

**ЕВГЕНИЙ СОТНИКОВ**, управляющий партнер и ведущий консультант компании «BuisnessUp», эксперт в области управленческого консалтинга и финансовых инструментов компании. В 1997 году основал компанию «Логос», которая сегодня имеет 9 филиалов в разных городах Украины и является самым крупным образовательным центром в мире, сертифицированном по стандарту «Hubbard Management System».

В 2004 году приступил к консалтинговой деятельности. С 2004 по 2008 год консультировал холдинг «Фоззи-Групп» (сеть супермаркетов «Сильпо», «Фора», гипермаркетов «Фоззи», Неженский консервный завод). В 2008 году, стал совладельцем и ведущим консультантом консалтинговой компании «H-ART», а затем консалтинговой компании «Саид-Галиев&Сотников», специализирующейся в области финансового аудита и внедрения финансовых инструментов в коммерческих компаниях.

В 2014 году создал еще одну консалтинговую компанию «BuisnessUp». В течение последних 5-ти лет провёл более 50 успешных выездных консалтинговых проектов построения системного бизнеса, добившись роста доходности и уменьшения потерь компаний с оборотом до 4,5 млрд \$ в год.

## Вместо предисловия

Начнем с того, чем не является эта книга.

Данная книга не является очередным академическим пособием по построению гипотетического идеального бизнеса, написанного теоретиком, никогда не сталкивающимся с проблемами владельцев компаний.

Данная книга также не является сборником мемуаров бизнесмена в отставке, скрупулезно описывающему события давно минувших дней, которые сегодня интересны только самому автору.

Эта книга написана практиком и представляет собой сборник практических советов в отношении того, как не попадать в серьезные неприятности, находясь у руля развивающегося бизнеса.

Так случилось, что автор книги, реализуя выездные проекты управленческого консалтинга на территории СНГ, увидел определенные закономерности роста компаний, а также типичные проблемы, с которыми сталкивается почти каждый владелец. Было обнаружено, что развитие компаний идет по одному и тому же шаблону. Компании создаются, претерпевают краткосрочный этап быстрого роста, попадают в период долгосрочной стагнации и затем исчезают. Лишь немногим компаниям удается преодолеть некий рубеж и выйти если не на национальный, то хотя бы на региональный уровень.

Нечто подобное в свое время пережил и я, поскольку еще до начала консалтинговой деятельности создал свой собственный бизнес. Мне посчастливилось найти простые решения проблемам роста и упадка

в своей компании, которые позволили удлинить цикл ее жизни. Кроме того, эти решения позволили мне уйти от оперативного управления компанией и высвободить время для реализации консалтинговых проектов, а также того, чем я хотел заниматься в жизни. Эти же решения были использованы мною на консалтинговых проектах, что позволило многим моим клиентам избежать упадка и добиться непрерывного, устойчивого роста бизнесов. Назовем эти решения «построением системного бизнеса».

Выстраивая системные бизнесы, я сталкивался со всевозможными «странными решениями», принимаемыми владельцами и руководителями в попытках вывести компанию из кризиса, которые не только не работали, но, напротив, ухудшали ситуацию и ускоряли падение дохода. Эти решения были вызваны непониманием владельцами своих инструментов, а также того, как в новых условиях управлять бизнесом. Поскольку эти странности были типичными, а также вызывали некий эмоциональный резонанс, я начал писать и публиковать статьи, в которых просто и доступно описывал то, с чем сталкивался, и давал практические советы в отношении того, как «не наступать на грабли» в поисках нового способа управления бизнесом. Я не претендовал на популярность, — данное творчество было не более чем эмоциональным откликом на странности и нелогичности. Поэтому для меня было неожиданным узнать о том, что многие люди не только читали эти статьи, но даже пытались следовать приведенным в них советам.

Затем мои друзья и бывшие клиенты настоятельно рекомендовали мне систематизировать эти советы, написав книгу. Сначала я не воспринял это всерьез, долго отнекивался, но друзья были настойчивы, статьи продолжали пользоваться популярностью, и в какой-то момент я осознал, что книга действительно затребована.