

Предисловие

Выжить на минном поле

В тот день, когда вы начали свой бизнес — вы зашли на минное поле.

Если вы — предприниматель, то знаете наверняка, что порой всего один неверный шаг может повлечь за собой штраф, иск, арест банковского счета, закрытие бизнеса... Или даже уголовное дело.

Иногда один неверно оформленный документ может привести к потере сотен тысяч или миллионов рублей.

Если вы считаете, что я сгущаю краски — полистайте эту книгу, *примеры из жизни в ней выделены курсивом*, так что вы легко их найдете.

Возможно, до сих пор вы не задумывались об этих рисках. Но, как известно, незнание законов не освобождает от ответственности.

А знаете, что самое обидное? Более чем в 90% случаев бизнесмены совершают одни и те же ошибки. «Типовые ошибки», как говорят профессионалы. Один за другим, эти люди наступают на те же самые грабли — и теряют деньги, время и нервы.

Но если знать заранее, где лежат эти самые грабли, можно уберечься от большей части ошибок.

Если вы будете знать, что надо проверить, чего не делать ни в коем случае, а что сделать обязательно — вам удастся успешно избежать огромного количества проблем и не испортить себе жизнь.

И эта книга — та самая карта, которая проведет вас через это минное поле.

Елена Макарова, юрист и бухгалтер со стажем более 20 лет, глава консалтинговой компании «Налоги. Бизнес. Право», собрала для вас список тех типовых ошибок, с которыми она часто сталкивалась за годы практики, и рассказала, как их избежать.

Открытие компании, выбор формы налогообложения, аренда помещения, наем и увольнение сотрудников, заключение договоров, перечисление денег — в каждой из этих ситуаций есть свои подводные камни, и Елена подробно рассказывает о том, как их обойти.

Многие авторы, и я в том числе, предлагают вам книги о том, как заработать больше денег. Но эта книга — о том, как не потерять деньги. Как не допустить, чтобы отняли то, что вы с таким трудом заработали.

Вы можете заплатить несколько сотен рублей за эту книгу. Или можете заплатить сотни тысяч рублей налогов и штрафов, совершив одну из ошибок, о которых пишет автор. Выбор за вами.

**Александр Левитас,
эксперт по маркетингу и развитию бизнеса,
эксперт №1 по партизанскому маркетингу
в России и СНГ,
автор бестселлеров «Убедили, беру!»,
«Деньги на бочку»
и «Еще больше денег от Вашего бизнеса».**

ЗАЧЕМ ЭТА КНИГА?

В последние годы уйти в бизнес призывают все: и бизнес-гуру, и бизнес школы, и различные фонды, которые даже готовы дать денег начинающим предпринимателям, и различные организации, составляющие так называемую инфраструктуру поддержки бизнеса (ассоциации, союзы, центры поддержки). А сколько заманчивых предложений в сети! Купи франшизу, открой свой бизнес без копейки вложений, стань свободным...

И вы решились на открытие собственного бизнеса? Значит, вы уже знаете, что и как вы будете делать. Более того, наверняка вы прошли уже несколько тренингов и прочитали не одну книгу о создании и развитии бизнеса «с нуля». Но на тренингах так легко получить позитивный заряд, когда все рассказывают сказочные истории о том, как они легко оказались в бизнесе, выстроили свою империю и наслаждаются успехом. И вот вы уже заражены идеей своего собственного бизнеса, вы уже знаете, как начать, как привлечь первых клиентов, вы уже обучились подбору и управлению персоналом, выстраиванию воронки продаж, сложным переговорам и отладке бизнес-процессов... Скорее всего, вы даже получили ряд юридических и бухгалтерских консультаций по вопросам, связанным с регистрацией бизнеса. Но прежде чем начать, **прочитайте эту книгу.**

Зачем?

Приходилось ли вам, перед тем как зарегистрировать свой бизнес, бывать не на мотивационных тренингах, а на семинарах, например, по налогообложению, трудовому праву или, допустим, санитарному или экологическому законодательству? Можно я предположу, как это было у вас?

Вы ничего не поняли.

Вернее, так: вы поняли, что к бизнесу столько непомерных требований, что даже ознакомиться со всеми ими жизни не хватит. Сначала расстроились, потом пришли к простому мнению: ну ведь другие-то как-то работают. Нужно просто начать. А там разберемся по мере возникновения проблем. И вообще, для этого есть бухгалтеры и юристы, пусть они разбираются. Найму специалистов или обращусь в консалтинговую компанию, пусть они решают все эти вопросы, а моя задача — организовать сам бизнес-процесс: создать команду, настроить непрерывный клиентский поток...

А потом мы доверяемся бухгалтеру, юристу, кадровику... Они специалисты, они знают.

Я больше двадцати лет занимаюсь консультированием и тех, кто хочет создать свой бизнес, и тех, кто уже в бизнесе давно, и я вижу, на какие грабли наступают чаще всего. На мой вопрос «А почему вы решили сделать именно так?» получаю обычно два варианта ответа:

- мои знакомые так делают;
- мой знакомый бухгалтер (юрист) сказал, что только так можно.

Вот буквально недавно:

— Мы сыну фирму открыли, будет углем торговать. Нам бы бухгалтера подыскать, кто в НДС сообщает. У нас есть бухгалтер, но она в НДС не очень понимает.

— А чем конкретно ваш сын будет заниматься?

— Ну, я же говорю, углем торговать.

— А можно подробнее мне объяснить. Как торговать? У кого покупать? Кому продавать?

— Да нет, вы не поняли меня. Мы ничего продавать не будем. Он будет перевозить уголь на грузовике. У нас заказчик есть — угольный разрез. Они готовы заключать договоры на перевозку угля, но

только с теми фирмами, кто им счета за перевозку с НДС будет выставлять.

— Понятно. А много предполагается персонала?

— Директор (сын наш), бухгалтер, кадровик, наверно, нужен. Ну и водитель, разумеется. Так-то сын будет ездить, но вдруг ему подмена какая нужна, вдруг рейсов за день много будет.

— Когда вы общались с представителем угольной компании, он так прямо и сказал: «Договор на перевозку заключим исключительно с юридическим лицом, которое работает с НДС»?

— В смысле с юридическим лицом? Он сказал, с фирмой.

— А мы можем ему позвонить и уточнить их требования к перевозчику?

Позвонили. Уточнили. Единственное условие — чтобы перевозчик работал с НДС. Никаких требований по организационно-правовой форме нет.

Я уточняю у клиента:

— А что конкретно вы уже сделали? Фирму-то уже зарегистрировали?

— Ну да, я же говорю, фирму открыли. Вот сегодня печать сделали и документы в банк увезли, чтобы счет открыть. Так вы нам бухгалтера-то посоветуете?

— Да-да, посоветую. Только у меня еще вопрос, уж извините, если вам кажется, что лезу не в свое дело. А вы уже посчитали, вам это выгодно будет?

— Ну, конечно. Они 6000 рублей за рейс платят. Там только 1500 на бензин, остальное — наше. Ну, зарплата, конечно, за рейс водителю будет 2500. Так что 1500 рублей — за рейс чистая прибыль. Очень выгодно.

— Давайте еще раз все посчитаем....

Через час клиент убежал «убивать бухгалтера, который их под монастырь хочет подвести» и заодно искать деньги на ликвидацию только что открытого юридического лица...

Почему? Да потому. Стандартные «грабли»: по совету знакомого бухгалтера открыли юридическое лицо, вместо того чтобы зарегистрировать сына в качестве индивидуального предпринимателя.

Кстати, в 99% случаев открытие юридического лица вместо ИП — стратегическая ошибка, которая влечет за собой достаточно весомые финансовые расходы и неудобства в расчетах (особенно при выводе денег из общества учредителями фирмы).

Другой клиент:

— Скажите, а в этом году есть изменения по налогам для фермеров?

— А вы как зарегистрированы? Как КФХ?

— Да, КФХ, без работников. Плачу единый сельскохозяйственный налог.

— А чем занимаетесь?

— Сельским хозяйством.

— А конкретнее?

— Птицей.

— Выращиваете?

— Нет, просто продаю.

— Птенцов покупаете, выращиваете и продаете взрослых особей?

— Нет, зачем так сложно. Я, вообще, в городе живу. Где я их выращивать буду? На балконе? Покупаю в соседнем регионе, привожу и продаю на рынке.

— Так вы не сельским хозяйством занимаетесь, а торговлей. Вы вообще не можете применять систему налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога.

— Ну, я так уже 5 лет работаю, и все нормально. Все так работают.

— Так это до первой проверки.

— Да меня налоговая каждый год проверяет! Камералит!

— Это не вас проверяют, а только вашу годовую декларацию. Просто смотрят: ту ли форму сдали, в те ли строки цифры вписали, правильно ли сумму дохода на ставку налога умножили. У вас же ни разу налоговые документы никакие не требовали для проверки?

— Нет, конечно.

— Значит, и не проверяли вас еще. Поэтому так вы будете работать только до первой проверки.

— А потом?

— А потом...

Опять клиент побежал... делиться новостью со своими «соратниками-фермерами», торгующими на рынке живой птицей.

И в этой истории уже не просто на грабли наступили, а активно на них попрыгали. И организационно-правовая форма не та, и система налогообложения. Первопричина ошибок — непонимание, что такое деятельность сельхозтоваропроизводителя.

Кстати, на каждом из своих семинаров по организации бизнеса я задаю слушателям такой вопрос: «Я сейчас опишу, чем занимается предприниматель, а вы посчитайте, сколько у него видов деятельности. Предприниматель стал изготавливать мебель на заказ от населения. Потом стал предлагать сборку произведенной мебели на дому у клиента. Со временем купил грузовичок и стал предлагать услуги доставки изготовленной им мебели до места установки (за дополнительные деньги, разумеется). Потом ему поступил заказ от муниципального учреждения на изготовление школьной мебели, он произвел мебель, и ему оплатили за такую поставку на расчетный счет. Через какое-то время он стал принимать заказы от других организаций и предпринимателей, торгующих мебелью в розницу, и стал продавать им свою мебель оптом (к тому времени он уже имел

несколько типовых моделей, которые пользовались большой популярностью, и производство этих моделей было поставлено на поток). А еще позже сам открыл свой магазин и стал продавать свою мебель в розницу. Так сколько же видов деятельности осуществляет предприниматель?»

Примерно 19 из 20 слушателей считают, что больше одного вида деятельности (а на семинары ко мне приходят не только начинающие предприниматели, но и опытные бухгалтеры, юристы и бизнесмены с большим предпринимательским стажем). Кто-то даже насчитывает 5 видов деятельности (а однажды один даже 8 видов насчитал). Что обнаруживают в примере: бытовые услуги по изготовлению мебели, производство, бытовые услуги по сборке мебели, грузоперевозки, оптовую торговлю, розничную торговлю.

И только один из двадцати разумно заявляет:

— Да вы что, там один вид деятельности. Производство мебели.

Один из двадцати! И этот вопрос я задаю уже двадцать лет! И получаю одну и ту же статистику: прав один из двадцати! Соответственно, 19 из 20 переплачивают налоги, неправильно ведут учет, применяют неправильную систему налогообложения, лишаются мер господдержки для производителей, применяют (скорее всего) неправильные ставки по налогам, не пользуются причитающимися льготами...

Вы все ещё думаете, что ваш бухгалтер или юрист уж таких-то примитивных ошибок не совершает? А давайте все проверим?

В этой книге я расскажу вам простым языком, без массовых ссылок на нормы закона и судебную практику (ну, кое-какие основные-то ссылки будут), о самых важных аспектах вашего бизнеса, о которых должны знать именно вы, а не только ваш бухгалтер и юрист. А вы заодно и проверите: насколько те специалисты, которые

дают вам рекомендации и консультируют вас, сами «в теме», направляют ваши действия в нужное русло, а не пользуются вашим абсолютным незнанием законодательства, получая свои гонорары.

В этой книге 13 глав, одни из них совсем короткие, другие — не очень. Одна глава — один аспект бизнеса, требующий глубокого изучения и нормативно-правовой базы, и судебной практики. И я сделала это за вас, я изучила эти аспекты настолько глубоко, насколько это возможно, поэтому своими выводами готова с вами поделиться. Понимание каждого из этих аспектов, хотя бы в общих чертах, помогает предпринимателю сэкономить огромные деньги, а в некоторых случаях — спасти свой бизнес от банкротства.

ГЛАВА 1

ТРИ ПУТИ НАЧАЛА СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Купить готовый бизнес, найти франшизу или воплотить собственную идею?

Как и когда вообще приходит идея начать собственный бизнес? Наверное, у всех по-разному. Но могу выделить несколько часто встречающихся ситуаций, когда будущие собственники бизнеса начинают задумываться об открытии собственного дела.

Во-первых, это ситуация, когда есть риск потерять работу либо фактическая потеря работы, особенно работы достаточно стабильной.

Во-вторых, это невозможность устроиться на работу после окончания учебы в вузе или колледже.

В-третьих, это отсутствие желания работать «на дядю». Или наличие примера среди своих друзей и близких: «Вася автомойку открыл, клиенты есть, чем я хуже?»

Во всех этих случаях нет ясного понимания того, какой бизнес хочется открыть, просто хочется заниматься бизнесом как таковым. И тогда начинаются поиски идей. По сути, есть всего три варианта:

1. Купить готовый бизнес.
2. Купить франшизу.
3. Создать свой бизнес «с нуля».

По какому пути пойти? Давайте рассмотрим каждый из этих вариантов.

Как купить готовый бизнес

Покупка готового бизнеса — это вариант для тех, у кого деньги есть, и он готов эти деньги вложить в уже работающий проект, который вышел на окупаемость и приносит прибыль. При таком варианте думается, что, покупая готовый, работающий бизнес, риски того, что бизнес закроется, минимальны. Но в нашей стране купить готовый бизнес — это еще тот квест.

Технически просто купить бизнес, если он зарегистрирован в качестве юридического лица. Тогда речь идет о достаточно простой процедуре — смене учредителя и руководителя компании. Лучшим решением здесь будет прямая покупка доли в уставном капитале. Такая покупка — это сделка, требующая нотариального оформления. Но поверьте, прямой путь здесь будет не только самым коротким и самым простым, но и самым дешевым. Вариант: войти в состав учредителей, потом оформить выход остальных учредителей, которые там были до вас, потом распределить долю в уставном капитале выходящих учредителей в вашу пользу — это старый метод, который сегодня может всем сторонам сделки обойтись весьма дорого в связи с особенностями налогообложения всех этих сделок с долями в уставном капитале.

Какие здесь риски у покупателя бизнеса? Рисков разных, конечно, при покупке любого бизнеса достаточно, но когда покупается действующая компания, то основной риск — наличие у компании скрытых долгов. Например, прежний руководитель от имени компании мог понавыписывать векселя и не отразить это в учете. А мог скрыть наличие задолженности перед какими-либо взаимозависимыми лицами (например, перед руководителем компании или учредителями, которые занимали денежные средства своей компании по договору займа,

а в учете отразили эти поступления как безвозмездную финансовую помощь от учредителей). Соответственно, есть риск того, что эти старые долги будут предъявлены уже после того, как у компании сменится собственник и руководитель.

Рекомендация здесь простая: нельзя соглашаться на покупку доли в уставном капитале, если не проведен серьезный аудит учета и отчетности хотя бы за последние три года существования фирмы. Логичным будет и то, что будет проведена сверка со всеми контрагентами, в том числе налоговыми органами, пенсионным фондом, фондом социального страхования, поставщиками и клиентами, а с руководителя и учредителей будет взята дополнительная письменная расписка о том, что никакой задолженности компания перед ними не имеет.

Но обычно предлагают купить «бизнес», который до этого осуществлялся индивидуальным предпринимателем или даже обычным гражданином, который вел свой бизнес вообще без регистрации (или, например, был зарегистрирован в качестве самозанятого).

Обратился предприниматель за консультацией по покупке бизнеса. Суть бизнеса: изготовление грузил для удочек. Цена вопроса — 1 млн руб. Продавец бизнеса — обычное физическое лицо, предпринимателем никогда зарегистрирован не был, бизнес вел нелегально. Производимую продукцию сдавал под реализацию в магазины для рыболовов. Бизнес предпринимателю нужен для того, чтобы чем-то начать заниматься, но не «с нуля», а уже в работающем проекте.

Первый мой вопрос: а что вы покупаете-то? Что означает: «хочу купить бизнес»? Если говорить юридическим языком, то что будет предметом договора?

Выяснилось, что помещение, в котором осуществляется бизнес, — в аренде. Есть оборудование, естественно, бывшее в употреблении, с помощью

которого и осуществляется изготовление грузил для удочек, а также некоторые остатки готовой продукции и небольшие остатки сырья.

А еще есть два работника, нелегальных, конечно же, которые и занимаются непосредственно изготовлением грузил. Ну, не так чтобы каждый день на работу ходят, а когда состояние здоровья позволяет, или когда у них деньги закончились.

Второй мой вопрос был таким: считает ли покупатель бизнеса, что стоимость б/у оборудования, остатки сырья и готовой продукции стоят 1 млн руб.? Выяснилось, что все это стоит примерно 100 тыс., не более.

А за что платить еще 900 тыс. руб.?

Оказывается, 900 тыс. нужно заплатить за то, что предпринимателя познакомят с собственником гаража (для целей продления аренды с новым арендатором), а также познакомят с владельцами всех магазинов для рыболовов, куда сдается под реализацию изготовленная продукция (причем не столько с владельцами, сколько с продавцами этих самых магазинов, кто реализует эту продукцию еще и без ведома собственника магазина, «мимо кассы», как говорится) и дадут контакты поставщиков сырья.

Я ничего не понимаю в рыболовных снастях и грузилах, но, получив такую информацию, мне кажется, что этот 1 млн руб. будет просто подарен абсолютно незнакомому человеку.

Технологию грузил можно изучить самостоятельно или, заплатив деньги за мастер-класс, выяснить контакты всех магазинов для рыболовов и встретиться с представителями этих магазинов — не проблема, найти поставщиков сырья и оборудования — тоже небольшая задача.

Но у меня был еще один вопрос к клиенту: а почему продавец бизнеса его вообще продает? В чем причина-то?