

СЕРГЕЙ ГЕРАЩЕНКО

ВЫЖИВШИЙ
В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

12+

Сергей Геращенко

Выживший в малом бизнесе

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42656396

SelfPub; 2019

Аннотация

Из этой книги вы узнаете обратную сторону малого бизнеса. У него есть изнанка, с которой предприниматели ежедневно контактируют. Вы узнаете всю правду без прикрас, а после сможете сформировать полное представление о мире предпринимательства. Эта книга будет одинаково полезна как действующим предпринимателям, которые прошли рубеж в 3 года, так и тем, кто только задумывается начать свое дело. Вы узнаете тонкие моменты построения и развития полностью белого бизнеса в России и поймете, что это возможно.

Предисловие

Только 3,4% малых бизнесов преодолевают рубеж в 3 года, остальные разваливаются. Вдумайтесь в эту цифру, насколько она мала.

Сейчас практически каждый хочет быть предпринимателем, думая, что это легко и просто. Огромное количество бизнес-тренеров, школ предпринимательства, гуру личного роста, судя по рекламным слоганам, могут научить абсолютно любого человека делать бизнес. Неважно образование, наличие своего капитала, опыт, компетенция – было бы желание. Сайты, социальные сети, видеоматериалы пестрят «успешным успехом», заряжая людей мотивацией.

Картинка успешной жизни очень подкупает, но задумайтесь о том, что остается за кадром. И если все так просто, то почему компании с треском лопаются, а предприниматели теряют деньги, надежды и время.

Из этой книги вы узнаете обратную сторону малого бизнеса. У него есть изнанка, с которой предприниматели ежедневно контактируют. Вы узнаете всю правду без прикрас, а после сможете сформировать полное представление о мире предпринимательства.

Эта книга будет одинаково полезна как действующим предпринимателям, которые прошли рубеж в 3 года, так и тем, кто только задумывается начать свое дело.

Вы узнаете тонкие моменты построения и развития пол-

ностью белого бизнеса в России и поймете, что это возможно.

Кто я такой, чтобы писать книгу?

Меня зовут Сергей, мне 35 лет, и я предприниматель. До сих пор не могу называть себя бизнесменом, так как в моем восприятии «бизнесмен» – это что-то большое, до которого я пока не дотянул. Я владелец авиаагентства «Sky Market».

Моей компании «Sky Market» уже 12 лет, я основал ее с нуля и прошел долгий путь. Это мой первый и единственный бизнес, которым я пытаюсь управлять уже 12 лет, предпринимаю попытки, поэтому и предприниматель.

В книге я подробно описал свой путь: как я начал, с какими трудностями сталкивался, как я с ними справлялся, какие решения послужили толчком к развитию, а какие ошибки могли стать финишем в бизнесе.

Многие из вас найдут в ней бизнес-лайфхаки и воспользуются моим опытом. Я уверен, что моя точка зрения не понравится половине из тех, кто прочтет книгу, а половина из оставшейся половины просто категорически с ней не согласится. Будут и те, кто посмеется. Но девиз моей книги, равно как и всей моей предпринимательской деятельности, будет утверждение: работать по-белому в России возможно!

Если я живу и работаю в России, то должен принимать установленные законом правила игры и соблюдать все тре-

бования государства, например, платить налоги. Иными словами, я должен вести бизнес честно и по-белому.

Уверен, что одним из ключевых навыков предпринимательства является умение критически оценивать информацию и анализировать ее. Я сам очень люблю читать, особенно ценным я считаю опыт успешных людей. Свою точку зрения я никому не навязываю, каждый предприниматель сам выбирает свой путь. Идеальных рецептов успеха не существует. Но если мой личный опыт и убеждения помогут кому-то при построении собственного бизнеса, то миссия моей книги выполнена.

У многих людей на разных жизненных этапах возникает желание отдавать что-то, делиться чем-то. У меня тоже возникла такая потребность, и поэтому я делюсь с вами самым ценным, что у меня есть, – своим опытом.

Все, что написано в книге, – исключительно мой опыт, не истина, не призыв делать именно так.

Классика жанра: с чем я пришел в бизнес

Убеждения советского воспитания

80% предпринимателей, добившихся определенных результатов, родом из какой-нибудь Куеды. Тут все соблюдено, я родился в городе Сосновоборск.

Красноярского края. Город в 30 км от Красноярска, он «вырос» из рабочего поселка вокруг Красноярского завода

автомобильных прицепов (КЗАП). Завод уже давно закончил свою деятельность, затем был разграблен на цветмет, потом частично разобран и частично занят предпринимателями для производства более нужных в то время вещей.

Мои родители еще в советские годы приехали в Сибирь из западной части страны, чтобы поднимать завод. Они проработали на нем всю жизнь до его закрытия, а после продолжили жить в замечательном городе Сосновоборск. Других крупных предприятий в городе не было, поэтому после закрытия завода уровень жизни немногочисленного населения стал стремительно падать.

В этом городе прошло мое детство и юность.

Родители дали мне прекрасное воспитание в лучших традициях советских рабочих. Они были кристально честными, мега порядочными, воспитанными, законопослушными, идеальными советскими людьми без каких-либо предпринимательских жилки и мышления. Я был послушным, более чем хорошо учился и не обладал ни одним навыком и талантом, чтобы задумываться о предпринимательстве или собственном бизнесе. Я рос, ничем не выделяясь, и мыслил, как все нормальные люди, из которых, как правило, вырастают прекрасные работяги.

Как высшее образование влияет на развитие предпринимательских навыков

Закончив школу практически отличником (с тремя чет-

верками), я пошел поступать в вуз на бесплатное обучение. Так, посетил несколько институтов: выбирал, «кто будет достоин такого умного парня».

Тут я впервые столкнулся с реальностью жизни, к которой не был готов. Для поступления в вузы Красноярска в 2001 году с диким конкурсом на бесплатное обучение требовалось что угодно, кроме знаний и оценок. Если конкретно, то нужны были деньги и связи, а у моих родителей их не было.

Я никуда не поступил, и на горизонте замаячили кирзовые армейские сапоги. Но произошло чудо: я узнал о наборе на платное обучение с продленными сроками зачисления за приемлемые деньги в филиал Санкт-Петербургской академии гражданской авиации. А чудо в том, что мои родители смогли сделать невозможное – нашли деньги на старт моего обучения. Они много раз делали невозможное и так изящно, что я даже не подозревал, насколько бедно мы жили. Я существовал в иллюзии, что у нас все не так уж и плохо. Огромное им спасибо за мое счастливое беззаботное детство.

Я учился на очном два года, а последующие годы моей учебы должны были

проходить в Санкт-Петербурге. Но это уже другие деньги за семестры и проживание. Кирзовые сапоги замаячили перед мной с новой силой. И снова чудо, только уже в облике моей старшей сестры. Она уже работала, у нее были связи, и мыслила она не так, как родители. Благодаря ее связям меня перевели на второй курс в Красноярский вуз СибГАУ, эко-

номический факультет, маркетинг. Сестра очень сильно повлияла на мое мышление, которое дало старт моим амбициям и зародило любовь к авиации.

Именно институт сформировал во мне нужные для предпринимателя навыки.

Я учился на платном очном. С одной стороны, я должен был ежедневно посещать пары, а с другой – мне нужны были деньги, чтобы платить за их посещение.

В 2004 не без помощи моей сестры я, молодой и без опыта, получил должность эксперта по рейсам в авиакомпании «AiRUnion», отдел регулярных пассажирских перевозок. Позже я стал экспертом-аналитиком по управлению доходами и при этом продолжал учиться очно.

Учебу я посещал редко, согласовывая с руководством на работе время моего отсутствия за счет отпуска.

Ключевой навык, который я приобрел за годы учебы, – умение договариваться. Нет нерешаемых задач. Я научился находить подход к каждому преподавателю. Я не покупал экзамены, как можно подумать, я вел переговоры, доказывая важность практических знаний перед теорией. Естественно, я сдавал зачеты и экзамены на общих основаниях. С реальным трудовым опытом это было легко.

Диплом я писал по запуску своего собственного бизнеса, который на момент защиты уже полгода как был запущен. Самое смешное, что на защите я получил оценку «четыре», потому что не убедил комиссию, что я смогу это реализо-

вать. Хотя бизнес уже работал.

Есть мнение, что высшее образование не имеет особого значения для успеха в бизнесе. Я же категорически настаиваю, что образование важно, так как встречаю предпринимателей, которые не умеют элементарно грамотно писать письма и оформлять свои мысли. Они не знают базовых вещей, и иногда это так смешно, что даже не смешно.

Идеальный работник со слабенькой мечтой вырасти до начальника

Если берешься за какое-то дело, делать его нужно максимально хорошо. Нужно выжимать из себя максимум. Неважно, моешь ты посуду или управляешь рестораном – делай это хорошо.

Я по жизни перфекционист, поэтому и в работе старался изо всех сил. Я мечтал о карьере, а потом дорости до начальника и, может, стать топ менеджером. Особых амбиций на тот момент не было, во мне прочно сидели стандартные установки советского времени на бедно-средненькое существование до конца своих дней.

Я был идеальным работником и как-то даже написал письмо руководству о важности профессионального развития. После был отправлен в Москву на обучение по курсу «Авиатранспортный маркетинг». Как же я кайфанул от Москвы. Я сразу полюбил ее за этот ритм, за это ощущение великого. Тогда я и решил, что когда-то я туда перееду. И это до сих

пор не реализовано, но в планах.

Свободная ниша

Одновременно со мной на работу в наш отдел пришел еще один парень, Андрей. Мы были единственными мужчинами в отделе. У нас оказалось много общего, и мы часто общались и в нерабочее время.

Именно он стал вкладывать в мою голову мысль о том, что все может быть как-то иначе, что есть еще варианты, кроме работы по найму.

В моей голове стали зарождаться идеи, но окончательный взрыв сознания и переосмысление ценностей случились позже.

Знаете, какой книгой поделился со мной Андрей – она навсегда изменила мое сознание и дала мне старт как предпринимателю – «Богатый папа, бедный папа». И я даже слышу, как вы сейчас насмехаетесь, типа «такая банальщина». Сейчас, во время переизбытка информации, это кажется смешным, но тогда она стала для меня откровением.

В 2006 году я осознал, что бизнес возможен и для меня. Разумеется, это были наивные размышления без какого-либо понимания, чем заниматься.

Понимание стало приходить позже. До 2006 года авиационный рынок Красноярска был монопольным, но случился перелом, и в городе стали появляться новые авиаперевозчики. Им нужно было продавать авиабилеты, а в городе из авиа-

касс была только одна сеть, принадлежащая авиакомпании монополисту. Уловили связь? С развитием конкуренции возник спрос на авиакассы. Я сразу понял и осознал перспективы новой ниши, окунувшись с головой в агентский бизнес.

Шучу! Все было совсем не так, хотя для книги звучало бы красиво.

Среди близких знакомых был человек, который это понял и сделал, причем успешно. Он всем своим видом и примером транслировал: «Эй, давай, делай так же, у тебя получится». Он, точнее это была она, так и говорила прямым текстом: «Делай».

Недолго думая, хотя нет, долго, конечно, ведь я был неуверенным и нерешительным (советское воспитание), собрал себя в кулачок, заручившись поддержкой близкого друга и банка, давшего небольшой кредит, с головой кинулся в омут нового опыта. С основной работы я пока не увольнялся: мало ли, вдруг не пойдет.

Фундамент моего бизнеса

Когда ко мне в голову стали приходить идеи о бизнесе, словно по волшебству, рядом появлялись новые люди из другой реальности. Они ездили на хороших авто, ходили в рестораны, одевались иначе и могли за вечер потратить больше, чем я зарабатывал за месяц. А еще их окружали красивые девушки. Все это мотивировало. Мне тоже так хотелось. Я хотел денег, хорошее авто и прочих артефактов успеха.

У меня до сих пор есть некие комплексы с детства, в котором не было особых изысков, дорогих игрушек и вещей. Это до сих пор меня мотивирует. Мне и в 35 постоянно хочется все новые и новые «игрушки», только они стоят значительно дороже, чем в детстве.

В общем, жажда лучшей жизни привела к тому, что в марте 2007 года появилось авиаагентство «Sky Market».

Над неймингом в то время я не особо задумывался, да и вообще понятия упаковки тогда не существовало.

Организацией всего процесса от поиска офиса для аренды до нахождения первых клиентов занялся мой близкий друг Алексей. Мы гордо именовали себя директорами, я – генеральным, он – исполнительным. С огромным энтузиазмом и сильнейшим энергетическим зарядом мы занялись делом.

У Алексея был врожденный талант организатора и продавца. За первый год работы, пускай и на трендовом рынке, он умудрился заключить огромное количество договоров. Мы действовали несистемно. Бизнесу нигде не учились, не было ни бизнес-школ, ни такого количества информации на тему бизнеса. Мы все делали интуитивно, ошибались, пробовали и пытались построить систему.

В первый год работы судьба свела меня с еще одним человеком, который по сей день остается самым близким и самым преданным сотрудником компании и является сейчас моим заместителем. Это мой тезка Сергей, человек, с которым мы дружили с первого класса и до окончания школы.

Потом он на некоторое время пропал из поля зрения, получил образование бухгалтера и опыт работы, а в 2007 году принял предложение пойти ко мне работать по специальности.

С его появлением бизнес стал обретать системность. Мы начали строить бизнес-процессы, системы контроля и отчетности. Совместно решили, что бизнес с самого начала будем вести по-белому и прозрачно. В те времена это звучало абсурдно, впрочем, как и сейчас.

Большинство начинает с нуля

История каждого бизнеса имеет свое начало. Кто-то рассказывает о великой идее, которую он закладывал у истоков, например, помогать другим людям. Это больше относится к сфере предоставления услуг, где определенный продукт решает перечень задач клиента. У кого-то бизнес появился, потому что звезды сошлись: озарила гениальная идея. Кто-то унаследовал компанию от родителей, или они его научили, передав навыки и опыт из своего дела. А кто-то банально хочет жить красиво, иметь большие деньги. Бизнес – отражение личности его создателя.

Для собственного дела всегда нужны деньги, мотивация, время, навыки и опыт работы в определенной сфере. Предпринимательство – это особый склад мышления, поэтому невыполнимых задач тут нет, находятся деньги, время и прочие ресурсы. Главное – не отступить.

Как и большинство, в бизнесе я начал с нуля, стартовал на кредитные деньги, учился на собственных ошибках, постепенно развивая свое дело и прокачивая свою личность.

Мой подход таков: лучше начать делать, как умеешь, и делать максимально хорошо, насколько ты можешь. А если вынашивать планы, ходить за мотивацией по тренингам, просчитывать и продумывать возможные варианты до бесконечности, так этот процесс затянется на долгие годы, а в итоге будешь знать, как открыть, но ничего по факту не сделаешь.

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.