

артем медведев

с чего начать

МАЛЫЙ БИЗНЕС

как преуспеть



 ПИТЕР®

Артем Медведев

**Малый бизнес: с чего
начать, как преуспеть**

«Питер»

2011

Медведев А.

Малый бизнес: с чего начать, как преуспеть / А. Медведев —
«Питер», 2011

Как начать малый бизнес и преуспеть в нем? В этой книге дается пошаговый план открытия малого предприятия с нуля: поиск идеи, написание бизнес-плана, правильный выбор системы налогообложения, регистрация «ИП» и «ООО», найм сотрудников, управление расходами, организация продаж, оперативное управление и развитие бизнеса и многое другое. Вы найдете истории из реальной жизни, практические советы по ведению бизнеса в различных ситуациях, узнаете, какие ошибки чаще всего совершаются предпринимателями и как их избежать или минимизировать. Получите представление о том, как же на самом деле ведется бизнес в современной России и какие отрасли сейчас наиболее интересны с точки зрения успешности нового предприятия. Книга написана на основе богатого предпринимательского опыта автора, являющегося совладельцем четырех небольших компаний самых разных отраслей (авторемонт, спортивный досуг, торговля стройматериалами) и признанного в 2008 году лучшим предпринимателем Удмуртии. Издание предназначено всем, кто планирует открыть свой бизнес и сделать его успешным.

© Медведев А., 2011

© Питер, 2011

Содержание

Введение	5
Часть 1	8
Глава 1	8
Глава 2	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Артем Павлович Медведев

Малый бизнес: с чего начать, как преуспеть

*Хочется сказать слова благодарности:
Матери. Светлой памяти.
Супруге. Любимой, милой, нежной.
Моим вторым родителям. Вы очень заботливые.
Президенту Удмуртской Республики Волкову А. А. Человеку дела.
Друзьям по клубу предпринимателей «Лидер».
Сотрудникам. Порой мне кажется, что со мной работают лучшие
люди в стране.
Коллегам.*

Введение

Природа успеха

Несколько слов о том, отчего некоторые люди считаются успешными, а другие нет

Вопросы, что такое успех и как его достичь, во все времена волновали людей. Наверняка и вы спрашивали себя, почему одни имеют так много: машины, просторные квартиры, красивых жен, здоровых детей, а у других в жизни все как-то не ладится.

Меня самого волновало, отчего так происходит, потому что я рос в бедной семье, а учился в престижной школе. Мне бывало стыдно ходить по школе в старой одежде, но еще более неловко я себя чувствовал рядом с одетыми с иголки детьми богатых родителей. Сейчас я понимаю, что одежда – не самое важное в жизни. Но у каждого возраста есть свои иллюзии.

Слова «успех» и «успеть» чем-то похожи. Мы нередко удивляемся тому, сколько успевают сделать успешные люди. Да, успешность определенно связана со способностью многое успевать: и на работе, и в своих увлечениях – в спорте, коллекционировании, охоте, рыбалке, в личной жизни и в общественной деятельности.

Делаем вывод: успешность связана со скоростью, со способностью успевать делать большое количество дел в течение дня. Это правда, ведь известно, что всем нам отпущен примерно одинаковый срок жизни. И как же так получается, что уже к середине этого срока некоторые умудряются сколотить целые состояния, а другие едва сводят концы с концами? Времени было отпущено поровну, а результаты различаются очень сильно!

Но успех наверняка связан не только с умением многое успевать. Ведь дела бывают и ненужные, в этом случае человек попусту тратит силы! И тут мы приходим ко второму выводу: важно знать, что именно надо делать. То есть знать цель.

Знать цель и уметь правильно ее ставить – это неотъемлемые качества успешного человека. Это можно делать сознательно или бессознательно. Но, не имея цели в жизни, человек похож на частицу, находящуюся в броуновском движении. Теория броуновского движения проста: под действием неупорядоченных сил частица совершает неупорядоченные движения. Условно говоря, движется как попало. Куда она попадет через год, два, десять, не известно никому, включая саму частицу. Так и люди, которые не знают, куда они идут, скорее всего,

окажутся нигде. Вот мы и нашли первое слагаемое успеха – знать, чего ты хочешь. Знать, куда ты идешь. К чему завтра приведут решения, принимаемые тобой сегодня.

Цели у каждого разные. Представьте себе футбольные ворота. Они могут быть целью? Конечно, могут: это цель нападающего футболиста. Поразить ворота – его цель. Идем дальше. Представьте автомобиль – это тоже цель.

Большинство молодых людей мечтают приобрести автомобиль. Шикарный особняк в пригороде тоже является чьей-то целью. А каковы ваши цели? Поразмышляйте наедине с собой, вспомните, что вы любите, и составьте список своих приоритетов. Не пишите первое, что придет в голову: иметь шикарную иномарку, коттедж и много денег. Вполне возможно, что это не то, что вам нужно. Правильный выбор редко лежит на поверхности. Поэтому копните глубже этих банальностей.

В конце концов, даже если вы на самом деле мечтаете о машине и квартире, надо знать, о каких именно. А как без этого? Копейка – тоже автомобиль! «Хрущевка» на окраине города – тоже квартира. Это то, что вам надо? Нет? Тогда задумайтесь, что конкретно вам нужно.

Почему я так много пишу о целеполагании? Мудрецы Востока говорили, что глупый меняет мир посредством действия, а мудрый – бездействия. Имеется в виду, что мудрый трижды подумает, что и как сделать, прежде чем что-либо начать. Это кажущееся бездействие на самом деле – умственная работа. Прежде чем заняться предпринимательской деятельностью, подумайте хорошенько, для чего вам это, на самом ли деле это вам нужно и в какой сфере вы хотите себя реализовать. И только после этого приступайте к работе. Нет ничего обиднее, чем пройти длинный путь и понять – шел не туда. Поэтому перед началом пути следует тщательно продумать, куда он вас приведет.

Когда я сам впервые задумался о целях, мне было непросто понять, чего я на самом деле хочу. Первые недели две я не мог придумать ничего, кроме избитых «шикарной иномарки, виллы на море и много денег». Я даже брал журналы, выписывал модели автомобилей, смотрел, изучал цены. Потом прикидывал, сколько мне копить до покупки, – и понимал, что это не моя цель. Как только я стал конкретизировать свои тогдашние стремления, я осознал, что они для меня чужие! Мне никогда не потянуть все эти виллы, я вряд ли буду светиться на обложках журналов. Но я упорно несколько дней подряд думал о том, а что же тогда нужно мне? Поэтому постепенно отбросил весь тот пласт мусора, который нам навязывает общественное мнение, СМИ и реклама. И когда я раскопал себя самого из-под этой груды хлама, случилось нечто удивительное. Я почувствовал себя Личностью. Индивидуальностью. Осознал, что не похож ни на кого другого, увидел свои сильные и слабые стороны. Я как будто стал бриллиантом, побывавшим в руках ювелира, – грани моей личности засверкали, я понял собственную значимость! И, кстати, после этого по-новому посмотрел на многие вещи. Произошла переоценка ценностей: то, что казалось важным раньше, перестало быть таковым. Зато мечты, про которые я когда-то забыл, вспомнились снова и заняли достойное место в ряду истинных приоритетов. Уверен, что такое будет происходить с каждым, кто потрудится поразмышлять и понять, что ему нужно, что приносит ему пользу, что доставляет удовольствие. У вас есть к чему-то способности – не повод ли это выбрать хобби сферой своей деятельности? Что вам нравилось в детстве? Чем вы занимались и в чем участвовали в годы учебы в школе и университете? Кто из тогдашних друзей был вам особенно дорог? Вы поддерживаете с ним связь? Может, это ваш будущий компаньон? Нравится ли вам на самом деле то, чем вы собираетесь заниматься? Не ленитесь, отвечайте на эти вопросы. Пусть что-то вас расстроит, где-то вы сделаете неприятные открытия – лучше выяснить это сейчас, нежели пройти долгий путь и понять, что шел в неправильном направлении.

Со мной случилось так, что после работы с самим собой, после самокопания я обнаружил в себе столько скрытых талантов и резервов, что удивился: «Почему я не разобрался в себе раньше?» Скольких ошибок можно было избежать, сколько дел, которые продвинули бы меня

к успеху, я бы успел сделать! И поэтому о природе успеха я говорю в самом начале. Потому что более половины успеха – это правильно выбранные цели.

Итак, постановка целей – умственная работа, которую можно выполнять и дома, и на прогулке, и стоя в пробке. Казалось бы, это просто, но большинство людей редко утруждают себя такими мыслями. Не согласны? Тогда скажите, почему в мире так много неуспешных, больных, серых, безликих людей? Откуда их столько в нашем мире? Вот он парадокс: чтобы думать, ставить цели, понимать самого себя, не надо денег, не нужна специальная обстановка. И тем не менее почти никто не делает этого!

Когда цель поставлена, остается только двигаться к ней каждый день, каждую неделю, обходить препятствия, терпеть невзгоды. Рано или поздно вы ее обязательно достигнете. Вот на этом этапе нужны деньги, нужны усилия. Нужно упорство – не забыть свою цель в суете дней. Но для того, чтобы ставить цели, упорство и деньги не нужны. Поэтому сегодня же начните работу по целеполаганию.

Почему я вас тороплю: существует статистика, согласно которой, если вы не начали реализовывать свою идею в течение первых трех дней после того, как она пришла вам в голову, в 96 % случаев вы не возьметесь за нее уже никогда.

Не стоит думать, что цели надо ставить один раз и на всю жизнь. Вы развиваетесь, меняются и цели. Время от времени надо проводить их ревизию. Что касается того, как часто это делать, ответу своей любимой поговоркой: «Думать вообще полезно, а о себе – особенно!» Так что чем чаще вы будете думать, в том числе о самом себе, тем лучше для вас.

Если вы внимательно читали начало этой книги, то заметили, что природа успеха состоит как минимум из двух слагаемых. О первом, целеполагании, мы уже поговорили. Второму слагаемому скорости, то есть тому, как быстрее достигать своих целей, – будет посвящена вся книга. Я исхожу из того, что, во-первых, предпринимательская деятельность – это то, что вам нужно на самом деле. А во-вторых, лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным. Один из самых быстрых путей к богатству – свой бизнес. О нем и пойдет речь в этой книге.

Часть 1

Глава 1

Почему почти каждый может стать предпринимателем?

Здравствуйте, меня зовут Артем. В настоящее время я владею несколькими компаниями. Одна занимается продажей стройматериалов. Вторая – производством уличной мебели (скамейки, урны и прочее). А третий бизнес сезонный – зимой я заливаю каток, а летом на этом месте работает парк аттракционов. Кроме того, сейчас вместе с напарниками мы открываем автосервис, но еще неизвестно, что из этого выйдет. Я стал победителем престижного в нашем субъекте Федерации конкурса «Лучший предприниматель 2008» в номинации «Лучший молодой предприниматель». Так вышло, что еще в детстве я почему-то любил зарабатывать деньги. И делал это в меру своих возможностей: сдавал пустые пивные бутылки, продавал жвачку одноклассникам, даже вместе с братом организовал прокат нашего велосипеда за вкладыши от жвачек. Сейчас это кажется удивительным, но два ребенка из младших классов занимались тем, что называется «предпринимательская деятельность», и, стоит сказать, достигли впечатляющих успехов – наш общий капитал составлял более 700 вкладышей! Мы запросто могли считаться богачами в своем дворе!

Как вы знаете, в Советском Союзе предпринимательство было официально запрещено – впоследствии я не раз встречался с людьми, которые имели судимость за «спекуляцию», в том числе «валютными ценностями». Сейчас это кажется дикостью – посмотрите вокруг: на каждом шагу магазинчики, кафе, банки и пункты обмена валют, и никто не сидит за это! Напротив, государство официально заявляет: мы заинтересованы в развитии малого и среднего бизнеса! Как все поменялось! Отрадно, что в СССР прошло только мое детство, потому что иначе сидел бы сейчас в тюрьме. Кстати, как ни странно, но многие мои друзья рассказывают, что в детстве тоже использовали разные возможности заработать – кто-то продавал старые учебники, кто-то играл на вкладыши или фишки, кто-то выносил мусор из дома или заправлял кровать за небольшую плату от родителей. Почему у детей так сильно развит этот навык? Почему они так хорошо знают, как именно зарабатывать деньги? Вы никогда не задумывались над этим? И почему же тогда так много взрослых людей работают в качестве наемных работников? Интересные вопросы, не так ли? Отличный повод покопаться в себе.

На самом деле, почему в детстве у многих так развито чутье на выгоду, а большинство взрослых боятся вести дела самостоятельно? Возможно, причина в системе образования – она готовит наемных работников: учителей, врачей, инженеров, служащих. Учиться очень важно, это неоспоримо, но также сложно оспорить и то, что в школе поощряется послушание, спокойное поведение (сидеть на уроках надо тихо), и в школе нельзя быть «не как все». К слову, и в институтах точно такая же картина. Учимся мы все подолгу – сперва десять лет в школе, потом еще пять в университете. За эти годы человек привыкает быть послушным. Остается признать тот факт, что в нашей стране, как и во всем остальном мире, государственная система образования готовит послушных наемных работников. Поэтому и выходят из школ и институтов в основном люди, которые стремятся найти стабильную работу. Это не плохо и не хорошо, об этом уже писали и говорили много-много раз, что есть, то есть, и с этим не поспоришь. Но вот что я хочу отметить: ведь из-за того, что люди учатся быть наемными работниками, решение начать свое дело дается им, как правило, очень тяжело! Из этого можно сделать вывод: если вы хотите, чтобы ваш ребенок впоследствии занимался бизнесом, надо с детства прививать ему соответствующие навыки. Поощрять его мелкие заработки, приучать к труду и усердию,

устраивать на лето в лагерь труда и отдыха, вместе работать на приусадебном участке. Удивительно, но дети очень быстро схватывают, что такое сдельная оплата труда (работая, например, на сборе фруктов в Краснодарском крае).

Итак, в этой главе мы поговорим о моральной и психологической подготовке к ведению бизнеса.

Лично я, прежде чем зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, испытал такие муки разума, что словами и не передать! Почти три года готовился я к открытию своего бизнеса, а когда нащупал идею, еще шесть долгих месяцев никак не мог решиться уволиться с работы. Так что, если вам давно не дает покоя мечта стать бизнесменом, но отважиться вы все еще не можете, это нормально! Так и бывает! Можно сравнить это состояние с беременностью. Сначала вы понимаете, что произошло «зачатие» – идея открыть свое дело прочно засела в голове, вы уже не желаете работать по найму, и мысли только об одном! Но пока окружающие этого не замечают. В течение долгого времени вы копаетесь в Интернете, узнаете что-то через знакомых, обдумываете. Можно точно сказать, что голова ваша просто кипит от умственной работы. Много непонятно, еще большее вас просто пугает! Как платить налоги? Где найти толкового бухгалтера? А если люди не будут к вам ходить и делать покупки? Где взять товар, где найти денег? Вы начинаете изучать «Желтые страницы», «Бизнес-мир», ищете в Сети предложения и даже робко отправляете несколько писем по электронной почте, чтобы узнать, сколько стоит товар или оборудование. Спустя какое-то время вы понимаете, что вам нужен партнер, – этот момент можно сравнить с появлением животика у беременной женщины! Вы выставляете свою идею на обозрение всего мира и при этом чувствуете себя несколько неловко, ведь теперь все видят – вы «беременны»! Вернее, вы хотите начать свое дело. Одни поздравляют и поддерживают, другие, напротив, говорят, что у вас ничего не получится. Кто-то дает советы, кто-то указывает на ваши просчеты. Но если окажется, что недочетов в вашей идее набралось приличное количество, это еще не повод пугаться и откладывать дело. Хотя стоит признать, что на этом этапе обычно и «захлебывается» порыв у большинства начинающих предпринимателей. На самом же деле вместо того, чтобы отказаться от идеи, ее нужно всего-навсего доработать! Да, придется принять какие-то неудобные решения, чем-то пожертвовать (например, отказаться от того, чтобы нанять своих же друзей к себе в фирму, так как вы не сможете платить им хорошую зарплату в самом начале, и вам придется искать человека со стороны).

Самое сложное – это «родить». То есть начать. Не скрою, в первый раз придется помучиться, побегать, истратить немало нервов – аренда, регистрация, первые дни работы, когда клиентов еще мало или нет вообще, и вам страшно, а вдруг дело не окупится? Друзья и родственники начинают интересоваться, как все получилось? Это похоже на вопросы, которые задают молодой матери: «Ну что, как ребенок? Мальчик, девочка? Весит сколько? В кого пошел?» Только предпринимателя спрашивают: «Ну что, работаете? Как клиенты? Ходят? Выручка-то есть?»

И лишь спустя несколько лет, когда ваш «ребенок», ваше дело, подрастет, окрепнет и начнет приносить доход, вам полузавистливо будут говорить: «О, я смотрю, дело-то идет?! В новый офис переехали, ты машину прикупил новую! Молодец ты, бизнес вот ведешь, а я все никак не могу начать...» Родители тоже часто слышат: «Ой, какой хороший сынок! Какой большой уже стал! Вон как маме и папе помогает! А мы тоже через годик собираемся ребенка заводите...»

Я знаю, что часто решение начать свое дело принять очень сложно. А открытие первого бизнеса порой оказывается таким тяжелым делом, что у вас даже опускаются руки. Но это вполне естественно. Вас же не учили в школе, как открывать парикмахерскую или магазин одежды! Поэтому вам многое непонятно. Когда вы в первый раз сели за компьютер, вам тоже было непросто разобраться, что к чему. Или когда вы учились в автошколе – в самом начале каждый успевал подумывать: «Я никогда не выучу все эти правила!» А теперь вы прекрасно рабо-

таете на компьютере и запросто водите автомобиль. Так что, если вы, открывая свой бизнес, падаете духом, – соберитесь! Выпейте горячего чая с шоколадкой, отдохните и продолжайте работать дальше. У вас непременно все получится, если вы сейчас не остановитесь.

Если же вы только планируете заняться бизнесом, но вас пугают обилие сложностей, путаница в законах, акулы-конкуренты, то вот что я на это скажу. Вам предстоит долгий путь и по времени, и по дистанции. У кого-то он занимает год, у кого-то больше. Но если в течение одного-трех лет вы не бросили свой бизнес и продолжаете им заниматься, вы уже никогда его не оставите. Значит, у вас уже получилось и вы теперь предприниматель. Так вот тем, кого пугает этот путь в предпринимательство, я хочу задать вопрос: скажите, если вам предстоит преодолеть дистанцию в сто метров, сможете ли вы ее пройти за один шаг? Я не знаю ни одного человека, который был бы на это способен. Хотя сама по себе дистанция не сказать, чтобы уж очень большая, тем не менее вряд ли кому-то удастся ее преодолеть, сделав всего один или даже два, три, четыре шага. Зато я знаю очень многих людей, которые пройдут ее за сто или сто двадцать шагов. И вы тоже их знаете. И, кстати, являетесь одним из них. Значит, хоть стать предпринимателем непросто, это под силу почти каждому человеку! Если вы можете пройти стометровку за сто или сто двадцать шагов, то что мешает вам точно так же предпринять некоторые действия и реализовать свои задумки в области бизнеса? Конечно, в результате может оказаться, что ваша первоначальная идея была плоха и вы будете заниматься совершенно не тем, чем рассчитывали, но это обычная практика. Лично мне не раз приходилось менять свои планы. Например, когда вместе с партнерами мы искали место под ледовый каток, то сперва рассчитывали занять огромный пустырь вблизи оживленной улицы (представляете, какой поток посетителей был бы у нас!), но вышло так, что земля была отведена под иные нужды, и мы открыли каток неподалеку – во дворе школы. Тем не менее впоследствии я был рад, что тот пустырь оказался занят – мы столько времени и денег потратили на переоборудование пришкольного стадиона (который, в принципе, и ровный, и огороженный, и даже столбы освещения на нем были) под открытый ледовый каток, что просто не потянули бы затраты на организацию катка «с нуля» на неподготовленной площадке (без света, без раздевалок, с неровной поверхностью). И это нормальное явление – жизнь неизменно вносит свои поправки даже в самые гениальные и проработанные идеи.

Так почему же до сих пор люди в большинстве своем боятся самостоятельности, боятся лично управлять своим временем и деньгами и позволяют это делать государству, работодателю, рекламе? Наверное, кто-то все же хотел бы изменить свою жизнь и взять ее под свой контроль, но не знает, как это сделать. В самом деле, в школе же не учат принимать такие решения, в школе изучают физику, биологию и химию. Вот поэтому я решил написать книгу, которая помогла бы тем, кто хочет, но боится решиться или не знает, с чего начать свое дело. Книг по бизнесу, с одной стороны, много. Но с другой стороны, в основном это книги по отраслям – менеджмент, бухгалтерия, налоговое право, управление персоналом. Немало просто пустых книг, от которых возникает ощущение, что автору плохо заплатили, а он в ответ плохо написал. Читаешь их, а там никакой конкретики! Лично мне в свое время очень не хватало книги, которая давала бы, с одной стороны, нужный эмоциональный настрой, а с другой – конкретные советы по каждому шагу в бизнесе. Помню, что из всех книг по бизнесу мне особенно понравились книги Р. Кийосаки – может быть, потому, что он, в отличие от большинства авторов, не являлся теоретиком или консультантом, а сам сперва организовал несколько компаний, а уж потом написал, как это сделал и что ему помогло. Но, черт возьми, там написано про Америку, а не про Россию! Кроме того, в России так быстро меняется ситуация с законами, что некоторые хорошие книги середины-конца 1990-х сегодня уже неактуальны – правила изменились! Так что практического пособия по ведению бизнеса в России, можно сказать, нет! Эта книга – переложение личного опыта. Все, о чем здесь написано, я пережил сам, а не прочитал в другой книжке. В этом главная ее ценность: как вы знаете, знать дорогу и пройти по ней – это,

что называется, две большие разницы. В книге вы найдете множество полезной информации о тех важных мелочах, о которых не пишет ни один автор-теоретик, который преподает экономику в вузе. Как закрыть фирму, если вы проиграли в суде и должны заплатить кучу денег? Как можно без дополнительной оплаты вносить исправления в документы, которые заверяет нотариус? Почему можно самостоятельно устанавливать сумму уплачиваемых вами налогов? Как покупать автомобили и земельные участки за 50–60 % от их рыночной стоимости? Как покупать другие компании? И, наконец, как же на самом деле ведется бизнес в России и можно ли быть богатым, оставаясь при этом честным человеком?

Мне приходилось лично сталкиваться с каждой проблемой из описанных в этой книге: все, о чем я пишу, я испытал на собственной шкуре! Регистрацию, наем персонала, притязания налоговых органов, судебные разбирательства с другими фирмами. Ко мне приезжали с претензиями сотрудники ФСБ и прокуратуры, на мою компанию было открыто исполнительное производство в службе судебных приставов. Мне пришлось продать свою машину за долги компании. Но я и зарабатывал по несколько сотен тысяч рублей за месяц, объезжал всю Россию от Смоленска до Хабаровска. Я гонял машины из Москвы на Урал для перепродажи. Мне довелось побывать в Китае. Я долго жил и работал в Нью-Йорке, где и выучил английский язык. И, конечно же, меня отчислили из института, потому что на парах я писал бизнес-планы, вместо того чтобы конспектировать лекции. Все эти удивительные события случились до того, как мне исполнилось 24 года, и их на самом деле было много. Мне кажется, мой опыт может быть полезен другим.

Глава 2

Что такое бизнес и чем он не является

Бизнес начинается вовсе не с регистрации ИП (индивидуального предпринимателя) или ООО (общества с ограниченной ответственностью). Многие книги по бизнесу грешат тем, что фокусируются именно на этом этапе. А ведь прежде чем пойти в налоговую инспекцию, начинающий предприниматель проделывает колоссальную работу. Он ходит по городу, встречается с людьми, читает газеты, а его мысли привязаны к будущему делу. Он ездит в автомобиле и постоянно обдумывает свою идею. Совсем непросто организовать бизнес! Это требует полной самоотдачи: на некоторое время вы забываете обо всем и сосредотачиваетесь на таких проблемах, как аренда, поиск товара, выбор места, реклама, выкладка, персонал, налоги. Так что тот, кто считает, что бизнес начинается с регистрации ИП или ООО, заблуждается, ведь регистрация – это уже, можно сказать, реализация бизнес-проекта, но никак не его начало. Бизнес зарождается в голове – в уме постепенно вырисовывается его образ. Я уверен, что благосостояние человека, его судьба зависят от того, умеет ли он обдумывать свою жизнь, представлять свое будущее. Какой образ своего будущего вы формируете, того вы, по сути, и достигаете потом! А тот, у кого нет ясной картины, идет в никуда. Он ни к чему не стремится, поэтому и не добивается ровным счетом ничего. Его жизнь обыденна: в ней есть работа – «ни то ни се», есть друзья, которые на самом деле не друзья, а «так себе» – знакомые, приятели. Он живет скучно, так, как привык, как научили его родители, как живут друзья, как принято жить. К сожалению, таких большинство. В этом отношении у состоявшегося предпринимателя жизнь больше похожа на сказку, где волшебник взмахивает волшебной палочкой и его желания исполняются. Принял решение купить автомобиль – купил. Принял решение реализовать, например, идею пиццерии – появилась в районе новая уютная пиццерия. И так далее.

Почему предприниматели так сильно отличаются от других людей? Потому что они умеют преодолевать общее течение и не разделяют стремлений большинства только лишь к хорошей работе, кредитной машине, квартире в ипотеку и шопингу в выходные. Они вырываются из общего потока. И становятся сильными – настолько сильными (в моральном плане), что могут поставить себе цель и спокойно достичь ее. Попробуйте поплыть против течения реки? Непросто, не так ли? Про того, кто успешно плывет как по течению, так и против, можно сказать, что он сильный. И значит, у него хватит энергии приплыть туда, куда он захочет. Решил плыть к берегу – значит, к берегу. Решил обратно – значит, обратно. Но дело в том, что в этом заплыве никто не объясняет правил и выбирать направление нужно самому (например, к берегу). Однако вы же не знаете, этот ли берег вам нужен? Так и в жизни: никто ведь не объясняет нам законы, по которым устроена жизнь?! Поэтому всегда присутствует определенный риск: делаете что-то, и кажется, правильно делаете. А потом оказывается, что совсем не тем вы занимались. Или же в бизнесе: думаете, что идея верная, с ее помощью можно заработать, и бизнес будет прибыльным. Но никто этого не знает наверняка. И именно поэтому бизнес по праву считается рискованным занятием. Каждый из нас очень сильно рискует, открывая свое дело. Поэтому, когда начинающий предприниматель только еще обдумывает детали своего бизнеса, ему очень нелегко. Мысли роятся в голове, уверенность сменяется сомнениями. Идет напряженная умственная работа – вот с этого-то и начинается бизнес. С уверенностью заявляю об этом, и любой человек, который когда-то все начинал впервые, согласится со мной.

Что может помочь такому начинающему предпринимателю? Давайте обсудим.

Выражение «заниматься бизнесом» понимают по-разному. Можно подать заявление о регистрации в качестве ИП или ООО, получить свидетельство, но деятельность не вести – в этом случае де-юре вы занимаетесь бизнесом! Просто вместо отчетов о полученных прибылях или убытках вы будете сдавать «нулевки» (нулевые декларации). Можно не регистриро-

вать ничего, но при этом торговать на рынке молоком, картошкой, цветами или ягодами. В этом случае де-юре вы не можете называться предпринимателем, но де-факто это и есть самый настоящий бизнес (пусть и маленький). А еще бывает так, что под этим выражением понимают дорогие машины, шикарные офисы, сексапильных секретарш, разборки и многомиллионные контракты. Это, друзья, киношный бизнес. И к реальной предпринимательской деятельности он имеет малое отношение.

Реальный бизнес похож на марафонский бег или на лыжную гонку, когда вы бежите дистанцию в 30–40 километров. Многие считают, что делать бизнес – это значит заключить выгодный контракт, сразу заработать несколько миллионов долларов и больше никогда в жизни не работать. Если проводить аналогию со спортом, это похоже на то, как будто вы сразу выиграли бой за звание чемпиона мира в супертяжелом весе: покрасовались на ринге, нанесли несколько эффектных ударов, и вот, вы уже чемпион с чеком на солидную сумму. Давайте вернемся на землю: бизнес – это забег на длинную дистанцию. Вы бежите долго и изнурительно, экономите силы, отдыхаете на спусках, напрягаетесь на подъемах, смотрите, можно ли незаметно срезать (налоги, например). Так же справедливо сравнение с беговыми лыжами – я сам заядлый лыжник, и каждый раз, катаясь, нахожу все новые аналогии. Бизнес не всегда бывает простым и легким, гораздо чаще вам приходится преодолевать свою усталость, вы падаете, вам тяжело в первое время. Когда я в первый раз встал на лыжи, то с огромным трудом прошел дистанцию в 2 километра. Теперь, пять лет спустя, моя средняя дистанция составляет около 20 километров. Если вы еще не бизнесмен, но хотите узнать, как это – вести свой бизнес, я предлагаю вам следующий простой и действенный метод. В ближайшие выходные встаньте на лыжи и попробуйте проехать сразу 5 километров. Постарайтесь запомнить ощущения, которые вас посетят, – то же самое будет и в начале вашего дела. Вам будет хотеться все бросить, казаться, что это тяжело. Вы будете думать, когда же это закончится. Но наградой вам станет опыт, возможно, даже прибыль. Главное: чем дольше вы ведете свое дело, тем проще его вести! Как и в спорте, мастерство приходит только с опытом. Эти 20 километров, которые я пробегаю за раз сейчас, даются мне без видимого напряжения. Я привык к ним! И вы точно так же привыкнете самостоятельно вести свои дела и быть успешным человеком.

Итак, вести бизнес – непростое занятие, требующее выносливости и терпения. Это не многомиллионные контракты, в мгновение ока делающие вас богачом, а забег на длинную дистанцию.

Ниже приведен рассказ молодого предпринимателя Евгения Соболева, владельца компании «Light Pack», о его бизнесе:

– Меня зовут Женя, мне двадцать четыре года. Я родился и прожил большую часть жизни в Ижевске. Предприниматель, в бизнесе недавно, около двух с половиной лет. В 2006 году я вместе с несколькими товарищами стал заниматься изготовлением упаковки (в основном это пакеты, пластиковые и бумажные). Мы изготавливаем дорогие пакеты премиум-класса, их вы можете увидеть на выставках, презентациях, в них вам упакуют раздаточный материал. Особенно дорогими получают бумажные пакеты, не каждая компания может себе это позволить. Тем не менее клиенты у меня есть, какую-то долю на этом рынке я занимаю. Я не особо люблю себя хвалить, однако моими услугами пользуются некоторые из тех бизнесменов, которых у нас называют «олигархами».

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.