

# Интервью

Андрей Тараканов	Март 2012 г.	Сергей Олейник
		

**А.Т.** Всем здравствуйте! В студии Андрей Тараканов. Мы продолжаем цикл передач "Истории успеха" в рамках проекта "Бухгалтерия как бизнес [profitvektor.ru](http://profitvektor.ru)".

И сегодня у меня в гостях очень интересный человек: Сергей Олейник - предприниматель, юрист, руководитель группы компаний Аналитический Центр. Приветствую тебя, Сергей!

**С.О.** Приветствую, Андрей! Приветствую слушателей, читателей! Всем добрый день!

**А.Т.** Во-первых, спасибо тебе за то, что согласился на данное интервью! Потому что твой опыт, твоя история очень близка тематике нашего ресурса.

Вначале, я хотел бы дать краткую биографическую справку, чтобы слушатели составили портрет твоей персоны.

Итак, как я уже сказал, Сергей является действующим предпринимателем в сфере юридических услуг, налогообложения и бухгалтерского учета. Он основал первый проект в российском интернете, полностью посвященный вопросам НДС (сайт [nds-ks.ru](http://nds-ks.ru)). Так же он разработал с фирмой 1С несколько совместных продуктов: такие как 1С консалтинг, стандарт, эмитент и ряд других. Сергей является основателем консалтинговой компании «Интернет Бюро», которая удостоилась высшей юридической премии Фемида. Кроме того, издавал книги из серии «Юридические Справочники» и является преподавателем, автором курса для начинающих предпринимателей по юридическим и налоговым вопросам.

Все правильно, Сергей?

**С.О.** Да, все правильно. Но курс не только для начинающих предпринимателей.

**А.Т.** Но и для продвинутых в том числе.

**С.О.** Да. Все верно.

**А.Т.** Ну тогда первый вопрос: когда ты все это успел? И самое главное – с чего все началось и как строилась твоя предпринимательская карьера?

**С.О.** Если говорить о предпринимательской карьере, то все началось со школы. Мой папа привез мне журнал Reader's Digest, по-моему, он и сейчас издается. Там была цветная врезка по вопросам экономики. Это была первая популярная литература по экономике, которую я читал. За это папе я очень благодарен. Эта первая информация, которая повлияла на меня и перевернула мозги в сторону заработка денег.

И первый мой предпринимательский опыт был в следующем: когда мы учились в школе, тогда только появлялись первые разные зарубежные штучки, типа красивых механических карандашей и т.п. В Москве их продавали в магазине Школьник на Смоленке. Продавались они только там и их очень быстро разбирали, причем давали их ограниченное количество в одни руки. Я ездил туда с папой и потом продавал их в школе с наценкой, по-моему, процентов в 300. Такой спекулянт махровый!

**А.Т.** На самом деле, знакомая ситуация. Я делал примерно тоже самое, только с пуховиками. Примерно, с такой же маржой.

**С.О.** Потом я немножко в другую сторону ушел, поскольку меня зацепила юридическая часть. Я поступил в Высшую Школу Экономики, на факультет Права, тогда он только-только открылся, работал второй год. Поступил на вечернее отделение, жутко расстроился, что не на дневное, но, проучившись год, когда мне предложили перейти на дневное, я отказался, потому что к тому времени уже начал активно работать. Мне это было уже неинтересно.

Сама юридическая работа началась буквально сразу, где-то со 2 курса. Мы организовали бесплатные юридические консультации для пенсионеров, инвалидов, для тех, кто не мог заплатить юристу за консультацию.

**А.Т.** Такой социальный проект.

**С.О.** Да, такой социальный проект. Очень успешный, на самом деле. Первые гранты мы получили через 1,5-2 года работы. Мы на полном энтузиазме организовали целую сеть по Москве, плюс захватили несколько регионов. И потом, когда мы перестали этим заниматься, на наши места пришли риэлторы, которые сейчас сидят в бесплатных консультациях и, грубо говоря, выдергивают людей на сопровождение сделок по недвижимости, купле-продаже квартир. То есть используют консультации, чтобы найти клиентов. А мы сидели в Советах Ветеранов, в Центрах Социального Обслуживания.

**А.Т.** Это была программа при поддержке правительства?

**С.О.** Нет, поддержки не было. Закон о бесплатной юридической помощи приняли, по-моему, только в этом году или прошлом. Мы были абсолютные пионеры в этом. Причем, именно размах. Были отдельные клиники, насколько я знаю, в Юридической Академии, когда студенты при факультете под руководством преподавателей оказывали помощь. Но это внутри Академии. Но никто не создавал такую широкую сеть.

**А.Т.** Чтобы отработать именно практику?

**С.О.** Да, у нас была задача начать практическую работу. И мы с бесплатной помощи начали это дело. И одним из самых ярких моментов жизни был случай, когда я пришел первый раз на юридическую консультацию в Совет Ветеранов, где работал со своим наставником. Он сразу меня предупредил, что основные вопросы будут жилищные.

Я перечитал Жилищный Кодекс вдоль и поперек. И вот, приходит бабушка, садится перед нами и говорит: вот такая проблема, меня залил сосед – алкоголик. Что делать? Помогите! В тот момент у меня в мозгах произошло какое-то изменение. Потому что абсолютно живая практическая ситуация, которая не ложится ни на какие законы напрямую, нет статьи в Жилищном Кодексе, в которой написано, что делать, если тебя залили.

Надо комплексно подойти к вопросу: что-то взять из Жилищного Кодекса, из других законов и соединить это в одно и еще доступным языком изложить, потому что перед тобой бабушка, которая никаких юридических терминов не понимает. И вот эта работа выдрессировала навык излагать человеческим языком.

**А.Т.** Вот, да, Сергей, хочу здесь взять небольшую паузу, потому что ты затронул очень важный момент. Важно говорить с клиентом на том языке, который понятен ему. Не грузить его какими-то сложными юридическими терминами или, если говорить о бухучете, не цитировать напрямую

Налоговый Кодекс, когда даже специалист не всегда может понять с первого раза, о чем там речь!

**С.О.** Да, это все важно. Потом пошло сарафанное радио, стали приходиться не только пенсионеры, стали приходиться их дети, внуки, которые говорили: вот мы слышали, как вы хорошо проконсультировали. А у нас есть свои вопросы. Так мы перешли плавно к платной работе. Уже представляли в суде, претензии писали и так далее. Такая уже полноценная работа пошла.

Дальше от этой работы (социальными, жилищными, наследственными) мы перешли к предпринимательским вопросам. Уже начали брать заказы, которые связаны с организациями. Ну и так дальше-дальше мы пришли к идее организации юридической компании, которая специализировалась бы на вопросах интернета.

Тогда был бум, ну и сейчас он, в общем-то, продолжается. Параллельно у меня возникла идея: сделать первую книжку, но опыта в этом не было. Мы подумали, что надо сделать что-то уникальное. Мы посмотрели все книги, которые были по жилищной тематике и сделали такую уникальную в плане подбора материала. Это была подборка нормативных, судебных актов, но они были хорошо структурированы. Например, на тот момент все книжки по жилью были ограничены только Жилищным Кодексом, ну и законами в этой сфере, а мы еще добавляли туда судебную практику, налоговые вопросы, наследственные. То есть мы подошли разносторонне. В общем, она имела большой успех, была бестселлером.

А потом, в 2002 году у меня родилась следующая большая идея. Я понял, что многие вопросы у наших клиентов повторяются: юридические, налоговые. Захотелось сделать некое решение, где все эти вопросы были бы собраны. При этом они бы постоянно обновлялись, потому что законодательство все время меняется. Некая консультационная система, которая бы постоянно обновлялась и которой мог бы пользоваться предприниматель, бухгалтер, то есть тот, у кого возникают юридические и налоговые вопросы. Вот так мы пришли к идее электронных консультационных систем, которые мы сделали с фирмой 1С: консалтинг стандарт и эмитент соответственно.

**А.Т.** А как вы с 1С запартерились? Просто пришли и предложили свою идею?

**С.О.** Это был наш клиент. Я непосредственно сопровождал 1С по юридической части. Соответственно, когда у меня родилась идея, я пришел и предложил ее. Мы это сделали и начали обучать партнеров 1С. В процессе этой работы я ездил по России, вел семинары. Родилась идея сделать дистанционный обучающий курс. Уже тогда интернет позволял делать, по крайней мере в форме рассылок, такие вещи. И мы сделали в

2007 году первый обучающий курс для предпринимателей, где мы рассмотрели бизнес от рождения до закрытия. Сейчас этот курс называется: [Навигатор предпринимателя](#)

**А.Т.** Видел у тебя на сайте такой. Он представляет собой дистанционный курс, который пошагово обучает?

**С.О.** Я бы назвал это ликбез. То есть это такой курс, который вводит предпринимателя в те юридические и налоговые вопросы, которые у него возникнут в процессе его предпринимательской деятельности и к которым он должен быть готов.

**А.Т.** То есть регистрация, режимы налогообложения и так далее?

**С.О.** Да, да, да. Потом аренда. То есть основные вопросы. Заканчивается все тем, как закрыть бизнес, то есть какие способы и так далее.

**А.Т.** В общем, мы перешли уже в такую практическую область. И у меня по плану вопрос, который волнует всех без исключения: и новичков, и действующих бизнесменов. О том, как найти клиента на свои услуги? Ты мог бы дать какие-то практические рекомендации, что, на твой взгляд, лучше всего работает, что можно было бы сейчас пойти и сделать?

**С.О.** Если совсем нет никакой базы, я бы рекомендовал найти форумы, сообщества, где есть твоя аудитория. Если мы говорим о бухгалтерях, то нужно искать предпринимателей, тех, кто начинает бизнес, у кого возникают вопросы, связанные с бухгалтерией, с учетом. И, соответственно, помогать на форумах, отвечать на вопросы, зарабатывать доверие. Параллельно обязательно нужен какой-то блог, сайт собственный, где размещать интересные материалы, ориентированные на своих клиентов.

**А.Т.** То есть если взять из твоей истории, то эта схема двух шаговой системы продаж. Вначале оказывать бесплатные консультации, давать полезную информацию для той аудитории, которой эта информация актуальна. И уже, когда люди видят, что ты - специалист в этой области, что ты – эксперт, и действительно можешь им помочь, предлагать услуги клиенту на платной основе, либо клиент может порекомендовать еще кого-то. Плюс, этот процесс можно стимулировать различными способами. Такая модель, она рабочая? То есть ты бы ее рекомендовал?

**С.О.** Да, да. Это абсолютно рабочая модель. Более того, она рабочая, потому что она естественная и нормальная. Это естественный путь, когда сначала ты завоевываешь доверие, показываешь свою экспертность, а дальше продаешь все, что ему нужно, без всякого «впаривания».

**А.Т.** Хорошо. Дальше на повестке дня у меня есть следующая проблема. С ней сталкиваются многие. Допустим, частный бухгалтер или юридический консультант решил проблему с потоком клиентов на свои услуги, правильно выстроил маркетинг, систему продаж и т. д. И вот он стоит перед такой проблемой: либо ему оставаться частным бухгалтером/консультантом, работая с кучкой клиентов, либо масштабировать свой бизнес, то есть уже становиться управленцем. Каким-то образом делегировать свои функции помощникам, подчиненным? В твоей карьере был ли такой случай, когда состоялся этот переход из частника в полноценного бизнесмена-управленца? Чтобы ты мог рассказать по вот этой проблеме? Как ее решить?

**С.О.** Из собственного опыта рекомендации в общем-то банальны и здесь важны нюансы. Нужно создавать команду, формировать ее, подыскивать людей. Почему не у всех получается?

Проблемы две. Первая – это найти человека или людей. Вторая – сделать им такое предложение, которое должно их заинтересовать и которое покажет им перспективы. Если это делать с настроем: меня это все достало, но я хочу выжимать из этого бизнеса деньги и класть их в карман. Пусть у меня будет какой-то мальчик/девочка, который будет за копейки сидеть и заниматься тем, чем я занимался каждый день, а я этим не буду заниматься, то вот этот подход тупиковый. Он приведет к тому, что ты найдешь кого-то, он начнет воровать, тебя это начнет бесить. Ничего ты сделать с этим не сможешь. Нужно понимать, что если ты берешь наемного сотрудника на управляющую должность, ты ему должен платить нормальные деньги, необязательно должен быть только фикс, должна быть привязка к прибыли, росту, к результату. Но это должны быть те деньги, которые тебя бы устраивали, если бы ты работал бы на этой должности.

Второе – у человека должны быть перспективы, он должен понимать, что сейчас начинает заниматься этими делами, но это не потолок, дальше у него есть возможности. Ты, например, входишь в какую-то новую сферу и говоришь: Слушай, я иду разведывать новые горизонты, а ты принимай вот это. Это некий этап у тебя. Тогда человек понимает, что на этом жизнь не закончилась, что это тоже некий этап его жизни. Нельзя, чтобы это было так, что все заканчивается на этом.

**А.Т.** Здесь хотел затронуть еще какой момент. Какое место в твоей жизни занимает образование? Я имею в виду бизнес-образование. У тебя были какие-то тренеры, учителя, может, какие-то авторы книг? Что на тебя повлияло, что сформировало твое мировоззрение именно как предпринимателя?

**С.О.** Конечно, родители, второе – друзья, мой партнер и друг, который учил

меня. Я учился, смотря, как он зарабатывает деньги.

Потом, когда я пришел в 1С, там непосредственно работал с основателем фирмы – Нуралиевым Борисом. Там, я приобрел огромный опыт того, что называется технологический подход к любой работе. Когда у тебя цель не только сделать продукт, но и обучить партнеров. Ты мыслишь масштабно, а не зацкливаешься на какой-то одной задаче. Я очень благодарен 1С и лично Нуралиеву за то, что была возможность приобрести такой опыт.

Сейчас я стараюсь фильтровать информацию, т. к. очень много всего разного написано. Пока я не могу сказать, что есть кто-то один, на кого я ориентируюсь. Наверное, через какое-то время, когда я попробую, протестирую разные методики, я смогу сказать, что я благодарен вот этому, этому и этому.

**А.Т.** По поводу тестирования новых горизонтов, открытия каких-то новых перспектив, насколько я знаю и вижу, ты активно используешь технологию инфобизнеса.

Для тех, кто не в теме, скажу вкратце. Инфобизнес, грубо говоря, это упаковка и продажа информации. Сюда можно отнести проведение семинаров, интернет - семинаров, обучающих программ, с последующей записью их на диски, либо на какие-то иные носители и распространением в массы.

Фактически это означает, что вы можете провести семинар, либо какой-то курс и записав его на носитель, тиражировать неограниченным количеством. Таким образом, очень сильно масштабировать свой бизнес. Сергей, расскажи пожалуйста, какое место занимает в твой жизни эта технология.

**С.О.** Сейчас активное место, мы как раз находимся на стадии активного тестирования инструментов инфобизнеса. Наша цель – открыть свое тренинговое направление, причем, именно дистанционное обучение, дистанционные тренинги. Потому что это та деятельность, то направление, которое очень гармонично встраивается в нашу текущую работу.

**А.Т.** А тренинг в какой области?

**С.О.** Юридические, налоговые вопросы для бизнеса, то есть те юридические, налоговые вопросы, которые возникают у бизнеса. Решение этих вопросов. Они ориентированы на предпринимателей и на бухгалтеров. Сейчас я тестирую то, что связано с предпринимателями. Дальше, соответственно, как мы поймем, какие технологии работают, выстроим систему шагов, так и подключим бухгалтерское направление.

**А.Т.** То есть вот эта система с применением почтовых рассылок, проведением вебинаров, проверена тобой, это хорошо работает. Ты бы мог это рекомендовать тем, кто нас слушает и ранее не сталкивался в жизни с этой тематикой, но подумывает об этом и не знает с чего начать?

**С.О.** Конечно, вебинары – очень эффективный инструмент.

**А.Т.** Да, тут я тоже хочу поддержать Сергея. Могу заверить, что это действительно мощный инструмент, потому что стираются географические границы. Плюс экономия времени и подача информации может производиться в любом виде, что удобно всем сторонам.

**С.О.** И главное – все равно происходит такой обмен энергией. В чем кайф семинара, тренинга, если он проводится с хорошей аудиторией? Она понимает, что если тренер с душой подходит, то происходит взаимообмен. И тренер и аудитория уходят с таким драйвом и зарядом. Я, на самом деле, очень скептически относился к он-лайн режиму, но когда начал сам проводить вебинары, увидел, что это очень заряжает.

Ты знаешь, чем хорош инфобизнес? Мы можем с тобой сделать одинаковый продукт и один и тот же человек купит и твой и мой и при этом останется довольным. Я для себя это четко понял. Если бы мы с тобой стол продавали, то у тебя бы его уже не купили, потому что стол уже больше не нужен.

А информация, если у тебя проблема, тебе нужно в каком-то вопросе разобраться, ты покупаешь все книжки, которые есть, читаешь все статьи по теме. То есть ты собираешь всю информацию, которая есть по этой тематике.

К сожалению, здесь не много людей, как ты, как я, которые двигают тему юридических и налоговых вопросов в интернете. Потому что, если бы этих людей было больше, было бы больше охвата, больше прокаченной аудитории.

**А.Т.** Да, да, согласен. Аудитория была бы больше восприимчива к продукту как к таковому. Для них это не было бы какой-то диковинкой, потому что у людей еще есть стереотипы, что интернет - это обман. Деньги перечислю, а их украдут и т.п. А если бы для людей это было обычно: взять кредитную карту и купить инфо-продукт из интернета, было бы гораздо проще в этом плане, да, я согласен.

Ну что ж, под занавес еще буквально парочка вопросов. Какие у тебя планы на будущее? Что в ближайшей, долгосрочной перспективе планируешь какие-то проекты, курсы и так далее?

**С.О.** Ты знаешь, я не люблю говорить о том, что не сделано. Сейчас основная задача – хочется сделать другой сайт, мы работаем над этим.



Потому что он пока как витрина. Хочется сделать, чтобы там были полезные материалы.

**А.Т.** А у тебя основной какой? Я знаю <http://smart-law.ru/>

**С.О.** Да, он и есть основной. Хотим сделать, чтобы он был живым. Чтобы материалы были и обсуждения, чтобы люди комментировали. Плюс еще у нас в планах несколько тренингов. Как мы их сделаем, запустим, тогда уже можно будет говорить.

**А.Т.** Хорошо. Сергей, я надеюсь, что у нас это была не последняя встреча. Уверен, со временем мы проведем еще парочку совместных сессий, где ты расскажешь, что уже получилось и какие еще есть грандиозные планы. Спасибо тебе за интересное интервью!

**С.О.** Спасибо тебе большое за приглашение! И до скорой встречи!

**А.Т.** Напомню, у нас в гостях был Сергей Олейник - предприниматель, юрист, руководитель группы компаний Аналитический Центр. Всем спасибо! Заходите на наш сайт [www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru) С Вами был Андрей Тараканов, до скорых встреч!

**С.О.** Всего доброго!