внести, чтобы сделать его реалистичнее.

Мой любимый фильм «Скрытые фигуры» — история трех афроамериканок, математических гениев, работающих в НАСА во время холодной войны. Они выполняют расчеты для создания космических ракет и траекторий полета для космонавтов. Одна из важных сцен в фильме, когда Кэтрин Гобл, одна из главных героинь и гений чисел в Космической целевой группе, предлагает использовать метод Эйлера, чтобы осуществить спуск космической капсулы. Это была беспрецедентная и рискованная миссия, на карту была поставлена жизнь Джона Гленна (американца, совершившего первый орбитальный полет). Коллеги Гобл посчитали предложенный метод «древним» и скептически отнеслись к ее идее. Но благодаря расчетам она доказала, что это сработает. Работа с цифрами — важный шаг в любой миссии, который позволяет обрести ясность и уверенность в движении.

Когда у вас есть бизнес-идея, которую вы просто не можете выкинуть из головы, это может означать, что вам нравится управлять своей жизнью. Что, несмотря на вашу предполагаемую стабильность, вы рождены для чего-то большего и лучшего. Я не говорю, что сейчас подходящее время для запуска бизнеса, но определенно — самое подходящее время смело мечтать. Сохраните это чувство и дайте себе шанс построить жизнь, которую хотите именно вы.

Опять же, ясность и уверенность в бизнесе зависят от понимания финансовых основ, именно это мы и рассмотрим вместе, используя простой язык. Имейте в виду одно: игнорирование возможной неудачи не делает вас неуверенным, а только неосведомленным. Если

вы не можете позволить себе потерять деньги на своей идее — значит, вы не можете позволить себе ошибки, связанные с деньгами, и именно это мы постараемся предотвратить.

С чего начать?

Обычно много вопросов возникает, когда вы начинаете проверять (другими словами, объяснять и подтверждать) свою идею на других. И некоторые из этих вопросов вызывают серьезное беспокойство: «Что происходит?», «Сколько денег мне нужно, чтобы начать?», «Какая помощь мне понадобится для запуска, а затем для работы?» и «Если есть вопрос времени выхода на рынок, то есть ли риск того, что идея может быть реализована кем-то другим, если я буду ждать слишком долго?» А иногда: «Когда мне заплатят (или вернут деньги, или и то, и другое)?»

Следующий шаг самый трудный: как вы будете зарабатывать деньги? Если создаете платформу, с кого вы будете взимать плату — с продавца, с покупателя или с обоих? Сколько клиентов у услуги? Их количество ограничено? Это постоянные клиенты или разовые? Если вы продаете товары, сосредоточитесь ли вы на лидерстве по низким ценам или на дифференциации предоставляемой ценности? (Не волнуйтесь, далее мы подробно рассмотрим эти варианты. Сейчас мне бы хотелось, чтобы вы просто подумали об этом.)

Наконец, сколько вам нужно продаж каждый месяц, чтобы бизнес был безубыточным? Сколько единиц товара, пакетов услуг нужно продать или какой валовой

доход получить, чтобы не брать в долг и сохранить бизнес? Далее вы сможете увидеть, как мой клиент, занимающийся наружной рекламой, применил эту концепцию при рассмотрении вопроса о покупке обанкротившейся типографии — сделке, которая могла обернуться полной финансовой катастрофой.

Я работала как с успешными, так и с трудными предприятиями. Я видела, как их владельцы проходят через восходящие и нисходящие циклы, давала им советы, когда могла, а они слушали, когда были к этому готовы. Некоторые из моих клиентов боролись годами и сдавались; а некоторые — боролись и в конце концов, взяв под контроль свой бэк-офис, построили надежный бизнес. Мое сердце обливалось кровью, когда я видела, как некоторые люди теряли огромные деньги — деньги, которых у них не было, — потому что они не приняли неизбежное: важность грамотного ведения финансовой документации.

Прохладным субботним днем Алексис и ее муж Пол пришли ко мне на первичную консультацию. Они сидели у меня в кабинете взволнованные, счастливые и полные энтузиазма по поводу своей бизнес-идеи. Они объяснили, что у них есть связи в сфере дистрибуции спиртных напитков и они подумывают создать онлайн-платформу, чтобы объединить магазины спиртных напитков и дистрибьютеров для более эффективной работы обеих сторон. Было очевидно, что оба увлечены этой идеей. Но я должна была убедиться, что за этим стоит что-то большее, чем просто энтузиазм.

Они замаялись, когда я спросила: «Как вы собираетесь зарабатывать деньги на своем бизнесе? Как планируете увеличивать продажи? Какая из сторон будет платить за ваши услуги?»

Алексис упомянула ежемесячное членство и несколько других вещей, которые я уже не вспомню, но не смогла сказать ничего конкретного. Например, представить план, который заставил бы меня с оптимизмом посмотреть на их шансы. В тот день они вышли из офиса все еще очень взволнованные, но я могу сказать точно, что наш разговор послужил толчком для новых размышлений.

Через несколько дней Алексис позвонила мне и сказала: «Мы решили открыть винный магазин и уже нашли помещение, которое собираемся арендовать!»

«Хорошо, — сказала я. — Это не потребует крупных инвестиций. С приобретением необходимого инвентаря, вероятно, будут связаны самые большие расходы, но пока вы можете себе это позволить и знаете, что делаете, я буду поддерживать вас всеми возможными способами».

Я почувствовала облегчение, когда после более тщательного рассмотрения вопроса они изменили мнение, отказались от своей первоначальной идеи и сэкономили, вероятно, тысячи долларов на гонорарах разработчиков, а также избежали массы разочарований.

Вы тоже можете почувствовать разочарование и уныние еще до того, как начнете свой путь, и ничего страшного, если к концу первой части книги поймете, что ваша идея нежизнеспособна. Если это случится, если вы придете к выводу, что эта идея потерпит неудачу, вы все равно можете продолжать: потратьте время на ее развитие, найдите способ заставить ее работать. Гораздо правильнее оценить идею и отказаться от нее, потому что вы заранее поняли, что она не работает, чем не проверить ее и в результате потерпеть неудачу и потерять деньги. Но еще лучше найти способ заставить идею работать и начать зарабатывать!

Бэк-офис — не случайность

Большинство людей не любят иметь дело с цифрами. На самом деле числа часто откладывают на второй план и оставляют, чтобы заняться ими в последнюю очередь, также известную как «никогда». По моему опыту, такой подход еще никому не приносил пользы. Вы не можете пропустить вызывающую у вас тревогу работу с числами, потому что именно они могут привести к успеху или разрушить ваш бизнес и личные финансы. Единственный способ вырастить успешный бизнес, способный обеспечить жизнь мечты, — признать, что вам совершенно не нравится иметь дело с финансами, выдохнуть и взяться за дело.

По пути вы непременно столкнетесь с мифами, связанными с деньгами и налогами. Вероятно, вы верите некоторым из них или даже всем сразу. Но ни один не соответствует действительности. Давайте рассмотрим самые распространенные.

Миф 1: Сейчас у меня нет на это времени. Я займусь этим позже

Многие люди верят в это. Часто мы думаем, что некоторые задачи, обычно не относящиеся к нашей области или специальности, можно задвинуть на второй план. Как правило, это оказывается бэк-офис (ведение бухгалтерского учета, отчетности, налоги, управление финансами). К сожалению, энтузиазм к тому, что мы делаем, может быть жестоко уничтожен отсутствием внимания к, казалось бы, неважному бэк-офису. Множество статей и книг написано о людях, которые выиграли джекпот в лотерею

и не смогли заставить его «прилипнуть»¹. Прочтите историю Сандры Граушопф «Жертвы лотерейного проклятия»: поразительно, как некоторые из них очень быстро потеряли все, и их жизнь была разрушена². Это многое говорит о нашей природной способности распоряжаться деньгами.

Всегда обращайтесь внимание на «деньги». Не верьте «утешительной» мысли, что финансовые вопросы решатся сами по себе или о них позаботится кто-то другой. Даже передав их аккаунтанту, вы должны внимательно все контролировать. Довольно часто в моей налоговой практике появляются клиенты, которые приносят некачественную работу предыдущих аккаунтантов, и это просто разбивает мне сердце. Когда я указываю на ошибки и упущенные возможности, люди обычно бывают шокированы и разочаровываются в специалистах, которые, по их мнению, хорошо справлялись со своей работой. И хотя в глубине души я считаю, что каждый аккаунтант должен предоставлять первоклассные услуги, безошибочные и с использованием всех доступных преимуществ и возможностей, в конечном счете вы просто обязаны обращать внимание на работу, выполняемую от вашего имени. Если не уделять бэк-офису должного внимания, ситуация может быстро выйти из-под контроля.

Миф 2: У всех так, или другим просто повезло больше

Это большая ложь! В 2019 году Министерство юстиции обвинило семью Крисли (из известного тогда реалити-шоу) в преступлениях, связанных с налогами. Знаменитости нередко появляются в новостях, но обычные «Джо» и «Джейн» также сталкиваются с финансово-юридическими

проблемами! «Отличный специалист по заполнению налоговых деклараций, благодаря которому я плачу не слишком много налогов», работавший на моего бывшего клиента, который был судебным исполнителем в Налоговой службе, несколько лет назад признал себя виновным в пособничестве другому клиенту в уклонении от уплаты налогов³.

У вас может возникнуть одна из двух мыслей: «Боже мой, это слишком! Я не буду этого делать вообще, не хочу попасть в тюрьму или потерять все деньги!» или «Подобные вещи случаются только с большими шишками. Пока я остаюсь незаметным, я могу так делать». Я хочу убедить вас, что есть способ избежать как попадания в тюрьму за то, что вы сделали что-то не так, так и различных «а что, если», которые возникнут у вас в голове, если вы «попытаетесь оставаться незамеченными». Вы можете воспользоваться всеми доступными налоговыми льготами, сохраняя при этом душевное спокойствие.

Это совсем не значит, что нужно вести учет самостоятельно — я вовсе не об этом. В одной из глав книги мы разберемся, как привлекать нужных людей и определять хороших аккаунтантов и консультантов. Вы сможете избавиться от догадок и стресса, а также обретете систему поддержки и душевное спокойствие. Жизнь меняется, когда работаешь с лучшими из лучших!

Миф 3: Я все могу сделать сам — это просто. Я знаю, что смогу во всем разобраться!

Безусловно, это — мой любимый миф. Я постоянно получаю запросы от сам-себе-аккаунтантов, и они всегда приносят прибыль. Почему? Потому что я всегда найду, что необходимо сделать, и получу за это вознаграждение.

Видите ли, самый популярный в США инструмент ведения бухгалтерского учета для малого бизнеса — QuickBooks — очень удобен для пользователя (он чем-то напоминает программу 1С: Бухгалтерия). Именно это создает ложное впечатление, что финансовые вопросы просты и их легко решить самостоятельно. Будьте осторожны! Несмотря на то что я лично слежу за технологическими разработками, а моя фирма обычно выступает первопроходцем и тестировщиком программ (мы исследуем и оцениваем каждый новый инструмент), я всегда осознаю, что мы не знаем того, чего не знаем, и это может быть опасно.

Поскольку у вас все еще может возникнуть соблазн сделать все самостоятельно, имейте в виду, что большинство программ для малого бизнеса позволяют легко допустить ошибку. Это настолько частое явление, что я разработала мастер-класс для тех, кто просто не может позволить себе платить кому-то за выполнение бухгалтерских услуг. Я учу своих студентов выполнять эти задачи грамотно, если они вынуждены заниматься ими самостоятельно, чтобы потом не тратить тысячи долларов, приводя дела в порядок. Если вы правильно ведете бухгалтерский учет, вы избавляете себя от переплаты налогов, а это крайне важно, не так ли?

Я написала эту книгу не для того, чтобы вы тратили уйму времени, разбираясь со всеми «этими вещами». Я написала ее, чтобы дать вам простой, понятный и доступный в освоении инструментарий, помогающий решить большинство проблем, с которыми я и мои коллеги сталкиваемся несколько раз в неделю. Более того, позже вы сможете увидеть признаки того, что пора нанять ко-

го-то для решения финансовых вопросов, и будете знать, какие вопросы задавать специалисту, чтобы убедиться, что ваши ценности совпадают.

Миф 4: Мне не нужно беспокоиться о налогах, пока я не заработаю деньги

Это хороший миф, верно? Но, к сожалению, абсолютная ложь. Новый бизнес, как правило, приносит убытки, но при правильном создании и ведении бизнеса эти убытки могут принести вам большую налоговую выгоду, пока вы развиваете свой бизнес.

Помните, когда дело доходит до Налоговой службы, все зависит от раскрытия информации и своевременной подачи документов. Она искренне заботится о вас и хочет знать обо всех ваших отношениях. Конечно, я иронизирую (налоговые службы не слишком заботятся о нас), но их действительно волнует полнота информации и своевременная подача документов. По этой причине, где бы вы ни находились и чем бы ни занимались, заботьтесь о налогах: вовремя подавайте документы и закрывайте счета. Если у вас не осталось денег на налоги, вы не можете позволить себе какие-либо расходы. Все просто.

Несколько лет назад ко мне пришел новый клиент. Тони не подавал налоговые декларации и не платил налоги около четырех лет. Он был в процессе развода, судебных разбирательств по опеке и других проблем. Его личные расходы проходили через бизнес-счет (такое недопустимо, хотя для многих стало обычным делом). Я видела, что не было возможности «урезать» расходы, кроме его арендной платы за жилье, которая в то время составляла более 3500 долларов в месяц. В год эта сумма достигла

42 000 долларов, что более чем достаточно для налоговых обязательств. За четыре года, что он не платил налоги, его налоговые обязательства выросли как снежный ком до колоссальных 200 000 долларов с процентами и штрафами.

Как бы я ни пыталась помочь ему выбраться из этой крысиной гонки, Тони отказывался найти более доступное жилье, что в принципе можно понять — это же его дом. Однако вот в чем дело: если вы не можете позволить себе какие-то расходы, вы, скорее всего, сократите выплату налогов, и в конце концов это обернется против вас самих. И лучше понять, что это может произойти до того, как оно действительно произойдет, чтобы избежать беспокойства и головной боли, которые могут длиться годами. Не волнуйтесь и не бойтесь! Тот факт, что вы читаете эту книгу, дает вам преимущество, а значит, и возможность все проверить и наладить дела до того, как станет слишком поздно.

Мечта ждет вас

Мы с Вероникой знакомы с первого класса, и она всегда была амбициозной, занималась своим делом и никого не слушала. Она всегда любила танцевать, и на первом курсе колледжа у нее даже была собственная танцевальная студия.

Когда она приехала в Соединенные Штаты в девятнадцать лет, ей пришлось отложить свою мечту. Нужно было выживать, оплачивать счета, окончить школу, а чуть позже — обеспечивать семью. Вероника окончила Университет Джорджа Мейсона по специальности маркетолог и получила прекрасную должность в отделе

маркетинга крупного национального банка. Ей нравилось то, что она делала, и она чувствовала себя комфортно в этой роли. Она часто путешествовала и изучила много отличных маркетинговых стратегий, но не могла отделаться от ощущения, что в жизни чего-то не хватает. Чего именно, было непонятно, но Вероника знала, что ей не подходит эта отличная работа со стабильной зарплатой, хорошими льготами и завидным карьерным ростом. Втайне она надеялась, что однажды ее уволят и она получит шанс работать на себя и управлять своей жизнью.

Однажды днем во вторник она и все ее коллеги по банку собрались в штаб-квартире, чтобы выслушать обращение генерального директора. Вероника сидела рядом с членами своей команды, и они, казалось, прекрасно проводили время, все были в восторге. Генеральный директор поделился многочисленными достижениями банка и своим видением будущего компании. Он также отметил, что давно мечтал о том, чтобы банк стал таким, как сейчас: сильной и высокодоходной финансовой организацией. Затем он поблагодарил всех сотрудников за помощь в достижении этой мечты и сказал, что с нетерпением ждет будущих успехов.

Вероника на мгновение перестала дышать. «Подождите секунду, — подумала она. — Вместо этого я должна была строить свою мечту!»

Этот момент стал поворотным. Вероника решила бросить работу. И после короткого разговора с мужем приняла окончательное решение уволиться. Это был самый счастливый день в ее жизни.

Когда Вероника взволнованно рассказывала мне об этом по телефону, я ощутила deja vu. Я вдруг вспомнила свой путь за несколько лет до этого, когда работала в аккаунтинг-фирме. Мне нравилась стабильная

заработная плата и практический опыт налогообложения, но я всегда знала, что хочу работать на себя и сама управлять своим временем. В первую неделю после ухода с полной ставки я чувствовала невероятную свободу от того, что мне не нужно идти на работу в будний день. Эти ощущения я помню до сих пор.

При этом я понимаю, что не все могут позволить себе бросить работу, а затем сразу же заняться любимым делом. Веронике повезло, семья помогла ей начать собственное дело сразу, но большинству из нас, включая меня, приходится медленно воплощать свои смелые мечты, работая полный рабочий день, а иногда и ночами. Это то, чем я занималась в течение двух лет, и я помню, как мои начальники и коллеги не понимали, почему я все время так устаю. Открыть свой большой секрет я не могла: закончив работу в офисе, дома я трудилась над реализацией своей мечты.

Можно подумать, что мне повезло или что я особенная, но это не так. В глубине души я знала, что не хочу работать так, как нам говорят: чтобы зарабатывать на достойную жизнь. Я потратила время, чтобы понять, чего я хочу и чего не хочу в жизни, и медленно начала наращивать клиентскую базу, пока не смогла полностью уйти с работы, провоцируя собственный финансовый крах.

Что касается Вероники, она осталась верна себе и последние пять лет строила свою мечту по кирпичикам, одновременно заботясь о семье. Сейчас у нее собственная танцевальная студия в Вирджинии, и я часто вдохновляюсь ее историями в соцсетях, полными энергии и огня.

Итак, остановитесь на мгновение, закройте глаза и представьте свою самую смелую мечту. На что она похожа? Что потребует, чтобы воплотить ее в жизнь? Что или кто может поставить под угрозу вашу мечту

и помешать ей осуществиться? Запишите ответы на эти вопросы, поставьте сегодняшнюю дату и сохраните записи, чтобы вернуться к ним через несколько лет и гордиться тем, как далеко вы продвинулись. Готова поспорить, это будет потрясающе!

Знайте, вы не одиноки, и я уверена, что воплотить вашу мечту вполне реально. После прочтения этой книги вы получите необходимые инструменты и план действий для запуска любого бизнеса. Вы обретете уверенность, будете знать и понимать цифры. Доверие к бэк-офису подарит ясность в отношении того, что нужно сделать, чтобы ваша идея воплотилась в жизнь. Вы даже сможете однажды поменяться ролями со своим аккаунтантом, и вместо того чтобы он советовал и успокаивал вас или, что еще хуже, запугивал громкими словами и причудливыми сценариями, взять дело в свои руки и сказать ему: «Я понял», — точно зная, что делаете. Разве это не здорово? Разве это не освобождает от ограничений?

Сегодня — тот день, когда вы должны действовать и оставаться верным себе. Начинать — это самое страшное, и вы даже можете сомневаться и ограничивать себя страхами. Возможно, вы не сможете избавиться от чувства, что недостойны. Но я хочу, чтобы вы бросили себе вызов и сказали: «Почему не я?» Кто сказал, что ваша мечта не изменит мир? Кто сказал, что ваша мечта не делает жизнь других людей лучше? Ваше время пришло, и ваша мечта ждет вас.

Однако сначала вам нужно будет задать себе несколько серьезных вопросов и принять ряд важных решений. А если вы уже начали бизнес, у вас будет возможность убедиться, что вы все делаете правильно. Итак, давайте начнем.

Хороша ли ваша идея?

Как думаете, ваша идея — следующий Microsoft? Или, может быть, новый iPhone? Что в вашей идее волнует вас и дает вам право сказать: «Это оно!»?

Если вы чем-то похожи на Ленни, моего клиента, вы чувствуете вдохновение и планируете бизнес-империю, которые можно построить. Ленни в душе предприниматель и любит начинать что-то новое, находить новые предприятия и способы заработать деньги, заполняя пустоту, и мне часто приходится возвращать его на землю.

Увлечься бизнес-идеей легко. Многие стартапы так и не выходят на рынок, а есть те, которые не преодолевают пятилетний барьер по разным причинам: неэффективное управление денежными средствами, эгоистичные решения и отсутствие планирования. Это лишь некоторые из них. Как «почти предприниматель» в этой книге вы найдете план, чтобы убедиться, что вы не тратите кучу денег и энергии на разработку идеи только для того, чтобы обнаружить, что она ничего не стоит.

Мы начнем с того, что представим вашу конечную цель, большую мечту. Предлагаю вам реальные примеры из моей практики, которые должны помочь развить

вашу идею. В этой главе мы рассмотрим, что в первую очередь необходимо для реализации бизнес-идеи. Мы проверим предположения и поймем, какими могут оказаться ограничения и без чего нельзя обойтись. Однако следует помнить: несмотря на четкое понимание того, что вы планируете делать, вы должны быть готовы скорректировать курс, если появится другой маршрут, имеющий больше смысла.

Если у вас уже есть бизнес, используйте эту главу, чтобы сфокусироваться на том, что он собой представляет, и на том, какова ваша конечная цель.

Рик продал свой бизнес за миллионы и открыл новый

Рик был настоящим предпринимателем. В свои шестьдесят он стал моим наставником, пока я училась в магистратуре. Он был энергичным и успешным владельцем бизнеса, также известным как серийный предприниматель, который перед появлением онлайн-шопинга полностью изменил индустрию шопинга по каталогам, продал свой бизнес и начал новый.

Прежде чем в один прекрасный день уволиться и начать свой первый бизнес — шопинг по каталогам у себя в подвале, Рик был успешным менеджером по продажам телекоммуникационных услуг в крупной компании. Он был превосходным специалистом в своей области, но семья и свобода действий и выбора (преимущества, часто связанные с предпринимательством) в конечном счете оказались для него важнее. Так он начал свой бизнес.

Рик был полон решимости добиться успеха в предпринимательстве несмотря ни на что. Он продавал графическое техническое и программное обеспечение корпоративным клиентам, используя печатные каталоги, которые отправлял компаниям, чтобы они могли оформлять заказы. Рик работал с очень низкой рентабельностью и вскоре понял, что его настоящий бизнес заключается не в продаже обеспечения: он продает рекламные места поставщикам, готовым платить большие деньги за право быть на лучших позициях в его каталогах. После этого он начал обращаться к различным компаниям и предлагать им рекламные места по более высокой цене. Это полностью изменило направление бизнеса Рика.

Пару лет спустя он понял, что интернет-магазины вот-вот заменят печатные каталоги, и увидел лучшую возможность в лицензировании оригинальных иллюстраций и фотографий для тех же рынков, где использовались его каталоги. Он превратил свою компанию, выпускающую каталоги, в онлайн-агрегатор изображений. Он заключал сделки с другими производителями изображений о правах на их работы, а затем продавал лицензионные права фирмам, занимающимся графическим дизайном, рекламным агентствам и компаниям, стремящимся использовать фотографии в рекламе или других средствах массовой информации. Самое замечательное в продаже изображений то, что весь инвентарь виртуальный: все, что вам нужно сделать, это создать цифровую инфраструктуру для поиска и загрузки изображений. Это было дорого и не так просто, но все удалось. В 1998 году он продал этот бизнес более чем за 10 миллионов долларов более крупной компании в том же здании и счастливо вышел на пенсию, получив возможность насладиться жизнью, которой он хотел.