

=====

## **От «бухгалтера на дому» до владельца консалтинговой компании**

Интервью с Екатериной Коняхиной

А.Т. – Рад всех приветствовать! В студии Андрей Тараканов проект «Бухгалтерия как бизнес» и у нас в рубрике «История успеха» очередной гость Екатерина Коняхина, которая поделится своим опытом в бухгалтерском бизнесе, который она начинала с нуля и достигла определенных успехов и результатов, которыми сегодня поделится с вами в этой записи. Давненько не было у нас интервью, поэтому встречаем очередного гостя.

А.Т. - Здравствуйте, Екатерина!

Е.К. - Добрый вечер! Здравствуйте!

А.Т. – Рад Вас видеть в очередной раз!

Е.К. - И я тоже!

А.Т. - Хотелось бы с чего начать интервью, собственно, вопросы будут достаточно простые - то, что чаще всего интересует наших слушателей, а именно начнем с самого начала, то есть до того, как Вы перешли в разряд предпринимателей, что было до этого – работа, учеба, в каком положении Вы находились.

Е.К. - К тому моменту, когда я решила быть предпринимателем, и решение это пришло, конечно, очень спонтанно, но я к этому вернусь потом. А начиналось все типично: школа, институт, я училась на вечернем, поэтому работала параллельно. И уже после школы элементарные навыки, бухгалтером-кассиром я работала, потом обычным бухгалтером, потом главбухом. Закончила институт, и фактически с 96 по 2008 я работала в бухгалтерии, занималась только бухгалтерией, то есть всю жизнь в этом.

А.Т. - Понятно, то есть образование тоже получается профильное?

Е.К. - Да. И получается, что я ушла в декретный отпуск, и когда вышла из декретного отпуска, вернулась на свою работу, фирма отработала всего полгода, и случился кризис, она не смогла удержаться на плаву, ее реструктуризировали, упразднили. И я понимала, что объем работы увеличивался, потому что сократили очень сильно штат, в том числе и зарплату сократили в разы. И я поняла, что меня эти условия труда уже не устраивают. Я решила попробовать самостоятельно. Взяла несколько клиентов. Объявление дала в газете. И думаю: Ребенок маленький, если что на дому поработаю.

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

А.Т. - Ясно. С этого момента поподробнее. Хотелось, чтобы наши слушатели услышали не только историю, но и конкретные рекомендации о том, что нужно сделать, особенно важно на начальном этапе. То есть было принято решение о том, что текущая работа не устраивает по оплате. Какой-то был альтернативный вариант – предпринимательство или, может быть, еще какие-то варианты рассматривали?

Е.К. - Просто на тот момент ребенок был у меня маленький, я вышла досрочно на работу, сыну еще полтора года не было, меня вызвали в связи с тем, что там пертурбации начались, нужна была моя помощь. И когда я полгода поработала и поняла, что моя работа не оценивается, как бы я хотела, я пришла к выводу, что лучше я останусь с ребенком и буду работать на дому. В этом плане.

А.Т. - А это был как бы комбинированный вариант? Вы работали и уже искали клиентов?

Е.К. - Нет, я совсем ушла с работы, вообще уволилась. И где-то месяца 2-3 я просто в пространстве была.

А.Т. – В ауте.

Е.К. – Да, можно и так сказать. А потом надо с чего-то начинать, просто дам объявление в газете. Откликнуться – откликнуться, нет – будем думать дальше, может начну искать работу. А дело в том, что искать работу было тяжело, потому что прямо на глазах фирмы все лопались, разлетались все.

А.Т. - Это 2008-9 год, когда самое-самое тяжелое время было в бизнесе.

Е.К. - Да. И я просто дала объявление в газете, в нашей местной газете Старооскольской.

А.Т. - А город у Вас Старый Оскол, насколько я понимаю, это небольшой город?

Е.К. - Нет, 250 000 населения всего.

А.Т. - Это я к тому, что есть такой стереотип – «я работаю в маленьком городе, пойти некуда, ничего не получается, все занято».

Е.К. - Я об этом не думала, просто так закинула удочку, да-да, нет-нет, значит, буду думать что-то другое. Но получилось так, что фактически в течение недели мне на мое объявление позвонили. И позвонили так удачно, я такая думаю, что 10 000 минимум за свою работу я хотела бы получать, неважно, что делать, но хочу, чтобы не меньше 10 000, иначе даже связываться не буду. Вмененка, транспортные услуги, по сути, делать нечего. Он говорит: сколько Вы хотите за работу? Он мне объяснил, какой объем. Я понимаю, что делать нечего, но у меня планка 10. Я говорю: 10 000. Он говорит: Не много? Я: В самый раз. Он засмеялся

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====  
и говорит: Ну, давайте так, я Вам еще одного клиента подгоню, у Вас будет два клиента, но на 10 000. То есть мы договорились на 2 клиента по 5 000, но сразу.

А.Т. - Оптом. Приведи друга и получи скидку.

Е.К. - Да, оптом. И получилось у меня 2 клиента. По времени затрат был минимально, потому что транспортные услуги – там по звонку выставить три-четыре акта в день, отправить по электропочке и декларации ЕНВДэшки сдать в конце квартала.

А.Т. - То есть достаточно комфортные клиенты.

Е.К. - Да, очень. Мы до сих пор с ними работаем.

А.Т. - Екатерина, а на тот момент были какие-то ожидания, планы, скоро ли я открою сеть филиалов, захвачу рынок? Или это просто шло потоком как идет?

Е.К. - Сейчас я расскажу. На тот момент я даже не думала о предпринимательстве, для меня глобальная задача была – это ребенок. А работа была фоном. А дело в том, что я потом вычитала в интернете или газете, уже не помню, что у нас в Белгородской области дают субсидию при открытии предпринимательства 150 000. Я думаю, а почему бы не попробовать. 150 000 раз и с неба упадут, если получится – получится, нет, так нет.

А.Т. - А, это на развитие малого бизнеса? Федеральная, региональная программа....

Е.К. - Да. С регионального бюджета эти деньги идут, а она как бы на федеральном уровне обсуждается. Этим занимался Центр занятости. Я туда обратилась, подала свою заявку, встала на учет как безработная, полгода побегала, поклонялась, листовочки там безработные отмечают. Потому что там условие было, что на бирже нужно простоять чуть ли не полгода, и только после этого можно претендовать на эту возможность.

А.Т. - Критерии ...

Е.К. - И получается, что я потом защитила свой бизнес-план, его утвердили и выплатили мне субсидию. Она же целевая, ее надо осваивать. Вот так встал вопрос.

А.Т. - То есть Вам выделили деньги на развитие бизнеса?

Е.К. - Да.

А.Т. - И условием было, что его нужно потратить на цели, которые там прописаны в уставе или бизнес-плане. И бизнес-план был по бухуслугам?

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

Е.К. - Да. Бизнес-план был по бухуслугам, ну, я больше ничего другого и не умела делать. И получилось так, что там было заложено программное обеспечение, то есть покупка оборудования, принтеры-факсы и все-все-все. И получается, что нужно это осваивать. Я начинаю считать, что если в любом случае я покупаю программу, я работаю с 1С, придется продлевать ИТС, это уже будут расходы ежегодные. Расходники на принтеры и все-все-все. И я понимаю, что вкладываю эти 150, а у меня же еще налоги, я же должна открыть ИП – это фиксированные взносы. И я понимаю, что я не выигрываю, а начинаю проигрывать, если не начну шевелиться. В общем с этого все и началось. Как раз в этот момент я нашла Вас. Пришла рассылка «Бухгалтерия как бизнес». Буквально я получаю эту субсидию, в течение месяца пришла от Юли, я на Юлину рассылку была подписана Кочетковой, и пришло предложение «Бухгалтерия как бизнес», буквально несколько занятий.

А.Т. - Заманчивое предложение на семинар или книга была?

Е.К. - Нет, не книга, по-моему, на семинар. И получается, параллельно я защищаю бизнес-план, считаю, что мне уже пора наверно начинать и как раз обратилась к Вам.

А.Т. - Я понял, немножко срезюмирую. То есть когда Вы взяли первых клиентов, у Вас не было какой-то юридической оболочки: не было ни ООО, не было оформления в качестве Индивидуального Предпринимателя. Были просто клиенты, с которыми были договорные отношения и Вы работали в формате такого «бухгалтера на дому». Затем Вы обратились в центр занятости, открыли малый бизнес по программе поддержки малого предпринимательства.

Е.К. - Правильно.

А.Т. - Это к тому, что если нас сейчас кто-то слушает, товарищи, вот вам конкретный пример. То есть вы можете пойти в муниципалитет своего города, либо обратиться в центр занятости либо узнать иной какой-то государственный орган, который занимается поддержкой малого предпринимательства и тоже попробовать подать заявку, написать этот самый бизнес-план и таким образом получить деньги на развитие своего дела.

Е.К. - Получается, эти деньги стали стартом для бизнеса, потому что как таковой бизнес я вообще не планировала. Я себя не видела ни предпринимателем ни тем более руководителем, наемник и наемник. А когда я посчитала финансовый результат по итогам года, что налоги заплати и расходники оплаты, программное обеспечение оплаты, я понимаю, что на эти 150 в этом году я прокручусь, а следующий год что я буду делать...

А.Т. - Понятно, они просто будут потрачены, а дальше что?

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

Е.К. - А дальше будут капать налоги, взносы то фиксированные, независимо, работаешь ты или нет. Тем более, что их еще и поднимали, и поэтому пришлось подшевелиться.

А.Т. - Итак, каким-то образом Вам прилетело приглашение на мой семинар. Он каким образом на Вас повлиял? В положительную сторону или нейтральную?

Е.К. - Какая нейтральная сторона? О чем Вы говорите! Конечно, положительная. Дело в том, что я почувствовала уверенность и поддержку. Я когда начинала этот бизнес-план, я как бы все нарисовала, а как делать, как внедрять, вообще как себя вести – я не имела никакого представления. А прослушав этот семинар, я, по крайней мере, поняла стратегию своего движения, что мне нужно делать пошагово, структурно. И вот это была, конечно, огромная помощь, и у меня в голове кое-что сформировалось, я поняла, куда я иду, что я должна сделать. Даже если я неудачно что-то сделаю, по крайней мере, я буду что-то делать. И результаты не заставили себя ждать. Потому что когда я этот семинар прошла, я сделала все задания, там как раз реклама...

А.Т. - А это был тренинг, тест-драйв.

Е.К. - Да, тренинг, точно, я уже забыла.

А.Т. - Я объясню, чем отличается семинар от тренинга. Семинар это разовое мероприятие, на котором рассказывается в общем, что нужно сделать и возможно даются какие-то инструменты, а тренинг это именно пошаговый план: делай раз, делай два, делай три, состоящий из конкретных заданий, по результатам которых, если ты их выполняешь, то получаешь соответственно результат на выходе. И Екатерина как раз добросовестно прошла этот тренинг и почему-то начало получаться.

Е.К. - Да, получилось благодаря контекстной рекламе. Как раз были упражнения, мы начинали делать простенькую контекстную рекламу, и я уже нашла новых клиентов. И что самое интересное, хоть я делала и контекстную рекламу, параллельно почему-то стали приходить клиенты совершенно с других источников: кто по рекомендации, кто снова через газету, но в любом случае движение началось более активное. То есть я начала активничать и клиенты стали притягиваться тоже. Закономерность видимо какая-то.

А.Т. - То есть Вы уже использовали не один источник привлечения клиентов, а несколько.

Е.К. - Да, причем я узнала новое. О контекстной рекламе я вообще ничего не знала на тот момент. Но это действительно очень интересный инструмент. И реально сдвинулась. А потом, когда я поняла, что это работает, я уже тогда...Получилось потом что – пришли клиенты и началось, что не просто

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

рабочий день, я могла потратить 3-4 часа, а у меня начал формироваться полный рабочий день. Тут уже нужно было пересматривать и график и условия.

А.Т. - И тут Вы поняли, что все это серьезно.

Е.К. - Да. Еще бизнесом на тот момент я это все равно не называла, если честно я и сейчас его бизнесом не могу назвать. Бизнес это когда он работает, а ты просто контролируешь. К сожалению, пока еще не на том уровне.

А.Т. - Есть к чему стремиться. Дальше Екатерина, насколько я помню, Вы столкнулись с такой ситуацией, что количество заказов достигло некой критической величины, что Вы почувствовали потребность в сотрудниках, что просто уже необходима помощь кого-то, потому что физически одному 24 часа в сутки делать это невозможно. Вы столкнулись с проблемами первого уровня, когда необходимо переходить из разряда частного предпринимателя в разряд бизнесмена, строить именно структуру, именно компанию.

Е.К. - Случилось это как раз прошлой зимой. То есть 4 квартал 12 года заканчивался, у меня получается как раз конец ноября – начало декабря приходят два довольно-таки крупных клиента. Обе клиентки – сеть розничных магазинов, одна в Воронеже, другая здесь в Белгородской области, и притом отчеты по алкоголю появились и по экологии – те, которые я еще не сдавала. Экологию я сдавала, но там у нас все уже настроено было, ни коэффициенты, ничего искать не нужно было. А здесь у нас же сроки сжатые и получается, про экологию она мне сообщила уже в начале января, а там срок был до 20 января. И я понимаю, что если я сейчас кого-то не привлеку, то я завалю всю отчетную кампанию. И я попросила свою подругу, она тоже бухгалтер, тоже сидела в декрете на тот момент со вторым ребенком. Она мне помогла, благо, что по удаленке я работаю через облачную систему 1С, то есть без проблем она заходила, работала. Первичку я отдавала на обработку, а сама занималась отчетами. И в итоге пришла к тому, что запускать то тоже бухгалтерию нельзя, и пришла к выводу, что мне необходим помощник. Потому что у меня еще зимой заболел ребенок, и я понимаю, что мне нужно его везти в больницу, и если я сейчас уеду, то все рухнет. Просто встала перед фактом, что не я имею бизнес, а бизнес...

А.Т. - Понятно, попали в зависимость фактически к своим клиентам, и любое Ваше отсутствие подразумевало, что Вы могли потерять этот бизнес, как его можно было назвать на тот момент. Все это можно было потерять очень быстро.

Е.К. - Да, и поэтому пришло решение буквально в конце января, что нужно срочно открывать офис. И мы открыли офис уже в начале февраля. Как раз в отчетный период в январе я приняла это решение, в начале февраля, уже 5 февраля мы открыли офис, провели собеседование. И я все бумаги из дома наконец перевезла туда, потому что мои домочадцы уже тоже пищали, эта куча документов.

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

А.Т. - Захламили..

Е.К. - Да, это уже не квартира, а непонятно что было. И в общем мы перевезли все в офис, поставили оборудование, компьютеры закупили и фактически у меня стало работать сразу два человека.

А.Т. - По поводу кстати найма интересный вопрос: как это происходило? То есть многие жалуются, что «хочешь сделать хорошо – сделай сам, никому доверить нельзя, нормальных людей не найти, особенно в регионах, то есть у нас тут все по-другому». У Вас были какие-то препятствия в плане найма, опасения?

Е.К. – Препятствия чисто психологические, конечно. Если честно, я до сих пор еще до конца не отошла от этого. Я считаю, что лучше меня никто не сделает. Но в любом случае вариантов нет. Или надо отдавать, чтоб хоть как-то сделали, или это не будет сделано вообще, потому что времени у меня на это не хватит. И соответственно потом уже начинается вопрос контроля. То есть дали задание – нужно проверить, как-то регламентировать, прописать, объяснить. Но дело в том, что еще специфика такая: клиенты все разные, нюансы в каждой фирме свои, а я так построила работу, что у меня бухгалтеры отвечают каждый за свой участок, не за клиента, а именно за участок. И допустим, одна ведет несколько организаций, кассовую дисциплину, банк и допустим приходы, я так образно говорю. Вторая занимается другими участками учета. Получается, на каждом участке у каждого клиента есть свои нюансы, потому что у всех разные виды деятельности, системы налогообложения, разное количество сотрудников, совершенно разные условия договорные по работникам: кто на сделке, кто просто почасовое. Нюансов очень много и это приходится просто прописывать, потому что я то все помню и удивительно, как я все помню.

А.Т. - Здесь тоже немного срезюмирую. Получается, если, я обращаюсь к слушателям, если Вы хотите, чтобы Ваш бизнес, в частности бизнес, построенный на бухгалтерских услугах был неуязвим, скажем его очень трудно было увести, украсть Вашим же сотрудникам, то необходимо вводить разделение труда, не привязывая одного человека, который умеет все, все участки отчетности на конкретного клиента, а разделять работу по видам. То есть в самом просто виде это: сотрудник, который занимается обработкой первичных документов и вводом их в базу и второе это можете быть Вы или другой сотрудник, который занимается уже сдачей отчетности. В этом случае риски того, что Ваши же сотрудники уйдут с Вашими же клиентами, значительно падают. Все так, Екатерина?

Е.К. - Да, совершенно верно. Мне может быть даже и хотелось бы увидеть среди своих сотрудников, кто бы хотел увести мой бизнес, в плане того, чтобы я увидела лидера. У меня может быть даже такая стратегия: я лучше буду больше платить, но я точно знаю, что этот человек меня может заменить, потому что все мы люди и могут быть разные жизненные ситуации. Но, по крайней мере, я могу на него положиться и знаю, что это все будет работать и без моего присутствия. Но я

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

столкнулась с тем, что сотрудники как раз «от селе до селе и больше меня не касается». С одной стороны хорошо – безопасно, с другой стороны – иногда хочется, чтобы инициативу проявили.

А.Т. - С точки зрения дальнейшего масштабирования бизнеса это да, тяжело. Нужен какой-то исполнительный директор или генеральный директор, который мог бы на уровне конкретного офиса или филиала брать на себя всю работу, фактически Вас полностью подменить.

Е.К. - С одной сотрудницей мы расстались, не по моей инициативе, а она нашла более оплачиваемую работу. На тот момент я не могла платить более высокую зарплату, потому что еще расходы шли серьезные, закупка оборудования была и клиентская база еще недостаточно большая была. Она ушла на более оплачиваемую работу. И получается, она уходит, а вторая сотрудница уходит на больничный вместе с ребенком, там сложности были серьезные. И я опять перед фактом, у меня еще практикантка осталась. И мы с ней вдвоем фактически отчетность сдали полугодовую, в таком составе. И я тогда поняла, что должны быть какие-то запасные варианты. Четко разрегламентировала и приняла сотрудника на более высокую ставку на должность начальник филиала. Потому что бизнес у меня на два города и мне нужен был человек, когда я уезжаю, я знаю, что здесь все вопросы будут решаться.

А.Т. - В итоге Вы доросли до того, что не только открыли в своем городе, но еще и открыли филиал в ближайшем регионе, это город Воронеж. Это выход на более крупные рынки по такой филиальной системе.

Е.К. - Да, и если честно сейчас я даже не могу вспомнить, как я на Воронеж вышла. Супруг мой сказал, у него там дела были, у него там свой бизнес, и получилось так, что одного из клиентов я нашла через него. И раз начала, не из-за одного же я буду туда мотаться..

А.Т. - Получается, что первые клиенты пришли от мужа.

Е.К. - Да, получается, пришел заказ, а его клиенты, они покупатели у него, а они работали на экспорт, и им нужно срочно было возмещать НДС. Они работали, а учет не велся, все на коленке было, тут записали, тут расписали, а ни программы ничего не было. И тут как раз был заказ от них, восстановите быстренько и возместите НДС. Я за него взялась, и раз уж в Воронеж стала мотаться, параллельно набрала еще там клиентов.

А.Т. - Вот здесь сейчас многие могут сказать: Ага, конечно, я понял, потому что есть связи, по-другому клиентов не найдешь.

Е.К. - Если честно, я бы туда не стала залазить на территорию Воронежа, потому что для меня расстояние немаленькое 126 км. И надо утром уехать, вечером приехать.



**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

А.Т. - Не наездишься

Е.К. - Да, но вот сейчас приходится, на 3-4 дня я там. Уже стоит вопрос о том, что может надо жильем обзавестись. Раз налажен бизнес, то может быть и стоит.

А.Т. - Понятно. То есть после этого клиента там начали появляться и другие.

Е.К. - Да, потому что я туда приехала, с ними поработала полдня, вопросы все порешала, еще полдня рабочего времени у меня есть. Если я уеду сейчас в Старый Оскол, я в офисе не успею ничего сделать, получается, надо что-то придумать здесь. И таким образом я дала тоже объявление в Воронеже и нашла еще несколько клиентов. И сейчас основной поток по количеству клиентов больше в Старом Осколе, а по выручке клиентов больше в Воронеже. Они меньше, но более крупные. Ну и город такой конечно.

А.Т. – Более платежеспособные клиенты, и город и человек больше, это понятно. И у Вас там тоже сидит сотрудник, есть офис?

Е.К. - Да, мы открыли второй офис. Там сотрудники первичкой занимаются. Отчетность мы все равно сдаем отсюда, через главную.

А.Т. - Через интернет все?

Е.К. - Да-да.

А.Т. - Насколько помогла в работе, как раз вопрос об автоматизации, вопрос технического оснащения. Мы с Вами несколько раз вместе выступали...

Е.К. - Вы про облачные технологии?

А.Т. - ...на конференциях. И многим как раз было интересна тема продукта «1С Облака». И как это решение технологическое повлияло на Ваш бизнес? Как Вы считаете, насколько оно Вам помогло?

Е.К. - Конечно. Вопрос то все упирался в деньги в самом начале. Вопрос не стоял об автоматизации, у меня было то всего два клиента, что мне там автоматизировать?

А.Т. - Меркантильный расчет – что дешевле.

Е.К. - Ну, да. Потом получилось так, что я понимала, что если развиваться, мне нужно минимум еще одно рабочее место. Когда я посчитала, что эти 150 000 я отработаю за год, а потом что. Я понимаю, что клиентскую базу надо растить, а если растить, то в любом случае будет найм сотрудников. Если будет найм сотрудников, то соответственно нам нужно закупать оборудование, сервера и все такое, чтобы рабочие места, база все равно на одной машине находится. Когда я обратилась к нашей франчайзи, это был апрель 2012, они сказали, что вышел на рынок новый продукт «Облака 1С». И когда мы прикинули, что мне не нужно будет

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

покупать ни сервер, мне не нужно платить за ИТС сопровождение, все это уже включено в этот пакет. Я думаю: Какая красота! И главное, количество пользователей там сразу 5 человек, то есть мне еще о-го-го на тот момент хватало. Более чем. И я конечно за него взялась, а посмотрела интерфейс, то есть все удобно, понятно и для клиентов, которые были на тот момент у меня, весь функционал меня устраивал. И сейчас фактически, даже если новые появляются, операции все типовые, грубо говоря, все в этой программе есть.

А.Т. - Плюс еще позволило с некоторыми клиентами, дать им на удаленном доступе часть работы скинуть по вводу той же первичной документации и выставлению счетов, упростить документооборот за счет того, что клиенты могли удаленно подключаться.

Е.К. - Да, это делает их менеджер уже непосредственно там. А я вижу уже в онлайнном режиме и смотрю обороты, проводки и все такое.

А.Т. - Ясно. Чтобы не углубляться далеко в эту тему, под данным интервью в текстовой части я размещу ссылку на семинар – выступление Екатерины по этой тематике, кому интересно, пожалуйста, можете перейти и посмотреть более подробно. И еще Екатерина вопрос, мы уже подходим к концу, как Вы видите дальнейшее развитие? Может быть, есть какие-то глобальные планы?

Е.К. - У меня сейчас один глобальный план – начать жить, а не работать. Я просто понимаю, что я вроде и два офиса уже открыла, но работы очень много именно на мои плечи ложится. Моя мечта – я хочу работать 4 часа в день, чтобы все крутилось и вертелось без меня, потому что ребенок идет в школу на следующий год и хотелось бы все-таки заняться и семейными делами. Поэтому сейчас я работаю именно в плане регламентов, обучения сотрудников плотно, чтобы все было ясно и понятно. Девочки толковые у меня, слава Богу повезло мне с персоналом. Осталась задача – именно правильно настроить контроль за работой, чтобы все было прописано, чтобы было всем понятно. И я надеюсь, что к середине весны я уже выйду на этот уровень.

А.Т. - То есть сейчас задача – отстроить все бизнес процессы по максимуму, все регламентировать и вывести бизнес, что называется, на автомат, не полный, но ...

Е.К. – Полуавтомат.

А.Т. - ...полуавтомат, чтобы действительно было время на какие-то личные дела, чем интересно было бы заниматься, хобби и т.д.

Е.К. - Да. Потому что только от бухгалтерии уже голова пухнет, немножко переключаться.

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

А.Т. - Хорошо, Екатерина. И сейчас еще хотел бы Вас попросить дать несколько рекомендаций, советов для тех, кто собирается начать бизнес в данной сфере, может быть, не только в этой сфере, пару каких-нибудь рекомендаций практических, что нужно сделать. Может быть, избежать каких-то ошибок, которые Вы допустили и сейчас, глядя назад, ни в коем случае не стали бы так делать, как сделали на тот момент, когда начинали развивать свой бизнес или в середине его пути были какие-то критические ошибки. Пожалуйста, несколько слов об этом.

Е.К. - Сейчас сижу и думаю про критические ошибки, мне наверно повезло. А повезло с Вами, Андрей, реально повезло. Я не успела шишек себе набить, потому что у меня фактически был инструмент и четкий регламент, что мне делать.

А.Т. - Понятно, было кому посоветовать. Оп, сюда нельзя!

Е.К. - Да. Кстати, так оно и получилось. Сейчас я анализирую, а какие ошибки? Пока я еще ничего не накосячила. Такого критического ничего не было. А совет я бы хотела дать один – хоть это очень тяжело, особенно когда что-то в жизни меняется. Люди же в предпринимательство идут очень часто не потому, что ему захотелось, а часто потому, что другой альтернативы нет. Потому что большинство людей хотело бы иметь достойную зарплату, определенные свои обязанности. Я себя еще тоже истинным предпринимателем еще не считаю, может, dorасту когда-нибудь. Но хотела бы пожелать именно уверенности и веры в себя, это очень важно. Потому что и по себе я знаю, что когда начинаю в себе сомневаться, начинаются сложности. Когда беру себя в руки, говорю: Все равно, пусть ошибусь, но я все равно сделаю, а там разберемся. И не бояться искать новых клиентов. Потому лучше набрать побольше клиентов, и из них отсортировать тех, с кем вам комфортно, удобно и приятно работать, чем сидеть и ждать неизвестно кого, а придет он или не придет. Еще я поняла одно – «наши» клиенты от нас не уйдут, если это «наши» люди, они все равно с нами будут, а если это не «наш» человек, он все равно уйдет. И если честно, сейчас уже интуиция работает, при первом собеседовании я уже понимаю, буду я с этим человеком работать, не буду я с этим человеком работать.

А.Т. – На этапе переговоров понятно.

Е.К. - Уже понятно. Потому что очень хорошо найти адекватных клиентов, когда он сам знает чего хочет, он прекрасно видит развитие своего бизнеса. А очень часто попадают такие люди, которые вроде видят картину, но больше они видят гордыню свою. Ой, я стал директором, а ты за меня тут все реши, придумай, спланируй и еще оптимизируй, и за 3 копейки. С такими конечно лучше не связываться.

А.Т. - Поначалу тогда лучше брать всех, кто попадается, грубо говоря.

Е.К. - Да, потому что естественный отбор все равно будет.

**Андрей Тараканов**

**Проект «Бухгалтерия как бизнес»**

[www.profitvektor.ru](http://www.profitvektor.ru)

=====

А.Т. - А потом со временем вы научитесь видеть конкретно тех клиентов, которые именно «ваши» клиенты. Не все подряд, а те, с кем комфортно работать в первую очередь вам самим и клиентам с вами. То есть они с вами работают не потому, что у вас дешевле, чем у конкурентов на 1000 или на 500 рублей, а просто потому, что они видят в вас именно того человека, который способен решить те проблемы, которые есть по части бухгалтерии и налогов.

Е.К. - Совершенно верно. Так что, именно уверенность и не бояться. Лучше ошибиться, но сделать, чем не сделать вообще.

А.Т. - Отлично, Екатерина. На этом мы тогда закончим наше интервью. Большое Вам спасибо, что согласились поучаствовать!

Е.К. - Спасибо Вам огромное, Андрей!

А.Т. - Надеюсь это наша не последняя встреча.

Е.К. - Я тоже надеюсь.

А.Т. - Всем большое спасибо за внимание! Увидимся в следующих эфирах. С вами был Андрей Тараканов. В гостях у нас была Екатерина Коняхина. Всем до скорых встреч, до свидания!

**P/S** Выступление Екатерины по продукту «1С Облака» можно посмотреть по этой ссылке <https://www.youtube.com/watch?v=cBrJdX-VWso>