

Наталья Еременко

**ПРИЗВАНИЕ —
ПОМОГАТЬ
БИЗНЕСУ**

Наталья Фаридовна Еременко

ПРИЗВАНИЕ — ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ

2025

УДК 657.346.26

ББК 65.052.2

E700

12+

Наталья Фаридовна Еременко
E700 **ПРИЗВАНИЕ – ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ –**
Н.: Издательство «Бизнес-Диалог Медиа»,
2026. – 108 с.

Может ли рядовой бухгалтер открыть собственную фирму и помочь сотням других компаний? Может! Даже несмотря на 90-е, ошибки, взлеты и падения.

Перед вами увлекательная история из цикла «Профессия наизнанку», которая может помочь тем, кто строит собственный бизнес, только задумывается над его созданием или интересуется историями успеха.

ISBN 978-5-6054789-2-8

УДК 606.60-7

ББК 28.087.1

© Еременко Н., 2026

ОБ АВТОРЕ	4
Глава первая	
МЕСТО, ГДЕ ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ	6
Глава вторая	
НЕПРОСТОЙ ВЫБОР	16
Глава третья	
ЧТО НИ ДЕЛАЕТСЯ, ВСЁ К ЛУЧШЕМУ	24
Глава четвертая	
Я –БИЗНЕСВУМЕН!	34
Глава пятая	
В ПОСТОЯННОМ ЦЕЙТНОТЕ	44
Глава шестая	
ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ ВОПРОКИ	54
Глава седьмая	
«УДАЛЁНКА» – ЭТО НЕ ПРО МЕНЯ	64
Глава восьмая	
МЫСЛИ ВСЛУХ. КОГДА ВСЕ КРАСКИ ПРИ МНЕ... ..	76
ОТ АВТОРА	101

ОБ АВТОРЕ

Автор книги «Призвание – помогать бизнесу» – генеральный директор и собственник группы компаний «Бухгалтерия как лекарство» по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП Наталья Фаридовна Еременко рассказывает о том, как под её руководством команда специалистов по бухгалтерскому учёту успешно работает с бизнесменами всех уровней, избавляя их от проблем с фискальными органами, переложив непрофильные задачи на себя, что значительно упрощает их жизнь. Она создала компанию в своём родном городе Астрахани в 2013 году, уже будучи опытным специалистом по бухучёту. Постепенно ей удалось расширить бизнес, открыв филиал в Москве. Сегодня её клиентами являются бизнесмены из многих регионов России.

Книга может представлять интерес для читателей всех возрастов – от молодёжи до людей с большим жизненным опытом, особенно для тех, кто собирается открыть своё дело или делает первые шаги в бизнесе. Автор рассказывает свою личную историю: девушка из обычной среднестатистической семьи по окончании Астраханского государственного технического университета мечтала сделать карьеру инженера, но из-за невостребованности этой профессии в 1990-е годы и из-за сложной экономической ситуации в стране ей пришлось изменить свои планы и начинать с нуля путь специалиста по бухучёту. И вот уже более 25 лет она успешна в этой профессии, ставшей делом её жизни.

Автор книги рассказывает о том, какой сложный путь от рядового бухгалтера до собственника аутсорсинговой компании ей пришлось пройти, для того чтобы занять достойную нишу в бизнесе. Наталья Фаридовна откровенно, без прикрас делится, как ей с честью удалось преодолеть горечь ошибок и предательство людей, которым она доверяла, не сломаться под угрозой потери своей

компании, созданной ею с нуля, сохранить, успешно её развивать и достичь больших успехов в бизнесе, за что она удостоена престижных премий федерального уровня.

В 2021 году Наталья Фаридовна стала одной из победительниц в женской премии «Business Women. Life. Family». В 2022 году она – победитель премии «Люди года – 2022». Этой премии Наталья Фаридовна была удостоена как индивидуальный предприниматель в номинации «Услуги для бизнеса». В 2023 году она была вновь удостоена престижной премии «Russian Business Guide. Люди года – 2023». И этот список можно продолжать...

Заслуги бизнесмена Натальи Фаридовны отметили и в родном регионе. В этом году в День предпринимателя, 23 мая, ей вручили благодарственное письмо от мэра города Астрахани.

Быть всегда в форме, развивать успешный бизнес, уверенно смотреть в будущее, несмотря на сложности современных реалий, этой стойкой, умной и удивительно красивой женщине помогает увлечение изобразительным искусством. Персональная выставка её картин в стиле экспрессионизма прошла в Астрахани в 2023 году, вызвав большой интерес у самой широкой публики.

Уверены, что и в будущем Наталья Фаридовна сможет радовать не только успехами в бизнесе, но и своим творчеством не только своих земляков, но и жителей других регионов. Об этом и о многом другом, дорогой читатель, вы сможете узнать, прочитав книгу, которую держите в своих руках.

Удачи, уважаемые друзья!

ГЛАВА 1

МЕСТО, ГДЕ ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

АСТРАХАНСКАЯ ВЕНЕЦИЯ

Родилась я в Астрахани, старейшем экономическом и культурном центре Нижнего Поволжья и Прикаспия, который входит в перечень исторических городов России. Первые упоминания о нём встречаются в XIII веке, но точкой отчёта образования города считается 1558 год, когда Астрахань была присоединена к России. Это произошло при Иване Грозном. Доказательства того, что Великий шёлковый путь проходил через наш город, интересовали не только торговцев, но и учёных-исследователей со всего мира – они искали в Нижнем Поволжье следы разных народов и культур, начиная от татар и армян до персов и европейцев. И совсем не зря. Сегодня в Астрахани проживают представители более 150 наций и народностей, тогда как в целом в современной России насчитывается более 193 этносов.



Н.Ф. Еременко, 7 лет, 1985 г.

Примечательно, что я родилась и выросла не только в одном из самых многонациональных мегаполисов России, но и в городе, который во всём мире известен своими архитектурными и историческими памятниками, и главный из них – Астраханский кремль. Он, как и Московский кремль, изначально выполнял оборонительную функцию. К сожалению, в связи с тем, что он был полностью выстроен из дерева, после нападения турок сгорел дотла. Для того чтобы новый кремль избежал подобной участи, Иван Грозный начал его сооружать из камня. Его строительство было завершено уже после смерти царя. В таком виде он сохранился до нынешних времён.

Астрахань уникальна своим географическим положением. Она расположена на 11 островах в устье реки Волги, что делает её одним из самых водных городов России. Туристы называют мой родной город «Астраханской Венецией» и с большим удовольствием приезжают к нам, чтобы полюбоваться красотой и необычным колоритом здешних мест. Их не пугает даже наш засушливый климат, характерный для зоны полупустынь: летом жарко, а зимой холодно и морозно. Рекорды жары и мороза, официально зарегистрированные в нашем городе, составляют +43 и -33,6 °С соответственно.

Нельзя не упомянуть о том, что наш регион славится сочными арбузами, а овощи и фрукты, выращенные на наших полях и в садах, отличаются уникальными вкусовыми качествами, благодаря которым наша плодоовощная и фруктовая продукция пользуется большой популярностью во всех уголках нашей страны и может составить достойную конкуренцию зарубежным аналогам.

Русскую водку, кстати, тоже начали изготавливать в Астрахани в XVI веке. В то время монахи гнали крепкий алкогольный напиток из пшеницы и ячменя, а затем отправляли его в Москву. Этот рецепт используется и сегодня при изготовлении русской водки, которая популярна во всём мире.

Астрахань – крупный промышленный и культурный центр, важнейший пункт перевалки грузов с железной дороги на морскую и

речной транспорт, и наоборот. Преобладающими отраслями промышленности в городе являются судостроительная, лёгкая, пищевая, машиностроительная и металлообрабатывающая. В регионе большие запасы газа, нефти, серы. Разведаны и разрабатываются крупные месторождения гипса, минеральных красок, стекольных песков, калийных солей, брома, йода.

В структуре экономики и рынка труда велика доля строительства, бюджетного сектора и рыночных услуг. Традиционно для региона важными отраслями являются рыбная промышленность и предоставление туристско-рекреационных услуг.

Топливная промышленность является главной отраслью промышленности Астраханской области, так как газоконденсатное месторождение, расположенное на территории нашего региона, – крупнейшее в европейской части России. На его базе работает Астраханский газовый комплекс, включающий газопромысловый и газоперерабатывающий заводы.

Я могу рассказывать о том, чем славится мой родной город и регион в целом, бесконечно, потому что Астрахань – особое место для меня и для моих близких. Считаю, что она заслуживает того, чтобы о её истории, становлении, разных этапах развития и современном состоянии писали книги и снимали фильмы. Однако это дело историков, краеведов и кинематографистов, я же лишь напомнила отдельные факты об истории и о современном состоянии моего родного города, которые позволят вам, дорогие читатели, представить, в каком уникальном уголке России я родилась и выросла.

Именно в этом городе началась моя история – история девушки из обычной среднестатистической семьи, которая стала собственником компании по оказанию бухгалтерских услуг. Я расскажу вам о том, какой путь прошла и как пришла в профессию бухгалтера, которая вот уже более 25 лет приносит мне радость и удовлетворение и без которой я не мыслю своей жизни.

КОГДА ПРИМЕР РЯДОМ

Я родилась в семье обычных рабочих. Папа был радиомонтажником 5-го разряда на радиоучастке, а мама – техником-технологом в судоремонтном цехе.

С 1985 по 1987 год папа занимал должность заместителя председателя профсоюзного комитета ПО «Астраханская судовой верфь имени С.М. Кирова», потом он вернулся в свою профессию. В профкоме он вплотную занимался вопросами охраны труда работников, занятых на производстве с вредными условиями, участвовал в распределении санаторно-курортных путевок рабочим и инженерно-техническим работникам судовой верфи, защищал интересы членов трудового коллектива по строгому соблюдению очередности при выделении квартир, мест в детские сады и ясли.

За два с половиной года работы в профкоме мой папа смог получить бесценный опыт работы с людьми: он научился контактировать и выстраивать диалог со всеми категориями работников судовой верфи, гасить конфликты, работать с документами, рационально планировать рабочее время и правильно расставлять приоритеты при решении важных вопросов, но главное – он смог выработать в себе способность противостоять стрессовым ситуациям. Это ему очень пригодилось, когда в 1993 году он организовал свою первую компанию (они тогда назывались кооперативами).

Повзрослев, я стала замечать в себе, что соблюдаю все правила, которым следовал мой папа в своей работе: чёткость и твёрдость при принятии важных решений, порядок в документах, умение работать в команде, строить диалог с людьми, противостоять стрессам, – и сегодня это очень помогает мне успешно вести свой бизнес.

Мама для меня пример огромного трудолюбия, упорства и усидчивости, но в первую очередь я всегда восхищаюсь её желанием постоянно учиться. Когда я родилась, у мамы не было высшего образования. Она очень хотела его получить, но с двумя малень-



Н.Ф. Еременко в кругу родных и близких. 12 июля 2025 г.

кими детьми, при ограниченных финансовых возможностях, когда ей нужно было создавать семейный уют, это было нереально. Образование она получила чуть позже, после того как на очередной аттестации инженерно-технических работников в 1989 году (в то время мама со специальным средним техническим образованием работала инженером-технологом судоремонтного цеха), её предупредили: если к следующей аттестации у неё не будет высшего технического образования или даже намёка на его получение, её переведут на должность техника-технолога с соответствующим понижением в заработной плате.

В 1990 году мама поступила на экономический факультет Горьковского института инженеров водного транспорта (сейчас

он называется Волжский государственный университет водного транспорта). Через 5 лет успешно защитила диплом инженера-экономиста и получила высшее экономическое образование, но, для того чтобы продолжать работать в должности инженера-технолога, требовалось высшее техническое образование...

Как раз в это время маме поступило предложение возглавить бухгалтерию на одном из производственных предприятий региона, и она перешла работать на «Бондарный завод “Каспрыбтара”». На этом предприятии в должности главного бухгалтера мама проработала до выхода на заслуженный отдых.

Моя мама – большая труженица. При своей огромной загруженности на работе она умудрялась всегда содержать дом в чистоте и порядке, создавать уют и удивительную гармонию. Такой же порядок в нашем доме сохранялся и во время её учёбы в институте.

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЛИЦЕЙ

Мои школьные годы прошли без особых проблем. В старших классах я перешла в технический лицей, куда родители перевели меня без моего ведома. Летом 1992 года в последний раз в своей школьной жизни я отдыхала в пионерском лагере. Вернувшись домой, узнала, что меня и брата из обычной школы перевели в Астраханский технический лицей (АТЛ): меня в 10-й, а Сергея в 11-й класс.

Чем руководствовались мои родители при принятии такого решения, мне было неизвестно, но я не стала у них ничего спрашивать, предпочла промолчать. Возможно, они тогда решили, что продолжать учиться в обычной школе мне будет неинтересно: 9-й класс я окончила единственной отличницей в школе. У меня всегда были прекрасные отношения с алгеброй, геометрией и физикой, а обучение в техническом лицее велось по усложнённой программе, и это могло пойти мне на пользу. Помню, как мы решали задачи с пятью звёздочками...

Я всегда была очень общительной девочкой, быстро знакомилась и заводила новых друзей, их число росло с каждым годом. В школе, где я была активной участницей всех культурно-массовых мероприятий и спортивных соревнований, и в пионерском лагере, где со второго по девятый класс каждое лето пропадала все три смены. Родители, видимо, думали, что в лицее я тоже смогу найти новых друзей, и это поможет мне взять хороший старт во взрослую жизнь...

Немаловажным преимуществом технического лицея было то, что выпускные экзамены в лицее считались вступительными в Астрыбвтуз (так тогда назывался Астраханский государственный технический университет). На тот момент другого учебного заведения для получения мной высшего образования в планах родителей не было, так что технический лицей, по их мнению, был отличным вариантом для меня, поскольку мог стать гарантом успешного поступления в вуз.



Н.Ф. Еременко (в первом ряду в центре) со своими одноклассниками-лицеистами. 2014 г.

Мы с родителями не раз говорили о том, где я буду работать после получения высшего образования. Им хотелось верить, что за время моего обучения в университете, ситуация в стране изменится к лучшему. Мы уже тогда жили в реалиях 1990-х годов, когда экономика страны рушилась на глазах со всеми вытекающими последствиями: закрытием промышленных предприятий, безработицей, снижением уровня жизни населения...

Но папа всё-таки надеялся, что экономическая ситуация в стране улучшится и одно из крупнейших предприятий судостроительной отрасли промышленности нашего региона – Астраханская судовой верфь имени С.М. Кирова сможет устоять, а я после получения диплома займу одну из свободных вакансий на одном из её структурных подразделений.

История Астраханской судовой верфи имени С.М. Кирова в первую очередь интересна тем, что суда, построенные в её цехах, пополняли флот не только Волго-Каспийского бассейна, рыбодобывающих и рыбообрабатывающих предприятий, как, к примеру, Оранжевый рыбокомбинат, расположенный в нашем Икрянинском районе, но и других водных и морских бассейнов нашей страны, дальнего и ближнего зарубежья.

На Балтике, Чёрном, Азовском и Аральском морях, на озёрах Балхаш и Байкал курсировали катера, композитные рыбницы, буксиры, рефрижераторные приёмно-транспортные суда, изготовленные на Астраханской судовой верфи. Так что у нас с братом было основание гордиться предприятием, на котором трудились наши родители.

ГЛАВА 2

НЕПРОСТОЙ ВЫБОР

КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ?

В 1994 году, когда я заканчивала лицей, из-за сложной экономической ситуации в стране резко упал уровень жизни населения. Мы, молодые люди, которые должны были к получению аттестата определиться с выбором своей будущей профессии, оказались в сложной ситуации: на наших глазах один за другим закрывались предприятия, а те, что ещё работали, дышали на ладан и могли в любое время рухнуть.

Толпы молодых и не очень молодых специалистов остались без работы и без средств к существованию. Мы, ещё совсем дети, стали свидетелями того, что люди, потерявшие работу, а их число росло с каждым днём, искали любой способ заработать, чтобы свести концы с концами, чтобы прокормить детей...

В торговых палатках и ларьках, которые росли на городских рынках, как грибы после дождя, можно было встретить вчерашних инженеров, учителей, врачей и даже бывших партийных работников, которые торговали, чем придётся... Среди них были родители моих школьных друзей, одноклассников, знакомые, друзья семьи, соседи. Они были вынуждены торговать низкопробным ширпотребом, привезённым «челноками». Так стали называть людей, которые в одиночку или группами совершали регулярные поездки в Турцию, Индию, Китай. На вещевых развалах они закупали дешёвую одежду, обувь, игрушки – любой другой ходовой товар для реализации на местных рынках.

Другие «челноки» регулярно отправлялись в Москву за дешёвым товаром на столичный вещевой рынок «Черкизон» на специальных автобусах, они курсировали туда и обратно между Астраханью и Москвой. Там они тоже закупали ширпотреб по оптовым ценам для реализации на местных торговых площадках, а некоторые даже открыли свои мелкие магазинчики или палатки...

Таким образом, «челноки», а среди них было немало первоклассных специалистов во всех областях экономики, социальной сфере, общественной деятельности, из-за безысходности и не востребоваемости приспособились зарабатывать деньги, кормить себя и своих близких... Другого способа выжить в 1990-х годах они найти не смогли...

К сожалению, совсем скоро финансовые трудности стала испытывать и Астраханская судовой верфь. Это было связано с тем, что производство судов, катеров и другой продукции, выпуском которой занималась цеха и подведомственные структуры судовой верфи, стало резко сокращаться, новые заказы поступали всё меньше и меньше, прибыль падала, зарплату рабочим и инженерно-техническим работникам выплачивали с огромными задержками. Число специалистов на судовой верфи уменьшалось с каждым днём, многие цеха закрылись вообще и перспективы, что они возобновят свою работу в ближайшем будущем, практически были равны нулю.

Но родители продолжали надеяться, что финансовое положение на судовой верфи изменится в лучшую сторону, что вернутся старые добрые времена: предприятие заработает на полную мощность, и всё вернётся на круги своя... И тогда, конечно, потребуются новые инженерные кадры, а значит найдётся вакансия и для их любимой дочки, то есть для меня...

Напряжённость в обществе, вызванная резким падением уровня жизни населения в результате развала экономики, естественно, не могла быть источником оптимизма ни у меня, ни у моих одноклассников-лицеистов, как и у всех других выпускников того времени, которых волновал один и тот же вопрос: «Куда пойти учиться?».

Мой последний учебный год в техническом лицее прошёл в раздумьях и сомнениях. Меня всё чаще стали посещать мысли, а не поступать ли мне на бухгалтер? К этому решению меня аккуратно подводила моя мама, главный бухгалтер. Я понимала, если я поступлю, как она советует, мне не нужно будет искать работу после университета, наверняка, она поможет мне с трудоустройством...

Но бухучёт я была вынуждена отменить. Из-за английского языка – с ним у меня были особые отношения. Когда я перешла в среднюю школу, классным руководителем у меня стал преподаватель английского языка. Предмет нам, конечно, преподавали, но чаще всего вместо уроков английского у нас проходили классные часы, на которых мы обсуждали участие нашего класса в школьных конкурсах, темы будущих открытых уроков и другие интересные мероприятия, к сожалению, не имеющие отношения к изучению языка... Так что, только благодаря своей фотографической памяти и природной способности запоминать большие объёмы информации, я без труда учила наизусть большие тексты на английском языке, совершенно не понимая, о чём идёт речь.

Была и другая причина, из-за которой у меня не было возможности уделять достаточно времени изучению английского языка. Я как творческая натура принимала участие во всевозможных конкурсах и культурно-массовых мероприятиях, которые проходили в школе, иногда с отрывом от учебных занятий, так что для углублённого изучения английского языка мне элементарно не хватало времени. Однако это не помешало мне окончить 9-й класс с «пятёркой» по английскому языку, но в Астраханском техническом лицее у меня появились трудности с его изучением. Дело в том, что базу нам уже не преподавали, зато появились технические термины: их нужно было запоминать и использовать при чтении, переводах, пересказах, а для меня это было достаточно сложно. Только благодаря своей прекрасной памяти и хорошему слуху, я окончила лицей с «четвёркой» по английскому языку в аттестате.

Я В ИНЖЕНЕРЫ ИДУ

Мне, как выпускнице технического лицея, предстояло выбрать одну из технических специальностей, которые на тот момент предлагал Астрыбвтуз (ныне – Астраханский государственный технический университет).

Когда в конце 11-го класса пришёл «день икс» и мне нужно было выбрать специальность для обучения в Астрыбтузе, оказалось, что я к нему совершенно не готова. Мы так и не пришли к единому мнению на семейном совете относительно моей профессии, а потому выбирать предстояло исключительно мне. Было очень непросто сделать окончательный выбор. Я его сделала самостоятельно, и помог мне в этом... обычный карандаш.

Помню, нам, будущим студентам, раздали листки с таблицей с непонятными для меня буквами – это были аббревиатуры специальностей. Нужно было выбрать одну из них, поставить напротив неё галочку и таким образом определить свою будущую специализацию. Поскольку, я не знала, какую выбрать, решила довериться случаю: закрыла глаза и вела карандашом по листу, пока он не остановился напротив аббревиатуры ДСА – «Автоматизация технологических процессов и производств». Здесь я и поставила галочку.

В СИТУАЦИИ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

Мои студенческие годы, как и у всех молодых людей, были прекрасными. Учёба давалась мне очень легко, в том числе профильные технические дисциплины. Знания по ним должны были пригодиться мне в том случае, если после окончания университета я смогу устроиться на инженерную должность на предприятие промышленной отрасли, но к 1999 году, когда я была уже на рубеже завершения учёбы в университете, экономика в стране продолжала рушиться. Принимаемые правительством России меры хоть как-то удержать её от продолжающегося спада, результатов не давали. Заводы, фабрики простаивали или же закрывались. Некоторые предприятия, которые ещё как-то держались, пытаясь выжить изо всех сил, могли развалиться в любой момент. Так что за два месяца до выпускного вечера в университете, на котором мне должны были вручить диплом инженера, я уже окончательно понимала, что инженером мне не быть.

В такой безвыходной ситуации в 1990-х годах оказалась не только я, но и выпускники большинства вузов страны. Мои самостоятельные попытки найти хоть какую-то на работу по специальности потерпели полное фиаско. Это было вполне ожидаемо и никого не удивило, в первую очередь моих родителей. Выхода не было. Остался единственный вариант: идти работать в бухгалтерию, где трудилась моя мама, поскольку перспектива пополнить ряды продавцов на рынке для меня была неприемлема, как и для моих близких.

НАЧАТЬ С НУЛЯ

1999 год. Мне 21 год. Ещё не получив диплом инженера, я начинаю работать в бухгалтерии на рядовой должности. В бухучёте я абсолютный профан, не понимаю ровным счётом ни-че-го. Но есть горячее желание освоить все тонкости этой сложной и пока абсолютно непонятной мне профессии. К счастью, моя мама, главный бухгалтер, была готова взять меня под своё надёжное крыло и научить всем тонкостям бухгалтерского учёта. И это у неё получилось. За что я ей бесконечно благодарна!

ПРОФЕССИЯ, СТАВШАЯ ПРИЗВАНИЕМ

С первых дней работы в бухгалтерии я полностью погрузилась в мир цифр и налогов. Не могу сказать, что было легко, но и особых трудностей я не чувствовала. Несомненно, сказалось, что у меня всегда были прекрасные отношения с математикой: в школе одни «пятерки», да и в университете с высшей математикой тоже был полный порядок. Так что могу сейчас с уверенностью сказать: практически сразу я почувствовала интерес к миру цифр, налогов, а чем больше я погружалась во всё, что имеет отношение к бухгалтерии, тем больше чувствовала, что это моё, что это именно то, что мне нужно...

Конечно, большую роль в этом сыграло то, что я начала работать под руководством своей мамы, опытного бухгалтера, которая при каждом удобном случае кидала меня то на один участок учёта, то на другой. И всё же, на мой взгляд, главным и решающим фактором того, что я за достаточно короткий срок смогла на должном уровне выполнять свои функциональные обязанности, сыграло моё горячее желание вникнуть в суть новой профессии, в которой я хотела состояться. Я очень старалась, чтобы моя цель стать хорошим специалистом была выполнена, так как ещё со школы привыкла добиваться поставленных задач.

И если сначала я не понимала, что происходит в бухгалтерии, со временем мне стало нравиться дело, которым я занимаюсь. Дальше – больше: я стала получать удовольствие от своей работы.

Как только я получила свой первый диплом, вновь отправилась в мир знаний. Я решила получить второе высшее образование, на сей раз экономическое, без отрыва от производства. Совмещать работу с учёбой мне было несложно. Я всегда любила учиться, жажда к новым знаниям жила во мне сколько себя помню.

Сейчас, когда у меня за плечами более 25 лет опыта работы в этой сфере: с 1999 года – бухгалтер, с 2001 года – главный бухгалтер, – могу с уверенностью сказать, что ни разу не пожалела о том, что обрела эту профессию. Даже когда я очень сильно устаю, мне не приходит в голову мысль о том, чтобы найти себя в чём-то другом. И конечно, я очень благодарна своей маме, которая сыграла решающую роль в том, что бухгалтерия стала делом всей моей жизни.

ГЛАВА 3

ЧТО НИ ДЕЛАЕТСЯ, ВСЁ К ЛУЧШЕМУ

ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР

Шло время, постепенно приходил опыт, и в сентябре 2001 года мне поступило первое предложение занять должность главного бухгалтера. Я сомневалась, даже очень, но недолго. Мама поддержала меня, пообещав поддержку, если она мне понадобится. Вообще, я расценивала данное предложение занять достаточно серьёзный пост в столь юном возрасте как шанс. А шансы упускать нельзя – не так часто они в нашей жизни даются.

В 2001 году я заняла должность главного бухгалтера в только что созданной компании на внешнем совместительстве, так как всё ещё продолжала трудиться рядовым бухгалтером в двух компаниях, с окладом... 1200 рублей. В 2004 году родился мой сын Артур. Потом был опыт работы в нескольких фирмах, тоже в должности главного бухгалтера. В одной из них я проработала месяцев девять – не выдержала руководителя-тирана. Как потом выяснилось, до меня главные бухгалтеры менялись, как перчатки: они выдерживали этого начальника максимум 2–3 месяца. Я смогла продержаться 9 месяцев. Ушла, морально истощённой, не понимая, что делать дальше...

Но, не зря говорят: всё, что ни делается, к лучшему. В один прекрасный день мне позвонили из кадрового агентства, увидев моё резюме на просторах интернета, сообщили, что астраханская фирма, которая входит в группу компаний «Агат», собственником которой являются нижегородцы, ищет себе главного бухгалтера и пригласили меня принять участие в конкурсе на соискание этой вакансии.

Я решила попробовать. Прошла пять этапов собеседований, все они отличались друг от друга, конкурировала с разными специалистами финансовой сферы, на конечном этапе – с аудитором. В итоге собственники сделали выбор в мою пользу. Так, с 2007 года я стала работать в группе компаний «Агат Плюс». Проработала в этой компании в должности главного бухгалтера в общей сложности 7,5 лет.

КАК ДОЛГО Я БУДУ РАБОТАТЬ НА КОГО-ТО?

Годы работы в компании «Агат Плюс» были для меня полезными и интересными, но в то же время сложными... Я получила колоссальный опыт работы с юридическими лицами, с индивидуальными предпринимателями, компаниями с различными системами налогообложения, совмещёнными режимами и т.п. Однако с каждым годом мне было всё сложнее работать в должности главного бухгалтера.

Когда я пришла в эту компанию, в мои функциональные обязанности входило вести бухгалтерию одного юридического лица. За семь с лишним лет моей работы в «Агат Плюс» было открыто ещё два юридических лица, затем к нам присоединился индивидуальный предприниматель, потом по территориальному признаку прикрепился ещё один салон, то есть наша компания значительно выросла, соответственно колоссально вырос объём моей работы и ответственности.

Я стала сильно уставать. Нагрузка, ответственность и возложенные на меня обязанности зашкаливали. Конечно, я всё делала, чтобы выполнять свою работу на должном уровне, потому что никогда не позволила бы себе допустить какую-то оплошность или недоработку – это не моём характере, но всё это достигалось ценой огромных физических, а главное, моральных усилий.

График работы был такой напряжённый, что мне порой некогда было пообедать. Были моменты, когда я понимала, что нахожусь в каком-то тупике, была готова биться головой об стену... Иногда так и делала: упиралась лбом в стену и думала, думала, думала... Что я делаю не так? Как могу всё изменить?

При огромной нагрузке на работе, мне нужно было заниматься семьей, уделять внимание сыну, он тогда учился в младших классах. Учебу в школе он совмещал с занятиями бальными танцами и мне приходилось отвозить его на другой конец города на трени-

ровки и репетиции, а потом забирать домой... Так что мои физические и моральные силы были на грани срыва, при этом я понимала, что мне их неоткуда черпать...

Наступил момент, когда я всерьёз, без истерик и биения головой об стену, задумалась: как долго я буду работать на кого-то? Стала всё чаще ловить себя на моральном опустошении – так меня вымотала создавшаяся ситуация. Работа не приносила былого удовольствия и удовлетворения. Я поняла, что дальше так продолжаться не может: ситуация, в которой я оказалась, может не очень хорошо закончиться, в первую очередь для моего здоровья... Нужно было что-то решать...

На календаре был 2013 год. Несколько месяцев меня мучили разные мысли. Что делать? Куда пойти? Чем заняться? Помню не раз и не два подходила к маме с самыми разными идеями. Сначала речь шла об открытии магазина детской одежды. Потом возникла мысль: а может, лучше открыть магазин женской одежды? Или магазин косметики и парфюмерии? Каждый раз мама меня внимательно выслушивала, но, к сожалению, ни от какой идеи её глаза не загорались.

Я продолжала искать путь, который помог бы мне успешно реализоваться в деловой сфере, обрести полную самостоятельность, ни от кого не зависеть. Принять окончательное решение начать своё дело мне помог пример моей подруги, которая смогла создать большую крепкую семью, стать мамой четверых детей и успешно развивать свой бизнес.

ЧЕМ Я МОГУ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ?

8 сентября 2013 года, в день именин Натальи, я проснулась с чётким пониманием того, что могу изменить в своей жизни, чтобы быть полезной себе, своей семье, обществу. До этого я достаточно долго искала ответы на те же вопросы. Но именно в день своих именин ко мне пришло понимание, по какому пути мне следовать и что нужно делать для этого.

– Я столько лет работаю в бухгалтерии, знаю всё, что связано с бухучётом и налогами, – нужно найти свой путь в этой сфере, – ответила я сама себе...

Села за компьютер и стала штудировать интернет по вопросам оказания услуг по бухгалтерскому учёту. Каково же было моё удивление, когда я увидела, что услуги по бухгалтерскому учёту и аутсорсингу в России оказываются с 1999 года! И тогда я поняла: это именно то, чем я хочу заниматься. Буквально на одном дыхании разработала бизнес-план. С ним пришла к маме и сказала, что хочу открыть собственную компанию по оказанию бухгалтерских услуг. Очень обрадовалась, когда услышала, что она одобряет мою идею.

– Это то, что тебе нужно, дорогая дочка, – сказала мама, внимательно ознакомившись с моим бизнес-планом. – Максимум, чем ты рискуешь, – это стоимость двух ноутбуков, деньги на них мы дадим. Если вдруг что-то не получится, ты всегда сможешь вернуться в профессию главного бухгалтера по найму, – продолжила мама, пообещав полную поддержку в моём начинании.

Решение было принято. Я стала действовать. Зарегистрировала свою компанию 4 октября 2013 года. Первое название компании – РБЦ «Регион». Почему «Регион»? Потому что были амбиции. Они есть и сейчас, тогда были, наверное, слабые, но тем не менее амбиции. В перспективе я хотела расширяться и открывать филиалы в разных городах, привязка только к Астрахани мешала бы этому, а слово «регион» означало не конкретную географию, а просто регион, в котором находится эта компания.

СОБСТВЕННАЯ БИЗНЕС-ТРАЕКТОРИЯ

Когда ты работаешь по найму, ты не владеешь своим временем. Ты в постоянном цейтноте. В один момент тебе нужно решить множество вопросов, которые связаны не только с работой, но и с личными делами, к сожалению, это не реально при работе по найму.

Это очень сложно, когда у тебя постоянно напряжённый график, особенно непросто приходится женщинам, у которых семья и дети...

Ситуация в корне изменилась, когда я получила статус предпринимателя. Я поняла, какое это счастье – владеть своим временем! Теперь я могла распоряжаться им по своему усмотрению, решать, что и когда делать: утрясать бизнес-вопросы или заниматься личными делами; теперь я могла уделять время сыну, общаться с друзьями, родными и близкими, то есть делать всё, как удобно мне. А главное – я уже ни от кого не зависела, стала сама себе хозяйка. Этот момент я подчёркиваю особо – именно желание управлять своим временем и двигаться по собственной бизнес-траектории стали для меня основными мотивами для открытия своего дела.

Двигаться по собственной бизнес-траектории. Интересное выражение, согласитесь, и это на самом деле так – в бухгалтерских услугах нередко можно встретить работу по франшизе. У меня, кстати, такие предложения тоже были.

(Франшиза – право вести деятельность под именем чужого бренда и использовать его технологии, его можно купить. На практике это означает, что уже существующая компания берёт под крыло предпринимателя и разрешает ему вести бизнес от лица своей торговой марки.)

Но для меня работать по франшизе значит работать в чьих-то рамках, в чьих-то ограничениях, по чьим-то правилам. Я предпочитала двигаться именно так, как я хочу: развиваться, учиться, ошибаться, падать, взлетать – именно так, как я вижу свою траекторию движения. И у меня это получилось!

КОГДА РЕЧЬ – СЕРЕБРО, А МОЛЧАНИЕ – ЗОЛОТО

Мне навсегда запомнился тот день, когда я стала руководителем и хозяйкой своей компании. В тот день я получила документы о её государственной регистрации. Первый адрес её регистрации –

место моей прописки. Как и у многих начинающих предпринимателей, в процессе создания своей компании у меня ещё не было ясного понимания, как всё сложится в моей новой деловой жизни, с кем я буду работать, кто станет моим клиентом. Тем не менее меня не покидало прекрасное настроение, своего рода эйфория от того, что, несмотря на все сомнения, а я как реалист понимала, что нелегко начинать своё дело с нуля, я всё же переборола их, в корне изменила свою жизнь и начала самостоятельный путь в деловой карьере.

На момент открытия своей фирмы, я ещё работала главным бухгалтером в автосалоне. Сейчас, когда стала мудрее, прошла через взлёты и падения, понимаю, что никто раньше времени не должен знать о твоих планах, в частности информацию о том, что я открыла свою собственную фирму до поры до времени нужно было скрывать... Но я была открытым человеком и всегда доверяла людям. С годами, пройдя через обман и ошибки, которые мне очень дорого обошлись, я стала аккуратнее, осторожнее, но тогда я ещё не испытала горечь предательств и подстав, верила людям, вела социальные сети, которые кричали о том, что я стала генеральным директором собственной компании... Это была моя роковая ошибка! Очень скоро я почувствовала, что такое людская зависть...

Теперь я понимаю, что не всем нравилось, что я работаю главным бухгалтером. Об этом я тогда даже не подозревала, как и о том, что для некоторых моих коллег стало настоящим ударом известие о том, что я стала генеральным директором собственной компании. Ко мне подошла мой заместитель и поинтересовалась, не боюсь ли я, что эта информация просочится куда не нужно. Финансовый директор тоже интересовался то ли по телефону, то ли в личной беседе, я уже не помню, тем же. Кто-то поздравлял меня с важным для меня событием, кто-то спрашивал, не боюсь ли я отправляться в свободное плавание.

События развивались стремительно, и не в мою пользу. В октябре 2013 года я зарегистрировала собственную компанию, а в декабре (если быть точной, это было 18 декабря 2013 года), я как раз присутствовала в офисе, мне позвонил мой непосредственный руководитель и пригласил к себе в кабинет.

В его кабинете я увидела двух наших кураторов из Волгограда. Они сидели молча, старались не смотреть на меня, прятали глаза. А директор сразу же, без предисловий, сообщил:

– До учредителей дошла информация, что вы открыли собственную компанию. Они считают ваше действие прямой угрозой для их бизнеса и приняли решение расстаться с вами.

Я не стала спорить со своим руководителем.

– Хорошо, я согласна, – ответила я.

Я всегда придерживалась такой позиции: если я не нужна, ухожу без комментариев.

Директор протянул мне лист бумаги и предложил написать заявление об увольнении по собственному желанию.

Я взяла лист и спросила:

– Какую дату поставить на заявлении?

Я думала, что мне дадут две недели или месяц, чтобы передать дела, так как проработала в компании главным бухгалтером достаточно долго, владела большим объёмом информации, в том числе конфиденциальной, которая могла потребоваться руководству компании.

В ответ услышала:

– Поставьте сегодняшнюю дату.

Меня уволили одним днём. Пока дошла до своего кабинета, программисты закрыли на моём компьютере доступ ко всем программам, которыми я пользовалась... За мной приехала подруга. Она помогла мне вывезти из кабинета все личные вещи, цветы и сувениры, которые накопились за время работы в этой компании.

На другой день я проснулась с непривычным странным ощущением: мне не нужно никуда спешить, отпала необходимость мчаться на работу и с головой окунаться в рабочий процесс, попутно решая самые разные вопросы – от требований соблюдать порядок в отделе до попыток примирить постоянно конфликтовавших между собой сотрудников, ощущать на себе недовольные взгляды коллег..

В то декабрьское утро все производственные издержки навсегда остались позади, я была свободна от всех служебных обязательств. И почувствовала, что счастлива. От того, что избавлена от необходимости общаться с людьми, которые подставили меня, – донесли до учредителей информацию о том, что я «открыв собственную компанию, своими действиями представляю угрозу для их бизнеса».

Сегодня я даже благодарна этим людям. Будучи собственником своей компании, понимаю тех учредителей. Когда твой сотрудник задумывается о собственной предпринимательской деятельности, он перестаёт быть управляемым. А для нас, для руководителей, неуправляемый сотрудник – это плохой сотрудник, с ним нужно расставаться.

Я благодарна авторам доноса за то, что они заставили меня двигаться вперёд, быть мудрее в своих действиях и осторожнее в поступках, более разборчиво выбирать деловых партнёров.

ГЛАВА 4

Я —

БИЗНЕСВУМЕН!

МОЯ ПЕРВАЯ ОШИБКА

Прошёл месяц, после того как я ушла из автосалона в свободное плавание, получив статус предпринимателя. Я была готова к работе как хозяйка своей компании, ждала появления клиентов, и они не заставили себя долго ждать. Моим первым клиентом стал один из сотрудников автосалона: он открыл собственную компанию вместе со своей супругой.

Вначале, 2–4 месяца, я вела бухгалтерию своей компании одна, без помощника, – он мне был не нужен. Эта была моя первая ошибка, которую я совершила в качестве бизнесвумен. Правда, тогда мне казалось, что это вовсе не ошибка – я думала, что смогу работать самостоятельно, одновременно занимаясь делами клиента и другими вопросами по привлечению новых заказчиков.

Я разместила платную рекламу в Дубль.ГИСе. Получилось, что стоимость ежемесячных услуг за эту рекламу была равна той сумме, которую я зарабатывала, ведя бухучёт для своего первого клиента. Спустя полгода я отказалась от этой платной услуги.

Должна заметить, что за все годы своей работы в бизнесе я воспользовалась платной рекламой в интернете для привлечения клиентов не более двух-трёх раз – обращаться в рекламные агентства для привлечения новых клиентов у меня не было необходимости, ими становились люди, которые шли на моё имя или по рекомендации моих постоянных клиентов. Иначе говоря, активно работало сарафанное радио. И это сохраняется по сей день.

Однако вернёмся в то время, когда я делала свои первые шаги в бизнесе. Помню, что после первого клиента появились другие заказчики, пожелавшие воспользоваться услугами нашей компании. Сейчас я уже не помню все подробности – всё-таки прошло уже 12 лет, но совершенно точно помню, что число клиентов стабильно

росло, соответственно рос и объём работы. Примерно где-то через год я перебралась в кабинет на папиной работе. Юридический адрес у меня не менялся – так и числился по месту моей прописки.

Число клиентов росло, и я уже не могла обходиться без помощника. Нашла его на доступных сайтах, где размещаются вакансии. Мне крупно повезло – моей помощницей стала замечательная девушка: исполнительная, ответственная, грамотная. Она трудилась у меня неполный рабочий день – её основным местом работы была другая фирма. К сожалению, проработав в моей компании примерно полгода, она была вынуждена уволиться и уехать из Астрахани по семейным обстоятельствам. Я до сих пор с большой теплотой и благодарностью вспоминаю свою первую помощницу, даже сейчас, когда в моей компании работают хорошие специалисты, мне бы хотелось видеть её в своей команде.

У МЕНЯ ПОЯВИЛСЯ ДЕЛОВОЙ ПАРТНЁР

В делах и заботах незаметно прошёл год со дня образования моей компании. Первый юбилей своей фирмы я отпраздновала на одном мероприятии, организованном местным сообществом предпринимателей, известным под названием «Пиратский маркетинг». На этой тусовке я познакомилась с предпринимателем, который имел широкий круг общения с людьми бизнеса не только в нашем регионе, но и далеко за его пределами, с ними он поддерживал успешный контент на постоянной основе. Мы обменялись контактами, примерно через два-три дня после юбилейного мероприятия он позвонил и предложил мне стать бизнес-партнёрами на условиях, которые меня более чем устраивали.

Мы стали партнёрами моего бизнеса на условиях 60 на 40, арендовали в Астрахани помещение под офис общей площадью 130 квадратных метров. За счёт партнёра был проведён ремонт офиса, а оплата за аренду помещений была закрыта на полгода

вперёд. Учитывая, что мы вышли на новый уровень и благодаря навыкам партнёра заявили о себе, число клиентов значительно выросло – возникла необходимость увеличить штат сотрудников.

КТО ВОШЁЛ В МОЮ КОМАНДУ?

Не помню подробности, как я вела отбор новых сотрудников, всё-таки прошло достаточно много времени, но совершенно точно могу сказать, что нашла выход в мониторинге рынка предложений нужных мне специалистов в интернете. При просмотре сайтов кадровых агентств в первую очередь я обращала внимание на резюме соискателей. Мне было важно, чтобы они владели тем функционалом, в рамках которого мы на тот момент предлагали свои услуги клиентам. По результатам собеседования я принимала на работу нужных специалистов в свою компанию.

Мне пригодился опыт по отбору персонала, который я получила, когда работала в автосалоне в должности главного бухгалтера, поскольку мне часто приходилось проводить собеседования с соискателями, которые претендовали на свободную вакансию. Правда, тогда у меня в помощниках был менеджер по персоналу: на первом этапе он отсеивал всех кандидатов, не соответствовавших требованиям, которые мы им предъявляли. Теперь я оказалась наедине с собой, мне нужно было принимать решение самостоятельно и в срочном порядке. Времени для раздумий не было, пришлось брать на работу соискателей, чьи резюме, по моему мнению, соответствовали требованиям нашей компании. Вот по такому принципу и произошёл набор первого состава сотрудников нашей компании.

«КОНСАЛТИНГ ТАНДЕМ ГРУП»

После того как мы с моим деловым партнёром стали работать вместе, появилась идея изменить название нашей компании. Так

на свет появился «Консалтинг Тандем Групп». Логотип компании, который мы тогда с ним разработали, я использовала до сентября 2025 года: треугольник с тремя не совсем прямыми линиями, которые выходили из одного угла и устремлялись вверх. Эти три линии означали три вида услуг, которые наша компания предлагала клиентам: бухгалтерский, юридический и финансовый консалтинг.

В объединённой компании число клиентов, как я уже говорила, значительно увеличилось, но наши специалисты успешно справлялись с поставленными задачами. К сожалению, в какой-то момент, один из наших самых крупных клиентов не смог с нами расплатиться. Пришлось распрощаться с тремя сотрудниками – у нас не было возможности им платить зарплату. Но потом всё достаточно быстро выровнялось. Пришли новые клиенты, и нам удалось пополнить штат нужными специалистами. К 2017 году в нашей компании уже трудилось порядка 10–12 человек. Мы занимали офис площадью 130 квадратных метров.

В КРУГУ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

С 2014 года наша компания является членом Астраханской торгово-промышленной палаты, а в ноябре 2017 года я стала членом Астраханской региональной общественной организации «Ассоциация деловых женщин Астраханской области», которая была образована годом ранее. Это был обдуманый шаг – мне хотелось вращаться в среде единомышленников, потому что я начинала свой путь как бизнесвумен, не имея специальных знаний в управлении и построении бизнеса, да и о принципах работы с персоналом тоже практически ничего не знала. На тот момент у меня за плечами был только огромный опыт в бухучёте и налогообложении, так что членство в этой региональной общественной организации стало для меня своего рода платформой, на которой можно было учиться построению бизнеса у успешных деловых женщин нашего региона.



Н.Ф. Еременко. В кругу друзей и единомышленников.

Я познакомилась с умными, образованными, чудесными людьми с открытым и добрым сердцем, прекрасными специалистами в самых разных отраслях экономики, социальной сферы, общественной жизни, которые смогли найти свой путь в бизнесе.

Примечательно, что именно в этой ассоциации я встретила деловых женщин, которые смогли построить успешный бизнес. На их примере я училась двигаться вперёд. Их фантастическая энергия, предприимчивость, целеустремлённость и безудержное желание искать новые пути для развития бизнеса никого не оставляли равнодушными. В их числе оказалась и я.

Благодаря членству в данной ассоциации я стала на «ты» с акулами женского бизнеса нашего региона. Раньше о них я только читала в прессе или узнавала из видеосюжетов по телевидению. Мне всегда были интересны их истории о том, как они пришли в бизнес, какой путь прошли, чтобы добиться успеха, об их планах по дальнейшему продвижению своего дела. Я проецировала их рассказы на свою жизнь и бизнес, старалась проводить в их обществе как можно больше времени.

Одно из подобных знакомств помогло мне открыть новую страницу в своей жизни, о которой я мечтала, но никогда не осмеливалась говорить вслух, – если говорить откровенно, я боялась, что у меня ничего не выйдет. Но, как оказалось, я могу добиться успеха, открыв новое направление в своём бизнесе, более того развить и расширить его, выйдя за пределы своего региона.

Конечно, многие члены ассоциации свою главную цель видели в привлечении новых клиентов в свой бизнес, но для меня лично главным приоритетом при вхождении в это сообщество было учиться всем секретам ведения бизнеса на опыте лучших представителей деловых женщин.



Н.Ф. Еременко (в центре за сидящим) на форуме «Women only» с резидентами Ассоциации деловых женщин г. Астрахани. 4 марта 2018 г.

ВЫХОДИМ ЗА ПРЕДЕЛЫ СВОЕГО РЕГИОНА

У меня был достаточно амбициозный деловой партнёр, он считал, что нашей компании необходимо выходить на новый уровень: пора работать с другими регионами, не ограничиваясь территорией Астрахани и Астраханской области.

Я уже говорила, что мой бизнес-партнёр имел обширные связи в деловых кругах, мог виртуозно, без особых усилий налаживать комму-

никации с представителями самых различных бизнес-сообществ. Он и организовал нашу деловую поездку в Подмоскowie. Она стала моей первой бизнес-командировкой за пределы нашего региона. Нам было предложено провести полный анализ бухгалтерского, налогового, финансового и ветеринарного учёта сельхозпредприятия, которое занималось разведением большого поголовья крупного рогатого скота.

Поездка была рассчитана на неделю. Весь трансфер оплачивался принимающей стороной, размещение и питание тоже были за их счёт. Со своей задачей мы успешно справились в условленный срок. Получили огромное удовольствие от проделанной работы. Именно тогда ко мне пришла уверенность, что мы готовы работать с другими регионами. До сих пор с большим удовольствием вспоминаю эту деловую поездку.

Признаюсь, что с самого начала своей предпринимательской деятельности я мечтала о командировках в другие регионы для решения бизнес-вопросов, однако представить себе не могла, что это реально по моему направлению оказания услуг. Жизнь показала, что это возможно.

По возвращении из Подмоскowie у меня состоялся разговор с моим деловым партнёром о том, что пора нам выходить в другие регионы. Так было принято окончательное решение по этому вопросу. Первой целью стала Москва, где мы решили открыть «дочку» нашей астраханской компании. Так началось наше покорение столицы.

Не секрет, что чаще всего в реальности бывает все наоборот: как правило, головная компания находится в городе федерального значения, например, в Москве, в Санкт-Петербурге, или в центре крупного региона, к примеру, в Краснодаре, а на периферии открываются их филиалы и представительства. В нашем случае было всё с точностью наоборот. Это было уже начало февраля 2017 года. Как раз 14 февраля в этом году в Астрахани стартовала Президентская программа переподготовки управленческих кадров, в рамках которой я должна была пройти обучение.

ГЛАВА 5

В ПОСТОЯННОМ ЦЕЙТНОТЕ

ОБУЧЕНИЕ ПО ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЕ

Открытие московской «дочки» совпало с началом моего обучения по Президентской программе переподготовки управленческих кадров по направлению «Менеджер высшей категории» в качестве слушателя. Предложение принять в ней участие поступило ко мне летом 2016 года. Оно меня заинтересовало, но, для того чтобы принять окончательное решение по участию в ней, я решила сначала узнать о целях и задачах этой программы у моих знакомых, которые уже прошли обучение в её рамках, а также ознакомиться с материалами по этой теме на доступных интернет-ресурсах.

Мне удалось выяснить, что эта программа реализуется в России с 1997 года по Указу Президента РФ от 23 июля 1997 года и что это крупнейший общероссийский государственный проект, в рамках которого проводится профессиональная переподготовка руководителей высшего и среднего звена, а также собственников бизнеса по 145 направлениям в области экономики и управления, что она является эффективным социальным лифтом, способствующим личностному, профессиональному и карьерному росту управленческих кадров.

Для меня важно было узнать, что обучение управленческих кадров в рамках этой Президентской программы проходит в 86 ведущих российских университетах по 145 образовательным программам, в число которых с 2007 года входит Астраханский государственный университет (АГУ), а также о том, что среди выпускников Президентской программы – руководители федеральных и региональных органов исполнительной власти, крупных компаний и организаций, успешные предприниматели.

Мне было интересно узнать, что для постпрограммного сопровождения выпускников в регионах работают более 30 общественных объединений, что они проводят различные мероприятия для участников программы, помогают управленцам расширять сеть

бизнес-контактов, оказывают консультационную помощь, но главное, а для меня это было особенно важно, я узнала, что в процессе обучения слушателям предоставляется возможность разработать проект интересующего их предприятия или собственный бизнес-проект, получить актуальные знания и компетенции, необходимые для развития и масштабирования своих проектов, погрузиться в среду единомышленников, найти новых бизнес-партнёров, получить обратную связь от экспертов-практиков, пройти стажировку на российских предприятиях. К этому времени я уже планировала открытие «дочки» в Москве, так что участие в этой программе было мне очень нужно.

И всё же, для того чтобы принять окончательное решение для участия в этой программе, я взяла на раздумье пару месяцев. Мне нужно было выстроить чёткую картину, как я буду совмещать своё обучение с действующим бизнес-функционалом, а там не всегда было так хорошо, как хотелось бы. И в этом не было ничего удивительного: на тот момент моей компании было всего 3 года, и операционная деятельность была одной из моих основных направлений. До полного управления без отвлечения от «операционки» не было и речи.

Я должна была выстроить свой рабочий график таким образом, чтобы у меня было время и на работу, и на учёбу, и на семью, и на себя. Я не хотела крутиться как белка в колесе, работая на износ, без отдыха. Именно по этой причине в 2013 году я решила уйти из найма и отправилась в свободное плавание.

Но, как оказалось, времени для долгих размышлений у меня не было. «На подумать» мне выделили всего 14 дней. За это время мне нужно было написать бизнес-план и подать заявление для участия в Президентской программе. К тому моменту я уже приняла решение, что буду принимать в ней участие, потому что поняла, что знания, которые я получу в её рамках, я смогу с пользой применить при открытии новой компании в Москве и для дальнейшего развития своего бизнеса, так что упустить этот шанс я не могла.



Знакомство с гончарным делом в рамках обучения по Президентской программе подготовки управленческих кадров. 22 июня 2017 г.

На вступительных экзаменах я представила бизнес-план по открытию новой компании, а для дипломной работы выбрала тему разработки стратегии развития новой компании. Меня зачислили слушателем Президентской программы по переподготовке управленческих кадров в тот самый момент, когда мы с моим бизнес-партнёром приняли решение об открытии новой компании



Н.Ф. Еременко. Вручение диплома о прохождении обучения по Президентской программе подготовки управленческих кадров. 12 октября 2017 г.

в Москве. На конец февраля 2017 года мы с ним запланировали длительную деловую командировку в столицу. Забегая вперёд, скажу, для того чтобы решить все вопросы, связанные с расширением нашего бизнеса, мы провели в Москве в общей сложности девять месяцев.

НЕОЖИДАННАЯ НЕПРИЯТНОСТЬ

За неделю до отлёта в Москву я попала в очень неприятную ситуацию. Примерно за три месяца до командировки, когда я поняла, что мне придётся длительное время находиться в столице, – мне одновременно предстояло решать вопросы по открытию своей «дочки» в Москве и создать базу новых клиентов в новом для нас регионе, а также параллельно проходить обучение по Президентской программе, я стала готовить себе помощника. Мне предстояло вырастить из рядового специалиста своего заместителя, на которого я смогу оставить бизнес на время своего отсутствия.

Я приняла в штат сотрудницу с испытательным сроком, научила её всему, что знала сама, в том числе умению справляться со стрессовыми ситуациями и оперативно решать все текущие вопросы, но главное – брать на себя ответственность за всё происходящее в компании. К сожалению, для моей помощницы это оказалось слишком сложной задачей. Не выдержав огромной нагрузки и ответственности, она уволилась до окончания испытательного срока, и произошло это за неделю до моего вылета в Москву.

Я не знала, что делать: у меня на руках уже был билет на самолёт, в столице ждали неотложные дела. К тому же 14 февраля стартовала Президентская программа по переподготовке управленческих кадров, в которой я принимала участие в качестве слушателя. Но выхода не было, пришлось лететь в Москву, оставив свою компанию без руководителя.

ОШИБКА, КОТОРАЯ МНЕ ДОРОГО ОБОШЛАСЬ

Прилетев в Москву, я с головой ушла в работу. Конечно, периодически я летала в Астрахань, но в основном была вынуждена находиться в столице: запуск московской «дочки» был в самом разгаре. Мы с партнёром вплотную занимались организационными вопросами, чтобы как можно быстрее запустить её в работу. Моё присутствие и стопроцентная отдача были необходимы. Мне нужно было постоянно находиться в Москве.

В столице нам с партнёром довольно быстро удалось создать базу из московских и питерских клиентов. Конечно, это потребовало немало усилий, зато результат был ощутимым и вселял оптимизм, так что мне было совершенно некогда заниматься астраханскими делами. Но я не могла оставить головную компанию без руководителя, пришлось проводить собеседования с соискателями на должность управляющего своей головной компании по скайпу.

Провела три-четыре собеседования и на последнем кандидате остановила свой выбор. Этот мужчина солидно выглядел, предпочитал, чтобы его называли по имени и отчеству. Он показался мне сильным и уверенным, а поскольку мне на тот момент срочно был нужен управляющий, я подумала, что он вполне подойдёт на эту должность. Теперь я понимаю: тогда мне хотелось так думать – я уже не могла обходиться без человека, который смог бы руководить компанией, пока я находилась в Москве.

К сожалению, как потом выяснилось, я глубоко ошиблась в этом человеке. Но тогда я была абсолютно счастлива от того, что наконец-то в головной компании появился человек, который будет всем рулить и решать все вопросы на месте. Так, я совершила свою вторую, пожалуй, самую большую ошибку после своего прихода в бизнес, дав управляющему полный карт-бланш. А сама спокойно умыла ручки. Успокоилась и практически перестала вникать во всё,

что происходит в головной компании, даже когда стали поступать первые звоночки в виде отпадающих клиентов, с головой уйдя в дела новой московской компании и в процесс обучения по Президентской программе.

Думаю, если бы я тогда внимательнее присмотрелась к кандидатуре управляющего, который при собеседовании по скайпу показался мне солидным и уверенным человеком, вполне возможно, я бы избежала ошибки, которая мне дорого обошлась. Но тогда у меня не было ни одной свободной минуты. Я разрывалась между новыми клиентами из Москвы и Санкт-Петербурга (страдала от ранних подъёмов по астраханскому времени и поздних отходов ко сну после общения с питерскими клиентами – почему-то они очень любили обсуждать финансовые вопросы в 2 часа ночи) и необходимостью находить время для занятий с конспектами и лекциями.

КОГДА НУЖНО НЕ ТОЛЬКО ДОВЕРЯТЬ, НО И ПРОВЕРЯТЬ

К концу мая 2017 года клиенты моей головной компании в Астрахани почему-то стали уходить. Клиенты уходили, выручка падала, а расходная часть не менялась. Из-за огромной загруженности я не оценила сложившуюся ситуацию, у меня даже не появилось тени сомнения, что происходит что-то не так. А уже тогда нужно было принимать экстренные меры, чтобы исправить ситуацию. Однако я не слышала сотрудников, которые пытались со мной поговорить о реальной ситуации, сложившейся в головной компании при новом управляющем:

– Ребята, у вас есть управляющий. Если он говорит, что вы некомпетентны, значит, вы некомпетентны. Если вы хотите уволиться, и он вас отпускает, значит, это правильно, – говорила я им в ответ.

Я искренне считала, что управляющий всё делает правильно, тем не менее я не могла проигнорировать эту ситуацию, поэ-

тому была вынуждена поставить перед управляющим условие: либо к концу мая увеличить количество клиентов, либо искать офис, который будет соответствовать нашим финансовым возможностям.

Как потом выяснилось, задачу по увеличению числа клиентов управляющий решать и не собирался. В результате сотрудники стали увольняться. И опять же для меня это почему-то не стало звончком, и я не приняла соответствующие меры. Опять помешали нехватка времени, неотложные дела...

1 июля, по моему чёткому распоряжению, астраханская компания переехала в офис площадью 32 квадратных метров вместо ранее занимаемых 130. Переезд состоялся без моего участия. Когда я приехала и осмотрела офис, он меня, в принципе, устроил: расположен в черте города, имеет хорошие подъездные пути, много парковочных мест, – так что вроде бы всё было более-менее приемлемо.

Из Москвы в Астрахань я вернулась в конце сентября и выяснила, что у меня минус пять клиентов, в остатке два сотрудника: управляющий и рядовой сотрудник. Но самое печальное, что накопилось 100–150 тысяч штрафов и пеней, которые нужно было компенсировать оставшимся клиентам.

Разговор с управляющим был коротким. Я сначала мягко, а потом достаточно жёстко попросила его покинуть мой офиса и больше в нём не появляться. Так, в результате своей ошибки, которую я совершила при приёме на работу управляющего, которому доверила управление компанией на время моей командировки в Москве, в фирме осталось два человека: я и рядовой сотрудник.

Мне ничего не оставалось, кроме как вдвоём с оставшимся специалистом обрабатывать огромный объём документов и информации, для того чтобы корректно сдать отчёты за 9 месяцев работы по всем оставшимся клиентам. Вот тогда у меня открылись глаза на реальную ситуацию, сложившуюся в компании во время моего

отсутствия. Оказалось, что на протяжении всего времени управляющий хорошо кормился за мой счёт, но при этом ни одна функция, которые были на него возложены, не выполнялась в стопроцентном объёме. Вместо того чтобы заниматься проблемами компании, он с умным видом расхаживал по офису, рассуждая о высоких материях и попивая кофеёк... А своих прямых обязанностей он не выполнял от слова «совсем»...

ГЛАВА 6

ОБСТОЯТЕЛЬ- СТВАМ ВОПРОЕКИ

ВОССТАЛА ИЗ ПЕПЛА!

После напряжённой работы в Москве, мне пришлось буквально «с колёс», в авральном порядке наводить порядок в своей астраханской компании. Сказать, что я была как выжатый лимон, ничего не сказать...

Я очень горько пожалела о том, что не обращала внимания на предупреждения своих сотрудников, которые были свидетелями того, как управляющий бессовестно растрачивал рабочее время на покурить и выпить кофе. Он создавал образ серьёзного, солидного и умного, строя грамотную речь и серьёзно хмуря брови в разговоре с клиентами и сотрудниками, а по сути просто пускал пыль в глаза *(без купюр из речи сотрудников)*.

К сожалению, они не смогли достучаться до меня.

Меня же предупреждали о нечистоплотности управляющего. Почему я не прислушалась к тревожным сигналам? Почему не нашла время, чтобы проверить их? Эти риторические вопросы долго преследовали меня.

Я была морально раздавлена, но мне ничего не оставалось, кроме, как, сжав волю в кулак и засучив рукава, работать, не жалея ни сил, ни времени. Я не могла позволить себе потерять компанию. Я должна была, как бы мне ни было трудно, сохранить её. И мне это удалось!

Сказать, что это было непросто, не сказать ничего, тем более что исправлять ситуацию нам пришлось вдвоём со специалистом, остальные сотрудники к этому времени покинули компанию...

Вопрос о приёме новых сотрудников на тот момент не стоял. Но потом, когда стало понятно, что вдвоём мы не справляемся с огромным объёмом работы, в ноябре 2017 года пришлось взять на «удалёнку» двух-трех специалистов, хотя такой формат работы лично для меня неприемлем. По моему мнению, человек, работающий на «удалёнке», не является полноценным сотрудником – невозможно контролировать его процесс работы с тем или иным клиентом, так как у него, как правило, в приоритете остаётся основное

место работы. Но я была вынуждена прибегнуть к этому, так как другого выхода у меня на тот момент не было. Когда одна сотрудница, у которой муж впал в кому, уволилась, а второй специалист, сославшись на большую нагрузку на основной работе, тоже покинула нашу компанию, мы снова с коллегой остались вдвоём.

И вот тогда я сказала себе:

– Я справлюсь! Я сделаю всё, чтобы не подвести своих клиентов. Я выполню все обязательства перед ними! Для этого у меня достаточно знаний и сил!

Вдвоём со специалистом, которая работала со мной с мая 2016 года, мы выполнили огромный объём работы и полностью закрыли отчётность по всем клиентам за 9 месяцев 2017 года, причём основной удар я взяла на себя. У моей сотрудницы был небольшой участок работы: она вела группу из двух-трёх компаний, – а вся основная нагрузка легла на меня, так что пришлось работать, забыв об отдыхе и сне, поскольку я привыкла всегда брать ответственность на себя за всю команду в самых сложных ситуациях. Я считаю, что любой руководитель должен придерживаться такой точки зрения и на деле доказывать, что способен быть лидером. С поставленной задачей мы справились успешно. Клиенты даже не заметили, что мою компанию «штормило» в прямом смысле слова, и для меня это особенно важно. Так мне удалось исправить одну из самых больших ошибок, которую я совершила после прихода в бизнес. Можно сказать, я восстала из пепла, благодаря своему профессионализму и умению сконцентрировать все свои силы, опыт и знания в самых сложных ситуациях, которые порой преподносит каждому Её Величество Жизнь.

«БУХГАЛТЕРИЯ КАК ЛЕКАРСТВО»

Не люблю заикливаться на неприятностях. После их преодоления продолжаю двигаться вперёд. Считаю, что так должен

поступать любой разумный человек, особенно если он стоит во главе целого коллектива. Лично я как генеральный директор и собственник компании не могу позволить себе расслабиться ни на минуту – на мне лежит ответственность за каждого члена моей команды. Мы, предприниматели, вынуждены работать в условиях постоянной и очень жёсткой конкуренции. Такова реальность, и от этого никуда не деться. Так что надо быть всегда начеку. Это необходимо, для того чтобы любые неожиданности, которые могут негативно повлиять на развитие бизнеса, оперативно устранялись. Кто, если не руководитель и собственник компании, должен решать эти вопросы?!

Практически сразу, после того как мне удалось ликвидировать негативные последствия из-за неудачного выбора управляющего, я направила вектор на смену названия – «Бухгалтерия как лекарство». На логотипе, печатях и памятных сувенирах появилось это название, официально оно было зарегистрировано 20 сентября 2023 года. Оно сохраняется по сей день и является нашей визитной карточкой.

Как появилось это оригинальное и запоминающееся название? Скажу сразу, оно созвучно моей внутренней потребности всегда помогать людям. Сколько себя помню, оно во мне было всегда, с самого рождения, думаю, оно заложено природой.

Несомненно, повлияло и то, что очень часто, с первых дней открытия своей компании мне приходилось слышать, как наши клиенты, говоря о своих проблемах и причинах, которые заставили их обратиться за помощью к нашим специалистам, говорили:

– Бухгалтерия – огромная головная боль!

Помню, как моя подруга, руководитель торгового бизнеса, появившись в нашем офисе, сказала мне:

– Слава богу, что ты с меня снимешь мою головную боль, связанную с бухгалтерией. Теперь у меня не будет болеть голова за бухгалтерию и налоги!

Эти слова стали для меня своего рода импульсом: я села за компьютер, открыла Инстаграм и придумала хештег #бухгалтерия-каклекарство.

Сегодня с уверенностью могу сказать, что название моей компании «Бухгалтерия как лекарство» – главное предназначение моей предпринимательской миссии. Без ложной скромности скажу: мне приятно слышать комплименты в адрес названия нашей компании, после того как я представляюсь её собственником.

– Вау! «Бухгалтерия как лекарство» – какое крутое название!

Примечательно, что нашу фирму часто находят в интернете по геолокации и выбирают её из множества других компаний, которые, как и мы, оказывают услуги по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП, именно по названию – «Бухгалтерия как лекарство».

Мне запомнился разговор с одной предпринимательницей, которая позвонила мне и сказала, что хочет со мной встретиться. При встрече она рассказала, что нашла нашу фирму, забив поиск по геолокации в Дубль.ГИС. Из фирм, которые специализируются на оказании услуг по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению бизнеса, она выбрала нашу компанию, увидев название «Бухгалтерия как лекарство», сказав себе:

– Вот то, что мне нужно!

Вспомню ещё случай. В один прекрасный день к нам в офис буквально ворвался предприниматель. Он был чем-то сильно озабочен, хотел общаться только с руководителем. В моём кабинете он сначала ничего не мог сказать, так сильно был взволнован. Через мгновение замер, махнул рукой и лишь произнёс:

– Долго объяснять. Короче, спасите!

Конечно, мы помогли ему навести порядок в его бухгалтерии. Результатами нашей работы он доволен по сей день, как и все наши клиенты, которые обращаются к нам за помощью.

Собственник одной из крупных компаний-импортёров, с которым мы работаем третий год, сначала слегка подшучивал над названием нашей фирмы, но, когда увидел результаты нашей безукоризненной работы, тепло поблагодарил всех сотрудников и сказал:

– Да, в бухгалтерии должно быть всё чисто и стерильно, как в операционной. В этом у вас полный порядок! Спасибо!

С просьбой осуществлять бухгалтерское, налоговое и юридическое сопровождение своих фирм к нам обращаются собственники бизнеса самых различных уровней, среди них есть серьёзные компании-импортёры. Их число растёт с каждым годом. И в этом нет ничего удивительного. В нашей фирме трудятся только высококвалифицированные специалисты. Мне очень повезло со своей командой. Считаю, в том, что сегодня клиенты без раздумий рекомендуют нас своим друзьям и коллегам как своего рода лекарство для лечения и спасение бизнеса, есть заслуга каждого члена нашей команды!

Я – ЕДИНСТВЕННЫЙ СОБСТВЕННИК!

К тому моменту, когда наша компания стала работать под новым, тогда ещё неофициальным названием «Бухгалтерия как лекарство», мы с моим деловым партнёром уже расстались. В той непростой ситуации, в которой я оказалась из-за недобросовестного управляющего, партнёр самоустранился и не принимал никакого участия, для того чтобы выправить положение и спасти нашу совместную фирму, да я ему особо и не рассказывала о происходящем. Мне пришлось действовать в одиночку и преодолевать все неприятности самостоятельно. При этом официально, согласно учредительным документам, мы с ним продолжали быть владельцами совместной фирмы.

Такая ситуация не могла меня не беспокоить – если бы он поставил вопрос о необходимости поделить поровну нашу чистую прибыль, которую я уже наработала самостоятельно, мне бы пришлось

выполнить его требование.

Но, к чести моего делового партнёра, этого не произошло. Он просто позвонил мне и сказал:

– Я выхожу из состава участников и учредителей компании.

Была проведена соответствующая процедура выхода в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами на приемлемых для меня условиях. И с этого момента я на законных основаниях стала единоличным собственником своей компании «Бухгалтерия как лекарство». Теперь я могла развивать свой бизнес самостоятельно!

У меня словно выросли крылья. Я почувствовала облегчение и освобождение от тяжёлого груза, который сжимал меня железных тисках, не давал мне свободно дышать. Я почувствовала огромный прилив жизненной энергии. Мне захотелось творить, действовать, что-то менять, но главное – двигаться вперёд!

ПЕРЕЗАГРУЗКА КОМАНДЫ

После того как я уволила управляющего и навела порядок в головной компании, я поняла, что ошиблась не только с его кандидатурой, но и приняв на работу некоторых членов команды, которые покинули фирму в самый критический момент.

К такому выводу я пришла, после того как услышала из уст своей экс-сотрудницы очень обидную для меня фразу:

– Это ваша компания! Ваши проблемы меня не интересуют. Решайте их сами!

Эти слова стали для меня отправной точкой, для того чтобы я пришла к решению, что все свои проблемы буду решать только сама, даже если придётся принимать самые жёсткие меры. Волевым решением мне удалось провести полную перезагрузку команды и перестроить всю работу для успешного продвижения своего бизнеса, в том числе полностью пересмотреть систему оплаты труда, чтобы

мои сотрудники получали достойную зарплату, а я как генеральный директор и собственник компании также не оставалась в накладе.

Успешно провести эту достаточно сложную работу мне удалось, благодаря тому, что, в отличие от многих собственников бухгалтерского бизнеса (сильных управленцев, но без профильных знаний), я обладала преимуществом как специалист в области бухгалтерского учёта и налогообложения с большим опытом практической работы, что позволяет четко и неукоснительно всегда придерживаться того, что собственник должен получать прибыль, а сотрудник – достойную заработную плату в соответствии со своей квалификацией и уровнем КПД.

Для этого мне пригодился опыт моих столичных коллег, которые занимаются аналогичным бизнесом. Я воспользовалась поездкой вместе с сыном в Москву осенью 2019 года (в то время проходили танцевальные соревнования, в которых он принимал участие), нашла время для деловых встреч с собственниками компаний, которые имеют многолетний опыт работы в Москве по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП. В подавляющем большинстве все они настоящие акулы – владеют крупными компаниями с огромным штатом сотрудников.

Мне удалось ознакомиться с их внутренней кухней, посмотреть на месте, как они отработали эффективную работу всех своих подразделений, узнать, как построена система оплаты труда сотрудников, как в зависимости от своего конкретного вклада они могут получать дополнительные дивиденды, которые реально влияют на то, чтобы они получали более высокую заработную плату, чем те, у которых КПД гораздо ниже. Такая система оплаты труда показала свою высокую эффективность в компании одной из успешных столичных предпринимательниц, с которой я знакома со времён моего пребывания в Москве, когда открывала «дочку» своей астраханской компании в столице.

После возвращения из Москвы у меня состоялся конструктив-

ный разговор с моими сотрудниками. Я проинформировала их о своём решении полностью изменить политику ценообразования услуг и оплаты труда. Разговор был честным и открытым. Я дала возможность каждому сотруднику право решить: остаться в моей команде или искать новое место работы.

Так что в 2019 году мне пришлось создавать свою команду практически с нуля. Теперь к выбору сотрудников я уже относилась более взвешенно. Несмотря на то что мне катастрофически не хватало времени, я не бросалась на первое мало-мальски подходящее резюме. Я выбирала будущих членов своей команды внимательно, тщательно изучая каждое резюме, скрупулёзно анализируя собеседования, тратя на это уйму времени, сил и энергии.

Другого выхода у меня не было – я понимала, что без высококвалифицированных специалистов не смогу двигаться вперёд и развивать свой бизнес. Я была кровно заинтересована в том, чтобы в мою команду вошли не случайные люди, а профессионалы своего дела, те, кому я смогу доверять. И мне удалось найти таких людей. К середине 2019 года у меня в команде уже было 6 сотрудников, и я арендовала ещё один офис.

Конечно, для того чтобы моя компания заработала как единый слаженный механизм, мне пришлось приложить немало усилий. Однако это того стоило. Я очень рада, что сегодня работаю с единомышленниками и профессионалами, – с ними я уверенно смотрю в будущее и успешно развиваю свой бизнес.

ГЛАВА 7

**«УДАЛЁНКА» —
ЭТО НЕ
ПРО МЕНЯ!**

НЕ ВСЁ ИЗМЕРЯЕТСЯ ДЕНЬГАМИ

В конце февраля 2020 года мне пришлось расстаться с двумя сотрудниками, потом ещё с двумя. В составе трёх человек (я и два сотрудника) мы встретили пандемию. Режим самоизоляции длился ровно шесть месяцев. На это время мы полностью выпали из офисного режима, перейдя на «удалёнку».

Я уже говорила о том, что не приемлю «удалёнку», но в связи со сложившимися обстоятельствами мы перешли на этот формат работы. Для нашей компании он прошёл без проблем, так как мы работаем с предпринимателями из самых разных уголков России. С каждым был налажен постоянный контакт и быстрая коммуникация, то есть мы были всегда на связи с нашими клиентами, где бы те не находились.

При новом формате работы разница заключалась лишь в одном: если до самоизоляции вся команда компании работала в офисе, где мы имели все технические возможности для быстрой и оперативной работы, то во время пандемии, когда были вынуждены постоянно находиться дома, на замену общим собраниям пришли видеоконференции, а вместо встреч с клиентами – общение по телефону и по Zoom'у. Мы продолжали оперативно обрабатывать заявки от клиентов, коммуницировать и обмениваться информацией.

Другой вопрос, что мне очень не хватало живого общения с моими сотрудниками и личных встреч с клиентами, особенно с теми, кто был частым гостем в нашем офисе. Так что именно во время пандемии я окончательно поняла, что я не хочу строить работу своей компании по принципу полного удаления и отказа от офиса.

Многие мои коллеги давно ушли в онлайн-режим, сократив расходы на аренду помещений, но для меня это неприемлемо. Для меня работа с живыми людьми, постоянное прямое общение с сотрудниками и клиентами гораздо важнее расходов на аренду офиса, организацию рабочего пространства и т.д. Не всё измеря-

ется деньгами! Я готова платить за тонны бумаги и за канцтовары, за электроэнергию и интернет, за тепловые пушки, которые мы используем до наступления отопительного сезона, находить дополнительные средства на кофе и чай, сахар и конфеты, которыми могут побаловать себя не только наши сотрудники, но и клиенты, все гости нашей компании.

Придя на работу, я с огромным удовольствием наблюдаю, как мои сотрудники шуршат документами, стучат по клавиатуре, слышу, как они спорят по деловым вопросам и делятся своими семейными историями, как общаются с налоговой службой и клиентами, читают переписку в общих рабочих чатах, принимают в своём кабинете представителей компаний всех форм собственности, которые нуждаются в квалифицированной помощи по спасению их бизнеса.

Особую радость мне доставляют наши клиенты, которые при любой возможности находят минуточку-другую, чтобы заглянуть к нам на огонёк. Число клиентов растёт с каждым годом, а это лишний раз доказывает, что дело, которым я занимаюсь, растёт и успешно развивается, что я как предприниматель нахожусь на правильном пути и мне под силу решать самые сложные задачи. В этом, без сомнения, есть заслуга каждого члена моей команды, об их достоинствах я могу говорить бесконечно. Добавлю ещё один небольшой штрих, который характеризует отношение наших сотрудников к офису, где мы работаем, – он стал для всех общим домом, где нам уютно и комфортно.

На первый взгляд речь идёт о, казалось бы, такой мелочи, как полив цветов и содержание офиса в чистоте. Но для меня это не мелочь, и меня очень трогает, что, несмотря на свою огромную занятость, специалисты зорко следят за тем, чтобы все комнатные растения вовремя поливали, а во всех кабинетах было чисто, светло и свежо. За это я очень благодарна всем членам своей команды.



Генеральный директор и собственник группы компаний «Бухгалтерия как лекарство» по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП Н.Ф. Еременко (вторая справа) со своими коллегами. 24 июня 2025 г.

НОВАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

Для того чтобы наш коллектив стал командой единомышленников пришлось пройти через многое. В этом плане в некоторой степени мне помогла самоизоляция – у меня появилось время, чтобы ещё раз провести глубокий анализ своих ошибок и полностью пересмотреть систему отбора специалистов. Я пришла к выводу, что в будущем сделаю всё, чтобы в моей компании не появилось ни одного случайного человека.

Я уже говорила, что в конце февраля 2020 года четыре специалиста покинули нашу компанию и в режиме самоизоляции мы работали в составе трёх сотрудников, включая меня. Не буду вдаваться в подробности, почему мне пришлось расстаться с членами нашей команды, скажу лишь о том, думаю, что со мной согласятся многие руководители. Эмоциональное состояние даже одного сотрудника оказывает огромное влияние на общую атмосферу в коллективе. Если в компании появляется сотрудник, пусть даже он прекрасный специалист, который не может контролировать свои эмоции и в зависимости от своего настроения начинает путать рабочие отношения с личными, ничем хорошим для тех, кто работает рядом с ним, это не заканчивается.

Мой многолетний опыт работы с людьми позволяет мне сказать, что индивидуальный настрой работников играет ключевую роль в формировании атмосферы в коллективе. Психологический настрой одного сотрудника очень быстро передаётся его коллегам и может стать источником напряжённости и дискомфорта для всех, кто трудится рядом с ним.

Конфликты или недопонимание между членами коллектива, несовместимость характеров, отсутствие корпоративной культуры и поддержки со стороны руководства – вот лишь малая часть тех факторов, которые могут негативно повлиять на работу компании в целом. Вот почему, я как генеральный директор и её собственник,

который кровно заинтересован в успешном развитии своего дела, предпринимаю все меры для сохранения благоприятного морально-психологического климата. Но и те, кто работают со мной, должны быть моими единомышленниками, чтобы мы двигались в одном направлении, без недомолвок и недоговорок. Все должны понимать, что пришли в компанию работать, а не выяснять отношения, тем более, что мною разработана гибкая система оплаты труда, которая направлена на то, чтобы каждый сотрудник имел достойную зарплату в зависимости от его КПД. При желании он может зарабатывать дополнительные средства, всё зависит только от него, для этого ему предоставляются все возможности.

В АТМОСФЕРЕ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

Я очень хочу, чтобы команда единомышленников, которую мне удалось собрать, сохранялась в этом составе как можно дольше. Конечно, мы не можем двигаться дальше и решать задачи, которые нам диктует Её Величество Жизнь в связи с новыми вызовами времени, реалиями экономического развития, принятием новых законов, поправок и дополнений в уже действующие нормативно-правовые акты, регулирующие малый, средний и крупный бизнес, без притока новых свежих кадров. Но мне не нужны случайные люди. Я хочу, чтобы моя команда в первую очередь пополнялась высококвалифицированными специалистами, которые обладают особой стрессоустойчивостью, – им придётся постоянно общаться с предпринимателями, а те не всегда контролируют свои эмоции из-за плохого настроения или из-за проблем в бизнесе.

Не секрет, что многим нашим клиентам грозят большие финансовые потери из-за нарушений в бухучёте, использования серых схем для сокрытия налогов и прибыли, выявленных контролирующими органами. Для этого они и обратились к нам, чтобы мы помогли им исправить ситуацию с наименьшими потерями, чтобы про-

должать успешно развивать свой бизнес. В этой ситуации задача наших специалистов – найти индивидуальный подход к каждому клиенту, который обратился к нам за помощью, чтобы он поверил, что ему здесь обязательно помогут, что он сможет спасти свой бизнес, что ему подскажут, как это сделать...

Вот почему уже на стадии собеседований с нашими соискателями я сразу же делаю акцент на специфику работы нашей компании с символическим названием «Бухгалтерия как лекарство». Она уже 12 лет успешно оказывает услуги по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП бизнесменам всех уровней в разных регионах России.

Я сразу предупреждаю и доношу до каждого соискателя специфику нашей работы, чтобы потом не было никаких неожиданностей и недоразумений при работе с клиентами. Они должны чётко понимать, что к нам обращаются за помощью как очень подготовленные клиенты, хорошо разбирающиеся в вопросах бухучёта и налогообложения, так и те, кто плохо разбирается в этом и без помощи специалистов не смогут решить свои проблемы.

Довожу до их сведения, что порой нам приходится сталкиваться с тем, что клиенты, хорошо знающие бухучёт и систему налогообложения, считают, что могут позволить себе учить наших специалистов, как им нужно работать, более того пытаются контролировать сроки уплаты налогов и сдачи отчётности. Есть даже те, кто умудряются пересчитывать за нами налоги! А среди клиентов, которые слабо разбираются в теме бухучёта и налогов, есть те, кто допускают неуважительное отношение к нашим сотрудникам, к нашей работе, порой даже не понимая всю серьёзность ситуации, в которую они попали по своей же вине.

Задача наших специалистов спокойно, тактично и доходчиво объяснять клиентам, которые хорошо разбираются в бухучёте и в системе налогообложения, что наша функция как раз и заключается в том, чтобы всё считать и контролировать, а они могут напра-

вить свою энергию на развитие своего бизнеса. А тем, кто слабо разбираются, как правильно вести бухгалтерию, мы пытаемся донести, что для них мы – спасательный круг, что мы знаем то, о чём они понятия не имеют, мы сможем помочь им решить все проблемы и обезопасить их бизнес от ненужных налоговых претензий, в противном случае им грозят большие финансовые потери.

Я и моя команда выступаем за честность и прозрачность, поэтому убеждаем клиентов в том, что всегда есть законный способ оптимизировать налоговую нагрузку. А платить налоги – это их обязанность и неизбежность, которая защитит их финансовое положение. Я против «грязной» бухгалтерии. Если я вижу, что клиент начинает юлить или предлагает «чёрные» схемы работы, предпочитаю отказаться от всех деловых контактов с ним, какие бы деньги он ни предлагал за работу.

Об этой и о других особенностях специфики в нашей работе должны знать все соискатели, претендующие занять свободную вакансию. Случайных людей в своей команде я видеть не желаю. Метод отбора кадров для своей фирмы я успешно применяю и при выборе клиентов. Если в процессе ведения переговоров я понимаю, что требования к работе будут продиктованы их эмоциональным состоянием и будут меняться в зависимости от их настроения, а не от реальных запросов, с такими клиентами я предпочитаю не начинать деловые отношения.

КЛИЕНТ КЛИЕНТУ РОЗНЬ

По результатам почти 12 лет работы в качестве собственника и генерального директора аутсорсинговой компании я разделила всех клиентов, с которыми мы работаем, на несколько категорий по степени интенсивности коммуникаций с ними, то есть провела своего рода исследование, которое, может быть, когда-нибудь ляжет в основу моей научной работы...

К первой категории я отнесла клиентов, которые на связи с нами только в рамках рабочего времени. Все вопросы с ними мы решаем исключительно в рабочее время и в рабочие дни. Если у них возникают какие-то вопросы вне этого времени, они, как правило, формулируют их с отсрочкой, то есть создают вопрос по факту возникновения, но отправляют его только в рабочее время. Крайне редко мы получаем запросы от этой категории клиентов вне обозначенных рамок времени. При этом их вопросы, как правило, поступают с глубокими извинениями. С этой категорией клиентов, работать очень комфортно.

Вторая категория клиентов с нами на связи, если у них появляется свободное от их основной работы время. Такие клиенты могут присылать вопросы и запросы в рабочее время и за его пределами. Но, как правило, не позднее половины девятого вечера, а если в выходные у них возникла необходимость в нас, запрос присылают только в субботу. Позже половины девятого вечера и в воскресенье они нас не беспокоят... Видимо, ещё помнят, что мы имеем право, как все работающие граждане, отдыхать и набираться сил, чтобы продолжать трудиться и оказывать помощь нашим клиентам в решении их проблем...

Третью категорию клиентов я отношу к трудоголикам. Они почему-то считают, что могут звонить и беспокоить нас в любое время суток: днём, вечером и даже ночью, в выходные и в праздничные дни. Уверена, что они, как умные и образованные люди, помнят, что в нашей стране действует Трудовой кодекс РФ (ст. 91), где чётко прописаны границы рабочего и нерабочего времени. Однако такие клиенты считают, что могут игнорировать его, мотивируя это тем, что некую «светлую» мысль, которая, по их мнению, может помочь решить их проблему, связанную с учётом и налогами, нужно немедленно передать нам, и неважно в какое время суток она их посетила. Уж очень они боятся забыть о ней, если немедленно не проинформируют об этом меня или моих сотрудников...

Есть ещё одна категория заказчиков, их я отношу к токсичным клиентам. С ними очень сложно выстроить коммуникацию. Сотрудничество с этой категорией клиентов приносит компании больше вреда, чем пользы. Эти клиенты недовольны всем и вся в любой ситуации, это не зависит ни от их эмоционального состояния в тот или иной период времени, ни от проблемы, за решением которой они обратились к нам...

С этой категорией клиентов сложно работать, потому что они сами не знают, чего хотят. Ставят большие и трудоёмкие задачи, но не предоставляют достаточный объём необходимой информации для их решения, выпрашивают необоснованные скидки и бонусы, пытаются сэкономить каждую копейку, но не торопятся с оплатой по счетам...

Когда я только начинала свой путь в бизнесе, я была вынуждена работать со всеми категориями клиентов – мне нужно было нарабатывать клиентскую базу, да и опыт выстраивания коммуникаций с заказчиками был у меня тогда на нуле, и мне пришлось столкнуться с токсичными заказчиками. Своими постоянными скандалами, недовольством и необоснованной критикой о моём профессионализме, а также своими агрессивными выпадами без всякого повода и неожиданными прямыми оскорблениями они меня так выматывали, что я вздрагивала от их звонков, теряла сон, а иногда даже сомневалась в своём профессионализме...

Наступил момент, когда я поняла, что не могу из-за них терять интерес к своей профессии, тратить свои силы и энергию на манипуляторов, которые пытаются подавить мою волю и вырвать таким недостойным образом дополнительные скидки...

В первые годы работы с заказчиками я не могла сразу определить токсичного клиента, но постепенно стала понимать, с кем имею дело, и причины того, почему они позволяют себе хамское поведение по отношению ко мне, специалисту, к которому

обратились за помощью. Если мои попытки наладить с ними нормальные деловые отношения не находили положительного отклика с их стороны, с ними приходилось расставаться, и давалось мне это совсем непросто. Сложность заключалось не в самом факте разрыва деловых отношений, а в осознании, что пришло время принять такое решение. Но сейчас, когда у меня за плечами 12-летний опыт в бизнесе по оказанию услуг по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП, когда я заработала имя и репутацию, знаю цену своего труда, я научилась считывать токсичных людей. Теперь я сама решаю, работать мне с конкретным предпринимателем, компанией или нет. Но главное, если я всё же принимаю решение продолжить работу с токсичными клиентами, я наработала определённую тактику общения, и оно уже не вызывает во мне такого эмоционального напряжения, которое возникало вначале.

Теперь я смотрю на любую ситуацию, связанную с токсичными клиентами более оптимистично. При работе с ними, если я прихожу к выводу, что могу наладить с ними деловой контакт, пытаюсь понять причины их самочувствия, с уважением отношусь к их мнению. Списываю их эмоциональное состояние, которое они не всегда в состоянии контролировать, на человеческий фактор, конечно, если они не переходят дозволенных границ, стараюсь не реагировать на их попытки манипулировать мною, любые претензии прошу конкретизировать и, если они обоснованы, принимаю их к сведению. Главное, я больше не принимаю никаких претензий с их стороны на свой счёт, потому что поняла, что токсичное поведение – отражение внутренних процессов человека: проблем, страхов, недовольств – и со мной оно никак не связано.

И знаете, что я заметила? Как только я поменяла своё отношение к этим вечно недовольным клиентам, они стали меня благодарить. Что касается добрых слов в свой адрес я воспринимаю их, как сви-

детельство того, что мой труд нужен людям, что он приносит пользу им и радует их. Ради этого стоит работать, двигаться вперёд и решать новые задачи. Они помогают ощущать радость жизни и уверенно смотреть в будущее!

ГЛАВА 8

**МЫСЛИ ВСЛУХ.
КОГДА ВСЕ
МОИ КРАСКИ
ПРИ МНЕ...**

НОВЫЙ ОПЫТ

Моя деловая жизнь сложилась так, что на каждом её этапе я получаю определённый опыт, который помогает мне успешно двигаться вперёд. Один из них связан с педагогической деятельностью. За годы своей работы в бизнесе по оказанию услуг по бухгалтерскому, налоговому и юридическому сопровождению ООО и ИП мне удалось накопить огромный опыт, взяв на себя один из таких важных бизнес-процессов, как бухучёт, которому иногда собственники, руководители и предприниматели на всегда уделяют должное внимание и в результате имеют проблемы перед контролирующими органами, терпят финансовые убытки. Вот почему я стала сотрудничать с одним из кадровых агентств, которое раз в два-три месяца организовывало бесплатные консультации для предпринимателей.



Главный эксперт Н.Ф. Еременко Worldskills Russia Juniors в компетенции «Предпринимательство». Защита проектов. 2021 г.

По мере того как развивалась моя компания, не без участия одной из моих хороших знакомых из Ассоциации деловых женщин региона, мною заинтересовался Астраханский технологический колледж, который готовит специалистов по широкому спектру направлений, включая общественное питание, легкую промышленность, туризм, гостиничное дело, право и экономику, информационные технологии, а также будущих коммерсантов и бухгалтеров. Однажды меня пригласили провести в этом среднем специальном учебном заведении открытый урок для студентов-коммерсантов на тему «Почему нужен и важен бухучёт в бизнесе».

С помощью цифр и фактов, основываясь на личном опыте, я обозначила основные составляющие успешного ведения бизнеса и посоветовала своим слушателям, когда она начнут свою трудовую деятельность, обратить особое внимание на работу бухгалтерии, подчеркнув, неважно на предприятии какой формы собственности они будут трудиться, и акцентировав внимание на том, что это особенно важно для тех, кто откроет собственное дело, станет собственником бизнеса, возглавит крупное предприятие, так как именно на сотрудников бухгалтерии возложена ответственная задача по формированию полной и достоверной информации о деятельности компании, о её имущественном положении, контролю по соблюдению законодательства, наличием и движением имущества и договорных обязательствах между деловыми партнёрами. Эта информация необходима, как для внутренних пользователей, руководителей и учредителей, так и для внешних – инвесторов и кредиторов. К тому же работники бухгалтерий постоянно отслеживают все изменения, дополнения и поправки, которые вносятся в нормативно-правовые акты, регулирующие бизнес всех уровней, в связи со стремительным развитием экономики нашей страны. И если эти задачи будут неукоснительно соблюдаться работниками бухгалтерии, любая компания сможет успешно развиваться и продвигать свой бизнес.



Главный эксперт Н.Ф. Еременко WorldSkills Russia Juniors в компетенции «Предпринимательство» с участниками проекта. 2022 г.

Я также обратила внимание студентов на то, что даже опытным бухгалтерам необходимо периодически проходить курсы повышения квалификации в связи с тем, что достижения компьютерных технологий, которыми успешно пользуются работники бухгалтерий, постоянно обновляются, требуя от них на регулярной основе повышать свой профессиональный уровень и пополнять специальные знания, иначе они не смогут выполнять свою работу в условиях внедрения цифровых технологий.

В этом же колледже я выступила перед выпускниками-бухгалтерами, где рассказала о своём пути от рядового бухгалтера до владельца аутсорсинговой компании. Состоялись и другие подобные встречи со студентами, которые после получения диплома

планировали начать карьеру бухгалтера. После моих выступлений перед студентами заведующая отделением сервиса Астраханского технологического колледжа предложила мне преподавать в нём бухгалтерский учёт.

Я – преподавать? Студентам? Моему волнению не было предела. Последний раз я так волновалась, когда в 2001 году мне предложили первую в жизни должность главного бухгалтера в только что созданной компании. Но я редко пасую перед трудностями и всегда готова использовать любой шанс для приобретения нового опыта. Предложение поработать в Астраханском технологическом колледже в качестве преподавателя я приняла, прекрасно понимая, что преподавать учебную дисциплину студентам и делиться своими знаниями с предпринимателями – совершенно разные вещи.

Студенты техникума (колледжа) – совсем ещё дети, вчерашние девятиклассники. В большинстве своём, поступив в среднее специальное учебное заведение, они ещё не до конца осознают правильность своего выбора, более того, многие из них не всегда понимают, как будут строить свою взрослую жизнь. Конечно, среди них есть и те, кто в силу разных причин осознанно решил получить профессию в столь юном возрасте, чтобы начать свой путь во взрослую жизнь. Так что меня охватывали смешанные чувства, поскольку, как человек ответственный, я понимала, что мне будет сложно работать со студентами, не имея педагогического опыта.

Но в тот момент мне захотелось узнать и испытать на себе, смогу ли я справиться с этой сложной задачей, поскольку мне предстояло стать учителем не для тех, кто твёрдо стоит на ногах и несёт ответственность за каждый свой шаг, а работать с молодыми людьми, которым потребуется определённое время, чтобы привыкнуть к тому, что требования в колледже отличаются от школьных правил и что им придётся приложить немало усилий, чтобы адаптироваться к новым реалиям студенческой жизни... Я всё это прекрасно понимала и прошла соответствующую переподготовку для ведения

педагогической деятельности, поскольку мои дипломы инженера и экономиста высшей квалификации не давали мне такого права.

В сентябре 2021 года я начала свой путь преподавателя. В учебном 2021/2022 году мне доверили вести три группы. Одним я читала «Общий бухгалтерский учёт», «Финансы и налоги» и «Анализ хозяйственной деятельности», другим – «Бухгалтерский учёт в общепите» и «Деньги и финансы», третьим – «Бухгалтерский учёт в швейном производстве» и «Экономика организации (производства)»

Учителем я была очень строгим и требовательным. Без уважительной причины не допускала опоздания на свои занятия, требовала знания учебных дисциплин и никогда не ставила положительных отметок просто так, а уж тем более за вознаграждение. В этом плане меня поддерживала заведующая отделением сервиса колледжа: она полностью разделяла со мной позицию, что студенты должны серьёзно относиться к учёбе, а не просто отсиживаться на занятиях в надежде получить отметку в зачётной книжке.

К сожалению, мои требования к студентам серьёзно относиться к учебным занятиям, правильно восприняли лишь единицы. Большинство из них никакого интереса ни к лекциям, ни к практическим занятиям не проявляли. У меня невольно складывалось впечатление, что многие из них не знают, для чего и почему оказались в колледже. Мои попытки заинтересовать их лекциями, приводя примеры и факты из своей практики, которыми они могли воспользоваться после окончания колледжа, когда начнут самостоятельно работать, отклика не находили, и это меня очень огорчало. Но и допускать к экзаменам тех, кто не усвоил учебный материал, я не могла. Так что из девятнадцати студентов-коммерсантов к комплексному экзамену «Финансы и налоги. Анализ хозяйственной деятельности» были допущены только шесть, а сдали его только двое, причём, как они сами признались, не с теми результатами, на которые они рассчитывали.



Н.Ф. Еременко (в центре) на встрече со студентами Астраханского технологического колледжа. 2022 г.

Я также запомнила одну из студенток, которая шла на красный диплом, но не смогла подтвердить свои отличные знания и пыталась пересдать экзамен.

В связи с тем, что в колледже я вела занятия два раза в неделю (по средам и субботам), «должники» приезжали ко мне в офис, чтобы закрыть «хвосты». Это сильно выбивало меня из рабочего графика, оказывая негативное влияние на моё эмоциональное и физическое состояние. Так что к концу учебного года я была как выжатый лимон и последующие два года обходила стороной все многолюдные мероприятия и встречи... Я поняла, что не смогу совмещать педагогическую деятельность с успешным ведением бизнеса без ущерба для своего здоровья...

Возможно, я была слишком строга к студентам, но мне не хотелось, чтобы в дальнейшем меня полоскали как нерадивого преподавателя, который не дал слушателям необходимый объём знаний, а просто ставил отметки с закрытыми глазами. Я сказала об этом заведующей отделением сервиса колледжа, где состояла в штате преподавателей, дав понять, что моя работа в качестве педагога в колледже завершена. Она с пониманием отнеслась к моему решению, но терять меня как профессионала не захотела. Она предложила мне не преподавать, а возглавить аттестационную комиссию в качестве её председателя при защите дипломов выпускников-коммерсантов. На это я согласилась, поскольку это предложение показалось мне интересным. Я также стала сотрудничать с одним учебным центром Астрахани, который готовил и выпускал бухгалтеров для коммерческих структур. Мне также было предложено оценивать итоговые работы при защите дипломов моих будущих коллег, что для меня было особенно интересно – это была моя родная стихия. Но это было уже несколько иное направление в моей работе как педагога.

Преподавательскую деятельность я всё-таки не смогла оставить совсем. С 2022 года и по сей день я читаю лекции слушателям Президентской программы по двум основным направлениям: «Учёт. Анализ. Аудит» и «Экономическая безопасность».



Н.Ф. Еременко со слушателями Президентской программы по переподготовке управленческих кадров. Дисциплина «Учет. Анализ. Аудит». 2023 г.

ЭНЕРГИЯ ОТКРЫТИЙ – ТОЖЕ ЛЕКАРСТВО

Мне, деловой женщине, ежедневно приходится решать массу вопросов, чтобы продвигать свой бизнес, выезжать в служебные командировки, иногда проводить по несколько деловых встреч в течение дня, не забывая при этом решать внутренние вопросы своей компании. Так что порой мой рабочий день длится 12–14 часов. В этой ситуации непросто всегда быть в форме, без ущерба для здоровья. Но я нашла способ, чтобы моя огромная загруженность не влияла на моё самочувствие. Этой отдушиной для меня

стало рисование. В нём я нашла своё спасение. Кисти и краски – тот эликсир, который помогает мне выплеснуть все эмоции, весь негатив на холст и таким образом снять усталость и напряжение, накопившиеся за день, полностью погрузившись в атмосферу творчества...



Н.Ф. Еременко. Место силы и заряда энергией. Дагестан.

Рисовать я любила с самого детства. Это у меня от папы – он, сколько я себя помню, всегда рисовал. Ещё в начальной школе мои родители записали меня в художественную школу, но проучилась в ней я всего месяц. Во время пленэра на территории Астраханского кремля я получила сильнейшее пищевое отравление. Целый месяц провалялась в больнице. После выписки я узнала, что расписание в «художке» поменялось: занятия рисованием стали совпадать с моими школьными уроками, – пришлось оставить мольберты, кисти и краски до лучших времён...

Вторую попытку заниматься рисованием сделала уже в зрелом возрасте. И снова смогла только месяц посвятить своему любимому занятию под руководством специалистов. Мой рабочий график и установившийся ритм жизни тогда не позволил мне заниматься в художественной школе, поскольку занятия проходили вечерами два раза в неделю с 19.00 до 21.00.

Но тяга к изобразительному искусству у меня никогда не угасала, и нет ничего удивительного в том, что в 2019 году я стала посещать мастер-классы по рисованию, которые вела замечательный человек – Галина Александровна Зотеева, в своё время она занимала пост министра культуры Астраханской области. Для этого я выкраивала время из своего плотного рабочего графика. Незаметно так увлеклась рисованием, что за 6 лет смогла написать целую серию картин.

По поводу своего участия в мастер-классах я особо не распространялась, иногда выставляя в статусах уже готовую работу. И однажды получила такое сообщение от своей подруги: «#натальфаридна, я о тебе что-то не знаю? И так бесишь меня своим умом и красотой, так ты ещё и художница???».

Скажу честно, до уровня профессионального художника мне ещё очень и очень далеко. Но те, кто видел мои картины, считают, что я скромничаю.

Во время одного из мастер-классов, примерно пару лет назад, Галина Александровна сказала мне:

– Наташа, это твой стиль! Чистый экспрессионизм!

Мне было очень приятно, что Галина Александровна отнесла мои картины именно к экспрессионизму, потому что это не просто направление в изобразительном искусстве, а особый, эмоциональный способ восприятия мира. А ещё, я счастлива, когда мой папа радуется, увидев мои картины и говорит, что гордится мной! Кстати, он снова взялся за кисти и краски...

Наши встречи с Галиной Александровной проходят по вечерам, я принимаю в них участие после плотного рабочего дня. Длятся они от 4 до 5,5 часов: я приезжаю домой иногда за полночь, но зато после них я ощущаю полный релакс и огромный прилив энергии, что помогает мне радоваться жизни и всему, что меня окружает.

Думала ли я, когда взяла в руки кисти, что спустя 4 года с мои картины будут оценивать не только мои родные и близкие, но и широкая публика? И да, и нет! Конечно, мне хотелось, чтобы настал день, когда я буду представлять свои работы общественности, но, учитывая, что ценителей абстракции гораздо меньше, чем любителей классических пейзажей и натюрмортов, уверенность в том, что у меня появятся поклонники, я сводила к минимуму. Всё изменилось, когда однажды супруга одного из наших клиентов попросила подарить ей мою работу, сказав при этом:

– Уж очень мне нравится, как вы пишете свои картины!

Огня и уверенности в моих способностях к изобразительному искусству добавила руководитель наших мастер-классов Галина



Картина Н.Ф. Еременко «Философия жизни» 12.12.2024 г.



Н.Ф. Еременко (в красном) в кругу родных и близких на персональной выставке своих картин. 2023 г.

Александровна Зотеева. Каждый раз, когда я заканчивала очередную работу, она с восхищением произносила:

– Это бомба!

20 октября 2023 года мои работы были выставлены на одной из художественных выставок в Астрахани, она прошла в пространстве «Матрица сознания». Мои работы были представлены в отдельном зале, видимо, организаторы выставки не хотели смешивать мои картины, написанные в стиле экспрессионизма, с классикой. В итоге у меня состоялась персональная выставка!



Картина Н.Ф. Еременко «Зеркало души» 31.08.2023 г

Естественно, я волновалась, когда мои работы были выставлены на суд широкой публики, даже немного нервничала, но успокоилась, когда моим работам дали высокую оценку незнакомые мне люди. Выставка продлилась неделю, за это время я услышала много приятных слов в адрес моих работ, что дало мне стимул дальше заниматься творчеством... Сегодня мои работы вернулись на своё место – они украшают мой офис.

Вот уже несколько лет я пишу свои работы исключительно в абстрактном стиле, используя лишь три цвета: чёрный, красный и белый. Отсюда появилось общее название всех моих работ «Серия ЧКБ».



Картина Н.Ф. Еременко «Желание жить». 20.03. 2025 г.

Каждая работа с глубоким, иногда зашифрованным смыслом. Тем, кто предпочитает натурализм, мои работы могут показаться некой абройкадаброй. Почему? На выставке, о которой я рассказывала, я слышала, как кто-то сказал:

– Какие следующие три цвета? Может пора сменить сочетание цветов?

Я до сих пор не понимаю: что это было – сарказм, попытка сказать, что мои работы – полная лажа, или просто намёк, что ЧКБ слишком много. Даже у нас в творческой группе, в составе которой я занимаюсь рисованием, некоторые художницы пытаются иногда меня «направить на путь истинный». Советуют снова начать писать натурель:



Картина Н.Ф. Еременко «Скорость». 21.05.2025 г.



Картина Н.Ф. Еременко «Отражение». 03. 06. 2025 г.

– Смотри, вокруг столько ярких красок! Небо. Трава. Деревья...

Спрашивают:

– Тебе не надоело трёхцветье?

В ответ слышат:

– А вы сможете выразить свои эмоции в трёх цветах?

Так что мои любимые цвета всегда при мне.

ОБ ЭТИКЕ, РЕПУТАЦИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ФАКТОРЕ

Меня часто спрашивают, что лично я вкладываю в понятие «этика»? Сложно ли мне при ведении бизнеса соблюдать золотое правило этики, которое гласит: «Поступай по отношению к людям так, как ты хотел бы, чтобы они поступали по отношению к тебе». Многие хотят услышать моё мнение по вопросам, которые касаются деловой репутации. В частности, интересуются, что она для меня значит? Сложно ли было за все годы работы в бизнесе не запятнать её? Что мне помогало быть всегда на высоте?

Скажу сразу, все эти вопросы можно объединить, потому что, на мой взгляд, для того чтобы быть для кого-то примером, недостаточно быть просто собой, иногда нужно быть лучшей версией себя. Её важным элементом, по моему глубокому убеждению, является постоянное саморазвитие как профессионала, руководителя, личности. При этом важно соблюдать все нормы и принципы этики, что позволяет строить отношения с другими людьми в соответствии с общепринятыми моральными правилами, помогает определять свои цели и задачи, а также объективно оценивать не только свои поступки, но и тех, с кем построены не только деловые, но и дружеские отношения.

Собственникам бизнеса необходимо понимать, что этика, которая представляет собой совокупность этических принципов и норм, налагает особую ответственность. На мой взгляд, владелец компании никогда не должен забывать о том, что на нём лежит ответ-

ственность за свою команду в целом и за каждого его члена. Вот почему я считаю своим долгом постоянно контролировать, а также содействовать повышению квалификации и развитию профессиональных навыков своих сотрудников. Считаю, что это правило должно неукоснительно соблюдаться всеми предпринимателями, имеющими собственное дело. И неважно, в какой сфере бизнеса он работает.

По моему личному убеждению благотворительная деятельность должна занимать особое место у собственников бизнеса. Причём помощь учреждениям социальной сферы и нуждающимся гражданам должна быть адресной и доходить до конкретных людей, служб, фондов, которые действительно нуждаются в помощи и поддержке.

Что касается доверительных деловых отношений между собственником бизнеса и его клиентами, они должны основываться на общепринятых этических нормах. Думаю, что никто не будет отрицать, что честность формирует доверие – важнейший компонент в отношениях между предпринимателем и его клиентами, партнёрами и сотрудниками. Если бизнес придерживается исключительно честных практик, все стороны деловых отношений будут уверены в том, что их интересы будут учтены и не будут подвергнуты манипуляциям.

Что касается ответственности собственника перед своими сотрудниками, в первую очередь она должна способствовать созданию и сохранению здорового корпоративного климата в коллективе, основанного на взаимоуважении, взаимопомощи и открытости, что поможет сохранять в коллективе атмосферу стабильности и уверенности в завтрашнем дне, привлекать высококвалифицированных специалистов.

Я уже рассказывала о том, что имела горький опыт работы с токсичными клиентами в первое время после прихода в бизнес, что, порой, после общения с ними теряла сон и чувствовала упадок моральных и физических сил... Но потихоньку, с опытом работы с са-

мыми разными категориями клиентов, в том числе с теми, кого мы относим к токсичным, я смогла определить стратегию поведения деловых отношений без морального ущерба для себя. Я научилась в любой, даже в самой сложной ситуации, когда клиент не доволен всем и вся, видеть только ключевые моменты того, что требуется



Н.Ф. Еременко (слева) с сотрудницей на II Всероссийской бухгалтерской конференции «Клерка». 5 декабря 2023 г.

заказчику, отсеивая его негативный настрой при коммуникации с ним. А вот в работе со своими сотрудниками это правило я использую до поры до времени. Если токсичность кого-то из них мешает сохранять позитивный морально-психологический климат в коллективе, наносит вред в работе не только другим сотрудникам, но и мне, с такими людьми я перестаю быть дипломатичной и расстаюсь с ними без всякого сожаления.

ТАКОЕ ВАЖНОЕ «СПАСИБО»

Слово «СПАСИБО» для меня и моих коллег имеет особое значение. Иногда оно для меня дороже, чем оплата за оказанные услуги, потому что чувствую моральное удовлетворение, когда мои усилия помочь были не напрасны.

Многих интересует, как я поступаю, когда к нам обращаются за помощью за рамками рабочего времени. На мой взгляд, в подобных случаях крайне важно понимать, насколько эта помощь действительно нужна клиенту здесь и сейчас. В связи с тем, что я в курсе всех текущих бизнес-процессов, знаю всех заказчиков и сотрудников, которые работают с ними, я могу оценить суть просьбы и её срочность.

Конечно, можно отклонить просьбу клиента, не вникая в его проблему, сославшись на нерабочее время, плохое самочувствие, что, порой, соответствует действительности, на личные и семейные дела. Но это не про меня – я всегда стараюсь войти в положение просителя. Если я прихожу к выводу, что наш клиент действительно срочно нуждается в нашей помощи, даже в ущерб своему личному времени, несмотря на занятость и плохое самочувствие, я сделаю всё, чтобы помочь ему. Так же поступают и все мои коллеги. При этом мне и моим коллегам, как я уже сказала, достаточно услышать слово «СПАСИБО» в ответ за оказанную услугу. Так что я всегда открыта перед всеми, кто нуждается в помощи и поддержке.



Н.Ф. Еременко читает лекцию астраханским предпринимателям на Дето-Дне Президентской программы подготовки управленческих кадров.1 июля 2022 г.

Есть такое выражение: «спасибо в карман не положишь». Уверена, что все знают его значение. Это опять же не про меня. Я уже говорила, о том, что именно осознание того, что могу приносить людям пользу, благодаря своему огромному опыту и профессиональным знаниям в области бухучёта и налогообложения, позволили мне в 2013 году уйти в бизнес и открыть своё дело, о чем я никогда не пожалела.

Слова благодарности, которые я слышу в свой адрес от своих клиентов и деловых партнёров, меня очень радуют, позволяют мне сохранять уверенность в правильном выборе своей профессии, стремиться к ещё более высоким результатам в своём деле. И всё же мне особенно приятно, когда я слышу слова благодарности от своих коллег.

В сентябре был год, как я приняла на работу в свою компанию новую сотрудницу. Александра – специалист по бухучёту, но в силу разных причин она была вынуждена сделать большой перерыв в своей профессиональной деятельности. Во время её испытательного срока мне пришлось находить время, сидеть рядом с ней за рабочим столом, учить, как правильно читать информацию в учёте, помогать ей шаг за шагом создавать учётные документы.

Под мою диктовку Александра записывала все ключевые моменты, которые необходимо строго соблюдать при работе с финансовыми документами и т.д. и т.п. Делала я это, несмотря на свой плотный рабочий график, порой в ущерб своему свободному времени, но я очень рада, что помогла Александре обрести уверенность, спокойно и безболезненно войти в рабочий ритм нашей компании.

Помогала я Александре не ради какой-то корысти, а потому что считаю своей главной задачей передавать знания и опыт, которыми сама владею, своим молодым коллегам, потому что всегда чувствую ответственность за судьбу своей команды и каждого его члена. Я очень довольна, что с моей помощью Александра не только смогла восстановить свои профессиональные знания и навыки, но и зна-

чительно их повысить, что позволяет ей сегодня успешно справляться со своими обязанностями специалиста наравне с более опытными коллегами. Конечно, в каких-то вопросах я продолжаю ей помогать, но в целом довольна её работой.

Самое удивительное для меня то, что Александра ежедневно говорит мне СПАСИБО. Да-да, каждый день. И это продолжается с первого дня её появления в нашей компании. В начале эта ситуация меня несколько смущала – до неё никто из моих сотрудников так не поступал. Конечно, я слышала слова благодарности от них, когда оказывала им помощь, что-то подсказывала, исправляла какие-то недочёты, но, чтобы один и тот же коллега благодарил меня каждый день и произносил слово «СПАСИБО», для меня было в новинку...

Однажды я спросила у Александры:

– Ты каждый день будешь меня благодарить и говорить мне СПАСИБО?

– Да. Я буду ежедневно говорить вам СПАСИБО. Я безмерно благодарна вам за всё, что вы делаете для меня. За знания, которые вы вкладываете в меня ежедневно. За время, которое вы тратите на меня, несмотря на свою огромную занятость, – ответила она.

Слова Александры прозвучали так искренне, от души, что не могли меня не растрогать. Они стали для меня ещё одним доказательством того, что своим трудом я действительно приношу пользу людям.

Н.Ф. Еременко. 2025 г.



ОТ АВТОРА

Вот и пришло время прощаться с вами, дорогие друзья! Я очень благодарна вам за то, что вы нашли время и прочитали мою книгу. Буду очень рада, если кто-то почерпнёт что-то полезное для себя из всего того, что мне удалось рассказать вам, опираясь на свой опыт в бизнесе. Для меня это означает, что моя личная история о том, как мне удалось создать с нуля собственную компанию, собрать вокруг себя единомышленников и найти своё место в бизнесе, пройдя через горечь ошибок и предательство людей, которым я доверяла, поможет вам избежать подобных ситуаций. Очень надеюсь на это. Так что мне остаётся дать вам лишь несколько советов, которые, по моему мнению, могут оказать помощь всем, кто собирается открыть своё дело или делает первые шаги для этого.

В первую очередь вы должны помнить, что открыть бизнес – дело не хитрое. Твёрдо уверена в том, что каждый должен пройти свой путь, но всё-таки дам вам несколько советов, которые построены исключительно на моём опыте.

В первую очередь сверяйте любое решение со своими жизненными приоритетами. Без их понимания можно долго топтаться на месте и не достичь никаких результатов, так что их нужно визуализировать. Очень важно каждый день совершенствоваться как профессионал, как личность. Не секрет, что иногда мы начинаем свой путь, не имея достаточных компетенций, а это неизбежно ведёт к факпам. Конечно, факпы могут послужить ценным уроком для бизнеса – они помогают понять, что-то пошло не так, а также что можно сделать лучше в будущем, но всё же их появление необходимо минимизировать, если не удаётся их исключить на первоначальном этапе. Для этого нужно честно, без амбиций, выявить в себе недостающие компетенции и находить время для их совершенство-

вания, занимаясь в том числе самообразованием, не ограничиваясь только вопросами бизнеса, даже в ущерб своему свободному времени и отдыху... Поверьте, эти жертвы не будут напрасными.

Советую не забывать, что единственный человек, кому вы можете доверять на первоначальном этапе, – это вы сами. Позже, когда вы научитесь искусству управления людьми и, возможно, вам удастся освоить технику считывания людей, вы сможете собрать вокруг себя именно ту команду, с которой захотите работать, вместе развивая бизнес и доверяя сотрудникам, партнёрам, клиентам.

***Удачи, дорогие друзья!
С уважением,
Наталья Фаридовна Еременко,
собственник и генеральный директор
группы компаний «Бухгалтерия как лекарство»***



Торжественная церемония вручения одной из победительниц в женской премии «Business Women. Life. Family» Н.Ф. Еременко. г. Москва. 2021 г.



Вручение Почётной грамоты Министерства экономического развития Астраханской области Н.Ф. Еременко. 29 сентября 2022 г.



Н.Ф. Еременко-победитель премии «Люди года-2022» в номинации «Услуги для бизнеса». г. Москва. 2022 г.



Н.Ф. Еременко – обладатель престижной премии «Russian Business Guide. Люди года-2023», г. Москва.2023 г.



Благодарственное письмо от мэра г. Астрахани бизнесмену Н.Ф. Еременко. г. Астрахань. День предпринимателя. 23 мая 2025 г.



Н.Ф. Еременко с руководителем Астраханского ресурсного центра в гостях у телеканала «Астрахань -24» на программе «Всем подъём», 2022 г.

ISBN 978-5-6054789-2-8



Издательство «Бизнес-Диалог Медиа»
143300, Московская область, г. Наро-Фоминск, Площадь Свободы ул., д. 4, пом. 2
Тел.: (495) 528-17-35

Подписано в печать 22.08.2025. Формат 145×210.
Бумага мелованная, 115 г/м2. 6.21 усл. печ. л. Тираж 300 экз. Заказ 4



**НАТАЛЬЯ
ФАРИДОВНА
ЕРЕМЕНКО**

ПРИЗВАНИЕ – ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ

Автор книги «Призвание – помогать бизнесу» Наталья Фаридовна Еременко входит в число успешных бизнесменов России в области оказания бухгалтерского, налогового и юридического сопровождения ООО и ИП. Без всякого сомнения, читателей заинтересует её история – астраханской девушки из обычной среднестатистической семьи, которой удалось пройти непростой путь от рядового бухгалтера до собственника аутсорсинговой компании «Бухгалтерия как лекарство» и занять достойную нишу в бизнесе не только в своём родном регионе, но и развить его, открыв филиал своей компании в Москве. Сегодня её клиентами являются бизнесмены из многих регионов России.

Наталья Фаридовна Еременко откровенно, без прикрас, делится своими трудностями, переживаниями и сомнениями, которые ей удалось успешно преодолеть на разных этапах становления компании, созданной ею с нуля в 2013 году. Она рассказывает, как ей удалось сохранить, успешно развить своё дело, а сегодня уверенно смотреть в будущее в непростых современных реалиях.

Личная история Натальи Фаридовны Еременко, не только успешного бизнесмена, но и интересного художника в стиле экспрессионизма, – это яркий пример того, как можно успешно сочетать деловую жизнь с творчеством для людей всех возрастов, от молодёжи до представителей старшего поколения с большим жизненным опытом, независимо от рода занятий и увлечений.