ТЫ И ЕСТЬ КОМАНДА

КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС В ОДИНОЧКУ

АДРИАН НОРТВЕЙЛ

Адриан Нортвейл

Ты и есть команда. Как построить бизнес в одиночку

«Автор»
2026

Нортвейл А.

Ты и есть команда. Как построить бизнес в одиночку /
А. Нортвейл — «Автор», 2026

Уволились ради свободы, а теперь работаете за пятерых?Клиент тянет с оплатой. Заказы есть, денег нет. Вы одновременно исполнитель, продавец и человек, который ночью разбирает счета. Так легко построить себе работу хуже прежней. Эта книга заставляет заняться тем, от чего зависит ваше дело: ценой заказа, поступлением денег, условиями оплаты и поиском клиентов. Внутри есть планы на 90 дней, контрольные списки и способы передать часть рутины. Возьмите её, если хотите зарабатывать своим мастерством и оставлять себе силы на жизнь. Большой штат для этого не обязателен.При подготовке книги использовалась нейросеть ChatGPT для редактирования текста, проверки орфографии, пунктуации и улучшения стилистики.

© Нортвейл А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

От наёмной работы к собственному делу: с чего начать 8
Часть первая: Деньги — это ваша жизнь 10
Глава 1. Отделяйте финансы бизнеса от личных денег 10
Глава 2. Как разобраться в денежных потоках 14
Глава 3. Думайте об оплате уже при подготовке коммерческого предложения 19
Глава 4. Что делать, если клиент задерживает оплату 24
Глава 5. На чем ни в коем случае нельзя экономить? 30
Глава 6. Счета-фактуры и квитанции: что нужно знать 36
Глава 7. Как законно сократить налоговые расходы 42
Глава 8. Кредитные карты и кредиты — помощь или ловушка? 49
Глава 9. Как вовремя заметить угрозу банкротства 55
Конец ознакомительного фрагмента. 61

Адриан Нортвейл
Ты и есть команда. Как построить бизнес в одиночку

Вы и есть команда: ключ к успеху в индивидуальном предпринимательстве
От наёмной работы к собственному делу: руководство по смене карьеры
Заявление об авторских правах

Все содержимое данного произведения, включая, помимо прочего, текст, данные, изображения, иллюстрации, таблицы, дизайн, сюжет, персонажей и концепции, защищено законом об авторском праве и соответствующим законодательством. Без разрешения запрещается использование всего или части содержимого данного произведения в любой форме (включая, помимо прочего, копирование, адаптацию, перевод, публикацию, распространение, публичную демонстрацию или коммерческое использование).

Заявление о реальности и общественном достоянии

1. Часть содержания данного произведения может содержать ссылки на реальные события, личности или материалы; такие ссылки используются исключительно в целях повествования, анализа или образования и не направлены на нарушение каких-либо соответствующих прав.

2. Часть содержания может быть создана на основе литературных, исторических или культурных произведений, находящихся в общественном достоянии. Цитируемые материалы, находящиеся в общественном достоянии, не защищены авторским правом, однако адаптации, творческие изменения или добавленные элементы, внесенные в данное произведение, являются его оригинальной частью и защищены законом об авторском праве.

Правила использования

1. Настоящее произведение предназначено исключительно для личного чтения, научных исследований или некоммерческого использования; любое использование, выходящее за пределы указанных целей, требует предварительного получения разрешения. 2. Запрещается несанкционированное использование содержания настоящего произведения в коммерческих целях, включая, помимо прочего, печать, оцифровку, аудиозапись, адаптацию в виде видеоматериалов и создание других производных форм.

Отказ от ответственности

1. Часть содержания данного произведения основана на реальных данных или событиях; автор приложил все усилия для проверки их точности, однако не гарантирует абсолютную правильность информации. В случае упущений или ошибок просим сообщать об этом по адресу.

2. Если не указано иное, вымышленные сюжеты, персонажи и описания в произведении не имеют отношения к каким-либо реальным лицам или событиям. Любое сходство является чисто случайным.

3. Взгляды, выраженные в данном произведении, принадлежат исключительно автору и не связаны с какими-либо организациями, учреждениями или третьими лицами. 4. Автор не несёт ответственности за какие-либо прямые или косвенные последствия, возникшие в результате использования содержания данного произведения; читатели должны самостоятельно принимать решения с учётом реальных обстоятельств и нести связанные с этим риски.

Защита авторских прав

Авторские права на это произведение действуют с 2025 года и охраняются применимым законодательством, в том числе международными соглашениями об авторском праве. Все права защищены. Нарушение авторских прав влечёт ответственность в соответствии с законом. © 2025. Все права защищены.

Особенности книги

Эта книга — практическое руководство для тех, кто мечтает о свободе, но располагает ограниченными ресурсами. Она поможет пройти путь от первых сомнений к собственному делу. Вы узнаете не только о том, как начать работать на себя, но и об основных предпринимательских навыках — от управления финансами до психологической устойчивости, необходимой для работы в конкурентной среде.

В книге собраны практические рекомендации: как открыть отдельный банковский счёт и применять «метод 622» для управления денежными потоками, чтобы избежать финансового кризиса; как составлять коммерческие предложения и добиваться своевременной оплаты, не чувствуя себя беспомощным перед клиентами; как использовать цифровые инструменты и услуги сторонних специалистов, чтобы освободить время для действительно важных задач. Мы поговорим и о трудностях, с которыми неизбежно сталкиваются предприниматели: одиночестве, спадах в работе и сомнениях в себе. Вы найдёте конкретные способы справляться с этими состояниями и сохранять силы на долгой дистанции.

Одно из главных достоинств книги — практические советы с учётом местных условий. Автор рассматривает банковскую и налоговую системы Тайваня и Гонконга, а также доступные там меры поддержки бизнеса. Каждая глава начинается с типичной проблемы и включает примеры, пошаговые рекомендации и контрольный список, чтобы вы могли сразу применить прочитанное. Истории дизайнера из Тайбэя, работающего самостоятельно, и фотографа из Гонконга, построившего небольшой устойчивый бизнес, помогают увидеть, как эти принципы работают на практике.

Особое место в книге занимает принцип «маленький, но качественный бизнес»: выбирать надёжных клиентов, отказываться от низкооплачиваемых заказов и стремиться к хорошему доходу без постоянной перегрузки. Книга пригодится и тем, кто только начинает, и опытным предпринимателям, желающим улучшить свою бизнес-модель. Применяя эти рекомендации, вы сможете сократить ненужные расходы, сэкономить сотни тысяч, найти баланс между работой и личной жизнью и выстроить дело, которое подходит именно вам.

Целевая аудитория

Подходит для следующих категорий предпринимателей:

Офисным работникам, желающим уйти из найма. Если у вас есть профессиональные навыки, но вы не знаете, как на них зарабатывать самостоятельно, книга поможет пройти путь от открытия отдельного счёта до первого заказа и превратить идею в действующий бизнес.

Фрилансерам, которые уже берут заказы. Если вы хотите превратить подработку в основное занятие, вы найдёте здесь советы по подготовке коммерческих предложений, работе с задолженностью и организации процессов, которые помогут меньше зависеть от ограничений по времени и доходу.

Владельцам небольших студий, погрязшим в рутине. Если повседневные задачи тормозят развитие бизнеса, а доход не растёт, книга подскажет, как выбирать более выгодных клиентов и автоматизировать управление, чтобы уделять больше времени прибыльной работе.

Основные моменты книги:

- **Основа финансовой стабильности**

: от открытия отдельного счета до использования «метода 622» для управления денежными потоками — всё это поможет вам избежать финансового краха.

- **Ключ к увеличению дохода**

: научитесь составлять профессиональные коммерческие предложения и управлять процессом взыскания задолженностей, чтобы избавиться от проблемы просроченных платежей.

-

Освобождение времени и энергии

: освойте цифровые инструменты и стратегии аутсорсинга, чтобы сосредоточиться на основной деятельности и избавиться от неэффективных рутинных задач.

•

Психологическая подготовка к преодолению трудностей

: конкретные методы борьбы с чувством одиночества, периодами спада и неуверенностью в себе, которые помогут вам сохранить душевное равновесие и уверенно преодолеть марафон предпринимательства.

Локализация и реальные примеры:

Особое внимание уделено банковским и налоговым правилам, а также мерам поддержки предпринимателей на Тайване и в Гонконге. Главы построены вокруг распространённых проблем и дополнены примерами, последовательностью действий и контрольными списками. Истории дизайнера из Тайбэя, увеличившего доход, и фотографа из Гонконга, наладившего стабильный поток заказов, показывают, как применять эти советы в жизни.

Основная философия:

В основе книги — принцип «мало, но качественно»: выбирать надёжных клиентов, отказываться от плохо оплачиваемых проектов и сосредоточиваться на работе, которая приносит больше пользы и дохода. Независимо от вашего опыта, эти советы помогут повысить эффективность и качество жизни, не жертвуя личным временем ради работы.

Это не просто руководство по предпринимательству, а план действий, который поможет вам обрести свободу и почувствовать свою ценность.

Слово автора

Я написал эту книгу, потому что когда-то сам был на вашем месте: работал по стандартному графику, мечтал о свободе и не решался сделать первый шаг. Каждый день в переполненном метро я думал о том, как было бы здорово самому распоряжаться своим временем. Но страх перед сложностями собственного бизнеса удерживал меня на месте, словно невидимая стена.

Однажды я всё-таки набрался смелости и начал действовать. Оказалось, что и один человек способен построить своё дело. Я помню радость от первого заказа и первого перевода на 5000 юаней, но помню и ошибки, и задержки оплаты, из-за которых порой опускались руки. На этом пути мне встретилось немало препятствий, зато каждый опыт чему-то меня научил. Предпринимательство оказалось непростым, но гораздо более реальным и доступным, чем я себе представлял.

В этой книге я собрал уроки, которые усвоил за годы работы на себя, и посвящаю её всем, кто хочет изменить свою жизнь. Возможно, вы только мечтаете о собственном деле и не знаете, с чего начать. А может быть, уже работаете на фрилансе, но пока не чувствуете уверенности. Я надеюсь, что эта книга станет для вас полезным руководством и поддержкой.

Я хочу сказать вам главное: своё дело — не недостижимая мечта. К нему можно прийти постепенно, если решиться на первый шаг. И ещё я надеюсь, что вы научитесь не только зарабатывать, но и жить лучше. Именно в этом, на мой взгляд, и состоит смысл предпринимательства.

Я написал эту книгу для тех, кто сегодня находится там, где когда-то был я. Надеюсь, она поможет вам сделать первый шаг к более свободной жизни.

— Дэниел Ю

От наёмной работы к собственному делу: с чего начать

Собственное дело часто кажется недостижимой мечтой, особенно если у вас нет ни капитала, ни команды, ни ясного представления о том, с чего начать. И всё же многие люди построили бизнес с нуля, рассчитывая прежде всего на собственные силы. Они не супергерои и не родились с золотой ложкой во рту. Просто однажды они решились действовать и постепенно приобрели необходимые знания. Эта книга написана для таких людей — для тех, кто хочет выйти за рамки привычной работы по найму и самостоятельно создавать что-то ценное.

Когда-то и я работал по найму: каждый день ездил в переполненном метро Тайбэя, смотрел в телефон и мечтал стать хозяином своего времени. Но мечты оставались мечтами, пока я не начал действовать. Постепенно я открыл отдельный счёт для бизнеса, научился следить за денежными потоками и нашёл первого платного клиента. Путь был непростым, но возможным. В этой книге я собрал ошибки, которые допустил, и уроки, которые из них извлёк. Надеюсь, мой опыт поможет вам увереннее начать собственное дело.

Почему именно индивидуальное предпринимательство?

Работать в одиночку — не вынужденный компромисс: для многих видов бизнеса одного человека действительно достаточно. Такой формат даёт свободу самостоятельно выбирать направление работы, распоряжаться финансами и решать, с кем сотрудничать. Не нужно спорить с партнёрами о долях или тратить часы на совещания: можно сосредоточиться на создании ценности и заработке. Но свобода означает и полную ответственность. Бухгалтерия, взыскание долгов, маркетинг, общение с клиентами — всё это ложится на ваши плечи. Эта книга поможет разобраться, как справляться с такими задачами при ограниченных ресурсах.

Суть книги: практика и баланс

Эта книга не только о том, как зарабатывать больше, но и о том, как лучше жить, развивая собственное дело. В каждой главе сначала разбирается проблема, затем предлагаются практические шаги и примеры, а в конце приводится список действий. Советы основаны на предпринимательском опыте и ориентированы прежде всего на условия Тайваня и Гонконга.

Что вам нужно?

Чтобы работать на себя, необязательно обладать особым талантом. Но вам понадобятся три вещи:

Дисциплина: каждый день делайте что-нибудь, пусть даже просто отправьте письмо с приветствием старым клиентам.

Инструменты: от форм Google до резервного копирования в облаке — грамотное использование цифровых инструментов позволит вам добиться большего с меньшими усилиями.

Психологическая настройка: предпринимательство — это марафон, и научиться управлять своими эмоциями важнее, чем научиться вести бухгалтерию.

Эта книга не обещает, что вы разбогатеете за одну ночь, и не изображает предпринимательство чередой одних только побед. Она рассказывает о том, как справляться с реальными трудностями, развивать своё дело и постепенно обретать свободу.

Моя история: от растерянности к взлету

Пять лет назад я работал копирайтером в рекламной компании в Тайбэе. Я допоздна задерживался в офисе, но денег едва хватало на аренду жилья. Больше всего мне хотелось самому решать, когда заканчивать рабочий день. Поэтому в свободное время я начал писать тексты на заказ для знакомых. До сих пор помню, как волновался, когда впервые получил от клиента перевод на 5000 юаней. Но ошибок тоже хватало: я забывал выставлять счета и получал штрафы, сталкивался с задержками оплаты и временами едва сводил концы с концами. А из-за неумения говорить «нет» доводил себя до полного изнеможения.

Со временем я научился управлять денежными потоками по «методу 622», защищать свои интересы с помощью договоров, выбирать клиентов и сосредоточиваться на более прибыльных проектах. Теперь я один управляю небольшой студией копирайтинга. Мой годовой доход стабильно превышает 2 миллиона тайваньских долларов, и дважды в год я могу путешествовать за границу. Это не сказочная история. Такой результат доступен и вам, если вы готовы учиться и действовать.

Для кого предназначена эта книга?

- **Офисным работникам, которые хотят начать свой бизнес, но не знают, с чего начать**

: у вас есть профессиональные навыки, но вы не знаете, как их монетизировать.

- **Фрилансеры, уже принимающие заказы**

: вы хотите превратить побочную деятельность в основную, но чувствуете, что чего-то не хватает.

- **Владельцы небольших студий**

: вы уже начали свой путь, но утопаете в рутинной работе, и доход не растёт.

Кем бы вы ни были, если у вас есть стремление к переменам, эта книга станет для вас отправной точкой.

Как пользоваться этой книгой?

Вы можете прочитать её от начала до конца или сразу перейти к той главе, которая вам сейчас нужна больше всего. В каждой главе есть отдельный список действий, который позволит вам сразу же начать меняться. Если вы впервые открываете свой бизнес, рекомендуем начать с первой части, чтобы заложить прочную финансовую основу. Если у вас уже есть некоторый опыт, попробуйте заглянуть во вторую или пятую часть, чтобы найти способы преодолеть препятствия.

Начните свой путь

На пути одиночного предпринимателя вам придётся столкнуться с неудачами, сомнениями и даже моментами, когда захочется сдаться. Но помните: каждый успешный предприниматель когда-то был в том же положении, что и вы сейчас. Если они смогли, то и вы сможете. Эта книга — не волшебная палочка, но она станет вашим компасом, который поможет вам найти свой путь.

А теперь переверните страницу и сделайте свой первый шаг.

Часть первая: Деньги — это ваша жизнь

Глава 1. Отделяйте финансы бизнеса от личных денег

В чём проблема

Вы получили первый крупный заказ: клиент перевёл на счёт 200 000 юаней. На радостях вы потратили половину суммы на дорогой ужин и новый телефон, а ещё помогли другу погасить долг. Но в конце месяца, когда пришло время рассчитываться с поставщиками и платить аренду, оказалось, что на счёте осталось всего несколько тысяч. Возник кассовый разрыв. Это распространённая ошибка начинающих предпринимателей: воспринимать выручку бизнеса как личные деньги. Если смешивать деловые и личные финансы, можно не только остаться без средств на текущие расходы, но и столкнуться с трудностями в учёте и вопросами со стороны налоговой службы.

Один из важнейших навыков предпринимателя — научиться разделять финансы бизнеса и личный бюджет. У компании свои доходы, расходы и финансовые цели. А на повседневную жизнь вы должны тратить деньги, которые официально выделяете себе из заработанного бизнесом. Если не провести эту границу с самого начала, со временем разобраться в финансах будет всё сложнее.

В этой главе мы разберём, как открыть отдельный счёт для бизнеса, следить за денежными потоками и откладывать средства так, чтобы хватало и на личные расходы, и на работу компании. Вы узнаете о «методе 622», которым пользуются некоторые тайваньские фрилансеры, и о том, как настроить банковские уведомления. Эти простые меры помогут заранее замечать финансовые риски.

Решение: четкое разделение финансов

Шаг 1: Откройте специальный счет для компании

Первое, что нужно сделать, — это открыть отдельный банковский счет для вашей компании. Этот счет должен использоваться исключительно для обработки доходов и расходов, связанных с компанией, и ни в коем случае не смешиваться с личными расходами. Почему это важно? Потому что, как только вы начнете смешивать счета компании и личные счета, вам будет очень сложно разобраться, что является операционными расходами, а что — расходами на проживание. Это превратит ведение бухгалтерского учета в кошмар и может даже повлиять на подачу налоговой декларации.

Практические шаги:

- **Выбор банка**

: начинающим предпринимателям в Тайване стоит рассмотреть почтовые отделения (низкий порог входа, отсутствие комиссии за ведение счета) или цифровые банки (например, Richart, Taishin Bankee). В Гонконге можно выбрать счета для малых и средних предприятий в HSBC или Standard Chartered; многие из них предлагают бесплатное открытие счета онлайн.

- **Подготовка документов**

: для компаний на Тайване потребуется свидетельство о регистрации бизнеса и удостоверение личности ответственного лица; в Гонконге — свидетельство о регистрации коммерческой деятельности. Фрилансеры также могут сначала открыть счет на свое имя, но обязательно должны использовать его исключительно для деловых целей.

- **Сроки открытия счета**

: в идеале счет следует открыть до получения первого дохода от деятельности. Если компания ещё не зарегистрирована официально, можно использовать личный счет, но его необходимо пометить как «используется исключительно для деловых целей».

Обратите внимание: ни в коем случае не используйте свой личный счет для получения зарплаты или сберегательный счет для получения платежей от компании. При проверке Налоговым управлением Тайваня вам потребуется предоставить выписки с банковских счетов, и если средства физического лица и компании смешаны, это может быть расценено как уклонение от уплаты налогов.

Шаг 2: Установите «минимальный уровень»

Счет компании — это как водохранилище: в нём всегда должен поддерживаться определённый «уровень воды» на случай непредвиденных ситуаций, таких как задержка платежей со стороны клиентов или внезапные крупные расходы. Рекомендуется установить этот минимальный уровень на сумму, равную 2–3-месячным фиксированным расходам компании.

Практические шаги:

•

Рассчитайте фиксированные расходы

: составьте список ежемесячных необходимых расходов компании, таких как арендная плата, плата за облачные сервисы, услуги бухгалтера. Предположим, что ежемесячные фиксированные расходы составляют 50 000, тогда минимальный уровень следует установить на отметке 100 000–150 000.

•

Настройте оповещения

: большинство банковских приложений (например, тайваньских CTBC и E.Sun или гонконгского HSBC) поддерживают функцию оповещения об остатке на счете. Когда остаток на счете опускается ниже минимального уровня, автоматически отправляется SMS-сообщение или push-уведомление.

•

Резервный фонд на чрезвычайные ситуации

: помимо минимального порога, откройте отдельный «счёт для чрезвычайных ситуаций» и положите на него сумму, равную 3–6-месячным личным расходам, чтобы в случае финансовых затруднений у компании вам не пришлось использовать средства компании.

Пример из практики: дизайнер-фрилансер из Тайбэя по имени Сяо Мэй вначале часто переводила доходы компании прямо на свой личный счет, в результате чего ей неоднократно приходилось брать деньги в долг, чтобы оплатить поставщикам. Позже она стала применять стратегию «минимального порога», установив, что на счете компании всегда должно оставаться 100 000 тайваньских юаней, и настроив оповещения на мобильном телефоне. Через полгода её финансовая нагрузка значительно снизилась, и она даже смогла стабильно брать на себя более крупные проекты.

Шаг 3: Выплачивайте себе зарплату в фиксированный день каждого месяца

Самым большим искушением для индивидуального предпринимателя является возможность в любой момент снимать деньги со счета компании и тратить их. Такая привычка «тратить, когда захочется» приведёт к потере контроля над денежными потоками. Решение: относитесь к себе как к сотруднику компании и ежемесячно выплачивайте себе фиксированную зарплату.

Практические шаги:

•

Установите день выплаты зарплаты

: каждый месяц в один и тот же день (например, 10-го числа) перечисляйте зарплату на личный счет. Рекомендуемый размер зарплаты составляет 20–30 % от чистой прибыли компании (остаток после вычета всех расходов из доходов).

•

Используйте автоматический перевод

: настройте функцию автоматического перевода в банке, чтобы зарплата поступала вовремя и избежать задержек или «жадности» (желания взять побольше), которые возникают при ручных операциях.

•

Ведение учета зарплаты

: после каждой выплаты зарплаты регистрируйте ее в бухгалтерской программе (например, Simpany или Wave) как «зарплата руководителя», чтобы облегчить подачу налоговой декларации.

Различия между Тайванем и Гонконгом:

•

Тайвань: Заработная плата физического лица подлежит налогообложению в рамках налога на совокупный доход; рекомендуется ежемесячно выплачивать сумму, близкую к сумме необлагаемого дохода (в 2025 году — 124 000 тайваньских долларов в год на человека), чтобы снизить налоговую нагрузку.

•

Гонконг: порог обложения личного дохода выше (в 2025 году — около 132 000 гонконгских долларов в год), но следует обратить внимание на налог на прибыль компании; рекомендуется проконсультироваться с бухгалтером.

Шаг 4: Использование «метода 622 счетов»

«Метод 622 счетов», используемый дизайнерами-фрилансерами на Тайване, — простой и удобный способ распределения финансов, при котором доход компании делится на три части:

•

60 %: расходы на функционирование компании

(оплата аренды, закупка товаров, маркетинг и т. д.).

•

20 %: личные расходы

(ваши расходы на проживание).

•

20 %: резервный фонд на непредвиденные расходы

(для покрытия чрезвычайных ситуаций или будущих инвестиций).

Практические шаги:

•

Откройте несколько счетов

: помимо основного счета, откройте ещё два дополнительных счета, предназначенных соответственно для «деятельности компании» и «резервного фонда на непредвиденные расходы». Каждый раз после поступления дохода распределяйте его пропорционально.

•

Автоматическое распределение

: некоторые цифровые банки (например, Richart в Тайване) поддерживают функцию автоматического распределения средств; после настройки пропорций система автоматически распределяет доход по разным счетам.

•

Ежемесячный контроль

: в конце каждого месяца проверяйте остатки на счетах, чтобы убедиться, что резервный фонд постепенно растет, а остаток на счете для ведения бизнеса не опускается ниже минимального уровня.

Пример из практики: Фриланс-фотограф из Гонконга по прозвищу А-Кен вначале часто сталкивался с финансовым беспорядком из-за смешивания счетов. После внедрения «метода 622» он стал автоматически делить каждый доход на три части. За полгода он накопил 100 000 гонконгских долларов в качестве резерва на непредвиденные расходы, погасил задолженность по кредитным картам и наконец смог сосредоточиться на расширении своего бизнеса.

История из практики: путь от хаоса к стабильности

Сяо Я, владелица кондитерской мастерской в Тайбэе, в начале своего бизнеса клала всю выручку на личный счет, в результате чего часто задерживала поставки из-за того, что забывала оплачивать расходы на сырье. Однажды она даже была оштрафована Налоговым управлением на 30 000 из-за неуплаты налога на прибыль. Позже Сяо Я последовала совету бухгалтера, открыла специальный счет для компании и стала применять «метод 622». Она направляла 60 % ежемесячной выручки на закупку сырья и аренду, 20 % — на собственную зарплату, а 20 % — в резервный фонд на непредвиденные расходы. Кроме того, она установила минимальный порог остатка на счете в размере 80 000 и активировала оповещения о состоянии банковского счета.

Менее чем за год финансовое положение Сяо Я кардинально изменилось. Она больше не ломала голову над проблемами с оборотными средствами, смогла стабильно выплачивать себе зарплату и даже накопила первые сбережения с момента открытия бизнеса. Сегодня чистая прибыль её студии стабильно составляет более 100 000 юаней в месяц, и она планирует запустить онлайн-курсы, чтобы увеличить доход.

Подводные камни

Не используйте счет компании как банкомат: бесконтрольное снятие средств с него приведёт к потере контроля над денежными потоками и может даже повлиять на ваш кредитный рейтинг.

Игнорирование налоговых рисков: Налоговые органы Тайваня и Гонконга требуют от предприятий хранить бухгалтерскую документацию в течение 5 лет; смешивание счетов может привести к невозможности предоставить подтверждающие документы в случае налоговой проверки.

Не недооценивайте важность резервного фонда на чрезвычайные ситуации: кризис у многих предпринимателей возникает из-за отсутствия резерва на 3–6 месяцев.

Список действий

В течение этой недели откройте специальный счет для компании в банке или на цифровой платформе.

Рассчитайте ежемесячные фиксированные расходы компании и установите минимальный порог (рекомендуется сумма расходов за 2–3 месяца).

Настройте в банковском приложении оповещения об остатке на счете, чтобы получать уведомления, когда баланс опускается ниже минимального уровня.

Установите фиксированный ежемесячный день выплаты зарплаты в размере 20–30 % чистой прибыли и настройте автоматический перевод через.

Применяйте «метод 622», распределяя доход следующим образом: 60 % — на расходы компании, 20 % — на личную зарплату, 20 % — на резервный фонд на непредвиденные расходы.

Скачайте приложение для ведения бухгалтерии (например, Simpany в Тайване или Wave в Гонконге) и начните фиксировать каждую выплату зарплаты.

Глава 2. Как разобраться в денежных потоках

В чём проблема

Вы смотрите в бухгалтерскую таблицу и видите, что месяц вроде бы был прибыльным. Но на банковском счёте денег едва хватает даже на ближайшую поставку. Ситуация «прибыль на бумаге, а денег нет» знакома многим предпринимателям. Причина часто в том, что они не учитывают денежные потоки. Здесь важны не только суммы поступлений и расходов, но и сроки: клиент может обещать 100 000 юаней и задержать перевод на три месяца, а аренду нужно оплатить уже в начале месяца. Из-за такого несовпадения сроков даже прибыльный бизнес рискует остаться без денег.

Чтобы следить за денежными потоками, необязательно разбираться в сложной финансовой отчётности. Достаточно дисциплины и нескольких простых инструментов. В этой главе вы узнаете, как ежедневно учитывать поступления и расходы, отмечать сроки дебиторской и кредиторской задолженности и раз в неделю проверять, сколько денег действительно доступно. Мы также покажем, как вести простую таблицу с помощью инструментов Google и избегать ситуаций, когда платить нужно в начале месяца, а деньги от клиентов приходят только в конце.

Решение: управление денежными потоками простыми методами

Шаг 1: Ведите ежедневный учет денежных потоков по «методу домашнего бухгалтерского учета»

Суть управления денежными потоками заключается в том, чтобы знать, откуда приходят деньги и куда они уходят. Для индивидуального предпринимателя сложные финансовые программы могут оказаться слишком обременительными, а простого «метода домашней бухгалтерии» вполне достаточно. Этот метод похож на то, как вы ведете учет личных расходов: записывайте ежедневные доходы и расходы, но с двумя важными дополнениями: отмечайте «планируемое» и «фактическое» время, а также классифицируйте записи как «дебиторская задолженность» и «кредиторская задолженность».

Практические шаги:

- **Создайте таблицу учета**

: с помощью Google Таблиц или Excel создайте простую таблицу денежных потоков, в которой будут следующие столбцы: дата, статья (доход/расход), сумма, тип (дебиторская задолженность/кредиторская задолженность), предполагаемая дата поступления

, фактическая дата поступления, примечания.

- **Ежедневные записи**

: уделяйте 5 минут в день на запись доходов (например, переводов от клиентов) и расходов (например, оплаты коммунальных услуг). Также фиксируйте дебиторскую задолженность, которая ещё не поступила, и кредиторскую задолженность, которая ещё не оплачена.

- **Записи на телефоне**

: скачайте приложение Google Forms, настройте форму для ввода данных о движении денежных средств и в любое время делайте записи на телефоне — они будут автоматически синхронизироваться с таблицей.

Пример таблицы:

Дата
Статья

Сумма
Тип
Ожидаемая дата поступления
Фактическая дата поступления
Примечание

01.04.2025
Оплата дизайнерского проекта для клиента А
+50 000
Дебиторская задолженность
10.04.2025
-
Клиент подтвердил выставление счета

03.04.2025
Стоимость материалов
-15 000
К оплате
05.04.2025
04.04.2025
Деньги перечислены поставщику

05.04.2025
Ежемесячная плата за облачные услуги
-2 000
К оплате
05.04.2025
05.04.2025
Автоматическое списание

Обратите внимание: не откладывайте ведение учета до конца месяца, так как нечеткие воспоминания могут привести к пропускам или ошибкам. Лучше уделять 5 минут в день, чем тратить 5 часов в конце месяца на приведение счетов в порядок.

Шаг 2: Уделяйте особое внимание датам «дебиторской задолженности» и «кредиторской задолженности»

Жизненно важным для денежного потока является управление сроками «дебиторской задолженности» (деньги, которые вам должны клиенты) и «кредиторской задолженности» (деньги, которые вы должны поставщикам). Если дебиторская задолженность долго не поступает, а кредиторскую задолженность необходимо оплатить немедленно, ваш денежный поток прервется.

Практические шаги:

- **Отмечайте сроки поступления и оплаты**: каждый раз, когда вы договариваетесь о сделке с клиентом или поставщиком, сразу же записывайте в бухгалтерскую таблицу предполагаемую дату поступления средств и дату оплаты. Например, если клиент обещает оплатить в течение 30 дней, отметьте «предполагаемую дату поступления средств» как дату заключения договора + 30 дней.
- **Настройка напоминаний**

: используйте Google Календарь или функцию напоминаний на мобильном телефоне, чтобы настроить уведомления за 3 дня до срока поступления дебиторской задолженности и за 1 день до срока оплаты кредиторской задолженности. Например, 50 000 юаней от клиента А должны поступить 10 апреля; 7 апреля напомните себе проверить это.

- **Отслеживание просроченных платежей**

: если дебиторская задолженность просрочена, немедленно запустите процедуру взыскания задолженности (подробнее см. в главе 4). Если срок оплаты кредиторской задолженности приближается, но денежных средств недостаточно, заранее договоритесь с поставщиком об отсрочке.

Пример из практики: Амин, фриланс-переводчик из Гонконга, вначале часто забывал отслеживать сроки платежей от клиентов, из-за чего неоднократно получал штрафы за несвоевременную оплату аренды офиса. Позже он стал фиксировать каждую дебиторскую задолженность в Google-формах и настраивать напоминания в календаре. Через полгода доля просроченных платежей снизилась с 30 % до 5 %, а денежный поток значительно стабилизировался.

Шаг 3: Еженедельно по пятницам во второй половине дня проверяйте остаток доступных средств

Уровень наличности — это фактический остаток на счете вашей компании, то есть средства, которыми вы можете распорядиться немедленно. Регулярная еженедельная проверка остатка доступных средств позволит вам заранее обнаружить проблемы, например, приближение к минимальному порогу (см. главу 1) или приближение срока оплаты крупных счетов.

Практические шаги:

- **Установите время проверки**

: каждую пятницу в 14:00, выделите 30 минут на проверку денежного потока. Пятница — идеальное время, поскольку большинство банков не обрабатывают переводы в выходные дни, что позволяет вам подготовиться к следующей неделе.

Проверьте три вещи:

Текущий остаток: сколько денег осталось на счете компании? Превышает ли он минимальный порог?

Денежные потоки на ближайшие 7 дней: какие поступления по дебиторской задолженности ожидаются на следующей неделе? Какие платежи по кредиторской задолженности предстоит произвести?

Потенциальные риски: есть ли просроченная дебиторская задолженность или кредиторская задолженность, срок оплаты которой скоро истекает?

- **Обновите таблицу**

: на основе результатов проверки обновите бухгалтерскую таблицу, отметив поступления по дебиторской задолженности и оплаченные обязательства.

Рекомендуемый инструмент: функция «Условное форматирование» в Google Таблицах позволяет легко выделять просроченные платежи. Например, можно настроить, чтобы ячейки, в которых «Ожидаемая дата поступления» превышает текущую дату, автоматически окрашивались в красный цвет.

Шаг 4: Как избежать ловушки «поступление средств в конце месяца для оплаты в начале месяца»

Многие начинающие предприниматели допускают одну фатальную ошибку: используют дебиторскую задолженность, поступившую «в конце месяца», для оплаты обязательств, которые необходимо погасить «в начале месяца». Например, клиент обещал оплатить 30 апреля,

но вам нужно заплатить аренду 1 апреля — этот временной разрыв может поставить вас в кризисную ситуацию.

Практические шаги:

- **Создайте резервный фонд**: убедитесь, что минимальный остаток на счете компании покрывает как минимум 1 месяц обязательств. Например, если ежемесячный объем обязательств составляет 50 000 юаней, минимальный остаток должен составлять 50 000–100 000 юаней.
- **Измените сроки оплаты**: договоритесь с поставщиками о переносе сроков оплаты с начала месяца на середину или конец месяца, чтобы сократить временной разрыв с поступлением дебиторской задолженности. Например, если оплата за материалы должна была быть произведена 1 апреля, перенесите срок на 15 апреля.
- **Заблаговременное напоминание о платежах**: по дебиторской задолженности, срок погашения которой приближается, связывайтесь с клиентами за 3 дня до срока, чтобы уточнить статус оплаты (см. главу 4 «Сценарии напоминаний о платежах»).

Пример из практики: владелец интернет-магазина из Тайбэя по имени Сяо Цзе вначале часто сталкивался с проблемами оборачиваемости средств из-за того, что клиенты платили в конце месяца, а поставщики требовали оплаты в начале месяца. Позже он договорился с поставщиками о переносе даты оплаты на 15-е число каждого месяца и стал заблаговременно напоминать клиентам о необходимости оплаты. В результате количество случаев разрыва денежного потока сократилось с одного раза в месяц до одного раза в квартал, а также удалось накопить 100 000 юаней в качестве резервного фонда.

История из практики: от кризиса денежного потока к стабильному ведению бизнеса

А-Лин, графический дизайнер из Гонконга, в первый год своей предпринимательской деятельности, не разбираясь в денежных потоках, неоднократно задерживала сдачу заказов из-за невозможности оплатить расходы на печать, в результате чего потеряла нескольких крупных клиентов. Ее проблема заключалась в том, что она ориентировалась только на учетную выручку, но не отслеживала фактические сроки поступления дебиторской задолженности. Однажды она полагала, что клиент своевременно выплатит 200 000 гонконгских долларов, и заранее оплатила 100 000 гонконгских долларов за печать. В результате клиент задержал платеж на два месяца, из-за чего ей пришлось брать ссуду под высокие проценты, чтобы покрыть расходы.

Извлекая уроки из этой горькой ошибки, Алин начала использовать «метод домашней бухгалтерии»: каждый день она записывала доходы и расходы в Google-таблицы, отмечая сроки поступления дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, она установила правило проверять состояние денежных средств каждую пятницу днём и сразу же корректировать ситуацию при обнаружении проблем. Например, если она замечала, что платеж от какого-то клиента может задержаться, она заранее договаривалась с типографией о рассрочке платежа. Через год денежный поток А-Лин стабилизировался, просроченных платежей практически не осталось, а на счёте накопился резервный фонд на случай непредвиденных обстоятельств в размере 300 000 гонконгских долларов. Сегодня чистая прибыль её студии стабильно составляет более 80 000 гонконгских долларов в месяц, и она планирует расширить бизнес, запустив онлайн-курсы.

Подводные камни

Ориентация только на бухгалтерские данные, а не на реальность: дебиторская задолженность в бухгалтерских отчётах — это не реальные деньги; ваши деньги — только те, которые поступили на счёт.

Игнорирование временной разницы: разница во времени между дебиторской и кредиторской задолженностью — главная причина сбоев в денежном потоке.

Не фиксировать мелкие расходы: казалось бы, незначительные расходы на кофе или ксерокопии могут, накопившись, застать вас врасплох.

Список действий

Скачайте Google Таблицы и создайте таблицу учета денежных потоков, включающую дату, статью расходов, сумму, тип, предполагаемую/фактическую дату поступления средств.

Ежедневно уделяйте 5 минут на запись доходов и расходов за день, отмечая даты поступления и оплаты.

В Google Календаре настройте напоминания за 3 дня до срока получения задолженности и за 1 день до срока оплаты.

Каждую пятницу в 14:00 проверяйте состояние денежных средств, чтобы подтвердить остаток, денежный поток на ближайшие 7 дней и потенциальные риски.

Договоритесь как минимум с одним поставщиком о переносе срока оплаты с начала месяца на середину или конец месяца.

Проверяйте дебиторскую задолженность за последний месяц, выявляйте риски просрочки и немедленно связывайтесь с клиентами.

Глава 3. Думайте об оплате уже при подготовке коммерческого предложения

В чём проблема

Вы несколько ночей подряд доделывали проект и наконец передали клиенту готовый результат. Но оплату он задерживает уже три месяца. Вам приходится покупать материалы и платить аренду из личных сбережений, а иногда даже занимать деньги на повседневные расходы. Модель «сначала работа — потом оплата» опасна для предпринимателя, который работает один. Часто проблема начинается ещё на этапе коммерческого предложения: если не договориться о сроках и порядке платежей заранее, клиенту проще откладывать расчёт.

Коммерческое предложение — это не только цена проекта, но и первая возможность согласовать финансовые правила сотрудничества. Если вы не указали этапы оплаты, условия просрочки и размер аванса, добиться денег впоследствии будет труднее. В этой главе мы разберём схему платежей 30/50/20, формулировки для договора и привычку приступать к работе только после получения аванса. Примеры помогут сразу включить эти условия в ваши предложения и увереннее обсуждать их с клиентами.

Решение: заранее оговаривайте оплату в коммерческом предложении

Шаг 1: Укажите «этапы оплаты» в коммерческом предложении

Хорошее коммерческое предложение должно не только указывать общую сумму, но и четко сообщать клиенту, «когда и сколько нужно заплатить». Разделение платежей на этапы (например, аванс, промежуточный платеж, окончательный платеж) позволит вам быстрее получить часть денежных средств и снизить риск авансирования. Рекомендуемый «метод оплаты 30/50/20» является стандартной практикой для многих индивидуальных предпринимателей:

•

30 % аванс

: выплачивается сразу после подписания договора, чтобы гарантировать обязательства клиента.

•

50 % промежуточный платеж

: выплачивается на половине пути проекта (например, после завершения чернового варианта), что позволяет поддерживать денежный поток.

•

20 % — окончательный расчет

: выплачивается после завершения проекта и его приемки в качестве окончательного расчета.

Практические шаги:

•

Измените формат коммерческого предложения

: добавьте в него графу «Этапы оплаты», четко указав сумму каждого этапа и предполагаемую дату оплаты. Например:

•

Общая сумма: 100 000 NT$

•

- Аванс (30 %): 30 000 NT$, оплата в течение 3 дней после подписания договора (20.04.2025)

•

- Промежуточный платеж (50 %): 50 000 NT$, оплата в течение 5 дней после представления чернового варианта (10.05.2025)

•

- Остаток (20 %): 20 000 NT$, оплата в течение 5 дней после приемки (25.05.2025)

•

Укажите способы оплаты

: укажите банковский счет для перевода, PayPal или такие системы, как Jiekou Pay в Тайване и PayMe в Гонконге, чтобы клиент мог сразу же приступить к оплате.

•

Варианты выставления счетов

: уточните у клиента, требуется ли выставление счета-фактуры (в Тайване трехэкземплярные счета-фактуры необходимы для налоговой отчетности, в Гонконге это зависит от отрасли), и укажите в коммерческом предложении цену с учетом НДС или без НДС.

Предупреждение: не указывайте в коммерческом предложении только общую сумму, не упомянув сроки оплаты. Неясные условия оплаты могут создать у клиента впечатление, что «задержать оплату — не проблема», что увеличивает риск просрочки оплаты.

Шаг 2: Добавьте в договор пункт о «пени за просрочку»

После указания сроков оплаты в коммерческом предложении вам понадобится простой договор для вашей защиты. Договор не должен быть сложным, но обязательно должен содержать порядок действий в случае просрочки платежа, чтобы клиент понимал: задержка оплаты влечет за собой дополнительные расходы. Рекомендуется включить пункт «Начисление пени в размере 0,1 % в день за просрочку», — такая ставка является разумной и действенной как на Тайване, так и в Гонконге.

Практические шаги:

•

Подготовьте шаблон договора

: воспользуйтесь онлайн-инструментами (например, Simpany в Тайване

или PandaDoc в Гонконге) для создания простого договора об оказании услуг, включающего следующие ключевые положения:

•

Этапы и сроки оплаты (например, 30/50/20).

•

Штрафные санкции за просрочку: например, «за просроченную сумму взимается штраф в размере 0,1 % в день».

•

Условия расторжения: в случае длительной задержки оплаты со стороны клиента вы имеете право приостановить оказание услуг.

•

Версии на китайском и английском языках

: если клиент из-за рубежа, подготовьте договор на китайском и английском языках, чтобы выглядеть более профессионально. Пример положений:

•

В случае просрочки платежа на неуплаченную сумму ежедневно начисляется штраф в размере 0,1 % до полного погашения задолженности.

•

If payment is overdue, a late fee of 0.1 % per day will be charged on the outstanding amount until fully settled.

•

Процесс подписания договора

: используйте инструменты электронной подписи (например, DocuSign или HelloSign), чтобы клиент мог подписать договор онлайн, что избавит вас от хлопот, связанных с отправкой бумажных документов.

Пример из практики: веб-дизайнер из Тайбэя по имени Сяо Чжи вначале не заключал договоров, из-за чего клиент задерживал выплату остатка в размере 100 000 тайваньских юаней на целых полгода. Позже он стал прилагать к коммерческим предложениям упрощённый договор с указанием пени в размере 0,1 % в день за просрочку. В результате скорость оплаты со стороны клиентов увеличилась на 80 %, и ему больше не приходилось беспокоиться о задержках платежей.

Шаг 3: Привыкните к принципу «сначала получить аванс, потом приступать к работе»

Аванс — это «входной билет» в сотрудничество с клиентом: он не только гарантирует искренность клиента, но и обеспечивает вам денежный поток для запуска проекта. Многие начинающие предприниматели стесняются просить аванс, опасаясь, что клиент уйдет, но на самом деле клиенты, готовые заплатить аванс, обычно более серьезны и с большим уважением относятся к вашему профессионализму.

Практические шаги:

•

Чётко объясните порядок действий

: при составлении коммерческого предложения самостоятельно уточните: «После подписания договора достаточно внести 30 % аванса, чтобы мы включили ваш проект в график работ». Таким образом, аванс станет стандартным этапом сотрудничества, а не дополнительным требованием.

Пример сценария разговора:

•

Благодарим вас за доверие! Согласно нашей процедуре, после подписания договора необходимо внести 30 % аванса, чтобы закрепить даты. Как вы предпочитаете оплатить: банковским переводом или по счету?

•

(

Английская

версия

) Thank you for your trust! Our process is to pay a 30 % deposit upon signing to secure the schedule.

Would you prefer bank transfer or invoicing?

•

Быстрое сопровождение

: после подтверждения предложения в течение 24 часов отправьте договор и реквизиты для перечисления аванса, а также установите срок оплаты в течение 3 дней. Например: «Пожалуйста, оплатите аванс до 20.04.2025, чтобы обеспечить запуск проекта в срок».

Предупреждение: не начинайте работу до получения аванса. Вероятность задержки платежа или отказа от сотрудничества со стороны клиентов, не внесших аванс, превышает 50 %.

Шаг 4: Отбор надёжных клиентов с помощью коммерческого предложения

Предложение — это не только обсуждение цены, но и возможность отсеять нежелательных клиентов. Благодаря чётким правилам оплаты вы сможете отсеять тех, кто не уважает

сроки оплаты или постоянно пытается сбить цену, и сосредоточиться на надёжных партнёрах, готовых платить вовремя.

Практические шаги:

- **Установите минимальную стоимость**: исходя из вашей почасовой ставки (см. главу 13), убедитесь, что стоимость каждого проекта не опускается ниже вашего минимального порога. Например, если ваша почасовая ставка составляет 500 NT$, то за 8-часовой проект вы должны запросить не менее 4 000 NT$.
- **Инициируйте разговор о платежных привычках**: при составлении предложения спросите клиента: «Какой цикл оплаты вам удобен? Наш стандарт — поэтапная оплата 30/50/20». Это позволит вам заранее понять готовность клиента к оплате.
- **Отказ от необоснованных требований**: если клиент просит «оплатить всю сумму сразу после завершения работы» или «сначала выполнить пробную работу бесплатно», вежливо откажите и объясните свой рабочий процесс. Например:
- «Извините, для обеспечения бесперебойного выполнения проекта наш стандартный порядок предусматривает предварительный аванс в размере 30 %. Если у вас есть другие пожелания, давайте их обсудим!»

Пример из практики: Фриланс-фотограф из Гонконга по прозвищу А-Кен вначале часто брался за недорогие заказы, в результате чего клиенты часто задерживали оплату. Позже он повысил цены на 20 % и стал настаивать на том, чтобы «сначала получить аванс, а уже потом приступать к работе». Хотя в краткосрочной перспективе количество заказов сократилось, остались только надежные клиенты, готовые платить вовремя, и его доход, напротив, вырос на 30 %.

История из практики: от задержек с оплатой к активному контролю

Иллюстратор из Тайбэя, Сяо Вэнь, в начале своей карьеры, опасаясь потерять клиентов, всегда сначала приступала к работе, а уже потом получала оплату. В результате один из клиентов задержал выплату остатка в размере 50 000 юаней на целых 4 месяца, из-за чего ей пришлось брать в долг, чтобы оплатить аренду жилья. Извлекая уроки из этого горького опыта, Сяо Вэнь стала указывать в коммерческих предложениях «этапы оплаты 30/50/20» и прилагать к ним простой договор, в котором оговаривалась пеня в размере 0,1 % за каждый день просрочки. Кроме того, она приучила себя к правилу «сначала получить аванс, потом приступать к работе» и после каждого предложения отправляла через LINE вежливое напоминание:

«Спасибо за заказ! Пожалуйста, внесите 30 % аванса (15 000 NT$) в течение 3 дней, и мы сможем приступить к работе!»

Менее чем за полгода эффективность получения платежей Сяо Вэнь повысилась на 90 %, а просроченных платежей практически не осталось. Она также обнаружила, что клиенты, готовые вносить аванс, обычно с большим уважением относятся к её творчеству, и сотрудничество с ними проходит более приятно. Сегодня студия иллюстраций Сяо Вэнь приносит стабильный ежемесячный доход в размере 150 000, а также накопила 200 000 в качестве резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств, чтобы открыть онлайн-курсы.

Подводные камни

Слишком простая коммерция: если указана только общая сумма, но не указаны этапы или сроки оплаты, это даёт клиенту возможность затягивать оплату.

Стеснение просить аванс: аванс — это гарантия вашего профессионализма; приступать к работе без аванса означает взять весь риск на себя.

Пренебрежение договорной защитой: устные обещания не имеют юридической силы, а простой письменный договор может избавить вас от бесчисленных неприятностей.

Список действий

Изменить формат коммерческого предложения, добавить поле «Этапы оплаты», применить схему оплаты 30/50/20, указав сумму и сроки каждого этапа.

Использовать онлайн-инструменты (например, Simpany или PandaDoc) для создания шаблонов простых договоров, включающих положение о начислении пени в размере 0,1 % за просрочку платежа.

Подготовить тексты предложений на китайском и английском языках, подчеркивая, что «после подписания договора достаточно внести 30 % аванса, чтобы забронировать срок».

Проверить коммерческие предложения по последним 3 проектам и убедиться, что в них указаны этапы оплаты; если нет, немедленно обновить их.

В течение 24 часов после предоставления коммерческого предложения отправьте договор и реквизиты счета для аванса, установив срок оплаты в течение 3 дней.

Пообщайтесь как минимум с одним из существующих клиентов, чтобы выяснить их привычки в отношении оплаты и отобрать надежных партнеров.

Глава 4. Что делать, если клиент задерживает оплату

В чём проблема

Вы сдали работу в срок, но клиент так и не заплатил. На напоминания он отвечает: «Финансовый отдел уже занимается вопросом» или «На следующей неделе обязательно переведём». Неделя проходит за неделей, а вам приходится оплачивать материалы и личные расходы из собственных сбережений. Просрочки подрывают уверенность и могут привести к кассовым разрывам. Но если заранее выстроить понятный порядок напоминаний и действий, риск затяжной неоплаты можно снизить.

Работа с просроченной задолженностью — это не только получение денег, но и сохранение деловых отношений. Чрезмерная резкость может оттолкнуть клиента, а излишняя мягкость — затянуть проблему. В этой главе описан порядок действий из пяти этапов: от вежливого напоминания до обращения в суд. Вы найдёте советы по тону общения, шаблоны сообщений для LINE и образцы официальных писем. Такой порядок поможет действовать последовательно, а не импровизировать каждый раз.

Решение: систематизированный процесс взыскания задолженности

Шаг 1: За 3 дня до срока: вежливое напоминание в LINE

Лучший способ взыскания задолженности — побудить клиента действовать самостоятельно до наступления срока оплаты. Вежливое напоминание за 3 дня до срока позволит клиенту оценить ваш профессионализм и одновременно снизит вероятность просрочки. Главное — использовать непринуждённый и дружеский тон, чтобы собеседник не почувствовал, что его подталкивают к оплате.

Практические шаги:

- **Настройте напоминания**: в Google Календаре или мобильном приложении установите напоминание «за 3 дня до срока» для каждой дебиторской задолженности. Например, аванс клиента А в размере 30 000 NT$ должен поступить 20 апреля — напоминание отправляется 17 апреля.
- **Пример текста сообщения в LINE:**

Привет, [имя клиента]! Спасибо за сотрудничество! Напоминаем, что срок оплаты аванса за [название проекта] (30 000 NT$) истекает 20 апреля! Не могли бы вы в ближайшие дни подтвердить оплату? Спасибо!

- **Подтверждение по нескольким каналам**: если клиент не прочитал сообщение в LINE, отправьте дополнительное электронное письмо с тем же текстом, приложив к нему коммерческое предложение и реквизиты для оплаты.

Что следует избегать: не откладывайте напоминание до самого дня истечения срока — клиенту может потребоваться время на прохождение внутренних процедур; отправка за 3 дня до срока даст ему запас времени.

Шаг 2: Просрочка на 1 день: официальное письмо + уведомление по SMS

Если через сутки после наступления срока оплаты средства так и не поступили на счет, немедленно переходите к этапу официального уведомления. Тон на этом этапе должен быть профессиональным, но не агрессивным: четко укажите факт просрочки и предложите способы оплаты, чтобы снизить для клиента барьер к действию.

Практические шаги:

-

Отправка официального письма

: используйте корпоративную электронную почту, в теме укажите «Напоминание об оплате: [название проекта]», в тексте укажите:

•

сумму и дату просрочки.

•

Условия о начислении пени за просрочку, предусмотренные договором (например, 0,1 % в день).

•

Реквизиты счета для оплаты.

Пример письма

:

•

Уважаемый [имя клиента],

•

благодарим Вас за заказ [название проекта]. Согласно договору, аванс (30 000 NT$) должен был быть уплачен 20.04.2025, и в настоящее время просрочка составляет 1 день. Просим оплатить в течение 3 дней; в случае просрочки в соответствии с договором будет начисляться пеня в размере 0,1 % в день. Реквизиты для оплаты: [реквизиты счета]. Если у Вас возникнут вопросы, обращайтесь!

•

С уважением, [Ваше имя]

•

Дополнительное SMS-сообщение

: если клиент не ответил на электронное письмо, отправьте SMS с упрощённым текстом:

•

[Имя клиента], добрый день! Срок оплаты аванса за [название проекта] (30 000 NT$) истек 20 апреля. Просим вас как можно скорее оплатить на [счет]. Спасибо!

•

Фиксируйте переписку

: в таблице денежных потоков (см. главу 2) отмечайте время и способ связи в графе «Примечания» в качестве доказательства для дальнейших действий.

Шаг 3: Просрочка на 7 дней: телефонный разговор + приостановка обслуживания

Если просрочка платежа составляет 7 дней, это может свидетельствовать о финансовых проблемах клиента или о намеренной задержке. В этом случае необходимо напрямую связаться с клиентом по телефону, выяснить ситуацию и четко сообщить, что обслуживание будет приостановлено до поступления оплаты.

Практические шаги:

•

Сценарий телефонного разговора

: сохраняйте спокойствие, сосредоточьтесь на решении проблемы, а не на обвинениях:

•

Здравствуйте, [имя клиента]! Меня зовут [ваше имя]. По поводу аванса за [название проекта] (30 000 NT$) просрочка составляет уже 7 дней. Хотели бы мы уточнить, на каком этапе находится процесс оплаты? Нам необходимо получить оплату, чтобы продолжить работу. Благодарим вас за сотрудничество!

•

Уведомление о приостановке оказания услуг

: сразу после телефонного разговора отправьте электронное письмо с подтверждением содержания разговора и объяснением причин приостановки оказания услуг:

•

Уважаемый [имя клиента],

•

Благодарим вас за сегодняшнее сообщение. Срок оплаты аванса (30 000 NT$) по проекту [название проекта] истек 7 дней назад. В соответствии с договором мы приостанавливаем оказание дальнейших услуг до полной оплаты суммы. Просим оплатить до 30.04.2025 г. В случае просрочки будет начислена пеня (0,1 % в день). Надеемся на ваше сотрудничество!

С уважением, [ваше имя]

•

Доказательная документация

: сохраняйте все записи переписки (LINE, электронная почта, записи телефонных разговоров) для использования в случае судебного разбирательства.

Пример из практики: владелец интернет-магазина в Гонконге по имени Сяо Хуа вначале не решался напоминать клиентам о задолженности, из-за чего клиенты часто задерживали платежи на сумму в несколько десятков тысяч гонконгских долларов. После внедрения стратегии «телефонный звонок через 7 дней просрочки + приостановка обслуживания» ему удалось добиться оплаты от 90 % клиентов в течение недели, что значительно стабилизировало денежный поток.

Шаг 4: Просрочка на 15 дней: письмо с подтверждением получения

Если просрочка платежа составляет 15 дней, задержка со стороны клиента уже представляет собой серьезное нарушение договора. В этом случае необходимо отправить заказное письмо (Тайвань) или письмо от адвоката (Гонконг) с официальным предупреждением и подготовкой к судебному разбирательству. Заказное письмо является документом, имеющим юридическую силу, который подтверждает, что вы выполнили свои обязательства по взысканию задолженности.

Практические шаги:

•

Составление письма с уведомлением о вручении

: содержание должно включать:

•

Краткое изложение договора (название проекта, сумма, срок оплаты).

•

Факты просрочки (сумма, количество дней просрочки, накопленные пени).

•

Ультиматум: например, «Просим оплатить в течение 7 дней, в противном случае будут приняты юридические меры».

Пример

:

•

Письмо с уведомлением о вручении

•

[Имя клиента/название компании]:

•

В соответствии с договором [название проекта], заключенным 15.04.2025, Вы обязаны уплатить аванс в размере 30 000 NT$ в срок до 20.04.2025.По состоянию на 05.05.2025 просрочка платежа составляет 15 дней, а сумма начисленных пени — 450 NT$ (0,1 % в день). Просим вас оплатить полную сумму и пени до 12.05.2025, в противном случае я буду взыскивать задолженность в судебном порядке.

•

[Ваше имя/название компании], 05.05.2025

•

Способы отправки

: на Тайване можно отправить заказное письмо через почту (стоимость около 200 NT$); в Гонконге можно поручить адвокату отправить адвокатское письмо (стоимость около 1 000 HK$).

•

Консультация специалиста

: перед отправкой проконсультируйтесь с бухгалтером или адвокатом, чтобы убедиться, что формат письма соответствует местному законодательству.

Шаг 5: Просрочка платежа на 30 дней: начало судебного разбирательства

Если просрочка платежа составляет 30 дней, а оплата так и не произведена, нарушение обязательств со стороны клиента становится необратимым. В этом случае необходимо инициировать судебное разбирательство с целью взыскания задолженности через суд или арбитраж. Несмотря на высокие судебные издержки, в случае крупных сумм это является последним средством защиты ваших интересов.

Практические шаги:

•

Сбор доказательств

: соберите все соответствующие документы, включая договор, коммерческое предложение, записи о напоминаниях об оплате, заказные письма и т. д.

•

Обращение к адвокату

: на Тайване можно обратиться в Фонд правовой помощи (бесплатно для лиц с низким доходом) или в небольшую юридическую фирму (стоимость услуг — от 5 000 тайваньских долларов); в Гонконге можно связаться с юридическим консультантом для малых и средних предприятий (стоимость услуг — от 3 000 гонконгских долларов).

•

Рассмотрение дел о мелких суммах

: в Тайване упрощенная судебная процедура применяется к долгам на сумму до 500 000 тайваньских долларов, а в Гонконге — в Трибунале по мелким денежным долгам (Small Claims Tribunal) — к суммам до 75 000 гонконгских долларов; эти процедуры отличаются низкой стоимостью и быстрым рассмотрением.

Предупреждение: судебные процедуры отнимают много времени и сил, поэтому перед их началом рекомендуется оценить сумму задолженности и расходы на судебное разбирательство. Если сумма меньше 10 000 NT$/10 000 HK$, возможно, стоит отказаться от иска, чтобы сэкономить силы.

Психологическая тактика: говорите «подтвердите статус платежа», а не «пожалуйста, оплатите»

При взыскании задолженности многое зависит от тона и формулировок. Прямое требование «Пожалуйста, оплатите» может показаться клиенту давлением и вызвать сопротивление. Лучше сказать: «Пожалуйста, помогите уточнить статус платежа». Так вы представите вопрос как обычную рабочую процедуру и снизите напряжённость в разговоре.

Примеры формулировок:

•

Просрочка на 1 день:

•

Здравствуйте, [имя клиента]! Срок оплаты аванса за [название проекта] (30 000 NT$) истек вчера. Не могли бы вы подтвердить статус платежа? Спасибо!

•

Просрочка на 7 дней:

•

Здравствуйте, [имя клиента]! По данным системы, срок оплаты аванса за [название проекта] истек 7 дней назад. Не могли бы вы проверить статус платежа? Благодарим за сотрудничество!

Пример из практики: копирайтер из Тайбэя по имени Сяо Я раньше при напоминаниях о задолженности всегда говорила «Пожалуйста, оплатите как можно скорее», из-за чего клиенты часто игнорировали её. После того как она стала использовать формулировку «проверить статус оплаты», доля ответивших клиентов выросла на 50 %, и большинство из них оплачивали задолженность в течение 3 дней.

История из практики: от беспомощности к восстановлению контроля

Авей, фриланс-переводчик из Гонконга, в первый год своей предпринимательской деятельности столкнулся с тем, что один из крупных клиентов задерживал платеж в размере 50 000 гонконгских долларов на протяжении целых 3 месяцев. В тот период он каждый день пристально следил за своим телефоном в ожидании уведомления о переводе, но получал только ответы с постоянными отговорками. Чтобы оплатить аренду, он израсходовал все свои личные сбережения и даже начал сомневаться, подходит ли он для предпринимательства. Каждую ночь он не мог заснуть, его душу переполняли чувство беспомощности и разочарования, и ему казалось, что клиент водит его за нос.

По совету друга Авей начал применять «метод взыскания задолженности в 5 этапов». Сначала, за 3 дня до срока оплаты, он отправил вежливое напоминание через LINE, но клиент не ответил. Через 1 день после истечения срока он отправил официальное письмо и SMS, на что клиент ответил: «Рассмотрю на следующей неделе». Когда просрочка достигла 7 дней, Авей набрался смелости и позвонил, говорил твёрдо, но вежливо, чётко дав понять, что приостановит дальнейшую работу над переводом. Наконец, на 10-й день клиент внес первый аванс. Что касается оставшейся суммы, Авей отправил заказное письмо и при помощи адвоката подготовил документы для судебного разбирательства. В итоге клиент на 25-й день оплатил полную сумму вместе с пени в размере 750 гонконгских долларов.

Этот опыт помог А-Вэю вернуть уверенность в себе. Он понял, что взыскание задолженности — это не унижение, а процесс защиты своей профессиональной репутации. Сегодня он применяет «метод взыскания задолженности в 5 этапов» в каждом проекте, благодаря чему доля просроченной задолженности снизилась с 30 % до менее 5 %. Что ещё важнее, он избавился от внутреннего беспокойства, научился систематически контролировать финансы, и его карьера постепенно встала на правильный путь.

Подводные камни

Слишком раннее или слишком позднее напоминание: оптимальный момент для напоминания — за 3 дня до срока оплаты. Слишком раннее напоминание выглядит как проявление нетерпения, а слишком позднее — приучает клиента к просрочкам.

Слишком жесткий тон: обвинения или угрозы при взыскании задолженности могут вызвать негативную реакцию клиента и разрушить возможности для долгосрочного сотрудничества.

Пренебрежение сохранением доказательств: отсутствие записей о процессе взыскания задолженности может привести к потере преимуществ в ходе судебного разбирательства.

Чрезмерная зависимость от одного канала связи: напоминания только через LINE могут остаться незамеченными; следует использовать электронную почту, SMS и телефон.

Боязнь приостановить оказание услуг: продолжение работы после 7-дневной просрочки равносильно поощрению клиента к затягиванию платежей.

Список действий

Настройте в Google Календаре напоминание «за 3 дня до срока» для каждой задолженности и подготовьте вежливые формулировки напоминаний в LINE.

Составьте шаблон официального письма с напоминанием о задолженности, включающий сумму просроченного платежа, условия начисления пени и реквизиты для оплаты.

Потренируйтесь в ведении телефонных переговоров по взысканию задолженности, смоделируйте ситуацию общения при просрочке в 7 дней, чтобы ваш тон был профессиональным и решительным.

Скачайте образец заказного письма с сайта Почты Тайваня или обратитесь к юристу за помощью в составлении официального требования об оплате (Гонконг).

Проверьте статус оплаты по последним 3 дебиторским задолженностям; в случае просрочки немедленно запустите соответствующий этап взыскания задолженности.

Добавьте в таблицу денежных потоков столбец «Записи о взыскании задолженности» и отмечайте время и способ каждого контакта.

Глава 5. На чем ни в коем случае нельзя экономить?

В чём проблема

В начале собственного дела на счету каждая мелочь. Чтобы сэкономить несколько сотен юаней, вы можете сами идти в копировальный центр, а вместо оплаты услуг бухгалтера — ночами разбираться в налоговых формах. Однако такая экономия нередко оборачивается гораздо большими расходами: штрафами за ошибки в декларации, упущенными налоговыми льготами или непредвиденными выплатами при отсутствии страховки. Ресурсы у предпринимателя ограничены, но некоторые расходы защищают бизнес и позволяют ему развиваться. Отказываться от них рискованно.

Начинающим предпринимателям бывает трудно понять, на чём экономить, а во что стоит вкладываться. Одни пытаются сократить любые затраты и тем самым подвергают бизнес риску. Другие, напротив, покупают оборудование и сервисы, которые почти не используют. В этой главе мы составим список важных расходов — от бухгалтерии до страхования — и научимся оценивать их пользу. Вы также увидите на примерах, почему иногда разумнее заплатить 500 юаней за услугу, чем упустить возможность сэкономить 1 000 юаней на налогах.

Решение: разумное инвестирование в необходимые расходы

Шаг 1: Составьте «список необходимых расходов»

Необходимые расходы для индивидуального предпринимателя — это те статьи, которые защищают вас от рисков, повышают эффективность или позволяют сэкономить ещё больше средств. Ниже приведены четыре категории расходов, на которых ни в коем случае нельзя экономить, с учётом практических потребностей Тайваня и Гонконга:

1. Бухгалтерский учет (около 2 000 тайваньских юаней/1 500 гонконгских долларов в месяц)

•

Почему нельзя экономить?

Цена налоговых ошибок намного выше, чем расходы на ведение бухгалтерского учета. Штрафы Национального налогового управления Тайваня за неуказание доходов в налоговой декларации могут достигать 60 000 NT$, а Налоговое управление Гонконга может наложить дополнительные высокие пени. Профессиональное ведение бухгалтерского учета гарантирует соблюдение нормативных требований, а также поможет вам найти возможности для оптимизации налогообложения.

Практические шаги:

•

Нанять бухгалтера на неполный рабочий день или воспользоваться онлайн-платформой для ведения бухгалтерского учета (например, Simpany в Тайване или Wave в Гонконге). Ежемесячно уделять 2 часа сверке счетов с бухгалтером, чтобы убедиться в полноте счетов-фактур и записей о расходах.

•

Ежемесячно сохраняйте все квитанции, сканируйте и загружайте их в облако, храните для проверки в течение 5 лет.

•

Тайвань: Убедитесь, что вы соответствуете критериям для «декларирования на основе документальной проверки» (норма чистой прибыли 6 %), чтобы снизить налоговую нагрузку. Гонконг: Сравните налог на доходы физических лиц и налог на прибыль компаний и выберите наиболее подходящий вариант.

2. Юридические консультации (около 3 000 тайваньских долларов/2 000 гонконгских долларов за сеанс)

•

Почему нельзя экономить на этом?

Недостаточно тщательно составленный договор может привести к задержке платежей со стороны клиентов на сумму в несколько сотен тысяч; неожиданный спор может лишить вас всех сбережений. Заранее проконсультировавшись с юристом, вы сможете избежать 99 % юридических рисков.

Практические шаги:

•

Перед подписанием контракта на крупную сумму обратитесь к юристу для проверки условий, особенно сроков оплаты и ограничений ответственности.

•

Тайвань: обратитесь в Фонд правовой помощи (бесплатно для лиц с низким доходом) или в небольшую юридическую фирму. Гонконг: воспользуйтесь услугами юридических консультантов для малых и средних предприятий; многие из них предоставляют первую консультацию бесплатно.

•

Подготовьте простой шаблон договора (см. главу 3), который после проверки юристом можно будет использовать повторно.

3. Страхование (около 10 000 тайваньских долларов/8 000 гонконгских долларов в год)

•

Почему нельзя экономить на этом?

Предприниматель, работающий в одиночку, не имеет корпоративных льгот, и несчастный случай или стихийное бедствие могут мгновенно привести вас к банкротству. Например, в случае пожара в студии или непреднамеренного травмирования клиента сумма компенсации может достигать нескольких миллионов.

Практические шаги:

•

Застрахуйтесь по полису «страхования от несчастных случаев», покрывающему ущерб третьим лицам, причиненный в результате вашей деятельности (например, если клиент поскользнулся и упал в вашей студии).

•

Оформите «страхование от пожара», чтобы защитить оборудование и запасы в студии (если вы арендуете офис, арендодатель может потребовать это).

•

Тайвань: обратитесь в Fubon или Cathay Property Insurance и выберите пакет для малых и средних предприятий. Гонконг: HSBC или AXA предлагают гибкие страховые программы.

4. Цифровые инструменты (около 1 000 тайваньских долларов/800 гонконгских долларов в месяц)

•

Почему нельзя экономить?

Облачное резервное копирование, антивирусное ПО и инструменты автоматизации позволяют сэкономить десятки часов на административной работе, а также обеспечить безопасность данных. Один сбой жесткого диска может лишить вас результатов нескольких лет труда.

Практические шаги:

•

Подпишитесь на сервис облачного резервного копирования (например, Google Drive или Dropbox) — от 300 NT$ в месяц — чтобы обеспечить автоматическое резервное копирование файлов.

•

Установите антивирусное ПО (например, Norton или Malwarebytes), чтобы защитить данные клиентов от атак хакеров.

•

Используйте инструменты автоматизации (например, Zapier) для интеграции формы запроса предложения с Gmail, чтобы сократить объем повторяющейся работы.

Пример из практики: владелица кондитерской в Тайбэе, Сяо Я, вначале, чтобы сэкономить, вела бухгалтерский учет самостоятельно, в результате чего была оштрафована на 30 000 NT$ за неуказание налога с оборота. Позже она стала ежемесячно тратить 2 000 NT$ на услуги бухгалтера, что не только позволило ей избежать штрафа, но и сэкономить 50 000 NT$ на налогах благодаря подаче налоговой декларации на основе бухгалтерской отчетности. Она с удивлением отметила: «Если бы я знала раньше, что такие небольшие затраты помогут избежать столько проблем!»

Шаг 2: Оценивайте расходы по «соотношению затрат и выгод»

Не каждая статья расходов стоит вложений, ключ — в расчете «соотношения затрат и выгод»: сколько времени, денег или рисков вы сэкономите, потратив эти деньги? Например, потратив 2 000 NT$ на услуги бухгалтера, вы можете избежать штрафа в размере 60 000 NT$; потратив 500 NT$ на облачное резервное копирование, вы можете защитить данные клиентов стоимостью в сотни тысяч.

Практические шаги:

•

Составьте список недавних расходов

: проанализируйте расходы за последние 3 месяца и отметьте, какие из них являются «необходимыми» (например, ведение бухгалтерского учета), а какие — «необязательными» (например, печать визиток).

•

Рассчитайте отдачу

: для каждой необходимой статьи расходов оцените, какие затраты она позволит сэкономить или какую ценность создаст. Например:

•

Ведение бухгалтерского учета (2 000 NT$/месяц): избежание штрафа в размере 60 000 NT$ + экономия на налогах в размере 20 000 NT$ = отдача в 40 раз.

•

Резервное копирование в облаке (300 NT$/месяц): защита данных на сумму 100 000 NT $ = окупаемость в 333 раза.

•

Приоритетные проекты с высокой рентабельностью

: сосредоточьте бюджет на расходах с коэффициентом рентабельности выше 10, остальные проекты можно отложить или сократить.

Подводные камни: не ориентируйтесь только на краткосрочные затраты, игнорируя долгосрочные риски. Экономия 500 NT$ на антивирусном ПО может обернуться убытками в несколько сотен тысяч из-за утечки данных.

Шаг 3: Техники выбора приоритетов: добивайтесь больших результатов с минимальными затратами

Экономия не означает отказ от трат, а означает разумное расходование средств. Ниже приведены несколько приемов выбора приоритетов, которые помогут вам получить максимальную выгоду при минимальных затратах:

- **Бухгалтерия: отдавайте предпочтение онлайн-платформам**

. Вместо того чтобы тратить 5 000 NT$ на услуги опытного бухгалтера, лучше потратить 1 000 NT$ на автоматическое ведение бухгалтерии с помощью Simpany — его функционала вполне достаточно для небольшого бизнеса.

- **Юридические услуги: лучше проконсультироваться заранее, чем исправлять ошибки позже**

: потратить 3 000 NT$ на проверку контракта юристом
гораздо выгоднее, чем тратить 50 000 NT$ на судебный процесс.

- **Страхование: выбирайте гибкие варианты**

: тайваньские компании по страхованию имущества предлагают возможность ежемесячной оплаты, а в Гонконге доступны краткосрочные полисы, что снижает начальные затраты.

- **Цифровые инструменты: начните с бесплатной версии**

: многие инструменты (например, Google Drive) предоставляют бесплатный лимит; если его хватит, перейдите на платную версию.

Практические шаги:

- **Сравнение инструментов**

: составьте список из 3 аналогичных инструментов (например, Simpany, Wave, Xero), сравните цены и функции и выберите вариант с наилучшим соотношением цены и качества.

- **Скидки при групповых покупках**

: присоединяйтесь к сообществам стартаперов (например, «SOHO-цзу» на Тайване или «StartupHK» в Гонконге), чтобы приобретать страховку или цифровые инструменты группой и экономить 20–30 % средств.

- **Регулярный анализ**

: ежеквартально проверяйте список расходов и отменяйте неиспользуемые подписки (например, на программное обеспечение, пробную версию которого вы забыли отменить).

Пример из практики: Фриланс-фотограф из Гонконга по прозвищу А-Кен вначале, чтобы сэкономить, отказался от страхования от несчастных случаев. Во время одной съемки клиент случайно упал и потребовал компенсацию в размере 100 000 гонконгских долларов, что едва не привело его к банкротству. Впоследствии он стал ежегодно тратить 8 000 гонконгских долларов на страхование, что не только дало ему душевное спокойствие, но и позволило завоевать больше крупных клиентов благодаря профессиональному имиджу.

Шаг 4: Составьте «таблицу расходов»

Чтобы не упустить из виду необходимые расходы, составьте простую таблицу бюджета расходов, в которой отслеживайте сумму, периодичность и эффективность каждой статьи расходов. Это поможет вам избежать беспорядочных трат и обеспечит достаточное финансирование ключевых проектов.

Практические шаги:

- **Составьте таблицу бюджета**

в Google Таблицах со столбцами «Статья», «Сумма», «Частота» (ежемесячно или ежегодно), «Выгода» (экономия или снижение рисков)

и «Примечания». Например:

Статья
Сумма
Частота
Выгода
Примечание

Бухгалтерский учёт
2 000 NT$
Ежемесячно
Снижение риска штрафов; экономия 80 000 NT$ в год
Используйте Simpany

Страхование от несчастных случаев
10 000 NT$
Ежегодно
Защита от риска выплаты компенсации в размере 500 000 NT$
Fubon Property & Casualty Insurance

Резервное копирование в облаке
300 NT$
Ежемесячно
Защита данных на сумму 100 000 NT$
Google Drive

- **Ежемесячное обновление**: в конце каждого месяца уделите 10 минут проверке того, соответствуют ли все расходы плану; в случае превышения бюджета немедленно внесите корректировки.
- **Настройте оповещения**: в банковском приложении установите напоминания о «лимите расходов», например, чтобы общие ежемесячные расходы не превышали 10 000 NT$.

История из практики: от экономии мелких сумм до восстановления уверенности

Иллюстратор из Тайбэя по имени Сяо Вэнь в начале своего предпринимательства, чтобы сэкономить, делала всё сама. Она отказалась потратить 2 000 NT$ на услуги бухгалтера и ночами изучала налоговое законодательство, в результате чего была оштрафована на 30 000 NT $ за невыставление счетов-фактур. В тот момент она сидела на полу в своей съёмной квартире, обнимая ноутбук и заливаясь слёзами, чувствуя, что её мечта о собственном деле в мгновение ока рухнула. Она даже засомневалась, не была ли она слишком наивной и вообще не подходит ли для роли предпринимателя.

По совету друзей Сяо Вэнь проанализировала свои ошибки и начала вкладывать средства в необходимые расходы. Ежемесячно она тратила 2 000 новых тайваньских долларов на использование сервиса Simpany для ведения бухгалтерского учета, что сэкономило ей бесчисленное количество часов на сверке счетов, а также позволило сэкономить 40 000 новых тайваньских долларов на налогах благодаря подаче налоговой декларации на основе бухгалтерской отчетности. Она потратила 3 000 новых тайваньских долларов на проверку контрактов юри-

стом и с тех пор больше не сталкивалась с задержками платежей со стороны клиентов. Кроме того, она оформила полис общего страхования от несчастных случаев на сумму 10 000 новых тайваньских долларов, что наконец позволило ей без опасений браться за заказы на публичные выставки. Эти расходы стали для неё своего рода «защитным зонтиком», избавившим её от беспокойства и вернувшем уверенность в собственном деле.

Сегодня чистая прибыль студии иллюстраций Сяо Вэнь стабильно составляет 120 000 NT$ в месяц. Она с улыбкой говорит: «Раньше я считала, что тратить деньги — это бремя, а теперь поняла, что необходимые расходы на самом деле помогают мне зарабатывать ещё больше!» Этот пример показывает: разумные инвестиции в необходимые расходы — это не только экономия, но и плюс для бизнеса и психологического состояния.

Подводные камни

Чрезмерная бережливость: сэкономив 2 000 новых тайваньских долларов на услугах бухгалтера, вы можете потерять 60 000 новых тайваньских долларов из-за ошибок в налоговой отчетности.

Пренебрежение страховкой: отсутствие полиса общественной страхования от несчастных случаев или страхования от пожара может привести к тому, что одно несчастное происшествие уничтожит все ваши сбережения.

Недооценка цифровых инструментов: отказ от облачного резервного копирования или антивирусного ПО может привести к потере нескольких сотен тысяч из-за утраты данных.

Беспорядочная покупка ненужного оборудования: потратив 5 000 NT$ на визитки или сувениры, но упустив из виду программное обеспечение для ведения бухгалтерского учета, вы получите гораздо меньшую выгоду, чем от необходимых расходов.

Забываете регулярно проверять: вы подписаны на инструменты, но не используете их, в результате чего ежемесячно зря теряете несколько сотен.

Список действий

Составьте список всех расходов за последние 3 месяца, отметьте «необходимые» и «необязательные», рассчитайте соотношение затрат и выгод для каждой необходимой статьи расходов.

Обратитесь к бухгалтеру или зарегистрируйтесь в Simpany/Wave, начните вести ежемесячный учет расходов и убедитесь в полноте счетов и квитанций.

Запишитесь на юридическую консультацию, чтобы проверить ваши типовые договоры или подготовить новые шаблоны договоров.

Свяжитесь со страховой компанией, чтобы оформить полис страхования от несчастных случаев и пожара, уточните размер страховых взносов и объем покрытия.

Подпишитесь на облачное хранилище (Google Drive) и антивирусное ПО (Norton), настройте автоматическое резервное копирование.

Создайте таблицу расходов в Google Таблицах, ежемесячно обновляйте её и настройте оповещения о превышении лимита банковских расходов.

Глава 6. Счета-фактуры и квитанции: что нужно знать

В чём проблема

Вы завершили проект для клиента и с нетерпением ждете оплаты, но из-за того, что забыли выставить счет или указали неверный формат, клиент задерживает оплату, а вы даже можете получить штраф от налоговой службы. Для индивидуального предпринимателя выставление счетов и квитанций — казалось бы, простая административная работа, — таит в себе множество ловушек. Незнание того, когда следует выставлять счёт-фактуру в трёх экземплярах, как правильно оформлять квитанции, чтобы они соответствовали закону, или ошибочное мнение, что «при выполнении индивидуальных заказов выставлять счёты не нужно», — всё это может обойтись вам дорого: штрафами, налоговыми спорами и даже потерей доверия со стороны клиентов.

Многие начинающие предприниматели из-за недостатка знаний о счетах-фактурах упускают возможность вести бизнес в соответствии с законодательством. Например, кондитерская мастерская на Тайване была оштрафована на 30 000 тайваньских долларов за невыставление счета-фактуры, а консультант из Гонконга упустил возможность получить налоговую льготу из-за непонимания пороговых значений для выставления счетов-фактур. В этой главе вы узнаете, когда необходимо выставлять счета-фактуры, каков законный формат рукописных квитанций, а также три шага по выставлению электронных счетов-фактур. С помощью простых чек-листов и реальных примеров мы поможем вам избежать риска штрафов, обеспечить бесперебойность финансовых процессов и сосредоточиться на зарабатывании денег.

Решение: освойте практику работы со счетами-фактурами и квитанциями

Шаг 1: Понимание того, когда необходимо выставлять счета-фактуры

Момент выставления счета-фактуры зависит от масштабов вашего бизнеса и налоговых требований вашего региона. Ниже приведены пороги и требования для Тайваня и Гонконга:

Тайвань:

- **ежемесячный оборот превышает 80 000 тайваньских долларов**: необходимо зарегистрироваться в налоговых органах, выставлять счета-фактуры в трех экземплярах и уплачивать налог с оборота (5 %). Если этот порог не достигнут, можно отказаться от использования унифицированных счетов-фактур и ограничиться выставлением квитанций.
- **Клиенты B2B**: большинство корпоративных клиентов требуют счёты-фактуры с тремя экземплярами для учета расходов, поэтому даже если вы не достигли порога, требующего выставления счёта-фактуры, вам, возможно, придётся зарегистрироваться в налоговых органах.
- **Фрилансеры**: если ваш месячный доход не превышает 80 000 NT$, достаточно выписывать рукописные квитанции, но их необходимо хранить в течение 5 лет для проверки.

Гонконг:

- **Годовой доход свыше 500 000 гонконгских долларов**: необходимо зарегистрироваться в качестве налогового субъекта, выставлять коммерческие счета-фактуры и подавать декларацию по налогу на прибыль (16,5 %). При доходе ниже этого порога можно выписывать простые квитанции.

Международные клиенты

: Некоторые клиенты требуют выставления счетов-фактур в соответствии с налоговым законодательством их стран, в которых должны быть указаны налоговый номер и подробные сведения о сделке.

•

Электронная коммерция

: при ведении интернет-магазина необходимо предоставлять электронные счета-фактуры или квитанции по каждой сделке, чтобы обеспечить соответствие требованиям налогового управления.

Практические шаги:

•

Определение порогового значения

: проверьте средний месячный доход за последние 3 месяца, чтобы определить, необходимо ли подавать заявление о регистрации в качестве налогоплательщика. В Тайване можно воспользоваться сайтом Министерства экономики «Запрос о регистрации бизнеса», в Гонконге — официальным сайтом Налогового управления.

•

Уточните потребности клиентов

: при составлении коммерческого предложения спросите клиента: «Вам нужна счёт-фактура в трёх экземплярах?» Если да, заранее подготовьте документы для регистрации в качестве налогоплательщика.

•

Проконсультируйтесь с бухгалтером

: заплатите 2 000 NT$/1 500 HK$, чтобы бухгалтер подтвердил, требуется ли в вашей деятельности выставление счетов-фактур, и обеспечил соблюдение нормативных требований.

Предупреждение: не думайте, что «если не выписывать счета, то и налоговую декларацию подавать не нужно». Даже если вы выписываете только квитанции, Государственное налоговое управление Тайваня и Налоговое управление Гонконга всё равно требуют декларировать доходы; за непредставление декларации может быть наложен штраф.

Шаг 2: Законный формат рукописных квитанций

Если масштаб вашего бизнеса ещё не достиг порога, требующего выставления счетов-фактур, или клиенты не требуют счетов-фактур, рукописные квитанции являются распространённой альтернативой. Однако квитанции должны содержать определённые элементы, в противном случае они могут быть признаны недействительными, что повлияет на результаты налоговой проверки.

Обязательные элементы:

•

Дата

: дата выставления квитанции (например, 15.04.2025).

•

Сумма

: общая сумма сделки (с учетом НДС или без НДС, необходимо указать).

•

Описание

: краткое описание услуги или товара (например, «услуги по написанию текстов»).

•

Подписи сторон

: подписи вас (получателя) и клиента (плательщика) или печати компаний.

•

Данные получателя

: ваше имя, название компании, адрес (при наличии налогового регистрационного номера необходимо указать его).

- **Данные плательщика**

: имя клиента или название компании.

Пример квитанции:

Квитанция

Дата: 15.04.2025

Получатель: Чжан Сяомей (унифицированный идентификационный номер: 12345678)

Адрес: № 1, улица Чжуншань, район Чжунчжэн, Тайбэй

Плательщик: Компания ABC

Наименование товара: Услуги по графическому дизайну

Сумма: 20 000 NT$ (без учета НДС)

Примечание: оплата получена 15.04.2025

Подпись: Чжан Сяомей (получатель) / г-н Ли (плательщик)

Практические шаги:

- **Приобретение бланков квитанций**

: приобрести в канцелярском магазине бланки квитанций с тремя экземплярами (около 100 NT$/50 HK$), один экземпляр отдавать клиенту, один оставлять себе, один сохранять для проверки

.

- **Сканирование и архивирование**

: после выставления каждой квитанции отсканируйте её с помощью мобильного телефона и сохраните в облачном хранилище (например, Google Drive), храните в течение 5 лет.

- **Подтверждение подписи**

: перед отправкой квитанции убедитесь, что клиент подтвердил её подписью, чтобы избежать последующих споров.

Пример из практики: А-Фуй, независимый консультант из Гонконга, вначале выписывал квитанции от руки на листочках, забывая указывать позиции и подпись. В результате налоговая служба не признала эти документы при проверке и наложила штраф в размере 5 000 гонконгских долларов. После перехода на квитанционный бланк с тремя экземплярами он больше не допускал ошибок, а благодаря четким записям даже сэкономил время при подаче налоговой декларации.

Шаг 3: Три шага к выставлению электронных счетов

Электронные счета-фактуры позволяют значительно повысить эффективность и особенно подходят для предпринимателей, часто сотрудничающих с корпоративными клиентами. Как в Тайване, так и в Гонконге поощряется использование электронных счетов-фактур: процесс их оформления прост, а данные автоматически загружаются в налоговую систему, что снижает вероятность человеческих ошибок.

Процесс оформления электронных счетов-фактур в Тайване:

Подача заявки на получение носителя: зарегистрируйтесь на «Интегрированной платформе электронных счетов» Министерства финансов и подайте заявку на получение штрих-кода для мобильного телефона или сертификата физического лица в качестве носителя.

Выбор инструмента для выставления счетов: используйте бесплатный инструмент (например, приложение E-Invoice App Министерства финансов) или платную платформу (например, Simpany, ежемесячная плата 300 NT$) для ввода информации о сделке.

Загрузка и отправка: после выставления счёт автоматически загружается в налоговую систему, одновременно клиенту отправляется PDF-файл или предоставляется носитель для самостоятельной загрузки.

Процесс оформления электронных счетов-фактур в Гонконге:

Регистрация в налоговой системе: зарегистрируйтесь в «Электронном налоговом счёте» Налогового управления, чтобы получить номер счёта-фактуры.

Использование бухгалтерского программного обеспечения: с помощью Wave или QuickBooks формируются электронные счета-фактуры, содержащие налоговый номер и детали транзакции.

Архивирование и отправка: после отправки счета-фактуры клиенту она сохраняется в облачном хранилище и хранится в течение 5 лет для проверки.

Практические шаги:

- **Регистрация носителя**: для стартапов в Тайване — подача заявки на получение штрих-кода для мобильного телефона на сайте Министерства финансов; для стартапов в Гонконге — регистрация электронного счёта в налоговом управлении.
- **Тестирование инструментов**: загрузите Simpany (Тайвань) или Wave (Гонконг) и воспользуйтесь бесплатной версией для выставления 1–2 электронных счетов-фактур.
- **Настройка автоматических напоминаний**: в инструменте для выставления счетов установите «ежемесячный день выставления счетов», чтобы не пропустить выставление счетов.

Предупреждение: после выставления электронной счета-фактуры необходимо убедиться, что клиент получил PDF-файл или электронный носитель, иначе это может повлиять на сроки оплаты.

Шаг 4: Создание стандартной операционной процедуры (SOP) для выставления счетов и квитанций

Чтобы в суете не забыть выставить счет или не допустить ошибки в формате, разработайте стандартную операционную процедуру (SOP), которая превратит выставление счетов и квитанций в рутинную процедуру.

Пример SOP:

Подтверждение при составлении коммерческого предложения: уточните у клиента, требуется ли ему счёт-фактура в трёх экземплярах; если да, укажите в предложении цену с учётом НДС.

Выставление после оплаты: в течение 24 часов после получения оплаты выставить счет-фактуру или квитанцию, отправить клиенту и сохранить в архиве.

Ежемесячная сверка: в последний день каждого месяца проверяйте все счета-фактуры и квитанции, чтобы убедиться в отсутствии пропусков или ошибок.

Резервное копирование: отсканируйте все счета-фактуры и квитанции и сохраните их в облачном хранилище, установив правила именования папок (например, «2025_04_счета-фактуры»).

Практические шаги:

-

Составление документа с описанием стандартной операционной процедуры (SOP)

: составьте SOP по работе с счетами в Google Документах, перечислив каждый шаг и инструменты, за которые отвечает каждый сотрудник.

•

Настройка напоминаний

: в Google Календаре установите «день ежемесячной сверки» (например, 30-е число каждого месяца) и уделяйте 30 минут проверке записей по счетам-фактурам.

•

Обучитесь

: Потратьте 1 час на ознакомление с работой инструмента для выставления счетов и промоделируйте выставление 3 счетов.

Пример из практики: владелец интернет-магазина из Тайбэя, Сяо Цзе, вначале из-за загруженности отгрузками часто забывал выставлять электронные счета-фактуры, что приводило к многократным напоминаниям со стороны клиентов и даже к штрафу в размере 10 000 тайваньских долларов. После внедрения SOP он включил выставление счетов-фактур в ежедневный рабочий процесс и проводит ежемесячную сверку, благодаря чему риск штрафов снизился до нуля, а повышение эффективности позволило завоевать доверие клиентов.

История из практики: от угрозы штрафов к простому соблюдению требований

Хсуэй, владелица интернет-магазина в Гонконге, в первый год работы, не зная правил выставления счетов, произвольно выписывала квитанции на листочках, не указывая налоговый номер и наименование товаров. Во время проверки налоговой инспекцией ей пришлось выписать несколько десятков счетов задним числом, а также заплатить штраф в размере 20 000 гонконгских долларов. В те дни она каждый день замыкалась в своей съёмной квартире, растерянно разглядывая гору документов, и была полна страха, думая, что, возможно, никогда не разберётся с налоговыми вопросами. Она даже подумывала закрыть магазин и вернуться к жизни с рабочим графиком «с девяти до пяти».

По совету бухгалтера Сяо Хуэй проанализировала свои ошибки и начала изучать основы выставления счетов. Она потратила 1 500 гонконгских долларов на регистрацию в Wave, чтобы выставлять электронные счета, которые автоматически загружаются в налоговую систему. Она купила блокноты с квитанциями в трех экземплярах, стала строго выписывать квитанции по установленному формату и ежемесячно проводить сверку счетов. Кроме того, она разработала стандартные операционные процедуры (SOP), включив выставление счетов в повседневную работу: теперь она выписывает и архивирует счета сразу после каждого платежа. Через полгода финансовые процессы Сяо Хуэй стали работать как по маслу: риск штрафов исчез, а благодаря соблюдению нормативных требований она завоевала доверие крупных клиентов.

Сегодня годовой доход интернет-магазина Сяо Хуэй превысил 800 000 гонконгских долларов, и она с улыбкой говорит: «Раньше я считала выставление счетов хлопотным делом, а теперь понимаю, что это защитная сеть, позволяющая мне спокойно зарабатывать!» Этот пример показывает: освоение основ выставления счетов и квитанций — это не только соблюдение нормативных требований, но и дополнительный плюс для бизнеса и вашего душевного спокойствия.

Подводные камни

Ошибочное мнение, что если не выписывать счета, то можно избежать уплаты налогов: даже если вы выписываете только квитанции, все доходы подлежат декларированию, а за непредставление отчетности может быть наложен штраф.

Неполный формат квитанции: если забыть указать дату, наименование товара или поставить подпись, квитанция может быть признана недействительной, что повлияет на результаты налоговой проверки.

Игнорирование сроков хранения: на Тайване и в Гонконге требуется хранить счета-фактуры и квитанции в течение 5 лет; их утеря может привести к проблемам при налоговой проверке.

Забыть уточнить потребности клиента: если не спросить у клиента, нужна ли ему накладная, это может привести к задержке оплаты или потере возможности сотрудничества.

Незнание особенностей электронных счетов-фактур: ручное оформление счетов-фактур неэффективно и чревато ошибками, тогда как электронные счета-фактуры позволяют сэкономить время и силы.

Контрольный список

Проверьте доходы за последние 3 месяца и убедитесь, что они достигают порога, требующего выставления счетов-фактур (Тайвань: 80 000 NT$ в месяц; Гонконг: 500 000 HK$ в год).

Приобретите блокнот для ручного выписывания счетов-фактур в трех экземплярах и попрактикуйтесь в оформлении одной законной квитанции с указанием всех обязательных полей.

Зарегистрируйтесь на платформе электронных счетов-фактур Министерства финансов Тайваня или в электронной учетной системе Налогового управления Гонконга, подайте заявку на получение носителя или налогового номера.

Скачайте приложение Simpany (Тайвань) или Wave (Гонконг) и воспользуйтесь бесплатной пробной версией для оформления одной электронной счета-фактуры.

Составьте в Google Документах стандартную операционную процедуру (SOP) по выставлению счетов, включающую этапы подтверждения предложения, выставления счета, сверки и архивирования.

Установите в Google Календаре «ежемесячный день сверки» и проверьте, все ли счета-фактуры и квитанции на месте.

Глава 7. Как законно сократить налоговые расходы

Анализ проблем

Вы много работаете, но значительная часть заработанного уходит на налоги. Глядя на банковский счёт, вы спрашиваете себя: «Можно ли законно платить меньше?» Налоги — неизбежная часть бизнеса, однако незнание доступных вычетов и правил учёта расходов может обходиться предпринимателю в десятки тысяч юаней. Можно упустить право на вычет, неправильно учитывать затраты или по ошибке решить, что достаточно занизить выручку, чтобы не платить налог. Последний путь не только незаконен, но и грозит штрафами.

Налоговая оптимизация — не уклонение от налогов, а использование возможностей, предусмотренных законом. Предпринимателям Тайваня и Гонконга может быть достаточно освоить несколько базовых правил, чтобы сократить расходы. В этой главе мы рассмотрим порядок подачи деклараций на Тайване, налогообложение прибыли в Гонконге и правила учёта таких затрат, как закупки, аренда и амортизация оборудования. Примеры и контрольный список помогут применить эти рекомендации. Все конкретные требования нужно сверять с действующим законодательством.

Решение: максимально увеличить сумму вычетов законными способами

Шаг 1: Изучите основы налоговой оптимизации в Тайване и Гонконге

Первый шаг к снижению налогов — разобраться в налоговых правилах вашей юрисдикции. Ниже приведены основные налоговые рамки Тайваня и Гонконга, а также отправные точки для снижения налогов:

Тайвань:

- **Налог с оборота**

: при ежемесячном обороте свыше 80 000 NT$ взимается налог с оборота в размере 5 %, но можно зачесть входящий налог (например, по счетам-фактурам на закупки).

- **Подоходный налог**

: доходы физических лиц (включая доходы от предпринимательской деятельности) подлежат декларированию; в 2025 году сумма необлагаемого дохода составляет 124 000 NT$. Заработная плата предпринимателя и прибыль компании рассчитываются отдельно.

- **Декларирование на основе документальной проверки**

: малые предприятия могут использовать метод декларирования «чистая прибыль 6 %», то есть 6 % от дохода считается налогооблагаемой прибылью, при этом нет необходимости подробно перечислять затраты; этот метод подходит для фрилансеров со стабильным доходом и низкими затратами.

Гонконг:

- **Налог на прибыль**

: если годовая чистая прибыль компании превышает 2 000 000 гонконгских долларов, ставка налога составляет 16,5 %; если ниже этой суммы — 8,25 %. Налог на доходы физических лиц предусматривает более высокий необлагаемый минимум (в 2025 году — около 132 000 гонконгских долларов).

- **Налоговые вычеты и льготы**

: в Гонконге разрешается вычитать все «расходы, разумно понесенные с целью получения налогооблагаемого дохода», такие как арендная плата, оборудование, маркетинговые расходы.

•

Преимущества компании с ограниченной ответственностью

: регистрация компании с ограниченной ответственностью позволяет перенести часть личных расходов на счет компании (например, командировочные расходы), что снижает налоговую нагрузку.

Практические шаги:

•

Определите свой налоговый статус

: при открытии бизнеса на Тайване проверьте, требуется ли подавать заявление о регистрации в качестве налогоплательщика (если месячный доход превышает 80 000 тайваньских долларов); в Гонконге определите, следует ли зарегистрировать компанию с ограниченной ответственностью (если годовой доход превышает 500 000 гонконгских долларов).

•

Обратитесь к специалисту

: за 2 000 NT$/1 500 HK$ бухгалтер оценит, какой способ подачи налоговой декларации подходит для вашего бизнеса (на Тайване — «документальная проверка» или «фактические затраты», в Гонконге — «физическое лицо» или «компания»).

•

Запись на прием в налоговую службу

: на Тайване можно записаться на бесплатную консультацию на сайте Государственного налогового управления, в Гонконге — связаться с горячей линией налоговой службы для малых и средних предприятий, чтобы узнать о последних изменениях в правилах вычетов.

Предупреждение: не думайте, что «недекларирование доходов» позволит уклониться от уплаты налогов. Государственное налоговое управление Тайваня и Налоговое управление Гонконга отслеживают доходы по банковским выпискам, и сокрытие доходов может привести к крупным штрафам.

Шаг 2: Законное указание необходимых расходов

Ключом к экономии на налогах являются «вычеты», то есть вычет законных расходов на ведение бизнеса из вашего дохода. Ниже приведены типичные статьи вычетов в Тайване и Гонконге:

Распространенные статьи вычета:

•

Себестоимость закупок

: расходы на приобретение материалов и товаров; необходимо сохранять счета-фактуры.

•

Арендная

плата: аренда студии или коворкинга (при работе из дома можно вычесть определенную долю, например 30 %).

•

Амортизация оборудования

: стоимость приобретения оборудования, такого как компьютеры, фотоаппараты и т. п., может списываться в течение 3–5 лет.

•

Маркетинговые расходы

: реклама, обслуживание веб-сайта, печать визитных карточек и т. д.

•

Услуги специалистов

: услуги бухгалтеров, юристов, дизайнеров.

•

Командировочные расходы и транспортные расходы

: транспортные расходы и расходы на проживание, связанные с ведением бизнеса (необходимо сохранять квитанции).

•

Обучение и повышение квалификации

: посещение курсов, покупка книг, подписка на профессиональные журналы (необходимо подтвердить связь с деловой деятельностью).

Только для Тайваня:

•

Страхование труда и медицинское страхование

: расходы на самостоятельное страхование труда и медицинское страхование могут быть вычтены в полном объеме.

•

Пожертвования на благотворительность

: пожертвования в пользу соответствующих организаций подлежат вычету (в 2025 году максимальный предел составляет 20 % от дохода).

Только для Гонконга:

•

Обязательный пенсионный фонд (MPF)

: взносы в обязательный пенсионный фонд, уплачиваемые физическим лицом, подлежат вычету (максимальный предел в 2025 году — 18 000 гонконгских долларов).

•

Пожертвования на благотворительность

: пожертвования в пользу утвержденных благотворительных организаций подлежат вычету (максимальный предел — 35 % от чистой прибыли).

Практические шаги:

•

Сбор квитанций

: с этого момента сохраняйте все квитанции, связанные с бизнесом, сканируйте их и сохраняйте в облачном хранилище (например, в Google Drive), сортируйте по месяцам (например, «2025_04_закупки»).

•

Ведение учета

: создайте в Google Таблицах «Список расходов» со следующими столбцами: дата, позиция, сумма, номер счета-фактуры, примечание. Пример:

Дата
Позиция
Сумма
Номер счета-фактуры
Примечание

01.04.2025
Подписка на ПО для дизайна
1 000 NT$
AB12345678
Adobe CC

05.04.2025
Аренда студии
15 000 NT$
CD98765432
Включая коммунальные услуги

- **Консультация с бухгалтером**
: ежеквартально сверяйте список расходов с бухгалтером, чтобы убедиться, что все вычеты соответствуют налоговым требованиям.

Пример из практики: дизайнер-фрилансер из Тайбэя по имени Сяо Мэй вначале вычитала из доходов только затраты на закупку материалов, упуская из виду аренду и амортизацию оборудования. После консультации с бухгалтером она начала указывать в отчетности 30 % от арендной платы за студию (6 000 NT$ в месяц) и амортизацию компьютера (20 000 NT$ в год), что позволило ей сэкономить 30 000 NT$ на налогах за год.

Шаг 3: Использование метода «документальной проверки» (Тайвань) или регистрации в форме компании с ограниченной ответственностью (Гонконг)

Для индивидуального предпринимателя выбор правильного способа подачи налоговой декларации может значительно снизить налоговую нагрузку. Ниже приведены два основных способа экономии на налогах в Тайване и Гонконге:

Тайвань: декларирование на основе документальной проверки

- **Что такое декларация на основе документального подтверждения?**
Если доход стабилен, но затраты трудно подтвердить, можно подать декларацию с «нормой чистой прибыли 6 %», то есть 6 % от дохода считается налогооблагаемой прибылью. Например, при годовом доходе в 1 000 000 NT$ налогооблагаемая прибыль составит всего 60 000 NT$, что значительно снизит налоговую нагрузку.
- **Кому подходит**
: фрилансеры, представители индустрии культуры и творчества, консультанты и другие виды деятельности с низкими затратами.
- **Важные моменты**
: необходимо сохранять подтверждающие документы о доходах (например, выписки с банковского счёта) и следить за тем, чтобы не смешивать эту форму декларирования с декларированием фактических затрат.

Гонконг: регистрация компании с ограниченной ответственностью

- **Почему стоит использовать компанию с ограниченной ответственностью?**
Компания с ограниченной ответственностью позволяет переводить личные расходы в расходы компании (например, расходы на мобильную связь, командировки), а ставка налога на прибыль ниже, чем ставка налога на доходы физических лиц. Это особенно выгодно для тех, чей годовой доход превышает 500 000 гонконгских долларов.
- **Конкретные шаги**
: зарегистрировать ООО за 3 000 гонконгских долларов, открыть корпоративный счет и переводить доходы от бизнеса на счет компании для декларирования.
- **Пример экономии на налогах**

: владелец интернет-магазина в Гонконге А-Фуи перевел годовой доход в размере 800 000 гонконгских долларов на счет компании для налоговой отчетности. После вычета арендной платы (120 000 гонконгских долларов), расходов на маркетинг (50 000 гонконгских долларов) и других затрат налогооблагаемая прибыль снизилась до 600 000 гонконгских долларов, что позволило сэкономить 20 000 гонконгских долларов на налогах.

Практические шаги:

•

Тайвань

: Проконсультируйтесь с бухгалтером, подходит ли вам декларирование на основе документации. Если да, подготовьте подтверждение доходов и подайте заявку.

•

Гонконг

: обратитесь к службе корпоративного секретаря (стоимость около 2 000 гонконгских долларов в год), зарегистрируйте компанию с ограниченной ответственностью и откройте корпоративный банковский счет.

•

Переход на новую систему учёта

: при переходе с индивидуальной на корпоративную форму налогообложения убедитесь, что все деловые квитанции выписываются на имя компании.

Шаг 4: Годовой план по оптимизации налогообложения

Снижение налогов — это не спешные меры перед подачей декларации, а планирование на весь год. Ниже приведены практические шаги по ежегодному снижению налогов:

Первый квартал (январь–март):

•

Собрать квитанции за предыдущий год и передать их бухгалтеру для подготовки налоговой декларации.

•

Определите статьи вычетов на новый финансовый год и обновите перечень затрат.

Второй квартал (апрель–июнь):

•

Посещайте курсы или семинары, связанные с вашим бизнесом, и сохраняйте квитанции для получения вычета на образование и обучение.

•

Проверка необходимости обновления оборудования и уточнение срока амортизации перед покупкой.

Третий квартал (июль–сентябрь):

•

Оценить, целесообразно ли подавать налоговую декларацию на основе документального подтверждения (Тайвань) или зарегистрировать компанию с ограниченной ответственностью (Гонконг), обсудить с бухгалтером сроки перехода.

•

Сделайте пожертвования в пользу соответствующих организаций, чтобы накопить сумму вычета за благотворительность.

Четвертый квартал (октябрь–декабрь):

•

Прогнозируйте годовой доход, скорректируйте размер личной заработной платы (Тайвань) или дивидендов компании (Гонконг), чтобы удержаться в пределах необлагаемого минимума.

•

Оплатить годовые страховые взносы, взносы в пенсионный фонд и т. д., чтобы максимально увеличить сумму вычетов.

Практические шаги:

- **Составьте календарь мер по оптимизации налогообложения**
: в Google Календаре настройте ежеквартальные задачи по оптимизации налогообложения, например, «1 апреля: собрать квитанции за 1-й квартал», «1 июля: подтвердить право на налоговые вычеты».
- **Запишитесь на встречу с бухгалтером**
: ежеквартально уделяйте 1 час обсуждению стратегии вычетов с бухгалтером, чтобы ничего не упустить.
- **Ежегодная проверка**
: в конце декабря проверьте список расходов за весь год и убедитесь, что все вычитаемые статьи были учтены.

Пример из практики: А-Кен, фриланс-переводчик из Гонконга, вначале декларировал весь доход как личный, в результате чего его налоговая нагрузка достигала 50 000 гонконгских долларов. После регистрации компании с ограниченной ответственностью он стал вычитать аренду (100 000 гонконгских долларов), командировочные расходы (30 000 гонконгских долларов) и взносы в пенсионный фонд (18 000 гонконгских долларов), благодаря чему его налоговая нагрузка снизилась до 20 000 гонконгских долларов, а благодаря профессиональному имиджу он стал получать больше международных заказов.

История из практики: от налогового давления к финансовой свободе

Сяо Вэнь, копирайтер из Тайбэя, в первый год своего предпринимательства, не зная, как оптимизировать налоги, заплатила 120 000 новых тайваньских долларов налогов при годовом доходе в 800 000 новых тайваньских долларов. Глядя на налоговый счет, она сидела в кафе, переполненная чувством беспомощности и разочарования. Она даже начала задаваться вопросом: «Я так усердно работаю, почему же мне не удается накопить деньги?» Каждый раз, когда наступал сезон подачи налоговых деклараций, она переживала это как экзамен: из-за нервного напряжения не могла заснуть, боясь ошибиться в расчетах или что-то упустить.

По рекомендации друга Сяо Вэнь нашла бухгалтера и начала изучать способы оптимизации налогообложения. Она подала налоговую декларацию на основе документального подтверждения, снизив налогооблагаемую прибыль до 6 % от дохода, благодаря чему налоговая нагрузка сократилась вдвое. Она начала собирать все квитанции по ведению бизнеса и вычитать из дохода аренду (72 000 NT$ в год), амортизацию компьютера (15 000 NT$ в год) и расходы на маркетинг (20 000 NT$ в год). Кроме того, она удерживала размер своей заработной платы на уровне, близком к необлагаемому минимуму (124 000 NT$), что позволило значительно снизить сумму налога на совокупный доход. После первой подачи налоговой декларации она сэкономила 50 000 NT$ и в восторге позвонила подруге: «Оказывается, уплата налогов может быть такой простой!»

Сегодня годовой доход копирайтинговой студии Сяо Вэнь стабильно составляет 1 200 000 NT$, а налоговая нагрузка не превышает 60 000 NT$. Сэкономленные средства она вкладывает в онлайн-курсы, и сфера её деятельности постепенно расширяется. Этот пример показывает: оптимизация налогов — это не магия, а способ, позволяющий с помощью дисциплины и знаний получить максимальную отдачу от своих усилий.

Подводные камни

Отсутствие квитанций: расходы без квитанций не подлежат вычету, что приводит к переплате налогов.

Смешивание личных и корпоративных расходов: личные расходы (например, на путешествия), включенные в расходы компании, могут быть отклонены налоговой службой.

Игнорирование налоговых льгот: если не использовать в полной мере налоговую льготу на заработную плату в Тайване (124 000 NT$) и налоговую льготу на доход в Гонконге (132 000 HK$), это равносильно тому, что вы просто отдаете деньги правительству.

Неправильный выбор способа подачи декларации: если в Тайване при высоких расходах используется декларация на основе документального подтверждения, это может привести к недоудержанию налогов на сумму в несколько сотен тысяч; в Гонконге, если при высоком доходе используется декларация для физических лиц, налоговая нагрузка будет выше, чем для компании с ограниченной ответственностью.

Игнорирование риска налоговой проверки: завышение затрат или сокрытие доходов может привести к проверке со стороны налоговой службы и штрафу в размере до 50 % от дохода.

План действий

Проанализируйте доходы за последние 3 месяца, чтобы определить, подходит ли вам декларация на основе документального подтверждения на Тайване или декларация через компанию с ограниченной ответственностью в Гонконге.

Создайте в Google Таблицах «Список затрат», в котором фиксируйте вычитаемые статьи, такие как закупки, арендная плата, амортизация оборудования и т. д.

Соберите все квитанции, связанные с бизнесом, отсканируйте их и сохраните в облаке, классифицируя по месяцам.

Запишитесь на бесплатную консультацию в Государственную налоговую службу (Тайвань) или Налоговое управление (Гонконг), чтобы ознакомиться с последними правилами вычета расходов.

Составьте календарь мер по оптимизации налогообложения и определите задачи на каждый квартал (например, систематизация квитанций, подтверждение способа подачи декларации).

Обсудите с бухгалтером годовой план по оптимизации налогообложения, чтобы обеспечить удержание заработной платы и дивидендов на уровне, близком к сумме налоговой льготы.

Глава 8. Кредитные карты и кредиты — помощь или ловушка?

В чём проблема

На старте бизнеса деньги часто поступают неравномерно. Вы смотрите на остаток на счёте и думаете, не оплатить ли новое оборудование кредитной картой или не взять ли кредит на материалы для крупного заказа. Эти инструменты могут помочь, но при неосторожном использовании легко приводят к долгам. Не все предприниматели заранее оценивают проценты и будущие платежи: некоторые начинают оплачивать кредитной картой даже аренду или берут новый заём, чтобы погасить старый. В результате долг растёт и может поставить под угрозу само существование бизнеса.

Кредитная карта и заём сами по себе не плохи и не хороши. Рассрочка может помочь купить нужное оборудование, а краткосрочный кредит — покрыть расходы по крупному заказу до поступления платежа от клиента. Важно понимать, когда заём оправдан, как посчитать проценты и какие ограничения установить для себя. В этой главе мы разберём покупку оборудования в рассрочку и краткосрочное финансирование, а также предложим простую формулу расчёта процентных расходов. Практические примеры и контрольный список помогут использовать кредит с пользой, а не во вред бизнесу.

Решение: разумное использование финансовых инструментов

Шаг 1: Понимание ситуаций, в которых целесообразно использовать кредитные карты и кредиты

У кредитных карт и кредитов есть свои оптимальные случаи использования, а неправильное их применение может привести к серьезным последствиям. Ниже приведены ситуации, в которых их следует использовать, и те, которых следует избегать предпринимателям из Тайваня и Гонконга:

Ситуации, в которых целесообразно использовать кредитную карту:

- **Краткосрочное покрытие авансовых платежей**

: клиент обещает оплатить в течение 30 дней, но вам нужно сначала оплатить расходы на материалы. Если вы оплатите с помощью кредитной карты и быстро погасите задолженность, то сможете избежать начисления процентов.

- **Рассрочка на покупку оборудования**

: при покупке компьютеров, фотоаппаратов и другого оборудования выбирайте рассрочку с нулевой процентной ставкой (6–12 платежей), чтобы распределить расходы и не повлиять на денежный поток.

- **Кэшбэк**

: оплачивайте бизнес-расходы (например, расходы на рекламу

) с помощью кредитной карты с высоким кэшбэком, накапливайте баллы и обменивайте их на наличные или авиамили.

Что не следует оплачивать кредитной картой:

- **Оплата фиксированных расходов**

: аренда жилья, зарплата и другие ежемесячные расходы; оплата таких расходов по кредитной карте может привести к накоплению долгов с высокими процентами (годовая ставка 15–20 %).

- **Погашение старого долга новым**

: использование лимита одной карты для погашения задолженности по другой только приведет к тому, что проценты будут нарастать как снежный ком.

- **Чрезмерные траты**

: покупка ненужных вещей (например, роскошного офисного стола) с использованием кредитной карты, превышающая ваши возможности по погашению задолженности.

Ситуации, в которых целесообразно брать кредит:

- **Оборотные средства для крупных заказов**

: при получении крупного заказа необходимо сначала авансировать значительные расходы на материалы, при этом должно быть уверенность, что клиент своевременно произведет оплату.

- **Долгосрочные инвестиции**

: покупка оборудования, повышающего эффективность, или активов для расширения бизнеса (например, аренда новой студии).

- **Кредиты с государственной поддержкой**

: тайваньская программа «Кредиты для микропредприятий „Феникс“» или гонконгская «Программа гарантийного финансирования для малых и средних предприятий», которые отличаются низкими процентными ставками и наличием льготного периода.

Запретные области использования кредита:

- **Покрытие текущих расходов**

: использование кредита для оплаты аренды, коммунальных услуг или заработной платы сотрудников не приносит дохода, а лишь увеличивает финансовую нагрузку.

- **Ростовщичество**

: кредиты из неформальных источников (с годовой процентной ставкой выше 20 %) могут навсегда загнать вас в долговую ловушку.

- **Отсутствие плана погашения**

: брать кредит до появления стабильного источника дохода — крайне рискованно.

Практические шаги:

- **Оценка потребностей**

: составьте список расходов на ближайшие 3 месяца, отметив, какие из них можно оплатить кредитной картой, а для каких потребуется кредит.

- **Сравните инструменты**

: на Тайване можно выбрать карты с рассрочкой под 0 % от Yushan или Citibank; в Гонконге — карты с кэшбэком от HSBC или Standard Chartered. При оформлении кредита отдавайте предпочтение государственным программам.

- **Проконсультируйтесь с**

банком: свяжитесь с финансовым консультантом банка и узнайте о последних предложениях по рассрочке по кредитным картам и кредитам (например, количество месяцев с нулевой процентной ставкой, льготный период).

Предупреждение: не дайте себя обмануть рекламой «беспроцентных рассрочек» — убедитесь, что нет скрытых комиссий (например, 1 % за каждый платеж).

Шаг 2: Рассчитайте процентные расходы и нагрузку по погашению

Прежде чем использовать кредитную карту или кредит, необходимо четко понимать реальную стоимость каждой траты. Ниже приведена простая формула расчета, которая поможет вам оценить, выгодно ли это:

Стоимость процентов по кредитной карте:

- **Формула**: Общая сумма процентов = Непогашенная сумма × Годовая процентная ставка × Количество дней погашения ÷ 365
- **Пример**: расходы по карте на сумму 30 000 NT$, годовая процентная ставка 15 %, погашение через 60 дней:
- Общая сумма процентов = 30 000 × 0,15 × 60 ÷ 365 = 739 NT$
- **Вывод**: если вы не можете погасить задолженность в течение 30 дней, процентные расходы будут быстро накапливаться, поэтому лучше выбрать рассрочку с нулевой процентной ставкой.

Нагрузка при погашении кредита:

- **Формула**: Ежемесячный платеж = (остаток основной суммы + общая сумма процентов) ÷ количество платежей
- **Пример**: кредит в размере 100 000 NT$, годовая процентная ставка 5 %, выплата в 12 платежей:
- Общая сумма процентов = 100 000 × 0,05 × 1 = 5 000 NT$
- Ежемесячный платеж = (100 000 + 5 000) ÷ 12 = 8 750 NT$
- **Вывод**: убедитесь, что ежемесячный платеж не превышает 30 % чистой прибыли, чтобы не нарушить денежный поток.

Практические шаги:

- **Составьте таблицу расчётов**: введите в Google Таблицы сумму по кредитной карте или кредиту, процентную ставку и количество платежей, а затем примените приведённую выше формулу для расчёта затрат.

•

Установите напоминания о погашении

: отметьте в Google Календаре даты погашения каждого кредита или ссуды и за 3 дня до этого проверьте остаток на счете.

•

Проведите стресс-тест

: предположите, что ежемесячный платеж составляет 50 % от чистой прибыли, и оцените, повлияет ли это на ваш образ жизни и ведение бизнеса.

Пример из практики: Фриланс-фотограф из Гонконга по имени А-Кен купил камеру за 20 000 гонконгских долларов в рассрочку по кредитной карте с нулевой процентной ставкой, ежемесячно выплачивая 1 667 гонконгских долларов без процентной нагрузки, что позволило ему успешно получить высокооплачиваемый заказ на съемку свадьбы. Однако однажды он оплатил картой аренду жилья на сумму 5 000 гонконгских долларов и, не погасив задолженность вовремя, накопил 1 200 гонконгских долларов процентов, что привело к убытку.

Шаг 3: Определите конкретное назначение каждой кредитной карты и каждого кредита

Чтобы избежать злоупотребления финансовыми инструментами, определите четкое назначение для каждой кредитной карты и каждого кредита и строго придерживайтесь установленных правил. Это позволит вам использовать их только по необходимости и не отклоняться от финансовой дисциплины.

Практические шаги:

Распределение кредитных карт по категориям:

•

Карта 1: покупка оборудования (исключительно для рассрочки с нулевой процентной ставкой, например, карта Yushan из Тайваня).

•

Карта 2: деловые расходы (используется для получения высоких бонусов, например, карта HSBC Cashback в Гонконге).

•

Карта 3: экстренные расходы (резервная карта с низкой процентной ставкой, погашение только в течение 30 дней).

•

Целевое управление

кредитами: каждый кредит привязывается к одному конкретному проекту (например, расходы на материалы для крупного проекта

) и оформляется сразу после подписания договора, чтобы обеспечить четкое определение источника погашения.

•

Контроль кредитного лимита

: установить лимит по кредитной карте на уровне 50 % от месячной чистой прибыли, чтобы избежать чрезмерных расходов. Сумма кредита не должна превышать 30 % от годовой чистой прибыли.

Предупреждение: не используйте одну и ту же карту для оплаты деловых и личных расходов, иначе при ведении бухгалтерского учета будет сложно их разграничить, что повлияет на налоговые вычеты.

Шаг 4: Создание стандартной операционной процедуры (SOP) по погашению задолженности

Дисциплина погашения — залог успешного использования финансовых инструментов. Ниже приведен простой стандартный порядок действий (SOP) по погашению задолженности, который гарантирует, что вы не пропустите ни одного платежа:

Стандартная процедура погашения задолженности:

Записывайте даты погашения: после подачи каждой заявки на рассрочку по кредитной карте или на получение кредита сразу отмечайте дату погашения в Google Календаре.

Настройка автоматического списания: если банк поддерживает эту функцию, включите автоматическую оплату по кредитной карте или кредиту, чтобы избежать просрочки платежей.

Ежемесячная сверка счетов: в первую неделю каждого месяца проверяйте выписки по кредитным картам и кредитам, чтобы убедиться в правильности сумм и ходе погашения.

Уделяйте приоритетное внимание долгам с высокой процентной ставкой: если у вас есть несколько долгов, сначала погашайте те, у которых самая высокая годовая процентная ставка (например, кредитная карта с 15 %), а затем — те, у которых ставка ниже (например, государственный кредит с 5 %).

Сохраняйте резервные средства: держите на счете компании сумму, равную 1–2-месячной выплате, в качестве резерва, чтобы задержки платежей со стороны клиентов не повлияли на погашение задолженности.

Практические шаги:

- **Составьте список выплат**: в таблице Google перечислите все кредитные карты и кредиты, включая суммы, процентные ставки, даты выплат и оставшееся количество платежей.
- **Настройте оповещения**: в банковском приложении настройте «напоминания о погашении», чтобы получать автоматические уведомления, когда остаток на счете становится ниже суммы платежа.
- **Моделирование погашения**: предположите, что клиент задерживает платеж на 30 дней, и проверьте, сможете ли вы покрыть выплату из резервного фонда на чрезвычайные ситуации (см. главу 1).

Пример из практики: Сяо Цзе, владелец интернет-магазина в Тайбэе, использовал государственный кредит в размере 200 000 NT$ для закупки товара, ежемесячный платеж составлял 17 500 NT$. Благодаря стабильному потоку заказов он без труда погасил кредит. Однако однажды он оплатил зарплату сотрудникам по кредитной карте, в результате чего накопилось 10 000 NT$ процентов, и он едва не оказался в затруднительном положении. После внедрения стандартной процедуры погашения задолженности он больше не допускал просрочек, и давление, связанное с выплатами, уменьшилось вдвое.

История из практики: от долговой ямы к финансовому возрождению

Хсуэй, графический дизайнер из Гонконга, в начале своего предпринимательства, не разбираясь в финансовых инструментах, погрязла в долговой яме. Чтобы оплатить расходы на материалы для крупного проекта, она потратила 50 000 гонконгских долларов по кредитной карте, не рассчитав, что годовая процентная ставка составляет 18 %, в результате чего ежемесячные проценты достигали 750 гонконгских долларов. Кроме того, она взяла высокопроцентный кредит на 100 000 гонконгских долларов для оплаты аренды, ежемесячный платеж по которому составлял 10 000 гонконгских долларов, что душило её. Каждый день, глядя на банковские SMS с напоминаниями о задолженности, она сидела в углу своей студии, переполненная страхом и чувством вины, чувствуя, что её мечта о собственном деле превратилась в кошмар, и даже не смея отвечать на звонки клиентов.

По совету бухгалтера Сяо Хуэй, проанализировав ситуацию, начала наводить порядок в своих финансах. Она отказалась от кредитной карты с высокой процентной ставкой и перешла на карту с рассрочкой под 0 %, чтобы приобрести оборудование, ежемесячный платеж по которой составил 2 000 гонконгских долларов. Она подала заявку на участие в гонконгской «Программе гарантийного финансирования для малых и средних предприятий» и взяла кредит в размере 150 000 гонконгских долларов под годовую ставку 4 % для погашения высокопроцентных долгов, благодаря чему ежемесячный платеж снизился до 6 500 гонконгских долларов. Кроме того, она разработала стандартную процедуру погашения задолженности, ежемесячно сверяя счета и в первую очередь погашая долги с высокими процентами. Через полгода Сяо Хуэй полностью погасила все высокопроцентные долги, и финансовое давление значительно уменьшилось. Наконец-то она смогла спать спокойно и вновь обрела энтузиазм к своему делу.

Сегодня годовой доход студии Сяо Хуэй стабильно составляет 600 000 гонконгских долларов. Она использует только рассрочку по кредитной карте для покупки оборудования и строго соблюдает график выплат. Она с улыбкой говорит: «Раньше я думала, что заем — это спасение, а теперь поняла: умное использование кредита — это спасение для бизнеса!» Этот пример показывает: правильно использованные финансовые инструменты помогут вам взлететь выше, а неправильное использование может привести к ещё более тяжелому падению.

Подводные камни

Игнорирование процентных расходов : если не рассчитать реальную стоимость кредитной карты или кредита, вы можете переплатить несколько тысяч.

Смешивание личных и деловых расходов : использование одной и той же карты для оплаты бытовых и деловых расходов превратит ведение бухгалтерского учета и налоговые вычеты в настоящий кошмар.

Чрезмерная зависимость от рассрочки: накопление нескольких рассрочек может привести к тому, что ежемесячный платеж превысит 50 % чистой прибыли, что подорвет денежный поток.

Отсутствие плана погашения: если перед получением кредита не определить источник погашения (например, платежи от клиентов), легко попасть в долговую ловушку.

Доверие к ростовщикам: за низким порогом доступа к неформальным кредитам часто скрывается годовая процентная ставка свыше 20 %.

Список действий

Составьте список расходов на ближайшие 3 месяца и отметьте, для каких из них лучше использовать кредитную карту, а для каких — кредит.

Создайте в Google Таблицах калькулятор процентов, введите суммы по кредитной карте и кредиту, процентные ставки и количество платежей, чтобы рассчитать общую стоимость.

Определите конкретные цели использования кредитной карты (оборудование, расходы на ведение бизнеса, непредвиденные расходы) и ограничьте лимит расходов 50 % от ежемесячной чистой прибыли.

Свяжитесь с банками, узнайте о последних предложениях по рассрочке с нулевой процентной ставкой или государственных кредитах, сравните условия как минимум трёх банков.

Составьте график погашения, в котором запишите все даты погашения по кредитным картам и кредитам, а также настройте автоматическое списание и напоминания.

Проверьте, не оплачивали ли вы за последние 3 месяца аренду жилья или зарплату с помощью кредитной карты; если да, немедленно перейдите на оплату наличными или с помощью кредита с низкой процентной ставкой.

Глава 9. Как вовремя заметить угрозу банкротства

В чём проблема

Вы работаете без остановки, а денег на счёте становится всё меньше. Расходы компании уже приходится покрывать из личных сбережений, клиенты задерживают оплату, поставщики ждут денег, проценты по займам растут. И всё же вы успокаиваете себя: «Ещё немного — и всё наладится». Игнорировать такие сигналы опасно. Финансовый кризис обычно накапливается постепенно. Его признаками могут быть постоянный отрицательный денежный поток, просрочка платежей поставщикам более чем на 60 дней или чрезмерная зависимость от одного крупного клиента. Если вовремя не принять меры, бизнес может оказаться на грани закрытия.

Финансовые трудности бьют не только по бизнесу, но и по здоровью предпринимателя. Из-за неоплаченных счетов бывает трудно спать, а потеря клиентов способна подорвать уверенность в себе. Поэтому важно вовремя распознавать тревожные признаки, сокращать ненужные расходы и договариваться с кредиторами о новых условиях платежей. В этой главе мы рассмотрим пять основных тревожных сигналов, способы реагирования на кризис и практические шаги, которые помогут избежать банкротства.

Решение: распознать кризис и немедленно принять меры

Шаг 1: Ознакомьтесь с 5 основными предупреждающими сигналами банкротства

Ниже приведены наиболее распространённые «финансовые красные флажки» в предпринимательстве. Появление любого из них требует повышенной бдительности, а если возникают сразу несколько, необходимо немедленно принять меры:

Оплата расходов компании из личных сбережений: если вы начинаете покрывать из личного счета аренду офиса, расходы на материалы или зарплату сотрудников, это означает, что денежный поток компании уже не позволяет ей функционировать самостоятельно.

Задолженность перед поставщиками более 60 дней: накопление просроченной задолженности может привести к прекращению сотрудничества со стороны поставщиков или к судебным искам.

Концентрация клиентов на одном источнике (более 70 % выручки): если основной клиент уходит или задерживает платежи, доходы мгновенно обрушатся.

Ежемесячные процентные расходы превышают выручку на 10 %: чрезмерная процентная нагрузка по кредитным картам или кредитам подрывает прибыль.

Отрицательный денежный поток в течение 3 месяцев подряд: расходы постоянно превышают доходы, при этом признаков улучшения ситуации нет, а остаток на счете приближается к минимальному уровню (см. главу 1).

Практические шаги:

- **Проверьте финансовое положение**

: проанализируйте таблицу денежных потоков за последние 3 месяца (см. главу 2) и отметьте, присутствуют ли вышеуказанные «красные флажки».

- **Настройте оповещения**

: в программе для ведения бухгалтерии (например, Simpany или Wave) настройте оповещения о «отрицательном денежном потоке» и «процентных расходах», чтобы получать уведомления при превышении пороговых значений.

- **Проконсультируйтесь с бухгалтером**

: заплатите 2 000 NT$/1 500 HK$ бухгалтеру за анализ ваших финансовых отчетов, чтобы определить степень серьезности кризиса.

Предупреждение: не думайте, что «ещё один крупный контракт решит проблему» — разовый доход не способен устранить структурные проблемы, а лишь отсрочит наступление кризиса.

Шаг 2: Немедленно сократите несущественные расходы

Когда загорается красный сигнал, первым делом нужно «остановить кровотечение» — сократить все расходы, которые не приносят непосредственного дохода. Это даст вам время на перестройку финансовой структуры.

Список сокращений:

•

Отказаться от подписок

: отключите неключевые цифровые инструменты (например, дорогое программное обеспечение для дизайна, перейдите на бесплатные версии).

•

Сокращение маркетингового бюджета

: приостановите размещение рекламы и перейдите на бесплатные каналы (например, публикации в социальных сетях, см. главу 17).

•

Смена места работы

: если вы арендуете офис, перейдите на коворкинг или работайте из дома

, чтобы сэкономить на аренде.

•

Отложить неотложные закупки

: отложить покупку нового оборудования, если только оно не принесет немедленного увеличения доходов.

•

Переговоры по фиксированным расходам

: договоритесь с арендодателем или поставщиками о рассрочке платежей или скидках, например, снизьте арендную плату с 20 000 NT$ в месяц до 15 000 NT$.

Практические шаги:

•

Составьте список расходов

: в Google Таблицах перечислите все расходы за последние 3 месяца, отметив «необходимые» (например, ведение бухгалтерского учета) и «сокращаемые» (например, печать визиток).

•

Установите цель по сокращению расходов

: запланируйте сократить общие расходы на 30 % в течение 3 месяцев, например, с 50 000 NT$ в месяц до 35 000 NT$.

•

Сделайте первый шаг

: на этой неделе откажитесь как минимум от одной ненужной подписки (например, от программного обеспечения, которым вы не пользовались после пробного периода, стоимостью около 500 NT$ в месяц).

Пример из практики: владелица кондитерской мастерской в Тайбэе, Сяо Я, обнаружив отрицательный денежный поток в течение двух месяцев подряд, немедленно прекратила рекламную кампанию стоимостью 3 000 NT$ в месяц, перешла на бесплатные публикации в Instagram и перенесла мастерскую домой, сэкономив 15 000 NT$ в месяц на аренде. Через три месяца её денежный поток стал положительным, и кризис был преодолен.

Шаг 3: Ведение переговоров с кредиторами

Если долги накапливаются (например, выплаты по кредитным картам или кредитам превышают 50 % чистой прибыли), одного сокращения расходов может оказаться недостаточно — необходимо проявить инициативу и договориться с кредиторами о отсрочке выплат или списании части долга.

Тайвань: процедура реструктуризации долга

•

Кому это подходит

:

лицам, общая задолженность которых не превышает 12 млн тайваньских долларов, неспособным погасить долги, но имеющим стабильный доход.

•

Процедура

: подать в суд заявление о реструктуризации долга и представить план погашения (например, выплата 50 % долга в 60 платежей

). Стоимость составляет около 10 000 NT$, включая гонорар адвоката.

•

Преимущества

: приостановка начисления процентов и взыскания задолженности, сохранение средств на основные жизненные нужды (в 2025 году — около 13 000 новых тайваньских долларов в месяц).

Гонконг: Добровольное соглашение с кредиторами (IVA)

•

Кому предназначено

:

лицам

с задолженностью от 50 000 гонконгских долларов, неспособным погасить долг, но имеющим желание его погасить.

•

Процедура

: нанять администратора по делам о банкротстве для разработки плана погашения задолженности и представления его на одобрение кредиторам. Стоимость составляет около 15 000 гонконгских долларов.

•

Преимущества

: позволяет избежать банкротства, сохранить кредитную историю, а также получить частичное списание долга.

Практические шаги:

•

Составьте список долгов

: в таблице Google перечислите все долги (кредитные карты, ссуды), включая суммы, процентные ставки и сроки погашения.

•

Связаться с кредиторами

: позвоните в банк или поставщику и спросите, можно ли продлить срок погашения или снизить процентную ставку. Например: «В связи с трудностями с оборотными средствами, можно ли разделить погашение задолженности по кредитной карте на 12 платежей?»

•

Обратитесь к специалистам

: в Тайване свяжитесь с Фондом правовой помощи (бесплатно), в Гонконге — с Управлением по делам банкротства, чтобы записаться на консультацию по переговорам о долгах.

Обратите внимание: не прекращайте выплаты самостоятельно, иначе вас могут внести в черный список кредитоспособности, что повлияет на возможность получения кредитов в будущем.

Шаг 4: Диверсификация рисков, связанных с клиентами

Если выручка чрезмерно зависит от одного клиента (более 70 %), то в случае его ухода или задержки платежей бизнес окажется в кризисной ситуации. Диверсификация клиентской базы является залогом долгосрочной стабильности.

Практические шаги:

•

Проанализируйте структуру клиентов

: проверьте выручку за последние 6 месяцев и рассчитайте долю каждого клиента в общем объеме выручки. Если доля одного клиента превышает 70 %, немедленно запустите программу по привлечению новых клиентов.

•

Ежедневные действия по привлечению клиентов

: каждый день связывайтесь с одним старым клиентом, чтобы узнать, как у него дела, публикуйте один профессиональный пост (см. главу 15) и участвуйте в одном онлайн- или офлайн-мероприятии.

•

Корректировка цен

: для клиентов с высоким риском (часто задерживающих платежи) повышайте цены (например, на 20 %), чтобы отсеять неблагонадёжных клиентов и привлечь новых.

Пример из практики: А-Фуй, фриланс-переводчик из Гонконга, получал 80 % дохода от одного клиента; когда тот внезапно прекратил сотрудничество, он едва не обанкротился. Он начал посещать мероприятия для стартаперов, еженедельно связывался с тремя потенциальными клиентами и за три месяца привлек пятерых новых постоянных клиентов, в результате чего риск потери дохода снизился до 30 %.

Шаг 5: Разработка плана действий в кризисных ситуациях

Чтобы в будущем не повторить ту же ошибку, составьте план действий в кризисных ситуациях, четко определив шаги, которые необходимо предпринять при появлении «красных сигналов». Это позволит вам быстро реагировать в стрессовой ситуации и минимизировать убытки.

Пример плана действий в кризисных ситуациях:

•

«Красный сигнал» 1: отрицательный денежный поток в течение одного месяца

→ сократить расходы на 20 %, отменить ненужные подписки.

•

«Красный сигнал» 2: отрицательный денежный поток в течение 2 месяцев

→ договориться с поставщиками об отсрочке платежей, запустить программу привлечения новых клиентов.

•

«Красный сигнал» 3: отрицательный денежный поток в течение 3 месяцев

→ подать заявку на реструктуризацию долга, приостановить непрофильную деятельность.

•

Резервный фонд на чрезвычайные ситуации

: средства, достаточные для покрытия расходов на проживание в течение 3–6 месяцев (см. главу 1), чтобы не допустить личного краха.

Практические шаги:

•

Составьте план действий

: в Google Документах составьте план действий на случай кризиса, указав условия срабатывания каждого «красного сигнала» и соответствующие меры.

•

Проведение симуляционных упражнений

: исходя из предположения, что в следующем месяце денежный поток будет отрицательным, промоделируйте процесс сокращения расходов и взаимодействия с кредиторами.

•

Регулярный пересмотр

: ежеквартально проверяйте план и обновляйте условия срабатывания в соответствии с изменениями в бизнесе.

История из практики: от грани банкротства к возрождению

Иллюстратор из Тайбэя по имени Сяо Вэнь на втором году своей предпринимательской деятельности оказалась в финансовом кризисе из-за чрезмерной зависимости от одного клиента. Когда основной клиент задержал платеж в размере 100 000 тайваньских долларов на целых 90 дней, ей пришлось использовать личные сбережения для оплаты материалов и аренды. Наблюдая, как остаток на счете падает с 50 000 до 5 000 тайваньских долларов, она каждый вечер лежала в постели, и её голова была заполнена цифрами долгов, а душа — страхом и беспомощностью. Она даже начала сомневаться: «Может, мне вообще не стоило открывать свой бизнес?»

По совету друзей Сяо Вэнь начала серьезно относиться к проблеме. Проанализировав денежные потоки, она обнаружила, что они были отрицательными три месяца подряд, а расходы на выплату процентов составляли 15 % от выручки — все «красные лампочки» загорелись. Она немедленно приняла меры: отменила подписку на программное обеспечение для дизайна стоимостью 2 000 NT$ в месяц и перешла на бесплатные инструменты; договорилась с арендодателем о снижении арендной платы с 20 000 NT$ до 15 000 NT$;связалась с банком, чтобы разделить задолженность по кредитной карте на 12 платежей, снизив ежемесячный платеж до 5 000 новых тайваньских долларов. Кроме того, она присоединилась к сообществу предпринимателей, еженедельно связывалась с пятью потенциальными клиентами и за три месяца привлекла трёх новых постоянных клиентов, благодаря чему доля отдельных клиентов в выручке снизилась до менее 50 %.

Через полгода денежный поток Сяо Вэнь стал положительным, и она накопила резервный фонд на случай чрезвычайных ситуаций в размере 30 000 NT$. Наконец-то она смогла спать спокойно, а в её душе отчаяние сменилось надеждой. Сегодня чистая прибыль её студии стабильно составляет 80 000 NT$ в месяц, и она с улыбкой говорит: «Кризис научил меня управлять финансами и сделал меня сильнее!» Этот пример показывает: сигналы о банкротстве не страшны — главное, вовремя принять меры, и тогда можно изменить свою судьбу.

Подводные камни

Игнорирование ранних предупреждающих сигналов: отрицательный денежный поток в одном месяце может быть лишь небольшой проблемой, но если не принимать меры в течение трёх месяцев подряд, это может перерасти в кризис.

Чрезмерный оптимизм: если думать, что «в следующем месяце всё наладится», и не предпринимать никаких действий, это только усугубит проблему.

Отсутствие учета долгов: если не отслеживать общую сумму и процентные ставки по кредитным картам или кредитам, легко недооценить нагрузку по погашению задолженности.

Зависимость от одного клиента: если доля одного клиента в выручке превышает 70 %, это равносильно тому, что вы передаете судьбу своего бизнеса в его руки.

Боязнь обращаться за помощью: нежелание обсуждать проблемы с бухгалтером или кредиторами может привести к упущенной возможности договориться.

Список действий

Проанализируйте денежные потоки за последние 3 месяца и проверьте, нет ли пяти «красных флажков» (отрицательный денежный поток, задолженность перед поставщиками и т. д.).

Составьте в Google Таблицах список всех расходов, отметьте пункты, которые можно сократить, и отмените на этой неделе как минимум одну ненужную подписку.

Проведите инвентаризацию всех долгов (кредитные карты, кредиты) и свяжитесь как минимум с одним кредитором для переговоров об условиях погашения.

Проанализируйте долю выручки от отдельных клиентов: если доля одного клиента превышает 70 %, свяжитесь на этой неделе с тремя потенциальными новыми клиентами.

Составьте в Google Документах план действий в кризисной ситуации, указав конкретные шаги по устранению каждого «красного сигнала».

Запишитесь на консультацию к бухгалтеру или юристу, чтобы оценить необходимость подачи заявления о процедуре реструктуризации долгов (Тайвань) или IVA (Гонконг).

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.