

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, государствен-

ная 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 лагеря 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. Многое 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! 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 станет приносить доход, вам полузавистливо будут говорить: «О, я смотрю, дело-то идет?! В новый офис переехали, ты машину купил 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 заводить...»

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 подумать: «Я никогда не выучу все эти правила!» А теперь вы прекрасно работаете 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 биз-

несе. 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.