

ЧАСТИНА 1

Бізнес: алгоритм
започаткування справи



Глава 1.

«Чи кожен може бути підприємцем?»



Не живіть в ілюзії, що це під силу кожному і, тим більше, з першої спроби.

Реальність така:

більшість бізнесів (особливо перших) закриваються у найближчі місяці після запуску

За загальним правилом і українським законодавством підприємцем може бути будь-яка повнолітня людина із цивільною дієздатністю⁷. Однак, це занадто абстрактне визначення, якщо дивитись на реалії. Закон дає право на зайняття підприємницькою діяльністю кожному згідно з вказаним вище критерієм, але на практиці цього не достатньо. І справа не тільки в ресурсах. Якби лише в них, то так, ви можете виступати інвестором для бізнесмена⁸. Бізнесмен – не просто людина з грошима, а саме та, яка розробляє та користується моделлю, яка приносить прибуток. І це включає окрім ресурсів, маркетингу, контролю багато складових, про які ми поговоримо далі.

Бажання займатися підприємництвом НЕ може бути спонтанним. Кожен має чітко розуміти, що власний бізнес не паңаця від проблем, які людина бажає вирішити. Це місяц. На відміну від інвестицій, де інвестор може чітко і певною мірою

7. Зокрема, виняток передбачається і для тих, хто перебуває у шлюбі до 18-ліття.

8. Різницю між ними двома ми розглянемо трохи пізніше більш детально у кінці глави.

гарантовано претендувати та отримувати прибуток на вкладені кошти, підприємництво може ГАРАНТУВАТИ лише втрату ваших коштів, а для того, щоб вони мали можливість перетворитись на прибуток треба добре працювати: спочатку над плануванням, а потім постійно над підтримкою бізнесу, його розвитком та контролем.

ПОКЛИКАННЯ

Найголовніше, що вирізняє підприємця від найманого працівника – він знає, що робити самостійно. Це внутрішній поклик, який змушує діяти. Стати підприємцем можуть ради-ти, але це має відчуті й зрозуміти сама людина. Рішення стати ним не має бути імпульсивним, а добре обдуманим і виваженим. Намір створити власний бізнес є вашим особистим ви-кликом вийти з зони комфорту. Ніхто вас про це не просить, ви самі маєте відчувати цю потребу, також підґрунтя для заняття цією справою.

Підприємець – це людина, яка твердо вирішила змінити не тільки своє майбутнє, але й своїх працівників та клієнтів. І робить це. І робить це на такому рівні, що її наміри та бажан-ня щодо результатів відповідають реальності, або ж перевер-шують задумане на ділі. Підприємець – той, хто розуміє весь концепт справи, якою буде займатись і йому лише місцями потрібні люди, які зможуть закрити його слабкі місця. А також ті, хто виконуватимуть обов'язки для досягнення цілей бізнесу.

Діяльність бізнесмена базується на безперервній винахід-ливості та гнучкості. Здібність підприємця швидко орієнтува-тись у процесах та адаптуватись до змін зумовлює виживан-ня його справи. Його діяльність має ґрунтуватись на розробці ідей та прийнятті рішень щодо них для відповідної реалізації. І вона повинна завжди працювати на його бізнес – в плані еко-номії на витратах та збільшення доходу.

УНІВЕРСАЛЬНІСТЬ

Якщо мова не ведеться про підприємця, який працює виключно сам на себе завдяки виконанню роботи власноруч (самозайнята особа, зареєстрована, зазвичай, як фізична особа-підприємець), то його не стосується вимір чи обмеження конкретною професією. В іншому універсальному найбільш популярному розумінні підприємець не повинен обмежуватись рамками професії, на яку вивчався. Він не має бути бухгалтером, юристом, маркетологом та всім іншим. Ні в якому разі підприємець не може бути підмінним працівником напихваті на всіх технологічних процесах у підприємстві. Завдання підприємця – охопити контролем усі процеси, запустити їх системно, підібрати правильні кадри та поставити їм потрібні задачі як функціональні та й організувати їх підзвітність та підпорядкованість, і надалі покращувати послуги та процеси, організовувати роботу підприємства так, щоби показники зросли від періоду до періоду. Але спеціалізовані задачі вирішувати з метою економії ресурсів, без досвіду у них підприємцем може зашкодити бізнесу. Додаткові витрати та ризики неодмінно будуть, до того ж, час на розбір певних незнайомих задач може бути не виправданим. При плануванні – заплануйте фахові консультації. Чинні фахівці у вільний час цим дуже часто займаються. Також подумайте над тим, хто є серед ваших знайомих, який за чашкою кави допоможе вам і дасть відповідь на деякі питання, які вам потрібні для запуску свого бізнесу, а в нього присутній такий досвід. Також подумайте за знайомих, які уже спробували робити свій перший бізнес, але в них не вдалося і дізнайтесь за їхні помилки та уроки, які вони отримали. Це ж стосується й успішних кейсів.

САМ СОБІ БОС

Ви самі визначаєте рід своєї діяльності. Самостійно будете свій шлях, яким обираєте іти. Саме ви приймаєте кінцеві рішення і несете за них відповідальність впродовж ведення своєї справи. Ви проявляєте свою волю як забажаєте – від усіх тонкощів бізнес-процесів до загальних організаційних аспектів. Над вами нікого нема, хто б управляв прийняттям рішень, за винятком потреб клієнтів, звісно.

Підприємець є насамперед центром прийняття рішень. Той, хто задає ритм діяльності. Той, хто завжди знаходить спосіб вийти з будь-якої ситуації, навіть якщо не прийняв усіх необхідних мір, щоб не ввійти в неї. На додаток, в бізнесі багато чого не залежить напряму від підприємця та працівників. Багато зовнішніх факторів впливають на ведення справи й ними можуть виявитися будь-які обставини – від затримки у поставці потрібних компонентів до світової пандемії. Підприємець щоденно повинен бути готовим до складнощів, до яких шукатиме шлях подолання. Не все буде так, як ви цього захочете, але ніхто вам не заборонятиме робити те, що ви забажаєте і так, як ви цього прагнете. Бути бізнесменом – це можливість отримати найбільшу міру всездозволеності у діяннях, яка обмежується хіба законом, а також у зв'язку з непередбачуваними обставинами реальності.

ЦЕ НЕ ЛЕГКО

Я не хочу бути наївним і запевняти читача, що це легко. Тому одразу скажу чесно, що насправді кожен (попри розмаїтість думок різних практиків і теоретиків, щиро чи ні) не може зробити бізнес. Кожен може хіба що зробити спробу, але треба розуміти, які можуть бути наслідки й чого це буде коштувати.

Якщо ви боїтесь, що вам буде тяжко, ваш чекатиме перетворення, вигорання, виснаження, то повірте, скоріше за все так і буде. Бути підприємцем – означає думати за всіх: за себе, своїх працівників, клієнтів, державу. Підприємництво – не та справа, де у вас зайнятість по графіку. Вам потрібно буде займатись практично цілодобово вашими справами, щоб тримати всі процеси під контролем. При цьому, я не маю на увазі, що ви будете змушені буквально сидіти за столом і не вставати з-за нього аж до світанку. Ні, але вам доведеться тримати в голові й записувати в нотатнику/мобільному перелік справ, викреслювати їх у міру вирішення. Підприємництво будується на десятках та сотнях таких маленьких питань, які потребують постійного вирішення. Вони безперервно поновлюються і їх виконання не можна ігнорувати.

ВАМ ЦЕ ТОЧНО ТРЕБА?

«Сім разів відміряй і один відріж» – як говориться в прислів'ї. Але не забувайте, що, крім того, щоб добре все обдумати потрібно покласти багато сил та ресурсів, щоб лише запустити бізнес, що не гарантує вам віддачі та успіху, на які ви очікуєте. Мало того, статистика проти вас і, скоріше за все, у вас не вийде з першого разу зробити успішний бізнес.

Чи влаштує вас життя без надмірних ризиків зі зрозумілими рамками на роботі, де ви працюєте (чи аналогічній їй)? Можливо, вам комфортно жити за чітким графіком з мінімумом непередбачуваних ситуацій та фінансових ризиків.

Втомились, набридло, хочеться спробувати щось нове – всі ці психологічні стани можуть бути наслідками перегорання на звичайній роботі, або ж прокрастинацією і хибним орієнтиром по зайнятості. Може вам просто потрібен відпочинок, а не бізнес як діяльність з підвищеним рівнем інтенсивної зайнятості?

ВИХІДНІ ГОДИНИ

Забудьте про все, що зруйнує контроль вашого бізнесу. У підприємця немає вихідних. Успішні підприємці працюють щодня – так, і на свій День Народження, і навіть на Різдво чи Новий Рік. У підприємців є вихідні години. Всі ці ілюзії, що все станеться само собою призводять до того, що щоразу треба виправляти хвости, помилки чи приймати втрати. Повинне бути систематичне виконання ряду деталей щодня. Від організації робочих місць для працівників – чи є світло, опалення/охолодження (в залежності від пори року); чи вчасно вони приходять; як справляється адміністратор; як з постачанням продукції; як з продажами; як з податками; як з виплатами зарплат; як з дотриманням соціального законодавства щодо відпустки працівникам та інше. Працівникам, але не вам. При цьому, це не означає, що коли ви налагодите свій бізнес до такого рівня, що зможете контролювати всі питання дистанційно (за допомогою камер та помічника/адміністратора), то ви не зможете залишатись подовше в ліжку вдома, приділяти більше часу собі на саморозвиток (фітнес-зал, спортивні заняття, довільне культурне дозвілля) та навіть подорожі. Але ви все одно повинні бути на зв'язку, де б ви не знаходились. І бути готовими затвердити те, чи інше рішення.

Підприємець, крім грошей, заробляє собі на вільний час. Його, при правильній організації та контролі усіх бізнес-процесів, значно більше, ніж у середньостатистичного працівника.

РОЗШИРЕННЯ МЕЖ

Ви можете звільнити будь-кого, але не самого себе від відповідальності за вашу справу. Але ви знаєте, чому у вас такі обмеження та ризики – ви можете прогоріти, втратити власні ресурси, які варті не однорічної зарплати середньостатистичного працівника. З іншої сторони, як противага, не-

має і меж у доході та горизонтах об'єктивного планування. На відміну від великого системного бізнесу, підприємець обов'язково ризикує. Саме це зумовлене моєю порадою №1 – не витратити всі заощадження на початок власної справи, вірогідність успіху все ж не може бути понад 50%. І це при повній підготовці, крок за кроком згідно з структурою цієї книги, яку ви читаєте. Початковий підприємець має обмежений невеликий капітал, у нашому курсі ми розглядаємо варіації з обсягом коштів від 5000 до 15000 дол. США. Якщо рухаетесь поступово і коректно, то ви примножите свій капітал. Далі вам відкриватимуться різні можливості, щоб безупинно заробляти без меж. Але всі межі визначаються особисто вами: завдяки правильним або хибним рішенням. Бізнес – це гра. Виважена і довгострокова. У неї треба вчитись і вміти грати. Не забувати про всі уроки, які ви отримуете на шляху. Можна бути в плюсі роками, а через одне неправильне рішення позбутися усього набутого капіталу та ще й опинитися в мінусі далеко від нуля.

МОТИВ

Хоч дехто робить акцент на великому та духовному у бізнесі (розв'язати наявну проблему/прогалину/зробити світ кращим), я акцентую на тому, що ти хочеш бути підприємцем, щоб робити гроші. Хоч це і не виключає першого. Треба чітко розуміти, що це не фантазія, а реальність. Щодня відбуваються процеси, спрямовані на принесення прибутку. Але якщо ти підприємець-початківець, то спробуй не закидати пафосні вислови про допомогу всім іншим, а забезпечити спершу самого себе і свою справу. Насправді це вже неабиякий внесок для суспільства і, найголовніше, для себе. Самозабезпечення великого вартує, воно не дається «просто так». Більша частина населення планети перебуває за межею бідності та, зазвичай, так і ніколи (або ненадовго) вибирається з неї.

Я не кажу, що добрі блага не повинні бути створені в результаті підприємницької діяльності, але в першу чергу це повинні бути результати, а вже з ними можна задумуватись над тим, щоб змінювати світ на краще. Змініть спочатку своє життя на краще (та членів своєї сім'ї), життя ближніх (працівників/колеги/партнерів), сплачуйте податки, а вже тоді думайте як допомагати всім іншим людям.

САМОВИЗНАЧЕННЯ

Не займайтесь справою,
яку любите, як бізнесом,
що не буде приносити доходів.
Для цього є термін «хобі».

Для початку потрібно зрозуміти, чи справді ви не можете не бути підприємцем. Що вам поточна фінансова ситуація і форма професійної діяльності (безробіття, праця за наймом і т.д.) настільки не подобається, що вам потрібно реалізувати свій потенціал в окремій сфері. Чи у вас є настільки потужна жага зробити свою справу, що це не дає вам спокою? Необхідно зрозуміти, який формат зайнятості для вас найбільше підходить. Це робота працівником, де ви перебуваєте в ієрархічних відносинах із босом та у залежності від нього? Або це самозайнятість на самого себе як ФОП (чи без реєстрації), що набуло особливого піка популярності у зв'язку з ковід-пандемією⁹. Можливо, для вас краще підходить підприємницька співпраця із партнером/партнерами, де ви розподіляєте між собою фі-

9. Самозайнятість – робота підприємця без залучення найманих працівників.

нансові ризики та організацію й управління справою. Чи вам таки комфортно брати на себе всі ризики та самостійно приймати всі рішення?

ЯКИЙ ФОРМАТ ЗАЙНЯТОСТІ ДЛЯ ВАС БЛИЖЧЕ?

<i>Самозайнята особа (фрілансер)</i>	<i>Працівник компанії</i>	<i>Колективний (партнерський) Підприємець</i>	<i>Індивідуальний (самостійний) Підприємець</i>
<i>Чи виконання поодиноких або комплексних замовлень через сайти фрілансу/соцмережі та вільний графік вас задовольнятимуть?</i>	<i>Чи зручно вам залишатись добре оплачуваним працівником на робочому місці, чи цього буде для вас недостатньо?</i>	<i>Чи комфортніше вам заснувати справу з кимсь із партнерів, розподіляючи фінансовий ризик та управлінсько-організаційні аспекти?</i>	<i>Чи ви об'єктивно впевнені у своїх силах та можливостях, щоб розпочинати самостійно власну справу без чиеїсь допомоги та підтримки?</i>

Щодо підприємництва з партнерами. У партнерстві мають бути прописані умови його здійснення: фінансування, розподіл повноважень, режим операційних нарад, відповідальність, зміна ролей у партнерстві за певних умов, фінансова мотивація, витрати на операційну діяльність партнерів, робота з кадрами та постановка їм задач, управлінський облік, реінвестиції, боргові зобов'язання партнерів (корпоративні та особисті), умови за яких партнери можуть вийти з бізнесу та алгоритм цього процесу. Важливо те, що керуючий партнер може бути лише один, який глобально є відповідальним за всі процеси у компанії. Інші партнери можуть мати окремі повноваження, але остаточна відповідальність має бути згідно з ролями та режимом підпорядкування.

Щодо індивідуального підприємця, то поставте собі питання, чи достатньо у вас досвіду працівником/самозайнятою