



как зарабатывать,  
занимаясь  
любимым делом



ТАТЬЯНА ЦОИР

# МЕЧТАЙ СМЕЛО

как зарабатывать,  
занимаясь  
любимым делом

# ДЕЙСТВУЙ РАЗУМНО



МОСКВА  
2023

УДК 33  
ББК 65.9  
Ц76

**Цоир, Татьяна.**

**Ц76** Мечтай смело, действуй разумно : как зарабатывать, занимаясь любимым делом / Татьяна Цоир. — Москва : Эксмо, 2023. — 224 с.

ISBN 978-5-04-175413-6

У всех успешных предпринимателей есть кое-что общее. Они счастливики, которым удалось извлечь прибыль из своих увлечений. Генри Форд с самого детства обожал возиться с техникой, Коко Шанель была без ума от головных уборов, а основатель компании Honda, Соитиро Хонда, жить не мог без мотоциклов.

Но чтобы превратить любимое занятие в надежный и прибыльный бизнес, энергии и энтузиазма недостаточно. Вам потребуется продуманный план и понимание финансовой стороны дела. В этой книге бизнес-консультант, сертифицированный специалист по налоговому планированию и финансовый аналитик Татьяна Цоир собрала основные навыки и инструменты, которые помогут набраться уверенности, перейти от идеи к запуску бизнеса и развить его в стабильный проект.

УДК 33  
ББК 69.9

© Татьяна Цоир, Екатерина Панченко, перевод  
на русский язык, 2023

© Татьяна Цоир, текст, 2023

© Катерина Дуйссенов, фото, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

ISBN 978-5-04-175413-6

# 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
<b>Приложение 1.</b> Важные термины, которые вы должны знать .....	180
<b>Приложение 2.</b> Самодельный инструмент, позволяющий увидеть общую картину .....	189
<b>Приложение 3.</b> Вехи .....	197
Благодарности.....	214
Примечания .....	220

# Введение

---

**Н**есколько 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 аккаунтантом<sup>1</sup>.

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.

---

<sup>1</sup> 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-офиса<sup>1</sup> (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-

---

<sup>1</sup> 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

---

**В**спомните, 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-