



VEKA Sunline: новая система с.7
Конференция UST-Build, 2004 с.12
Пресс-конференция profine GmbH с.16

Как становятся лидерами с.22
Потенциал роста с.26

Фурнитура AUVI 300 с.28
Профиль «Фаворит» с.34
Современные окна и СЭС с.38
Безопасное остекление с.40

Проблема выбора с.46

Оконный рынок: что нас ожидает? с.48
Выставки: фасады и ветряные мельницы с.50

Учебный центр VEKA с.58
Отдел обучения profine RUS с.62
Финансовая грамотность с.66

Что думают о нас потребители? с.69
Книжная полка с.70

Финансовая грамотность, или Беседа с начинающим дилером

Чтение Налогового кодекса и методических рекомендаций по бухгалтерскому учету может быть захватывающим, когда знаешь, что за каждой строчкой – возможность легального дохода с минимальным налогообложением.

Налоговый пресс, или Жертвы бульварной прессы

Если вы смотрите телевизор, читаете газеты и принимаете во внимание то, что там написано, то вы, вероятно, отстали от жизни. Если вы периодически думаете о том, в каком (капиталистическом, индустриальном, госкапиталистическом, постиндустриальном и т.д., и т.п.) обществе вы живете, то есть вероятность, что в вас с экрана телевизора проник искусственный вирус. Вирус, который заставляет людей думать о том, что к делу не относится. А это значит, что если вы от него не избавитесь, то заболеете страшной болезнью – отсутствием свободы выбора. Потому что потоки информации, идущие с голубых экранов и вырывающиеся с газетных страниц, рас-

налогов, как скрыть сделки, как намекнуть клиенту о том, что без документов – дешевле. Помните, до отмены налога с продаж существовал такой способ – сообщить частному заказчику о том, что если без кассового чека, то на 5% дешевле? Наверняка вы знаете, помните и используете и другие способы. Суть их в том, чтобы показать отсутствие выручки и балансовой прибыли. А ведь их использование означает, что у вас сформирована цель, которая запрещает вам стать успешными. Потому что невозможно иметь производство при нулевой остаточной стоимости. У человека, который хочет стать состоятельным, должна быть другая цель – иметь активы, иметь производство, иметь другие ресурсы. А это значит – показывать прибыль.

функционирующий в текущем сезоне как дилер (монтажно-сервисная организация), если он хочет заработать за год около тридцати тысяч евро, чтобы, используя кредит еще на тридцать, приобрести цех для производства окон из ПВХ? Ответ я дам чуть-чуть ниже. Дело в том, что заданный вопрос вполне актуален. Есть люди, которые хотят приобрести цех на таких условиях. И есть банки, готовые дать такой кредит. При условии, что вы показали обороты по счету и готовы внести свою долю официально. Это значит, что:

- продажи должны быть официальными и проходить через банковский счет;
- на счету должна быть аккумулирована прибыль в размере 30 000 евро;
- сумма налогов должна быть настолько маленькой, чтобы предпринимателю было интересно выполнить условия а) и б).

Так вот, в действующем налоговом законодательстве предусмотрена такая

Возможность

Налоговый кодекс содержит положения, которые позволяют выполнить эти два условия и заплатить государству всего лишь ТРИСТА ЕВРО НАЛОГОВ. Более того, поскольку стоимость цеха превышает сумму вашей балансовой прибыли, вы получите существенные налоговые преференции и на следующий налоговый период (финансовый год). Все эти возможности очень увлекательно расписаны в главе 26 Налогового кодекса Российской Федерации. Естественно, для успешной реализации данной возможности знания положений НК недостаточно. И не только потому, что положения налогового законодательства недоработаны и местами противоречивы. Для успешной реализации цели должна существовать

При достаточно большом увеличении количества дилеров происходит не только рост объемов сбыта, достигается порог, за которым наступает так называемая «статистическая независимость»

сказывают вам о том, чего не существует. Например, о налоговом прессе. О том, что в стране нельзя честно платить налоги. О том, что если их платить полностью, то не только не разовьешь производство, но и сам без штанов останешься. О том, что... Да вы сами знаете все это лучше меня. В результате достигается главное – у вас происходит

Подмена целей

Уверенные в том, что вы слышите постоянно, вы начинаете думать о том, как уйти от

И именно такой должна быть профессионально сформулированная цель. Однако сделать это, как правило, мешают два неразлучных друга –

Страх и отсутствие финансовой квалификации

Боязнь отдать государству слишком много – это нормальное состояние. Ненормально другое – отсутствие знаний о том, что этот страх не имеет оснований. Вот конкретный пример. Как вы думаете, какую сумму налогов должен заплатить предприниматель,

Система

Должен быть банк, готовый выдать такой кредит. Должна быть кредитная история в таком банке. Должен быть поставщик оборудования, имеющий договор с таким банком. Должен быть учебный центр, который подтвердит банковским экспертам производственную и финансовую квалификацию предпринимателя. Должен быть налоговый консультант, который поможет спланировать проект так, чтобы минимизировать

налоги. Ведь кодекс достаточно недвусмысленно говорит о том, что если не успеть приобрести оборудование вовремя, то придется заплатить уже 4500 евро налогов. С другой стороны, может случиться так, что несвоевременное заключение договора с банком не позволит реализовать одновременно как банковские требования, так и налоговые возможности. А это означает одно из двух: либо вы платите государству 300 евро, покупаете половину це-

ха и остаетесь без банковского кредита, либо получаете кредит, покупаете цех, но расстаетесь с четырьмя с половиной тысячами. Что выбираете вы? Выбираете рост? Правильно. Потому что такая система существует. И ваша

Задача – реализовать возможность

Если вы – дилер и существуете на рынке не менее шести месяцев, имеете опыт продаж и относительно устойчивый объем

Обучение сотрудников сегодня оборачивается ощутимой прибылью завтра





VEKA Sunline: новая система с.7
Конференция UST-Build, 2004 с.12
Пресс-конференция profine GmbH с.16

Как становятся лидерами с.22
Потенциал роста с.26

Фурнитура AUVI 300 с.28
Профиль «Фаворит» с.34
Современные окна и СЭС с.38
Безопасное остекление с.40

Проблема выбора с.46

Оконный рынок: что нас ожидает? с.48
Выставки: фасады и ветряные мельницы с.50

Учебный центр VEKA с.58
Отдел обучения profine RUS с.62
Финансовая грамотность с.66

Что думают о нас потребители? с.69
Книжная полка с.70

сбыта, то независимо от того, в какой организационно-правовой форме вы зарегистрированы (юридическое лицо или частный предприниматель), вы уже сегодня можете оценить свои цели и возможности и принять решение о создании своего цеха. При этом вы можете выбрать один из двух вариантов: получить кредит на действующее предприятие сейчас или не позднее 30 июня зарегистрировать новое предприятие (в том числе предпринимателя без образования юридического лица) и дальше действовать от его имени. На второй вариант стоит обратить внимание, если вы применяете общий режим налогообложения, но хотите воспользоваться специальным налоговым режимом для того, чтобы сформировать к декабрю кредитную историю, аккумулировать прибыль на счете в банке-кредиторе необходимую сумму и начать 2005 год с новым цехом, получив необходимый кредит. В этом слу-

наружить, что на себя денег не остается. Сценариев множество. Среди них есть и такой: продумать все заранее, спланировать следующий год как конкретный проект, определить необходимые ресурсы, найти партнеров, проработать весь документооборот, изучить налоговое законодательство, просчитать бюджет, обучить персонал, пошагово представить последовательность действий и – нырнуть. Точно зная, каким будет результат каждого шага. Обратите внимание – нырнуть тогда, когда мысленно весь проект уже реализован. Когда, представляя себя в любой конкретной точке проекта, вы можете четко описать последовательность своих действий. Когда вы знаете не только то место, где находиться. И не только, куда хотите прийти. Когда вам известен весь путь. Когда на конкретный вопрос вы можете дать ответ, являющийся понятной инструкцией к действию. Такая подготовка требует усилий.

мость». Объем сбыта уже не зависит от активности конкретного дилера. Всегда есть кто-то, кто болеет или бездельничает. Но всегда есть те, кто размещает заказы. Сбыт гарантирован, и теперь ключевая задача переработчика – удержать дилеров у себя. А из этого следует, что никто и никогда не подскажет своему дилеру, как стать самостоятельным переработчиком. Поэтому что помочь дилеру приобрести собственный цех означает – срубить сук, на котором сидишь.

Поэтому в том случае, если вы не заинтересованы оставаться на уровне дилера вечно, вам стоит поискать партнера, который готов

Протянуть руку помощи

На сегодняшний день в Москве появились структуры, готовые действовать как своеобразные бизнес-инкубаторы. Дело не ограничивается поставкой готовых изделий.

Можно быть хорошим монтажником, уволиться и начать собственное дело. Звучит здорово, но на самом деле это означает – работать на подряде, принимать на себя риски, получать больше денег и тратить их на рекламу и содержание офиса, получая в итоге меньше

чае вы также получите определенный резерв времени для того, чтобы освоить необходимые технологические знания, вывести систему продаж на уровень, обеспечивающий равномерную загрузку цеха, а также освоить налоговое законодательство

И научиться управлять проектами

Именно так. Можно быть хорошим монтажником, уволиться и начать собственное дело. Звучит здорово, но на самом деле это означает – работать на подряде, принимать на себя риски, получать больше денег и тратить их на рекламу и содержание офиса, получая в итоге меньше. Можно быть успешным дилером, получить прибыль, привлечь кредит, поставить цех и обнаружить, что объем продаж существенно ниже, чем это необходимо для того, чтобы загрузить производство. Это будет означать долговую яму. Можно устойчиво продавать, загружать цех, тратить всю прибыль на расчеты с банком по кредиту и об-

И дает уникальный шанс. Ведь в противном случае вашим спутником станет риск. А риск порождает страх. Страх же заставляет избегать незнакомых действий. А знакомая тропинка ведет к тому результату, о котором мы уже говорили – к уходу от налогов, к сокрытию прибыли, к отсутствию легальных активов и, как следствие, к отсутствию шансов на рост экономической состоятельности.

Дилеру никто не поможет

Ибо (речь о дилерах): спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Дело в том, что деятельность традиционных отделов по работе с дилерами направлена прежде всего на решение задач переработчика – на увеличение сбыта. Решается эта задача за счет увеличения количества дилеров. При достаточно большом их числе происходит не только рост объемов сбыта, достигается порог, за которым наступает так называемая «статистическая независи-

Партнеры таких организаций получают возможность воспользоваться и другими наработками. Это может быть возможность использования строительной лицензии. Это может быть поставка комплекующих и цехового оборудования на приемлемых условиях. Это может быть обучение персонала (продажи, монтаж, производство, управление проектами), составление бизнес-планов и долевое участие в реализации проектов. Это может быть кредитование на небольшие суммы (что редкость в банковском сообществе) со стороны коммерческого банка и лизинг оборудования. Во всех случаях разговор возможен при одном условии – во главу угла должно ставиться качество конечного продукта. Как качество изделий, так и уровень монтажа и сервиса. Определяющим фактором служит отношение человека к делу.

Павел Коротин

Генеральный директор
управляющей компании «Добрые Окна»