

БИЗНЕС 2026

ВЫЖИТЬ И ВЫРАСТИ

15 жёстких законов новой реальности



Азат Шаяхметов

БИЗНЕС 2026: ВЫЖИТЬ И ВЫРАСТИ Жесткие законы новой реальности

*<https://litres.ru/74505614>
SelfPub; 2026*

Аннотация

87% российских компаний потеряли выручку в 2026 году. 31% думают о закрытии. Бизнес закрывается в 3 раза чаще, чем открывается.

Это не пессимизм. Это статистика.

Мир, в котором мы строили бизнес, умер. НДС 22%, налог 25%, кадры не найти, ИИ меняет правила игры, геополитика перекраивает рынки.

Эта книга — не мотивация. Это панель управления: 15 жёстких законов выживания и роста. Только факты, цифры, формулы и пошаговые инструкции.

Вы узнаете: как удержать команду при безработице 2.2%, как пересчитать экономику под новые налоги, почему прибыльный бизнес умирает от кассового разрыва, как внедрить ИИ за 10 000 руб/мес и получить ROI 41%, как выигрывать госзакупки, как договариваться в эпоху хаоса.

Каждая глава: факт, проблема, решение, результат. Плюс управляющий вопрос для немедленного действия.

Для тех, кто устал от общих фраз и готов действовать.

Выживание в шторм — не удача. Это система. Пора её настроить.

Содержание

Введение. Реальность, к которой не успели подготовиться	5
Краткая карта книги: 15 законов в одном экране	8
Раздел 1. Выживание в новых условиях	10
Факт	10
Проблема	11
Решение	12
Шаг 1. Проведи аудит причин увольнения.	13
Позвони последним 5 уволившимся.	
Шаг 3. Переобучай сотрудников под ИИ. Из операторов в аналитики.	14
Управляющий вопрос	15
Глава 2. НДС 22%, налог на прибыль 25%.	16
Считай маржу заново	
Факт	16
Проблема	17
Решение	18
Шаг 2. Заложи налоги в цену заранее. Не вычитай из прибыли в конце года.	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Азат Шаяхметов

БИЗНЕС 2026: ВЫЖИТЬ И ВЫРАСТИ Жесткие законы новой реальности

Введение. Реальность, к которой не успели подготовиться

Бизнес изменился быстрее, чем к этому успели подготовиться.

Не за год. Не за два. За последние 3-4 года правила игры переписывались столько раз, что большинство компаний до сих пор работают по моделям 2019-2021 годов. И это их убивает.

Вот факты:

87% российских компаний снизили выручку в 2026 году.

31% предпринимателей думают о закрытии или продаже бизнеса.

39% сообщили, что их бизнес находится в режиме выживания — максимум за 5 лет наблюдений.

95% считают, что ситуация ухудшилась по сравнению с 2025 годом.

За первые 3 месяца 2026 года закрылись 209 тысяч малых и средних бизнесов.

"Рождаемость" бизнеса упала до минимума за 14 лет: в 2025 году зарегистрировали всего 173 тыс. новых юрлиц — на 20% меньше, чем годом ранее.

Это не кризис. Это новая реальность. И она не временная.

Что изменилось:

— НДС вырос до 22%, налог на прибыль — до 25%

— Безработица упала до 2.2% — людей физически не хватает

— ИИ перестал быть экспериментом: инвестиции выросли на 130%, ROI составляет 41%

— Геополитика перекроила цепочки поставок, рынки сбыта и логистику

— Госзакупки стали инструментом импортозамещения: запрет на 151 вид импортных товаров

— Удалёнка превратилась из опции в требование закона

Большинство предпринимателей не успели адаптироваться. Они пытаются применить старые инструменты к новой реальности. Это как пытаться починить электромобиль гаечным ключом — инструмент не тот.

Эта книга — не сборник мотивационных цитат. Не пересказ учебников 2010-х. Это панель управления, собранная на основе актуальной статистики и трендов 2025-2026 годов.

В этой книге 15 глав. 15 законов выживания и роста.

Каждая глава построена жёстко:

1. ФАКТ. Статистика 2025-2026. Без прикрас.
2. ПРОБЛЕМА. Что происходит, если игнорировать.
3. РЕШЕНИЕ. Пошаговая инструкция. Что делать.
4. РЕЗУЛЬТАТ. Что получишь, если внедришь.

Плюс управляющий вопрос в конце каждой главы — один вопрос для немедленного действия.

Здесь нет воды. Каждое предложение основано на данных. Как этим пользоваться?

Не читай эту книгу как роман. Открывай ту главу, которая болит прямо сейчас. Если у тебя кассовый разрыв — Глава 3. Если теряешь сотрудников — Глава 1. Если не знаешь, куда двигаться — Глава 15.

Читай. Внедряй. Проверяй.

Выживание и рост в новой реальности — это не удача. Это система. Пора её настроить.

Краткая карта книги: 15 законов в одном экране

Закон 1. Кадры — это новый дефицит. Удерживай или умри. Безработица 2.2%.

Закон 2. Считай маржу заново. НДС 22%, налог 25%. Пересчитай или закройся.

Закон 3. Кассовый разрыв убивает. Прибыль $\neq$ деньги. Держи резерв 6 месяцев.

Закон 4. Удалёнка — требование закона. Компенсируй технику, давай гибрид.

Закон 5. ИИ или смерть. ROI 41%. Внедряй или отставай.

Закон 6. Логистика = ИТ. Геополитика разрушила цепочки. Диверсифицируй.

Закон 7. Подписка вместо разовых продаж. LTV важнее единичной сделки.

Закон 8. Персонализация — база. Массовые рассылки умерли. Знай клиента.

Закон 9. Простота побеждает. Меньше продуктов — выше маржа.

Закон 10. От предпринимателя к капиталисту. Создай систему, которая работает без тебя.

Закон 11. Геополитика определяет победителей. Импортозамещение = гарантированный рынок.

Закон 12. Госзакупки — палка о двух концах. Запрет 151 вида импорта. Кто понял — выиграл.

Закон 13. Искусство переговоров. Договаривайся или теряй на каждом шагу.

Закон 14. Закон равновесия. Баланс или разрушение. Закон Эшби.

Закон 15. Глобальные экосистемы. Многополярный мир. Кто выигрывает и почему.

Раздел 1. Выживание в новых условиях

Глава 1. Кадры — это новый дефицит. Удерживай или умри

Факт

Безработица в России — 2.2%. Это исторический минимум.

80% предприятий испытывают дефицит кадров.

В сфере услуг недобор — 88%. В ИТ — 87%.

67% компаний считают удержание персонала приоритетом №1.

Каждый третий офисный работник готов сменить профессию из-за ИИ.

Это не временный дефицит. Это структурная проблема. Демографическая яма 1990-х, отток специалистов, рост требований к гибкости — всё это наложились одновременно.

Проблема

Когда людей не хватает:

1. Стоимость найма растёт экспоненциально. Замена одного сотрудника обходится в 6-12 месячных зарплат.
2. Производительность падает. Пока вакансии открыта, оставшиеся тянут нагрузку за двоих.
3. Конкуренты переманивают лучших. В условиях дефицита компании вынуждены предлагать на 20-30% выше рынка.
4. ИИ меняет требования. Нужны не просто люди, а люди, умеющие работать с ИИ.
5. Удалёнка стала обязательной. С 2026 года закон обязывает компенсировать дистанционщикам использование личной техники.

Решение

Удержание сотрудника в 7 раз дешевле, чем найм нового.

Шаг 1. Проведи аудит причин увольнения. Позвони последним 5 уволившимся.

Шаг 2. Создай систему удержания: гибкий график, компенсация техники,

прозрачные KPI.

**Шаг 3. Переобучай сотрудников под
ИИ. Из операторов в аналитики.**

**Шаг 4. Плати за
результат, а не за часы.**

Результат

Снижение текучки на 30-40%.

Рост продуктивности на 20-25%.

Экономия на найме: 1+ млн рублей на каждого удержанного сотрудника.

Управляющий вопрос

Знаешь ли ты, почему ушли последние 3 сотрудника? Если нет — ты не управляешь кадрами. Кадры управляют тобой.

Глава 2. НДС 22%, налог на прибыль 25%. Считай маржу заново

Факт

С 1 января 2026 года:

НДС увеличен с 20% до 22%.

Налог на прибыль вырос с 20% до 25%.

Лимит УСН снижен до 20 млн рублей.

Отменены льготы по страховым взносам.

Компания с выручкой 10 млн рублей в месяц теряет 200 000 рублей в месяц только на росте НДС. В год — 2.4 млн рублей.

39% предпринимателей в режиме выживания. 95% считают, что ситуация ухудшилась.

Проблема

1. Старые цены перестают работать. Если ты не поднял цену на 3-5% после роста НДС — ты работаешь в минус.
2. Маржа тает незаметно. Налоги зашиты в каждую сделку. Если не пересчитал юнит-экономику — не видишь, как каждая продажа съедает капитал.
3. Ловушка УСН 20 млн рублей. Выиграл крупный контракт, превысил порог, попал на НДС, потерял маржу.
4. Конкуренты демпингуют. Они продают по старым ценам, не понимая, что работают в минус.

Решение

Шаг 1. Пересчитай юнит-экономику с новыми налогами.

Формула:

Цена продажи = Себестоимость + Операционные расходы
+ Налоги (НДС 22% + Налог на прибыль 25%) + Целевая
маржа

**Шаг 2. Заложи налоги в цену заранее.
Не вычитай из прибыли в конце года.**

**Шаг 3. Проверь систему
налогообложения. Не
приближаешься ли к порогу УСН**

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.