

Зверев Р.А.

# **21 совет** собственнику, как избежать **банкротства**



Р. А. Зверев

**21 совет собственнику,  
как избежать банкротства**

«Accent Graphics communications»

2012

**Зверев Р. А.**

21 совет собственнику, как избежать банкротства / Р. А. Зверев —  
«Accent Graphics communications», 2012

ISBN 978-5-457-14501-6

Эта книга о том, как уберечь себя (вас) от такого явления, как банкротство. Всего-то надо: не быть добреньким, не быть жадненьким... Не пытайтесь «проглотить» её залпом, это – пособие, с которым необходимо работать. Прочитав её один раз, перечитайте снова и снова. И постоянно возвращайтесь на её страницы, пока ведёте своё дело. Вам надо переспать с этой мыслью. И помнить о главном: об этом говорили всегда все Великие Администраторы.

ISBN 978-5-457-14501-6

© Зверев Р. А., 2012  
© Accent Graphics communications, 2012

# Содержание

Предисловие	6
Глава 1	7
Глава 2	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Р.А. Зверев**

## **21 совет собственнику, как избежать банкротства**

Эта книга о том, как уберечь себя (вас) от такого явления, как банкротство.

Всего-то надо: не быть добреньким, не быть жадненьким...

Не пытайтесь «проглотить» её залпом, это – пособие, с которым необходимо работать.

Прочитав её один раз, перечитайте снова и снова. И постоянно возвращайтесь на её страницы, пока ведёте своё дело. Вам надо переспать с этой мыслью.

И помнить о главном: об этом говорили все и всегда Великие Администраторы Революций – о кадрах.

Вовремя суметь разглядеть того, кто с тобой в бизнесе рядом, кому, наконец, ты доверяешь не только деньги, но и свою судьбу, а значит – жизнь...

## Предисловие

Я всегда гордился тем, что создал «маленькую империю» и был уверен, что мне ничего не грозит. Только процветание. Если бы знал в то время, насколько я беспечен. Не зря, по-видимому, несколько лет назад, возвращаясь мыслями вновь и вновь к этому состоянию, написал миниатюру «Беспечность»:

«Как же он беспечен, этот охранник банка. Дурашка! Вытащить его пистолет – раз плюнуть!»...

И Вальке сразу вспомнился ноябрь. Это было тринадцать лет назад, когда его расстреливали в упор...

«А стал ли я менее беспечен? Вряд ли!»

Или мы все такие, люди?

У меня так сложилась жизнь: семья – на западной оконечности России, я – в Азии. Бизнес в одночасье не перетащишь (мой – вообще не транспортабелен) вслед за детьми, семьей, поэтому вынужден был постоянно находиться в движении к ним, оставляя и, естественно, доверяя «другу семьи». Ибо на тот момент другого выбора у меня не было.

Мысли торговца оружием:

«Мне кажется, что прожил долгую жизнь, а воспоминания длятся всего-то секунду...».

«Чтобы чего-нибудь добиться, надо делать то, чего делать не хочется».

«Не ищи вчерашний день – думай, как войти в день завтрашний».

«Чтобы быть успешным, жена должна быть рядом».

«Синица в руках – это ореол бедности».

## Глава 1

Никогда и никому не доверяйте свой бизнес, не поручайте ведение его кому-либо больше, чем на один месяц.

Месяц – это тот самый оптимальный период, когда ещё не наступает фаза притуплённости восприятия бизнеса как такового. За этот период практически невозможно нанести ощутимый вред предприятию, но, с другой стороны, «у недоброжелателя» в ваше отсутствие появляется исключительная возможность хорошо изучить все слабые стороны фирмы, чтобы, впоследствии, использовать их в целях личного обогащения. Этот принцип я называю «пиявка». Несмотря на то, что пиявка – природный лекарь и на протяжении тысячелетий она действительно спасает больных людей, вместе с тем, пиявки, в отдельных случаях, могут быть и смертельно опасными. У человека вполне может наступить так называемая гемотропная реакция. Она означает: воздействие на кровь, быстрое разрушение эритроцитов с выходом содержимого в кровь. Вследствие такой реакции на гирудин, человек без помощи специалиста умирает...

Если вы хвалитесь, что бизнес в ваше отсутствие работает, как часы, считайте, что вы уже начали терять его.

Задумайтесь над составляющими: ведёте ли вы свой бизнес на полном доверии? Если «да» – кому доверяете безраздельно? Насколько хорошо знаете этого человека? Подводил ли он вас ранее по принципиальному вопросу? Налажен ли у вас учёт? В каком состоянии контроль? Применяете ли вы «золотой принцип советской системы» – ротацию кадров?

## Глава 2

Склад и что с ним связано (поступление, перемещение, отпуск товара) можно доверить только мужу (жене), сыну (дочери). Это самое важное в бизнесе.

Движение товара, каким бы он ни был, (столы, обувь, оружие, мармелад, марля, гвозди), должно отслеживаться только лицом из выше обозначенной категории лиц. Ибо товар – это кровь, текущая по сосудам предприятия. Это Жизнь Предприятия. А жизнь близкого человека можно доверить только самому близкому. Со школы мы знаем эту формулу бытия: ТОВАР – ДЕНЬГИ. Поэтому количество денежных знаков на счету – это показатель жизнедеятельности или усыхания фирмы.

Если это условие (склад) соблюдено у вас, то дальше читать мои записи не обязательно.

Хищения, как правило, происходят именно на участке: склад – фирма-реализатор. Всё гениальное, говорят, – просто! Но потери фирмы (ваши личные потери) от «работы» этой схемы могут быть колоссальными. Поверьте, пиявки сделают своё дело...

На моей фирме хищения происходили именно здесь. Представьте себе оптовую фирму, которая имеет деловые контакты с партнёрами из тридцати городов страны. Учитывая, что в некоторых городах было по несколько товариществ, занимающихся специфическим бизнесом, то количество фирм, реализующих мой товар, возросло до сорока-сорока пяти.

Так вот, схема, как оказалось впоследствии, была совсем простой. В ней участвовали, как правило, три-четыре человека. Это были: самый преданный человек, «друг семьи», он же – заместитель генерального директора, не менее преданный завсклад и экономист – самый честнейший человек (таких больше нет в природе!)

Сценарий был таков: отгружается, условно, 20 сейфов по 100 долларов каждый. А «уходит» не 20, как в накладной, а 22. Два сейфа теряются с помощью экономиста, которая, согласно функциональным обязанностям, отвечает за учёт и поступление денег за реализованную продукцию. В её отчётах два сейфа «сидят», как положено. Хотя они давно проданы четвёртым исполнителем – директором фирмы другого города и «барыш пиявок» уже осел на карточке «viza» заместителя генерального.

Специфика моего бизнеса помогала этим людям. Дело в том, что товар часто отпускался на реализацию, и это облегчало задачу экономиста «прятать концы в воду». А через месяц-два уже трудно было найти эти сейфы. Но, учитывая, что на самом деле товар – не сейфы, то потери фирмы (от одной «операции» самых преданных людей) составляли около 5000 долларов США. Много позже, когда предприятие уже стояло «на коленях», был раскрыт этот метод хищений. И то благодаря тому только, что я собственноручно (впервые за 15 лет) упаковывал в мешки штучный товар (каждая единица стоимостью 2500 долларов США), печатывал, скреплял пломбой для передачи груза в спецсвязь. Однако в накладной на отпуск товара на сторону, которую просматривал несколько дней спустя, оказалось, что «забыто» и не указано одно изделие (2500 долларов США).

## **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.