

A man with a serious expression is wearing a golden crown and a large, cylindrical metal helmet. He is positioned in front of a blurred background of bookshelves filled with books. The lighting is dramatic, highlighting the man's face and the metallic texture of the helmet.

В2В Навигатор. Практика выживания одинокого бизнесмена

Екатерина Гаврилина

18+

Екатерина Гаврилина

В2В Навигатор.

Практика выживания одинокого бизнесмена

<https://litres.ru/74475897>

SelfPub; 2026

Аннотация

Слушайте сюда, бывшие титаны найма и жертвы собственной наивности! Вы провели в теплом болоте холдингов по 20–30 лет, привыкли грести полномочия экскаватором, презентовать проекты, будто вас воспитала банка Редбулла, и носить алюминиевую кастрюлю вместо тиары. Вы верили, что масштаб корпорации — ваша заслуга. Но система оптимизировала косты, и вы вылетели на мороз. И вот вы открыли свое дело. Сорвали «иллюзии в кокошниках» о легком богатстве и очутились в оглушительном одиночестве в 5 утра перед пустой взлетной полосой и тотальной финансовой ответственностью. Знакомо? «В2В Навигатор» — это не стерильный учебник и не розовые сопли об успешном успехе. Это жесткий, циничный гид по выживанию в океане российского бизнеса от практика. Здесь нет места подорожникам и святой воде — только сухой расчет, Unit-экономика и технологии. Книга написана отвязно, просто и

дорого. Рискните безопасной клеткой ради истинного масштаба Создателя. Включайте мозги, берите калькуляторы. Мы взлетаем.

Содержание

Введение.	5
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Екатерина Гаврилина

В2В Навигатор.

Практика выживания одинокого бизнесмена

Введение.

Введение. Реальный бизнес против иллюзий
**Анатомия наивности, или Почему ваш стартап —
еще не корпорация**

Запомните, господа начинающие коммерсанты: бизнес — это не романтичный кофе в стаканчике и не сторисы в запрещенных соцсетях на фоне чужого спорткара. Бизнес — это жесткая, циничная среда, где выживают единицы. Помните, как говорил великий и ужасный Нассим Талеб? *«Кладбище предпринимателей заполнено теми, кто был абсолютно уверен в своем успехе, но кому просто не хватило везения и ресурсов»*. А вы, я вижу, уже нацепили свои «кокошники» из иллюзий и думаете, что законы рынка писаны не для вас?

Снимите этот карнавальный реквизит! Как говаривал покойный Егор Гайдар, перефразируя суровые реалии реформ: *«Рыночная экономика не гарантирует вам счастья, она га-*

рантирует только свободу выбора способов прогореть». Если вы думаете, что клиенты выстроятся в очередь просто потому, что вы открыли ИП, то ваша «кукуха» уже дала трещину.

Реальность проста: весь первый месяц, а то и год, ваша мятежная предпринимательская кукуха будет уверенно держаться всего на двух опорах. И они должны быть надежными, как советская чугунная мясорубка, способная переломать любые кости.

Опора первая: Ваше бренное тело. Которое очень скоро припаркуется у рабочего стола в режиме 24/7 и начнет напоминать о себе таким жутким скрипом суставов и позвоночника, от которого в панике поседеют даже летучие мыши на вашем чердаке.

Опора вторая: Жесткий, сухой и абсолютно безжалостный математический расчет.

По мху на вашей социальной жизни уже сейчас можно безошибочно определять север. Сентябрь (или любой другой месяц старта) пришел по вашу душу, господа. Вы так долго работали бесплатным психотерапевтом для своих ленивых друзей и коллег по найму, рассуждая о «великих стартах», что санитары из налоговой и банков уже начали приглядывать для вас персональную палату. С видом на Альпы, ага, разбежались — в лучшем случае с видом на промзону и неоплаченные счета!

Прикидываться святой ветошью больше не выйдет. При-

шло время сиять. Но сиять не от гордости, а так дерзко и впихивать так яростно, чтобы у соседей-конкурентов счетчики электроэнергии плавилась от зависти, а их бизнес-модели трескали по швам.

Понятие «Длины взлетной полосы»: Золотой парашют против личных ОРЕХ

А теперь перейдем к главному диагнозу всех прогоревших новичков. Вы открываете дело и гордо называете свои копеечные накопления «золотым парашютом». Чушь! Парашют нужен, чтобы мягко свалиться на дно. Нам нужен самолет, который взлетит. А самолету нужна **длина взлетной полосы**.

В экономике это называется *Burn Rate* (скорость сжигания денег) и *Runway* (временной буфер). Давайте посчитаем, на какую дистанцию бешеного перебора лапками должно хватить ваших живых, осязаемых денег, чтобы ваш несчастный стартап успел набрать скорость и оторвать свой тяжелый хвост от земли до того, как гребаная полоса закончится.

Если полоса кончилась, а вы еще не взлетели — вы врезаетесь в бетонную стену реальности под названием «банкротство».

ВАШИ ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ (Буфер)

----- <-- Взлетная полоса

Лапки перебирают: Сентябрь -> Октябрь -> Ноябрь.

----- **БЕТОННАЯ**

СТЕНА (Конец денег = Крах)

Чтобы рассчитать эту полосу, мы сталкиваем лбами две величины:

Показатель: Личные ОРЕХ

Что это на самом деле: Ваши ежемесячные операционные расходы на жизнь.

Жесткая реальность: Стоимость поддержания вашего бренного тела в биологически активном состоянии. Еда, аренда конуры / квартиры / комнаты, коммуналка, интернет и успокоительные.

Показатель: Бизнес ОРЕХ

Что это на самом деле: Расходы на то, чтобы стартап не умер в первый же день.

Жесткая реальность: Аренда облачных серверов, закупка товара, налоги и минимальный маркетинг. То, без чего колеса вашего самолета вообще не завертятся.

Формула выживания проста, как топор:

Длина взлетной полосы (в месяцах) = Все ваши живые сбережения / (Личные ОРЕХ + Бизнес ОРЕХ)

Если ваш политологический кумир или любимый либеральный экономист рассказывает вам, что можно стартовать «на чистом энтузиазме и краудфандинге» — плюньте ему в лицо. Точнее, вспомните уроки жесткого монетаризма: *деньги либо есть, либо их нет, и дефицит ликвидности убивает быстрее, чем пуля.*

Если по вашим расчетам полосы хватает всего на 2 месяца

— вы не взлетите. Вы даже шасси с тормоза снять не успеете. Перебор лапками должен быть рассчитан минимум на **6–9 месяцев** полного автономного существования без единой копейки прибыли от бизнеса.

Включайте мозги, берите калькуляторы, сдирайте с себя корону и начинайте считать. В следующей главе мы будем препарировать ваши первые бизнес-планы, и поверьте, это будет больно.

Диалектика найма, или Безопасная клетка с гарантированным кормом

Поговорим о том, откуда вы все пытаетесь сбежать, и о чем потом будете тайно плакать в подушку. Наем. Великий, ужасный и такой уютный. Большинство из вас сидит там десятилетиями, и у вас есть на то веские, железобетонные аргументы.

Во-первых, это **стабильный, гарантированный кэш-флоу**. Каждый месяц, как часы, на карточку падает сумма, на которую вы можете рассчитывать. Во-вторых, это **масштабные b2b-ресурсы**, которые вам дает корпорация. О, как приятно подписывать контракты с федеральным ритейлом или ворочать миллионными бюджетами, когда за вашей спиной стоит готовая, отлаженная структура холдинга с армией юристов, логистов и бухгалтеров! Вы чувствуете себя титаном. Но это иллюзия. Вы не титан, вы — деталь в чужом механизме.

И вот тут захлопывается **капкан**. Как только вы достигнете пика своей формы, вы с размаху бьетесь головой о **стеклянный потолок КРІ**. Вы понимаете, что 90% своего гениального времени вы тратите на обслуживание чужих стратегических интересов и обогащение акционеров. Но самое страшное в найме — это иллюзия безопасности. Вы можете отдать системе 25-30 лет жизни, выстроить им логистику, спасти маржинальность на падающем рынке... а потом система решит оптимизировать косты. И вас спишут. В один день. Проведут антикризисный арбитраж вашего собственного рабочего места и выставят за дверь, выдав на прощание «золотой парашют», которого едва хватит, чтобы оплатить ваши личные ОРЕХ на время поиска новой клетки. А может парашюта и не случится...

Помните, что писал экономист Джон Гэлбрейт о крупных корпорациях? *«Техноструктура защищает себя, а не индивида»*. Корпоративная машина бездушна. Вы для нее — восполняемый ресурс.

Диалектика своего дела: Одиночество на вершине и 100% маржи

И вот вы, опьяненные свободой, вырываетесь на волю. Добро пожаловать в мир предпринимательства!

Здесь вас ждут ошеломительные **преимущества**. Вы получаете **абсолютный статус Создателя**. Вы больше не наемный менеджер, вы — demiurge. У вас появляется **тоталь-**

ная автономия. Вы сами решаете, с кем работать (привет «Сербанку» и «Лукойл»!), а кого отправлять в пешее эротическое путешествие. У вас «гибкий график» (хотя на самом деле вы будете впахивать больше, чем в найме). И главное — вы получаете законное право забирать себе **100% маржи от своих уникальных проектов и компетенций.** Хватит кормить директоров холдингов, теперь каждая копейка от вашего бизнеса идет в ваш карман!

Но не спешите открывать шампанское. В комплекте к статусу Создателя идут **капканы**, о которых вам не расскажут на бесплатных вебинарах.

Первый капкан — это **оглушительное одиночество в 5 утра.** Когда вы просыпаетесь в холодном поту, за окном темнота, ваша префронтальная кора скрипит от напряжения, а вам не у кого спросить совета. Больше нет генерального директора, на которого можно переложить ответственность. Нет вице-президента, который согласует бюджет. Есть только вы, пустой лист бумаги и тишина.

Второй капкан — **тотальная финансовая ответственность за каждый шаг.** В найме ваша ошибка стоила компании процента прибыли. Здесь ваша ошибка стоит вам личных денег, репутации и, возможно, квартиры. Вы сами себе и швец, и жнец, и брокер.

Как цинично замечал Фридрих Хайек в своем «Пути к рабству»: *«Свобода предпринимательства означает не только свободу выбора, но и тяжелое бремя ответственности»*.

сти за собственную судьбу». Готовы ли вы нести это бремя, когда взлетная полоса начнет стремительно сокращаться?

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.