

ПРОФЕССОРСКИЕ РЕЦЕПТЫ  
УСПЕХА  
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУХНЕ

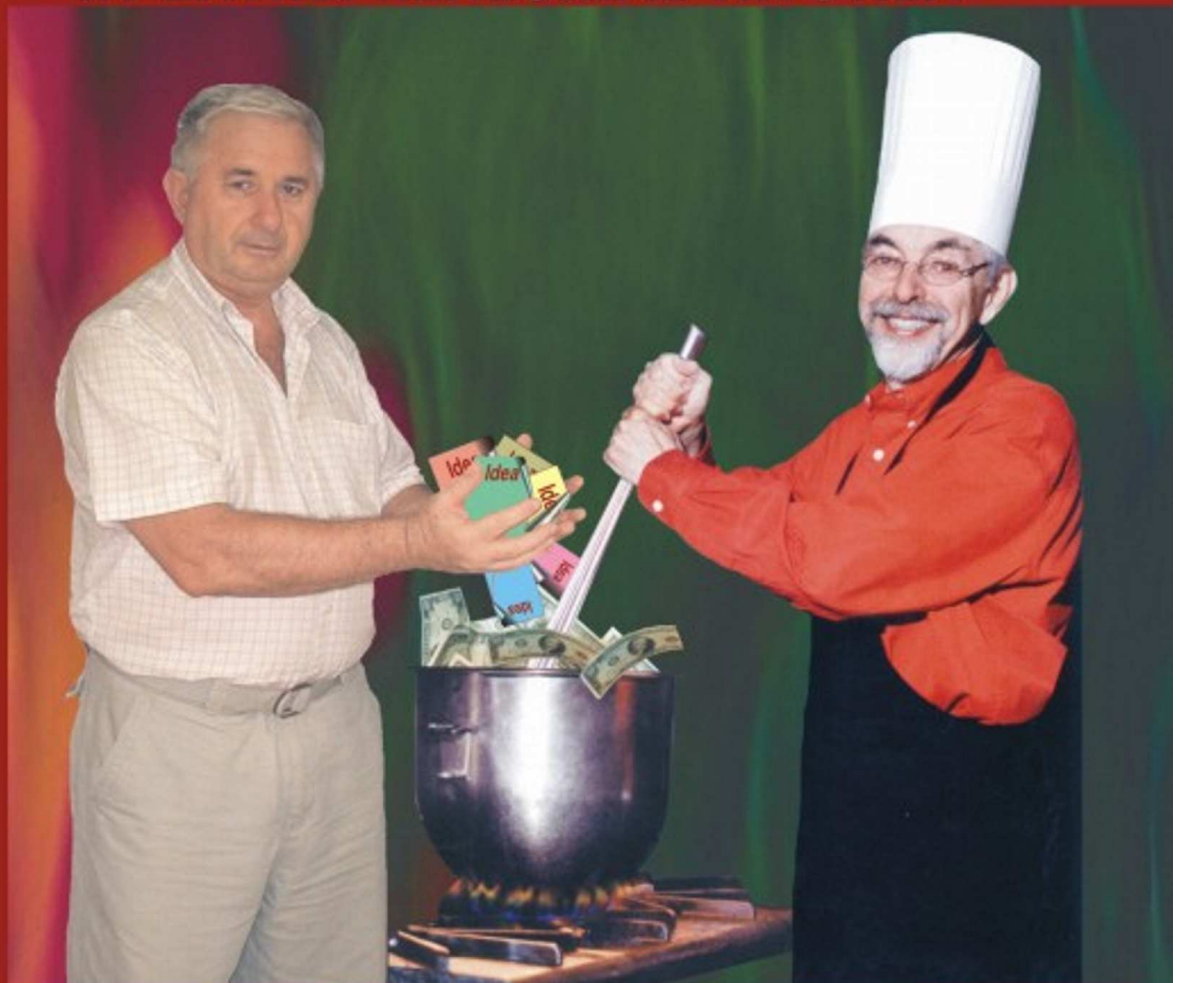
профессор Джерри С. Остерьянг  
профессор Олег З. Хуажев

THE PROFESSOR'S RECIPES  
OF SUCCESS  
IN ENTREPRENEURIAL KITCHEN

prof. Jerome S. Osteryoung  
prof. Oleg Z. Khuazhev

# THE PROFESSOR'S RECIPES OF **SUCCESS** IN ENTREPRENEURIAL KITCHEN

prof. Jerome S. Osteryoung  
prof. Oleg Z. Khuazhev



# ПРОФЕССОРСКИЕ РЕЦЕПТЫ **УСПЕХА**

профессор Джерри С. Остерьянг  
профессор Олег З. Хуажев

# В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУХНЕ

профессор Джерри С. Остерьянг

профессор Олег З. Хуажев

**ПРОФЕССОРСКИЕ  
РЕЦЕПТЫ  
УСПЕХА  
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУХНЕ**

Краснодар  
2009

УДК 330.101.542

ББК 65.012.1

О 76

**Остерьянг, Д**

О 76 Профессорские рецепты успеха в предпринимательской кухне / Джерри С. Остерьянг, Олег З. Хуажев – Краснодар: Издательский Дом – Юг, 2009. – 280 с.

ISBN 978-5-91718-030-4

Данная публикация для предпринимателей малых и средних форм хозяйствования, где рассмотрены вопросы ведения бизнеса.

При этом авторы, излагая свои доводы видения эффективного решения возникающих вопросов, на доверительной основе рассуждают о приоритетах, с определением значимых конструкциях построения бизнес-плана.

Определены возможные параллели ведения дел США и РФ.

Книга рассчитана на широкий круг начинающих и успешно ведущих свой бизнес предпринимателей.

ББК 65.012.1  
УДК 330.101.542

ISBN 978-5-91718-030-4

© Джерри С. Остерьянг, 2009

© Олег З. Хуажев, 2009

prof., Jerome S. Osteryoung

prof., Oleg Z. Khuazhev

**THE PROFESSOR'S  
RECIPES OF  
SUCCESS  
IN ENTREPRENEURIAL KITCHEN**

Krasnodar  
2009

UDK 330.101.542

BBK 65.012.1

O 76

**Osteryoung, J**

O 76 The professor's recipes of success in entrepreneurial kitchen / Jerome S. Osteryoung, Oleg Z. Khuazhev – Krasnodar: Izdatelskiy Dom – Yug, 2009. – 280 p.

ISBN 978-5-91718-030-4

This book is written for entrepreneurs-owners of different types (small, middle). It is discussed main tasks of making business.

In this case authors suggest their arguments of view of effective decisions of appearing questions, patiently tell you about priorities with define of main ways of creating business plans.

It is defined possible parallels of making business in USA and in Russia.

The book is addressed to wide number of entrepreneurs-beginners and entrepreneurs-professionals, making successful their business both.

BBK 65.012.1  
UDK 330.101.542

ISBN 978-5-91718-030-4

© Jerome S. Osteryoung, 2009

© Oleg Z. Khuazhev, 2009

## *Introduction (Содержание)*

<b>Accountants</b> .....	12
Бухгалтеры .....	13
<b>Administration (yuck)</b> .....	14
Бизнес-администрирование.....	15
<b>Advertising for a Cleaning Business</b> .....	16
Реклама, как эффективная форма бизнеса .....	17
<b>Angels</b> .....	18
Инвесторы ("ангелы").....	19
<b>Appropriate Dress in the Workplace</b> .....	20
Дресс-код на рабочем месте .....	21
<b>Believe in yourself to be Successful!!!</b> .....	22
Верьте в себя, чтобы быть успешным!!! .....	23
<b>Bigger is not always better!!!</b> .....	24
Больше – не всегда лучше!!!.....	25
<b>Be Careful of Bookkeepers</b> .....	26
Будьте осторожны с бухгалтерами .....	27
<b>Bringing in New Business</b> .....	28
Ведение нового бизнеса .....	29
<b>Bundling Products</b> .....	30
Сопутствующие товары .....	31
<b>Business Coaching</b> .....	32
Бизнес-коучинг (корпоративное обучение) .....	33
<b>Business Plan for a Meal Preparation Business</b> .....	34
Бизнес-план реализации продовольственных товаров .....	35
<b>Business Plan Info</b> .....	36
Информация в бизнес-плане.....	37
<b>Cash Flow</b> .....	38
Наличные потоки .....	39
<b>Challenges</b> .....	40
Вызовы.....	41
<b>Communication to Different Generations</b> .....	42
Общение с представителями разных поколений.....	43
<b>Consulting Business with a Friend</b> .....	44
Совместный консалтинговый бизнес.....	45
<b>Courses to Take</b> .....	46
Подготовительные курсы.....	47
<b>Credit</b> .....	48
Кредит.....	49
<b>Customer Abuse</b> .....	50
Недовольные клиенты .....	51
<b>Customer Greetings</b> .....	52
Приветствие клиента.....	53
<b>Customer Service</b> .....	54
Обслуживание Клиента.....	55
<b>Customer Service throughout the Organization</b> .....	56
Сервисное обслуживание клиентов организации.....	57
<b>Customer Service-Bad Customers</b> .....	58
Сервисное обслуживание конфликтных клиентов.....	59

<b>Customer Advisory Board</b> .....	60
Сервисный консалтинг: книга пожеланий клиентов.....	61
<b>The Customer Service Experience: A Holistic Approach</b> .....	62
Опыт обслуживания клиентов: целостный подход .....	63
<b>Dealing with Difficult Employees</b> .....	64
Взаимодействие с конфликтными служащими .....	65
<b>Dealing with Rejection</b> .....	66
Работа с отказами.....	67
<b>Dominance and Pricing</b> .....	68
Доминирование и определение цены.....	69
<b>Don't forget about the customer!!!</b> .....	70
Не забудьте о клиенте!!! .....	71
<b>Ego and Injury</b> .....	72
Эго и Рана.....	73
<b>Email Etiquette</b> .....	74
Этикет общения по электронной почте.....	75
<b>Employee Practice Liability Insurance</b> .....	76
Страхование гражданской ответственности служащего .....	77
<b>Employment and Partnerships</b> .....	78
Сотрудничество и партнерство .....	79
<b>Ethics and Integrity</b> .....	80
Этика и честность .....	81
<b>Exit 2</b> .....	82
Выход 2.....	83
<b>Exit Strategy</b> .....	84
Стратегия Выхода .....	85
<b>Eye Contact</b> .....	86
Визуальный контакт .....	87
<b>Family Business-Succession</b> .....	88
Передача семейного бизнеса .....	89
<b>Family Friendly Workplace</b> .....	90
Рабочее место, отвечающее интересам семьи .....	91
<b>Family Involved</b> .....	92
Вовлечение семьи в бизнес.....	93
<b>Fear</b> .....	94
Страх .....	95
<b>Fear in Letting a Worker Go</b> .....	96
Страх перехода на другую работу.....	97
<b>Financing Current Assets</b> .....	98
Финансирование текущих активов .....	99
<b>Finding Workers</b> .....	100
Поиск работников .....	101
<b>Finding Value in Your Workers</b> .....	102
Поиск достоинств в Ваших сотрудниках .....	103
<b>Finding Vendors</b> .....	104
Поиск поставщиков .....	105
<b>Fire Yourself Annually</b> .....	106
«Зажигайте» себя ежегодно .....	107
<b>Generation Y Managing</b> .....	108
Управление Поколением Y.....	109

<b>GPS</b> .....	110
GPS .....	111
<b>Having workers enjoy the workplace!!! Enjoy!!!</b> .....	112
Сотрудники должны наслаждаться своим рабочим местом!!! .....	113
<b>Holiday Season and Grateful</b> .....	114
Проведение эффективного сезона отпусков .....	115
<b>Identifying Talent</b> .....	116
Выявление Талан .....	117
<b>Importance of Accounting</b> .....	118
Важность бухгалтерского учета .....	119
<b>Independent Contractor</b> .....	120
Независимый подрядчик.....	121
<b>Industry Awareness</b> .....	122
Понимание промышленности.....	123
<b>Investing in Son’s Business</b> .....	124
Вложение в бизнес сына .....	125
<b>Is Greed Good?</b> .....	126
Действительно ли жадность хороша? .....	127
<b>Job Costing</b> .....	128
Оценка труда .....	129
<b>Joy</b> .....	130
Радость.....	131
<b>Keeping Workers Involved</b> .....	132
Вовлечение сотрудников в общее дело .....	133
<b>Kelly</b> .....	134
Заключение сделок купли-продажи.....	135
<b>Keys to Successful Startup</b> .....	136
Ключи к успешному открытию бизнеса.....	137
<b>Labor Shortage</b> .....	138
Нехватка трудовых ресурсов .....	139
<b>Last Sunday Article</b> .....	140
Последняя воскресная статья .....	141
<b>Late-paying Customers</b> .....	142
Клиенты-должники.....	143
<b>Leadership and Morals</b> .....	144
Лидерство и моральные принципы.....	145
<b>Leasing Triple Net</b> .....	146
Трехсторонний договор аренды.....	147
<b>Liability Insurance</b> .....	148
Страхование гражданской ответственности.....	149
<b>Looking at Your Organizational Chart in a New Light</b> .....	150
Пересмотр организационной структуры .....	151
<b>Market Research</b> .....	152
Исследование рынка.....	153
<b>Marketing questions</b> .....	154
Вопросы маркетинга.....	155
<b>Meetings so Important</b> .....	156
Такие важные совещания.....	157
<b>Microloans</b> .....	158
Микрссуды .....	159



<b>Motivating Part-Time Workers</b> .....	160
Мотивирование работников с частичной занятостью.....	161
<b>Multi-tasking</b> .....	162
Многозадачный режим.....	163
<b>Multi-level Marketing Companies</b> .....	164
Многоуровневые маркетинговые компании.....	165
<b>Multipliers Suppliers</b> .....	166
Умножение поставщиков.....	167
<b>Names are Important</b> .....	168
Названия важны.....	169
<b>Networking 2</b> .....	170
Установление деловых контактов.....	171
<b>New Customers' Prices</b> .....	172
Цены для новых клиентов.....	173
<b>New Ideas and Bootstrap Financing</b> .....	174
Новые идеи и самостоятельное финансирование.....	175
<b>New Years 2007</b> .....	176
Новый 2007 год.....	177
<b>New Employees</b> .....	178
Новые служащие.....	179
<b>Non-payment of Bills</b> .....	180
Неуплата счетов.....	181
<b>Older Workers</b> .....	182
Работающие пенсионеры.....	183
<b>Organization 2</b> .....	184
Организация.....	185
<b>Outrageous Customer Service</b> .....	186
Превосходное обслуживание клиентов.....	187
<b>Partnership with a LLC</b> .....	188
Товарищество с ограниченной ответственностью.....	189
<b>Patents</b> .....	190
Патенты.....	191
<b>Planning for Pandemic Flu</b> .....	192
Планирование на случай эпидемии гриппа.....	193
<b>Playing God</b> .....	194
Ведение разумного бизнеса.....	195
<b>Presenteeism</b> .....	196
Презентеизм.....	197
<b>Pricing Demand Curves</b> .....	198
Оценка кривых спроса.....	199
<b>Pricing for a Home Inventory Company</b> .....	200
Ценовая политика компании, специализирующейся на инвентаризации.....	201
<b>Prior Customers</b> .....	202
Бывшие клиенты.....	203
<b>Probation Period</b> .....	204
Испытательный срок.....	205
<b>Problem with Part-time Worker</b> .....	206
Проблема с работником на частичной занятости.....	207
<b>Problems after Start-up</b> .....	208
Проблемы на начальном этапе.....	209

<b>Product Quality</b> .....	210
Качество товара.....	211
<b>Product Where Inventor Goes to TV for Aid</b> .....	212
Изделие, с которым изобретатель идет за помощью на телевидение .....	213
<b>Profanity in the Workplace</b> .....	214
Сквернословие на рабочем месте.....	215
<b>Profitability per Customer</b> .....	216
Прибыль от одного клиента.....	217
<b>Promoting from Within</b> .....	218
Продвижение внутри компании.....	219
<b>Prototypes</b> .....	220
Опытные образцы.....	221
<b>Public Relations</b> .....	222
Связи с общественностью.....	223
<b>Purchasing from Vendors</b> .....	224
Покупка у продавцов.....	225
<b>Questions to Avoid during Interviews</b> .....	226
Вопросы, которых нужно избегать во время собеседования .....	227
<b>Read Before You Sign</b> .....	228
Читайте, прежде чем подписываете.....	229
<b>Religion in the Workplace</b> .....	230
Религия на рабочем месте .....	231
<b>Respect</b> .....	232
Уважение .....	233
<b>Revenue per Employee</b> .....	234
Доход от служащего .....	235
<b>Revenue Per Square foot</b> .....	236
Доход с каждого квадратного фута.....	237
<b>Running Out of Money after Starting-up</b> .....	238
Отсутствие средств на начальном этапе бизнеса .....	239
<b>Sales Growth Rates</b> .....	240
Уровни роста продаж .....	241
<b>Sales per Salesman</b> .....	242
Продажи посредством продавцов .....	243
<b>Sales Tax Question</b> .....	244
Вопрос выплаты налогов с продаж.....	246
<b>Severance Pay</b> .....	248
Выходное пособие .....	249
<b>Showing Emotions</b> .....	250
Демонстрация своих эмоций .....	251
<b>Signs and more signs</b> .....	252
Слоганы... и еще больше слоганов .....	253
<b>Situational Leadership</b> .....	254
Ситуативное лидерство.....	255
<b>Smoking on Your Property</b> .....	256
Курение на территории организации .....	257
<b>Social Time with Staff</b> .....	258
Социальное время с персоналом.....	259
<b>Starting Up a Pet-sitting Company</b> .....	260
Открытие компании по уходу за домашними животными.....	261

<b>Starting with No Money and Buying an Existing Business</b> .....	262
Старт без денег и покупка существующего бизнеса.....	263
<b>Tiredness and Energy</b> .....	264
Усталость и энергия .....	265
<b>Toughness</b> .....	266
Ментальная твердость .....	267
<b>Two wrongs do not make a right</b> .....	268
Скупой платит дважды.....	269
<b>Understanding Poverty</b> .....	270
Понимание бедности .....	271
<b>Vacations Forced</b> .....	272
Принудительный отпуск .....	273
<b>Web Presence</b> .....	274
Web-презентация бизнеса .....	275
<b>What is Success?</b> .....	276
Что такое успех? .....	277
<b>Workers' Compensation</b> .....	278
Страхование персонала.....	279

**Олег З. Хуажев**

Профессор кафедры экономики и финансового менеджмента  
Кубанского государственного технологического университета.  
Краснодар, РФ

**Джерри С. Остерьянг**

Директор Института бизнеса Университета штата Флорида, США

---

**Oleg Z. Khuazhev**

Professor of Economics and financial management department,  
Kuban State Technological University, Krasnodar, Russia

**Jerry S. Osteryoung**

Head of Institute of Business, State Florida University, USA