ЕВГЕНИЙ ПЛОТНИКОВ

БАНКРОТ НАОБОРОТ

ПЯТЬ МИЛЛИОНОВ ПРИЧИН НАЧАТЬ СНАЧАЛА



ИСТОРИЯ О ПОТЕРЯХ, ОШИБКАХ И ВОЗВРАЩЕНИИ К ЖИЗНИ

НЕ КОНЕЦ ИСТОРИИ, А НОВЫЙ ЭТАП

Евгений Плотников

Банкрот наоборот

«Автор»
2026

Плотников Е. Р.

Банкрот наоборот / Е. Р. Плотников — «Автор», 2026

«Банкрот наоборот» — практическая книга о предпринимательстве, основана на реальном опыте автора, потерявшего пять миллионов рублей и пережившего финансовое дно.Как открыть бизнес, считать прибыль, оценивать риски, работать с маркетплейсами, продвигать продукты, автоматизировать процессы и управлять деньгами?Внутри — личная история взлётов и падений, практические инструменты и упражнения. Без обещаний лёгкого богатства — только реальные ошибки, уроки и шанс начать заново.

© Плотников Е. Р., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Часть I. Выход с завода 6
Глава 1. Зарплата до следующей 6
Практическая часть. С чего начинается финансовая самостоятельность 8
Практическое упражнение 9
Авторская мысль 9
Глава 2. Друг, у которого получилось 10
Практическая часть. Учитесь у тех, кто уже зарабатывает 12
Практическое упражнение 13
Авторская мысль 13
Глава 3. Первые собственные деньги 14
Деньги, которые заработал сам 14
Когда продажи становятся делом 15
Деньги любят точность 15
Практическое упражнение 16
Следующая ступень 16
Глава 4. Бизнес помещается в телефон 17
Магазин без витрины 17
Карточка, которая продаёт 17
Конкуренция на расстоянии одного экрана 18
Учиться приходилось самостоятельно 18
Практика: как оценить товар перед выходом на маркетплейс 19
Небольшое упражнение 20
За красивыми цифрами 20
Глава 5. Товар с историей 21
Выгодное предложение 21
Когда прибыль закрывает глаза 21
Цена, которую не видно в таблице 22
Чему меня научили эти продажи 22
Практическое упражнение 23
Глава 6. Когда всё получается 24
Ощущение самостоятельности 24
Оборот создаёт иллюзию успеха 24
Желание двигаться дальше 25
Практика. Прежде чем масштабировать бизнес 25
Итог главы 26
Часть II. Деньги из воздуха 27
Глава 7. Третий участник 27
Когда уверенность подменяет проверку 29
Глава 8. Первые большие обороты 30
Практическая часть. Когда успех становится ловушкой 31
Небольшое упражнение 32
Авторская мысль 32
Глава 9. Человек, который всегда платил вовремя 33
Конец ознакомительного фрагмента. 35

Евгений Плотников
Банкрот наоборот

БАНКрот наоборот
Пять миллионов причин начать сначала
Евгений Плотников

Содержание

Часть I. Выход с завода
Глава 1. Зарплата до следующей
Глава 2. Друг, у которого получилось
Глава 3. Первые собственные деньги
Глава 4. Бизнес помещается в телефон
Глава 5. Товар с историей
Глава 6. Когда всё получается
Часть II. Деньги из воздуха
Глава 7. Третий участник
Глава 8. Первые большие обороты
Глава 9. Человек, который всегда платил вовремя
Глава 10. Последний перевод
Глава 11. Долги начинают жить своей жизнью
Глава 12. Два друга — два решения
Часть III. Человек в минусе
Глава 13. Два года тишины
Глава 14. Банкротство, которое так и не случилось
Глава 15. Новая возможность
Глава 16. Семейное предприятие
Глава 17. Бизнес не умеет ждать
Глава 18. Цена бездействия
Глава 19. Цена обещания
Часть IV. Дно
Глава 20. Инвентаризация катастрофы
Глава 21. Полгода дома
Глава 22. Человек, который перестал себе нравиться
Глава 23. Мне больше нечего терять
Глава 24. Последняя попытка
Часть V. Обратный отсчёт
Глава 25. 6:30
Глава 26. Маленькие обещания
Глава 27. Страница за страницей
Глава 28. Книга должна выйти из дома
Глава 29. Три видео в день
Глава 30. Система

Часть I. Выход с завода

Глава 1. Зарплата до следующей

В двадцать шесть лет кажется, что времени впереди столько, что его можно тратить практически бездумно.

Можно откладывать решения на понедельник, начинать новую жизнь с первого числа, обещать себе когда-нибудь открыть собственное дело и совершенно не переживать, что это самое «когда-нибудь» незаметно превращается в несколько прожитых лет.

Я тогда тоже так думал.

Работал на заводе. Обычная работа, обычные смены, обычная зарплата. Ничего особенно плохого в моей жизни не происходило. У меня была работа, определённая стабильность, привычный круг общения. Каждый месяц на карту приходили деньги, которые позволяли жить, покупать необходимые вещи и строить какие-то планы.

Но была одна неприятная особенность: сколько бы я ни работал, моя жизнь практически не менялась.

Зарплата приходила, несколько дней создавая приятную иллюзию финансового благополучия, а потом начинала исчезать. Продукты, бытовые расходы, обязательные платежи, какие-то покупки. Деньги постепенно растворялись, оставляя после себя знакомое ощущение: до следующей зарплаты ещё далеко, а свободных средств уже почти нет.

Я не считал себя бедным. Но и человеком, который самостоятельно управляет своей жизнью, тоже не ощущал.

На заводе всё было понятно. Есть смена, есть рабочее место, есть оборудование, есть задача. Ты приходишь, выполняешь свою работу, уходишь домой. За тебя уже решили, когда начинать, когда заканчивать и сколько стоит твой рабочий день.

В этом была определённая честность.

Станок не обещал золотых гор. Он не рассказывал, что через год ты станешь миллионером. Он просто работал, а ты должен был делать свою работу.

Иногда я смотрел на него и думал, что в каком-то смысле у нас с ним похожая судьба. Разница заключалась лишь в том, что станок хотя бы не переживал из-за понедельника.

Но постепенно внутри появлялось ощущение, что я могу заниматься чем-то другим.

Не обязательно более лёгким. Не обязательно более прибыльным с первого дня. Просто другим.

Мне хотелось самостоятельно принимать решения. Хотелось понимать, откуда берутся деньги, как устроена торговля, почему один человек работает на производстве за фиксированную зарплату, а другой организует собственное дело и зарабатывает на продаже товаров.

Я не мечтал о дорогой машине, огромном доме или яхте, которую негде будет парковать.

Мне хотелось иметь возможность самому распоряжаться своим временем и не зависеть исключительно от того, сколько смен я отработал за месяц.

Тогда я ещё не понимал, что предпринимательство — это не свобода от работы. Иногда это работа без выходных, без гарантированной зарплаты и с гораздо большей ответственностью.

Но об этом я узнаю позже.

В моей жизни уже был человек, который занимался собственным бизнесом.

Друг.

Он торговал товарами, общался с поставщиками, находил покупателей и решал вопросы, о существовании которых я раньше даже не задумывался.

Мы были знакомы, общались, пересекались по делам. Я видел, чем он занимается, и постепенно начал интересоваться его работой.

Меня привлекала не столько возможность заработать, сколько сам процесс.

Он не ждал, когда кто-то даст ему очередное задание. Сам искал товар, договаривался, принимал решения, организовывал продажи.

В его деятельности было то, чего мне не хватало на заводе, — ощущение, что результат зависит от твоих собственных действий.

Однажды я поймал себя на мысли, что мне тоже хотелось бы попробовать.

Не просто поговорить о бизнесе за чашкой чая, не посмотреть очередное видео о миллионерах, которые рассказывают, как они начинали с нуля, а действительно попробовать заработать самостоятельно.

Впрочем, между желанием открыть бизнес и пониманием того, как это сделать, лежала довольно большая пропасть.

Я не знал, как правильно искать поставщиков, рассчитывать прибыль, оформлять документы, организовывать продажи и работать с клиентами.

У меня не было предпринимательского образования, готового бизнес-плана или значительного стартового капитала.

Зато было любопытство.

А ещё мне казалось, что если я достаточно сообразительный, то разберусь по ходу дела.

Забегая вперёд, скажу: эта последняя мысль впоследствии обойдётся мне довольно дорого.

Но тогда я воспринимал её как преимущество.

Самое интересное, что я не помню какого-то особенного дня, когда окончательно решил стать предпринимателем.

Не было торжественного прощания с заводом, громких обещаний или сцены, в которой герой смотрит вдаль под вдохновляющую музыку.

Всё происходило гораздо прозаичнее.

Сначала появился интерес. Потом разговоры. Затем желание попробовать себя в торговле.

Я начал присматриваться к товарам, обращать внимание на цены, замечать, как устроены продажи.

Раньше я мог пройти мимо магазина и не задуматься, откуда приехал товар, сколько он стоил у поставщика, какую наценку сделал продавец и сколько в итоге осталось у владельца.

Теперь подобные вопросы возникали сами собой.

Обычная покупка постепенно превращалась для меня в маленькую экономическую задачу.

Почему этот товар стоит столько?

Где его закупают?

Кто его производит?

Сколько зарабатывает продавец?

Можно ли найти покупателя дешевле, а продать дороже?

Я начинал смотреть на привычные вещи немного иначе.

Это было первое изменение, которое произошло ещё до того, как я получил свои первые предпринимательские деньги.

Сегодня я понимаю, что желание изменить свою жизнь само по себе ничего не гарантирует.

Можно годами говорить, что работа не устраивает, зарплаты не хватает, начальство мешает развиваться, а вокруг полно возможностей.

Но если после этих разговоров человек возвращается к привычной жизни и ничего не меняет, то его положение остаётся прежним.

Недовольство — это ещё не действие.

И мечта о собственном бизнесе — тоже не бизнес.

Тогда я этого до конца не понимал. Мне казалось, что главное — решиться. Что дальше всё постепенно сложится.

В этом была моя первая ошибка начинающего предпринимателя: я хотел получить результат раньше, чем научился понимать сам процесс.

Но была и хорошая сторона. Я не стал ждать идеального момента.

Именно это впоследствии привело меня к человеку, который уже умел зарабатывать торговлей.

Я ещё не знал, что впереди будут маркетплейсы, кредиты, миллионные долги, семейные конфликты и годы, когда мне придётся буквально заново учиться жить.

В тот момент я просто хотел попробовать.

А иногда именно так и начинаются самые дорогие уроки.

Практическая часть. С чего начинается финансовая самостоятельность

История предпринимательства редко начинается с регистрации ИП, аренды помещения или покупки оборудования.

Чаще всего она начинается с вопроса: почему моя жизнь устроена именно так и что я могу изменить?

Прежде чем открывать бизнес, важно понять собственную отправную точку.

1. Посчитайте свою реальную финансовую ситуацию.

Запишите:

• Сколько вы зарабатываете в месяц.

• Сколько тратите на обязательные расходы.

• Сколько остаётся после всех платежей.

• Есть ли кредиты и другие обязательства.

• Сколько денег можете откладывать без ущерба для семьи.

Не округляйте цифры в свою пользу. Финансовая картина должна быть честной.

2. Определите, чего именно вы хотите.

Желание зарабатывать больше — хорошее начало, но недостаточно конкретное.

Возможно, вы хотите:

• увеличить ежемесячный доход;

• перестать зависеть от одного работодателя;

• создать собственный продукт;

• освоить торговлю;

• построить бизнес, который со временем сможет работать без вашего постоянного участия.

У каждой цели будет свой путь.

3. Найдите область, которую готовы изучать.

Не обязательно сразу вкладывать деньги. Начните наблюдать за действующими предприятиями, изучать товары, покупателей, поставщиков и способы продаж.

Смотрите на бизнес не глазами покупателя, а глазами человека, который пытается понять его экономику.

4. Не увольняйтесь ради красивой идеи.

Если у вас есть стабильная работа, не спешите от неё отказываться. Первые предпринимательские эксперименты разумнее проводить с минимальными вложениями и без создания новых долгов.

Практическое упражнение

Возьмите обычный лист бумаги и ответьте письменно на три вопроса:

• Что меня не устраивает в моём нынешнем финансовом положении?

• Какие навыки и возможности у меня уже есть?

• Что конкретно я могу сделать в ближайшие семь дней, чтобы приблизиться к желаемым изменениям?

Не пишите «стать богатым» или «открыть успешный бизнес».

Напишите действие, которое действительно можно выполнить.

Например: изучить три товара, сравнить закупочные и розничные цены, поговорить с предпринимателем или рассчитать экономику одной продажи.

Авторская мысль

Необязательно увольняться с завода, чтобы начать думать как предприниматель. Иногда достаточно впервые посмотреть на обычный магазин и задаться вопросом: а как здесь зарабатывают деньги?

В тот момент я ещё не собирался становиться большим предпринимателем. Мне хотелось просто попробовать. И человек, который мог дать мне такую возможность, уже был рядом.

Так началась моя первая настоящая школа бизнеса.

Глава 2. Друг, у которого получилось

У каждого человека, который однажды решает заняться собственным делом, есть свой первый ориентир.

Кто-то находит его в книгах, кто-то смотрит интервью известных предпринимателей, а кто-то просто знакомится с человеком, который уже занимается тем, о чём сам только начинает задумываться.

Для меня таким человеком стал тот самый Друг, о котором я уже упоминал.

На тот момент он уже занимался торговлей. Не строил огромную компанию, не выступал на бизнес-форумах и не рассказывал окружающим, как правильно управлять деньгами. Он просто работал. Искал товары, договаривался с поставщиками, продавал, решал текущие вопросы и зарабатывал.

Именно это мне и было интересно.

Я видел не красивую картинку предпринимательства, а человека, который ежедневно занимался конкретным делом.

В отличие от меня, он уже знал, с какой стороны подойти к поставщику, как договориться о цене и где искать покупателей. Для него торговля была привычной работой. Для меня — совершенно новой территорией.

Иногда достаточно понаблюдать за человеком, чтобы понять, насколько много ты ещё не знаешь.

Я тогда только начинал это осознавать.

Первое, что меня удивило в торговле, — насколько много всего скрывается за обычной продажей.

Покупатель видит товар, цену и продавца. Ему совершенно неинтересно, сколько человек потратил времени на поиск поставщика, как организовал доставку, сколько раз пересчитывал закупочную стоимость и сколько денег заморозил в товарных остатках.

Он просто хочет купить нужную вещь.

А предприниматель должен сделать так, чтобы эта вещь вообще оказалась перед покупателем.

Для этого нужно найти товар, договориться о закупке, получить его, проверить, организовать хранение, найти канал продажи и обеспечить доставку.

И только после всего этого можно говорить о заработке.

Я постепенно знакомился с этой кухней.

Друг объяснял мне отдельные моменты, показывал, как устроена работа, рассказывал о поставщиках и клиентах. Я наблюдал, задавал вопросы и старался запоминать.

Никакой особенной романтики.

Предпринимательство оказалось гораздо ближе к постоянному решению мелких задач, чем к красивым историям о больших деньгах.

И это мне нравилось.

Постепенно я начал понимать, что торговля — это прежде всего умение находить совпадение между тремя вещами: товаром, ценой и покупателем.

Если есть хороший товар, но нет покупателей, он превращается в складской остаток.

Если есть покупатели, но закупочная цена слишком высокая, можно получить большой оборот и почти ничего не заработать.

Если товар и цена подходят, но ты не умеешь организовать доставку, покупатель просто уйдёт к другому продавцу.

Всё оказалось взаимосвязано.

Я начал смотреть на работу Друга уже не просто как на возможность заработать. Мне хотелось понять, как устроена вся система.

Почему он выбирает именно этот товар?

Почему закупает у одного поставщика, а не у другого?

Как определяет цену?

Что делает, если покупатель возвращает товар?

Что происходит, если поставщик задерживает поставку?

Чем больше я узнавал, тем больше понимал, что самостоятельная торговля — это не одна большая идея, а сотни небольших решений.

И каждое из них влияет на результат.

Это был один из первых уроков, которые я усвоил, наблюдая за действующим бизнесом: разница между закупочной и продажной ценой ещё не является прибылью. Нужно вычесть доставку, упаковку, комиссии, налоги и возвраты. А если товар не продастся, деньги вообще останутся лежать в коробках.

Оборот и прибыль — совершенно разные вещи.

Позже я ещё не раз буду сталкиваться с людьми, которые любят рассказывать, сколько денег прошло через их счета. При этом вопрос о том, сколько осталось после всех расходов, почему-то вызывает у них гораздо меньше энтузиазма.

Сам я тоже не сразу научусь правильно относиться к цифрам.

Но тогда я хотя бы начал понимать, что смотреть нужно не на красивые суммы продаж, а на конечный результат.

У меня постепенно появлялось желание перейти от наблюдения к практике.

Мне уже было недостаточно просто знать, как работает чужое дело. Хотелось самостоятельно попробовать найти покупателя, предложить товар, договориться о продаже и получить первые деньги.

При этом я не собирался сразу открывать магазин или вкладывать большие суммы.

Возможность начать с небольших объёмов казалась гораздо разумнее.

У меня был человек, который уже занимался торговлей. У него были товары, поставщики и понимание рынка. У меня было желание работать и учиться.

Постепенно мы подошли к разговору о том, чтобы я попробовал продавать его товары самостоятельно.

До этого я находился рядом с бизнесом, наблюдал за ним и учился. Теперь появлялась возможность стать участником процесса.

Я ещё не называл себя предпринимателем. Не было ни большого капитала, ни собственной торговой сети, ни команды сотрудников.

Но у меня появлялась первая возможность заработать не за отработанную смену, а за самостоятельно организованную продажу.

Для человека, который совсем недавно работал на заводе, это было довольно интересное ощущение.

Я хотел проверить себя.

И, что гораздо важнее, хотел понять, способен ли я вообще заниматься чем-то подобным.

Сегодня, оглядываясь назад, я считаю, что знакомство с действующим предпринимателем — один из наиболее разумных способов войти в бизнес.

Необязательно сразу рисковать собственными деньгами.

Необязательно покупать дорогие курсы, искать волшебную бизнес-идею или пытаться повторить историю какого-нибудь известного миллиардера.

Иногда гораздо полезнее оказаться рядом с человеком, который уже прошёл часть этого пути.

Но здесь есть важное условие.

Наблюдать нужно не только за его успехами.

Нужно видеть ошибки, расходы, неудачные закупки, недовольных покупателей и ситуации, когда работа приносит больше проблем, чем денег.

Иначе можно влюбиться не в настоящий бизнес, а в красивую картинку, которую он создаёт со стороны.

Я тогда ещё не знал, насколько важно это правило.

Мне хотелось быстрее перейти к собственным продажам.

И вскоре такая возможность появилась.

Практическая часть. Учитесь у тех, кто уже зарабатывает

Начинающему предпринимателю необязательно изобретать собственную бизнес-модель. Гораздо разумнее сначала изучить уже работающие процессы.

1. Найдите действующий бизнес

Это может быть небольшой магазин, мастерская, интернет-магазин или торговля на маркетплейсах.

Важно, чтобы вы могли понять, как именно предприятие зарабатывает деньги.

2. Изучите всю цепочку продаж

Разберите пять основных этапов:

• Где предприниматель находит товар?
• Как договаривается с поставщиком?
• Сколько стоит закупка и доставка?
• Где и кому продаёт?
• Сколько остаётся после всех расходов?

3. Задавайте вопросы

Не стесняйтесь спрашивать о том, что вам непонятно.

Но помните: чужой опыт — это источник знаний, а не гарантия вашего успеха.

У каждого бизнеса своя экономика, свои риски и особенности.

4. Посчитайте одну реальную продажу

Предположим:

Показатель
Сумма

Закупка товара
1 000 #

Цена продажи
1 700 #

Доставка и упаковка
150 #

Комиссия площадки
250 #

Налог (условно)
68 #

Остаток до прочих расходов
232 #

Это упрощённый пример, а не универсальный расчёт налогов и комиссий. Но он показывает главное: разница между закупочной и продажной ценой ещё не является чистой прибылью.

Практическое упражнение

Выберите любой товар, который продаётся в интернете.

Найдите три предложения от разных продавцов. Попробуйте определить предполагаемую закупочную стоимость, расходы на продажу и возможную прибыль.

Не покупайте товар. Пока ваша задача — научиться считать.

Авторская мысль

Необязательно платить за каждый урок собственными деньгами. Иногда достаточно внимательно посмотреть, как другие зарабатывают свои.

Я уже понимал, как устроена торговля, видел работу с поставщиками и покупателями. Теперь хотелось попробовать самому. Друг предложил мне возможность, которая стала следующим шагом в моей предпринимательской жизни.

Впереди были первые собственные продажи.

Глава 3. Первые собственные деньги

Первые самостоятельные продажи оказались совсем не такими лёгкими, как мне казалось со стороны.

Одни интересовались, но не покупали. Другие спрашивали цену и исчезали. Кто-то сравнивал с конкурентами. Кто-то хотел скидку, причём такую, будто я не товар продавал, а пытался избавиться от него до конца рабочего дня.

Поначалу каждый отказ воспринимался немного болезненно. Казалось, что если человек не купил, значит, я что-то сделал неправильно. Не так объяснил, не ту цену назвал, недостаточно убедительно предложил.

Со временем пришло простое понимание: отказ — это обычная часть торговли. Нельзя заставить каждого человека стать покупателем. Да и не нужно. Важно найти тех, кому действительно нужен твой товар.

Я постепенно учился разговаривать с людьми, понимать их потребности, объяснять преимущества предложения. Учился не навязывать покупку, а находить причину, по которой она могла быть человеку полезна.

И самое главное — начал понимать, что продажа не заканчивается в тот момент, когда покупатель согласился заплатить.

Нужно договориться, принять заказ, организовать получение товара, проконтролировать расчёт. Если возникала проблема, её уже нельзя было просто передать кому-то другому. Перед покупателем отвечал я.

Это было непривычно, но именно так постепенно появлялось ощущение собственного дела.

Деньги, которые заработал сам

Первая прибыль от самостоятельных продаж ощущалась совсем иначе, чем обычная зарплата.

Дело было даже не в размере заработка. Важнее оказалось понимание, откуда появились эти деньги.

Я не отработал смену по установленному графику и не получил сумму, рассчитанную бухгалтерией. Я нашёл покупателя, предложил товар, организовал продажу и получил вознаграждение за свою работу.

Между моими действиями и деньгами появилась прямая связь.

Это оказалось интересным ощущением. Ты начинаешь замечать возможности там, где раньше видел обычные бытовые ситуации. Кто-то ищет товар — значит, потенциально есть покупатель. Кто-то предлагает выгодные условия — возможно, есть поставщик. Где-то существует спрос, который пока не закрыт хорошим предложением.

Конечно, от этого человек не становится предпринимателем автоматически. Но начинает иначе смотреть на окружающий мир.

Я постепенно переставал быть просто человеком, который помогал Другу продавать товары. Мне хотелось иметь собственный заработок, самостоятельно находить клиентов и понимать, что результат зависит от моих решений.

При этом я ещё не осознавал всей ответственности, которая приходит вместе с предпринимательством.

Заработать деньги — только половина дела. Нужно правильно их посчитать, учесть расходы, исполнить обязательства и оставить средства для следующей закупки.

Именно здесь многие начинающие совершают первую серьёзную ошибку: принимают поступившие деньги за заработанные.

Я тоже только начинал разбираться в этой разнице.

Когда продажи становятся делом

Постепенно стало очевидно, что торговля перестаёт быть случайным занятием.

Появились повторяющиеся действия: поиск покупателей, обсуждение условий, организация продаж, расчёты. Я уже не просто пробовал что-то продать знакомым или случайным людям. Мне нужно было выстраивать процесс, который мог бы приносить деньги регулярно.

И тут возник вопрос, который отличал обычную подработку от настоящего бизнеса.

Как всё это правильно оформить?

Пока ты наблюдаешь за чужой деятельностью, многие вещи кажутся несущественными. Но когда начинаешь самостоятельно продавать, получаешь доход и взаимодействуешь с покупателями, возникает необходимость разобраться в юридической стороне вопроса.

Так в моей предпринимательской жизни появился следующий шаг — регистрация индивидуального предпринимателя.

Для меня это было важным событием не столько из-за самой процедуры, сколько из-за внутреннего ощущения. Теперь я не просто человек, который решил попробовать заработать на торговле. Я делал шаг к самостоятельной деятельности.

Впрочем, тогда я воспринимал регистрацию гораздо проще, чем следовало бы.

Казалось, что главное — оформить документы, получить возможность работать и продолжать продавать. О налогах, отчётности, обязательных платежах и финансовом учёте мне ещё только предстояло узнать.

У предпринимательства обнаружилась обратная сторона: вместе с возможностью зарабатывать ты получаешь обязанности, которые не исчезают даже тогда, когда продаж нет.

Но меня это не останавливало.

Я видел, что могу зарабатывать самостоятельно. У меня появился интерес к торговле, а главное — ощущение, что я наконец-то двигаюсь в направлении, которое выбрал сам.

Тогда мне казалось, что самое трудное уже позади.

На самом деле я только входил в бизнес.

Деньги любят точность

Сегодня, оглядываясь назад, я понимаю, насколько важно было с самого начала научиться считать каждую продажу.

Предпринимателю недостаточно знать, за сколько он продал товар и сколько денег получил. Нужно понимать, сколько осталось после всех расходов.

Как показывает пример из предыдущей главы, разница между закупочной и продажной ценой — это ещё не прибыль: после доставки, упаковки, комиссий и налогов от неё остаётся лишь часть.

Оборот — не прибыль. Деньги на счёте — ещё не свободные деньги.

Эти два правила стоит усвоить до того, как бизнес начнёт приносить серьёзные суммы.

Есть ещё несколько привычек, которые начинающему предпринимателю лучше выработать сразу:

- Записывать каждую закупку и продажу.
- Отдельно учитывать расходы на доставку, упаковку, рекламу и комиссии.
- Не смешивать личные деньги с деньгами бизнеса.
- Заранее откладывать средства на налоги и обязательные платежи.

• Не тратить всю выручку: часть денег должна оставаться на следующий оборот.

Для предпринимателя в России также важно разобраться в подходящем налоговом режиме, сроках отчётности и обязательных платежах ИП. Эти правила могут меняться, поэтому ориентироваться нужно на актуальную информацию ФНС, а не на советы случайных знакомых.

Мой совет прост: заведите отдельную таблицу учёта с первого дня. Неважно, сколько вы продаёте — на тысячу рублей или на миллион. Привычка считать деньги должна появиться раньше больших оборотов.

Практическое упражнение

Возьмите любой товар, который вы могли бы продавать, и посчитайте:

• закупочную стоимость;
• предполагаемую цену продажи;
• расходы на доставку;
• комиссию посредника или площадки;
• упаковку и рекламу;
• налоги и прочие обязательные расходы.

Посмотрите, сколько останется после всех вычетов. Затем задайте себе вопрос: стоит ли заниматься такой торговлей?

Если ответ положительный, попробуйте рассчитать, сколько продаж потребуется для получения желаемого месячного дохода.

Это простое упражнение способно уберечь от многих ошибок.

Следующая ступень

Первые самостоятельные продажи дали мне не только заработок. Они дали уверенность в том, что торговля может стать полноценным источником дохода.

Я уже знал, как искать покупателей, договариваться о продаже и работать с товаром. У меня появилась возможность вести собственную деятельность, а рядом оставался Друг, у которого можно было учиться.

Но рынок менялся.

Торговля постепенно уходила туда, где покупатель мог выбирать товары, не выходя из дома. Вместо обычного магазина перед продавцом открывался огромный электронный рынок. На нём были свои правила, комиссии, конкуренция и возможности, о которых я раньше почти не задумывался.

Я начал присматриваться к маркетплейсам.

И вскоре выяснилось, что для того, чтобы открыть магазин, иногда действительно достаточно телефона.

Глава 4. Бизнес помещается в телефон

Wildberries и Ozon уже становились привычной частью повседневной жизни. Люди заказывали одежду, бытовые мелочи, инструменты, продукты и тысячи других товаров, не выходя из дома. Покупателю больше не требовалось обходить магазины в поисках нужной вещи. Достаточно было открыть приложение, сравнить предложения и нажать кнопку заказа.

Для продавца всё выглядело ещё интереснее.

Не нужно было арендовать торговую площадь на проходной улице, оборудовать витрины, нанимать продавцов и ждать, пока покупатель случайно зайдёт в магазин. Товар можно было представить огромной аудитории через интернет.

На первый взгляд, схема казалась почти идеальной: разместил предложение, покупатель увидел его, заказал товар — ты заработал.

Разумеется, реальность оказалась немного сложнее.

Но тогда меня привлекала сама возможность. Я видел в маркетплейсах новый способ торговли, который позволял небольшому предпринимателю конкурировать с более крупными продавцами.

У меня не было большого магазина, штата сотрудников или серьёзной инфраструктуры. Зато появилась возможность попробовать работать там, где покупатель уже привык искать нужные товары.

Магазин без витрины

Первое, что нужно было понять: маркетплейс — это не просто сайт, на котором можно разместить фотографию товара и указать цену.

Это целая торговая система.

У продавца появляется личный кабинет, где размещаются товары, указываются характеристики, устанавливаются цены, отслеживаются заказы и продажи. Площадка предоставляет доступ к покупателям, но за эту возможность взимает плату и устанавливает собственные правила.

Покупатель видит карточку товара.

Продавец видит гораздо больше.

За одной карточкой скрывается работа: подготовить описание, подобрать фотографии, заполнить характеристики, определить цену, разобраться с условиями доставки и хранения. Нужно следить за остатками, обрабатывать заказы и учитывать возвраты.

И всё это приходится делать не один раз.

Карточка товара должна постоянно оставаться актуальной. Цена может перестать быть конкурентоспособной, другие продавцы могут предложить более выгодные условия, а покупатели — изменить свои предпочтения.

Рынок не стоит на месте. Если перестать за ним следить, твой товар постепенно теряется среди тысяч похожих предложений.

Я начал понимать, что электронная торговля требует не меньшего внимания, чем обычный магазин. Просто вместо торгового зала у тебя экран телефона или компьютера.

В этом и заключалась главная особенность нового направления: физического магазина у тебя могло не быть, но управлять магазином всё равно приходилось каждый день.

Карточка, которая продаёт

Постепенно я стал разбираться в том, как покупатель выбирает товар.

Представим, что человек ищет определённую вещь. Перед ним появляются десятки, а иногда сотни похожих предложений.

У него нет причин открывать каждую карточку подряд. Он смотрит на фотографии, цену, рейтинг, отзывы и основные характеристики.

Если предложение не привлекает внимания, покупатель просто пролистывает страницу.

Получается, что продавец должен заинтересовать человека ещё до того, как тот познакомится с самим товаром.

Фотография становится витриной. Заголовок — первым объяснением. Описание отвечает на вопросы. Характеристики помогают сравнить товар с конкурентами.

И здесь появляется важный момент: красивое оформление не должно заменять достоверную информацию.

Можно сделать эффектную фотографию, написать убедительное описание и придумать привлекательное название. Но если товар не соответствует ожиданиям, покупатель оставит плохой отзыв или оформит возврат.

Кратковременное увеличение продаж может обернуться долгосрочными потерями.

Я постепенно учился смотреть на карточку глазами покупателя. Что он хочет узнать? Почему должен выбрать именно это предложение? Чем мой товар отличается от десятков других?

Эти вопросы оказались гораздо полезнее, чем простое желание поставить цену ниже конкурентов.

Конкуренция на расстоянии одного экрана

В обычной торговле у магазина есть определённое местоположение. Покупатель может зайти в него по дороге домой, потому что магазин находится рядом.

На маркетплейсе расстояние почти перестаёт иметь значение.

Покупатель может сравнить предложения разных продавцов, находящихся в совершенно разных регионах. И часто ему достаточно нескольких секунд, чтобы принять решение.

Это создавало одновременно огромные возможности и серьёзные трудности.

С одной стороны, небольшой предприниматель получал доступ к аудитории, которую самостоятельно собрать было бы практически невозможно.

С другой — конкурировать приходилось не только с соседним магазином, но и с продавцами со всей страны.

Нужно было учитывать стоимость товара, условия доставки, комиссии площадки, расходы на упаковку, хранение, возвраты и продвижение.

И самое неприятное: низкая цена далеко не всегда означала хорошую продажу.

Если после всех расходов от сделки почти ничего не оставалось, большой объём заказов мог создать только иллюзию успешного бизнеса.

Предприниматель мог радоваться растущей выручке, одновременно теряя деньги на каждой продаже.

Поэтому постепенно я пришёл к мысли, что маркетплейсы требуют не только умения продавать, но и постоянного контроля экономики.

Учиться приходилось самостоятельно

Всё это было для меня новым направлением.

Никто не выдавал готовую инструкцию, после прочтения которой можно было бы сразу стать успешным продавцом. Приходилось разбираться в интерфейсах, изучать условия площа-

док, смотреть на конкурентов, анализировать карточки и постепенно понимать, какие решения работают лучше.

В этом и заключалась одна из особенностей предпринимательства: очень многое приходится осваивать самостоятельно.

Причём обучение не заканчивается после того, как ты разобрался с основами. Площадки меняют условия, появляются новые инструменты, меняются комиссии и алгоритмы продвижения.

То, что вчера приносило результат, завтра может перестать работать.

Сегодня это особенно заметно. Предпринимателю приходится не просто знать свой товар, но и уметь работать с информацией, анализировать спрос, считать расходы и быстро адаптироваться.

Тогда я ещё не думал о нейросетях и автоматизации. Для меня всё это было обычной торговлей, только перенесённой в электронную среду.

Но именно здесь я впервые начал понимать, насколько важны технологии для небольшого бизнеса.

Практика: как оценить товар перед выходом на маркетплейс

Если вы планируете начать торговлю через Wildberries, Ozon или другую площадку, не стоит сразу закупать большую партию.

Начните с исследования.

Первое. Изучите спрос.

Посмотрите, покупают ли выбранный товар, какие предложения пользуются популярностью и насколько много продавцов уже работает в этой категории.

Второе. Изучите конкурентов.

Обратите внимание на цены, фотографии, описание, отзывы и характеристики. Постарайтесь понять, чего не хватает покупателям в существующих предложениях.

Третье. Посчитайте экономику.

В расчёт нужно включить:

- закупочную стоимость;
- комиссию маркетплейса;
- логистику;
- хранение, если оно оплачивается отдельно;
- упаковку и подготовку товара;
- расходы на рекламу и продвижение;
- налоги;
- возможные возвраты и другие потери.

Тарифы и условия площадок меняются, поэтому перед расчётом необходимо пользоваться актуальными данными из официального кабинета продавца.

Четвёртое. Проверьте качество товара.

Не стоит полагаться исключительно на фотографии поставщика. Покупатель будет оценивать то, что получит в действительности.

Пятое. Начните с небольшого теста.

Лучше проверить спрос на ограниченной партии, чем вложить все деньги в товар, который окажется невостребованным.

Главное правило: сначала проверяйте гипотезу, потом увеличивайте вложения.

Небольшое упражнение

Выберите три товара, которые могли бы продавать.

Для каждого запишите:

• Среднюю цену предложения.

• Предполагаемую закупочную стоимость.

• Расходы на продажу и логистику.

• Примерную прибыль с одной единицы.

• Количество конкурентов и особенности их предложений.

После этого сравните результаты.

Возможно, самый популярный товар окажется наименее выгодным. А менее заметная категория даст гораздо больше возможностей для начинающего продавца.

Не гонитесь за красивыми цифрами чужой выручки. Вас должна интересовать собственная прибыль.

За красивыми цифрами

Маркетплейсы открывали передо мной новые возможности. Я видел, что торговлю можно развивать без привычного магазина, а покупателя находить через интернет.

Это увлекало.

Постепенно я начинал смотреть на торговлю шире. Уже недостаточно было просто найти товар и предложить его покупателю. Нужно было понимать, как представить его, где разместить, сколько потратить на продажу и какой результат получить.

Мне казалось, что чем больше каналов продаж, тем больше возможностей для заработка.

В определённом смысле это было правдой. Но у любого бизнеса есть ещё одна сторона — качество самого товара и ответственность перед покупателем.

Тогда я ещё не понимал, насколько дорого может обойтись попытка заработать на том, что продавать нельзя.

Впереди была история с кормами для животных.

Глава 5. Товар с историей

К тому времени я уже воспринимал торговлю как вполне понятный механизм. Есть поставщик, есть товар, есть покупатель. Нужно найти выгодное предложение, правильно рассчитать расходы и организовать продажу.

Маркетплейсы добавили к этой схеме новые возможности. Теперь не требовалось искать каждого покупателя самостоятельно: достаточно было правильно представить товар на площадке, и потенциальные клиенты могли найти его сами.

Но вместе с возможностями появлялся соблазн искать не просто хороший товар, а товар с максимально выгодной закупочной ценой.

Именно так в моей предпринимательской жизни появились корма для животных.

Выгодное предложение

С кормами всё выглядело достаточно просто. Это товар повседневного спроса. Владельцы животных покупают его регулярно, а значит, существует постоянная потребность.

Для продавца такая категория казалась привлекательной.

Не нужно объяснять покупателю, зачем ему вообще нужен корм. Достаточно предложить подходящий продукт по приемлемой цене.

Появился поставщик (в дальнейшем я буду называть его Поставщиком), с которым можно было работать. У него имелись партии товара, которые можно было приобрести на выгодных условиях.

Причина низкой стоимости была связана с датами годности.

Часть продукции приближалась к окончанию срока хранения, а часть уже имела истёкший срок годности. Для обычной торговли это серьёзная проблема. Такой товар нельзя просто выставить на продажу, рассчитывая, что покупатель не обратит внимания на маркировку.

Но именно здесь мы с поставщиком начали искать выход, который впоследствии обернулся большой ошибкой.

Мы договорились изменить информацию о сроках годности, чтобы товар выглядел пригодным для продажи.

Сегодня я могу назвать это своими словами: мы обманывали покупателей.

Тогда же я находил для происходящего другие объяснения. Казалось, что товар не обязательно плохой, что его можно реализовать, что покупатели получат привычную продукцию, а мы заработаем на разнице между закупочной и продажной ценой.

Человеческий разум вообще удивительно изобретателен, когда ему нужно оправдать решение, которое приносит деньги.

Особенно если эти деньги нужны здесь и сейчас.

Когда прибыль закрывает глаза

Первые продажи не заставили себя долго ждать.

Появился товар, который можно было предложить покупателям по привлекательной цене. Спрос существовал, заказы поступали, торговля двигалась.

Именно такие моменты опасны для начинающего предпринимателя.

Если сомнительное решение сразу приносит убыток, человек хотя бы получает очевидный сигнал остановиться. Но если оно приносит деньги, появляется ложное ощущение, что всё сделано правильно.

Я видел результат в цифрах и постепенно переставал думать о том, каким способом он был получен.

Вместо вопроса «Можно ли так поступать?» возникал другой: «Сколько ещё можно заработать?»

Это принципиальная разница.

В первом случае ты оцениваешь последствия своего решения. Во втором — ищешь возможность повторить его с большей выгодой.

Я не собираюсь сегодня перекладывать ответственность на поставщика. Да, он участвовал в этой истории. Да, у него был свой интерес. Но решение работать по такой схеме принимал и я.

Покупатель не обязан разбираться в наших договорённостях. Он приобретает товар и рассчитывает получить продукт, соответствующий заявленным характеристикам и срокам годности.

Особенно когда речь идёт о корме для животных.

Хозяин покупает его не ради красивой упаковки. Он доверяет продавцу здоровье своего питомца.

И это доверие мы использовали неправильно.

Цена, которую не видно в таблице

В предпринимательстве есть расходы, которые легко посчитать: закупка, доставка, комиссия, упаковка, налоги.

А есть последствия, которые невозможно заранее вписать в таблицу.

Потеря доверия. Жалобы покупателей. Возвраты. Репутационные проблемы. Юридические последствия. Возможный вред животным.

В нашем случае главным риском была даже не потеря денег, а сам факт продажи продукции с недостоверной информацией о сроках годности.

Нельзя считать такую торговлю нормальным бизнесом только потому, что она приносит прибыль.

Сегодня я понимаю: если экономика сделки строится на том, что покупатель не должен узнать правду о товаре, это не выгодная бизнес-модель. Это проблема, которая пока не успела проявиться в полной мере.

И чем больше объём продаж, тем больше людей может оказаться затронуто последствиями.

Тогда я не остановился вовремя.

Мне хотелось зарабатывать, развивать торговлю, получать больше заказов. Я смотрел на цифры и не хотел замечать очевидного.

Это одна из тех ошибок, о которых неприятно рассказывать. Но если книга должна быть честной, нет смысла оставлять в ней только красивые истории о первых заработках.

Предпринимательство — это не только умение находить возможности. Это ещё и способность вовремя отказаться от возможности, которая не должна становиться бизнесом.

Чему меня научили эти продажи

Сейчас я бы выделил из этой истории несколько правил, которые должен знать любой человек, собирающийся заниматься торговлей.

Первое. Проверяйте происхождение и состояние товара.

Низкая цена сама по себе не является преимуществом. Нужно понимать, почему поставщик предлагает такую стоимость и какие риски скрываются за его предложением.

Второе. Не подменяйте информацию о продукции.

Маркировка, состав, условия хранения и сроки годности должны соответствовать действительности. Нельзя менять их ради увеличения продаж.

Третье. Не переносите ответственность на поставщика.

Даже если товар предоставил другой человек, продавец не освобождается от ответственности за собственные действия.

Четвёртое. Учитывайте репутацию.

Доверие покупателей создаётся долго, а потерять его можно одной неудачной сделкой.

Пятое. Отказывайтесь от сомнительной прибыли.

Если для заработка необходимо скрывать от покупателя важные сведения, такую сделку лучше не заключать.

В России требования к обороту кормов для животных, их маркировке и срокам годности необходимо проверять по действующим нормативным документам и разъяснениям профильных ведомств. При сомнениях в законности реализации конкретной партии нужно получить профессиональную консультацию, а не искать способ обойти ограничения.

Практическое упражнение

Представьте, что поставщик предлагает вам товар значительно дешевле рыночной цены. Прежде чем соглашаться, ответьте на вопросы:

- Почему цена настолько низкая?
- Есть ли документы на товар?
- Соответствуют ли маркировка и характеристики действительности?
- Нет ли ограничений на реализацию?
- Что произойдёт, если покупатель обнаружит проблему?
- Сможет ли ваш бизнес выдержать финансовые и репутационные последствия?

Если хотя бы на один важный вопрос нет понятного ответа, не торопитесь вкладывать деньги.

Иногда самая прибыльная сделка — та, от которой ты вовремя отказался.

Глава 6. Когда всё получается

Несмотря на историю с кормами, торговля продолжалась: у меня оставались другие товары и желание развивать собственное дело. К тому времени предпринимательство уже перестало казаться мне чем-то временным.

Когда я только начинал продавать товары Друга, всё выглядело как эксперимент. Попробую, получится — хорошо, не получится — вернусь к привычной жизни. Но постепенно эксперимент превратился в работу, а работа — в образ мышления.

Я всё чаще думал не о том, сколько получу на следующей зарплате, а о том, где найти покупателя, какой товар предложить и как увеличить продажи.

Это была совершенно другая система координат.

На заводе результат твоей работы в основном определялся количеством отработанного времени и установленными условиями. В торговле всё зависело от множества факторов: спроса, цены, поставщика, конкурентов, скорости принятия решений и, конечно, твоих собственных действий.

Можно было заработать больше, но можно было и остаться ни с чем.

Эта неопределённость одновременно пугала и притягивала.

Ощущение самостоятельности

У меня появилось то, чего раньше не хватало, — ощущение, что я могу влиять на собственное финансовое положение.

Я не стал крупным предпринимателем. У меня не было огромных складов, десятков сотрудников и офиса с переговорной комнатой, где люди обсуждают стратегии развития компании.

Но всё это уже не казалось обязательным условием для бизнеса.

Я видел, что можно работать небольшими силами, использовать чужую инфраструктуру, находить покупателей и постепенно развивать торговлю.

Друг оставался для меня важным ориентиром. Он уже прошёл тот путь, который я только начинал. Его опыт помогал понимать рынок и не совершать некоторые очевидные ошибки.

При этом у меня появлялось собственное представление о том, как можно зарабатывать.

Я пробовал разные подходы, осваивал новые способы продаж, учился работать с товарами и покупателями. Не всё получалось одинаково хорошо, но сам процесс давал ощущение движения.

Постепенно я привык к мысли, что предпринимательство — это не обязательно что-то огромное. Иногда бизнес начинается с одного товара, одного поставщика и нескольких покупателей.

Главное — чтобы за продажей стояла понятная экономика.

Оборот создаёт иллюзию успеха

Есть одна особенность торговли, которую я тогда ещё не до конца понимал.

Когда деньги начинают регулярно проходить через твои счета, возникает ощущение, что дела идут всё лучше.

Поступления увеличиваются, появляются новые заказы, растёт количество операций. Ты видишь движение денег и воспринимаешь его как показатель успеха.

Но движение денег и прибыль — совершенно разные вещи.

А иногда предприниматель вообще работает в убыток, продолжая радоваться растущему обороту.

Это особенно опасно, когда бизнес развивается за счёт чужих денег или кредитных средств. В таком случае внешне успешная торговля может скрывать финансовую проблему.

Тогда я ещё не знал, насколько важно проверять не только собственную выручку, но и происхождение денег, которые проходят через бизнес.

Мне казалось, что если сделка приносит доход и обязательства выполняются, значит, всё в порядке.

Но это было слишком простое представление о финансовой безопасности.

Желание двигаться дальше

Предпринимательство постепенно приучило меня к мысли, что всегда можно попробовать что-то новое.

Если один товар не даёт нужного результата, можно изучить другой. Если один способ продаж не работает, можно поискать альтернативный. Если появляется новая площадка или возможность, стоит хотя бы разобраться, насколько она перспективна.

Так формировалось желание масштабироваться.

В этом нет ничего плохого. Любой бизнес должен развиваться, если его владелец хочет получать больший доход.

Но масштабирование требует подготовки.

Перед тем как увеличивать обороты, необходимо понимать:

• сколько денег действительно приносит каждая продажа;

• какие обязательства уже существуют;

• насколько надёжен поставщик;

• что произойдёт при падении спроса;

• сколько денег можно потерять без угрозы для всего бизнеса.

Особенно важно не путать уверенность в собственных силах с отсутствием риска.

Я этого ещё не понимал в полной мере.

Мне казалось, что предприниматель должен быть смелым, искать возможности и не бояться больших цифр.

Именно в этот период наша с Другом жизнь стала пересекаться с человеком, который предложил нам новую возможность заработка.

Практика. Прежде чем масштабировать бизнес

Успех первых продаж часто заставляет предпринимателя торопиться. Хочется быстрее увеличить обороты, расширить ассортимент и заработать больше.

Но перед следующим шагом полезно провести небольшой аудит.

1. Посчитайте настоящую прибыль.

Не ориентируйтесь на поступления по счетам. Учитывайте все расходы и обязательства.

2. Проверьте финансовую устойчивость.

Сможете ли вы продолжать работу, если продажи на месяц остановятся?

3. Установите предел риска.

Определите сумму, потеря которой не приведёт к разрушению всего бизнеса и личной финансовой жизни.

Итог главы

Первый предпринимательский успех — опасный момент. Человек уже перестал бояться начинать, но ещё не всегда научился правильно оценивать риски.

Уверенность помогает двигаться вперёд. Однако без финансовой дисциплины она легко превращается в самоуверенность.

Я тогда считал, что научился зарабатывать деньги.

Мне предстояло узнать, насколько важно понимать, каким образом они зарабатываются.

Часть II. Деньги из воздуха

Глава 7. Третий участник

У любого бизнеса есть момент, когда начинаешь чувствовать себя немного умнее остальных.

Не обязательно говорить об этом вслух. Достаточно однажды посмотреть на банковский счёт, вспомнить, с чего всё начиналось, и подумать: кажется, я наконец-то разобрался, как устроена эта жизнь.

У меня такой момент наступил не сразу.

За плечами уже были завод, первые самостоятельные продажи, маркетплейсы, поставщики, бесконечные таблицы, карточки товаров и десятки мелких решений, из которых постепенно складывалось моё представление о предпринимательстве.

Я уже не был тем человеком, который когда-то впервые пришёл к Другу и с любопытством смотрел, как тот занимается торговлей.

Теперь у меня было собственное ИП, свои продажи, свои покупатели и определённый опыт. Я научился ориентироваться в товаре, понимать, откуда берётся прибыль и почему деньги, которые поступают на счёт, ещё не означают, что их можно спокойно потратить.

По крайней мере, тогда мне казалось, что я многое понимаю.

Мы продолжали работать с Другом. Наши дела постепенно развивались, появлялись новые возможности, и разговоры всё чаще выходили за пределы привычной торговли.

Хотелось большего.

Наверное, именно в таком состоянии человек особенно восприимчив к предложениям, которые обещают следующий уровень.

Не потому, что он глупый. Скорее потому, что у него уже получилось несколько раз, а значит, внутри появляется опасная уверенность: если раньше я смог разобраться, то разберусь и сейчас.

Тогда в нашей жизни появился Третий.

Я не помню, чтобы в первый момент он произвёл на меня какое-то особенное впечатление. Он не выглядел человеком, который пришёл перевернуть нашу жизнь. Обычный деловой разговор, знакомство, обсуждение возможностей.

Ничего такого, после чего стоило бы насторожиться.

Он говорил уверенно. Не торопился, не суетился, не пытался произвести впечатление громкими обещаниями. По крайней мере, именно так я воспринимал его тогда.

Разговор постепенно перешёл к финансовым операциям.

Третий рассказывал о возможности зарабатывать на определённых схемах движения денег. Это не была привычная торговля, где нужно найти поставщика, купить товар, разместить его на площадке и дождаться покупателя.

Здесь всё выглядело иначе.

В центре предложения находились финансовые операции, банковские счета, предпринимательские структуры и возможность получать заработок за участие в определённых процессах.

Слова звучали достаточно сложно, чтобы казаться серьёзными, и достаточно понятно, чтобы не вызывать немедленного отторжения.

Он говорил о том, что всё организовано, что подобные операции уже проводятся и что риски контролируются.

Вот это слово — «контролируются» — впоследствии я буду вспоминать особенно часто.

Тогда же оно звучало вполне успокаивающе.

Мы с Другом не бросились соглашаться на всё подряд. У нас уже был опыт предпринимательства, и мы понимали, что любая деятельность требует определённых условий.

Мы задавали вопросы. Обсуждали детали. Пытались понять, откуда появляется заработок и какую роль в происходящем должны играть наши ИП.

Третий отвечал спокойно.

У него всегда находилось объяснение. Если возникал вопрос, он не терялся. Если что-то казалось непонятным, он возвращался к этому и объяснял другими словами.

Возможно, именно это и сыграло важную роль.

В бизнесе мы привыкли сталкиваться с людьми, которые что-то продают. Поставщики продают товар, покупатели приобретают его, посредники предлагают услуги. У каждого есть свой интерес.

Но здесь нам предлагали не товар.

Нам предлагали возможность заработать на финансовых операциях.

И в какой-то момент я поймал себя на мысли, что рассматриваю это как ещё одно направление предпринимательской деятельности.

Не как угрозу.

Не как повод остановиться.

А как новую возможность.

Мы с Другом обсуждали предложение отдельно. Взвешивали, насколько оно может быть полезным, что потребуется от нас и какие перспективы открываются.

Нам казалось, что мы подходим к этому достаточно осторожно.

Но осторожность — странная вещь. Иногда человек считает себя осторожным только потому, что не принимает решение в первые пять минут. А потом, когда решение всё-таки принято, перестаёт задавать неудобные вопросы.

Я не могу сказать, что тогда совсем не сомневался.

Сомнения были. Просто я не придавал им достаточного значения.

Мне казалось, что если человек говорит уверенно, объясняет происходящее и предлагает понятную финансовую выгоду, значит, за его словами должно стоять что-то реальное.

Сегодня я понимаю, насколько наивно звучит такая логика.

Уверенность человека ничего не говорит о надёжности его предложения.

Он может быть прекрасным оратором, обладать убедительной манерой общения и при этом не иметь ни законных оснований для своей деятельности, ни намерения выполнять обещания.

Но в тот период я ещё не умел отделять одно от другого.

Я оценивал людей по тому, как они разговаривали, как держались и насколько убедительно представляли свои идеи.

А нужно было оценивать документы, юридические основания, источники денег и реальные обязательства.

Это две совершенно разные системы координат.

Впрочем, тогда мы об этом ещё не думали.

И чем привычнее становилось его присутствие, тем меньше необычного мы замечали в происходящем.

Я не знал, что впереди нас ждут операции, через которые будут проходить уже совсем другие суммы. Не знал, что однажды перестану понимать, где заканчивается моя ответственность и начинается ответственность человека, которому я доверился.

Тогда я видел только возможность заработать.

И, пожалуй, самое неприятное в этой истории заключается в том, что никакой мистики здесь не было.

Нас не гипнотизировали. Никто не заставлял нас принимать решения под угрозой. Мы сами соглашались, сами участвовали и сами убеждали себя, что понимаем происходящее.

Просто однажды мы позволили чужой уверенности заменить собственную проверку.

А это уже была наша ошибка.

Когда уверенность подменяет проверку

В предпринимательстве доверие необходимо. Невозможно построить дело, если подозреваешь каждого поставщика, покупателя и партнёра в попытке тебя обмануть.

Но доверие не должно отменять проверку.

Особенно когда речь идёт о финансовых операциях, кредитах и использовании собственного ИП.

Есть несколько правил, которые стоит усвоить до того, как вы соглашаетесь на участие в чужом бизнесе.

1. Проверяйте не человека, а его предложение.

Хорошее впечатление не является доказательством надёжности. Изучайте юридическое лицо, документы, договоры, полномочия и реальные основания финансовой деятельности.

2. Не соглашайтесь на непонятные операции.

Если вы не можете самостоятельно объяснить, откуда поступают деньги, за что именно платят и какие обязательства возникают у вашей организации, значит, вы пока не готовы участвовать.

3. Не путайте чужой опыт с гарантиями.

Фраза «мы уже давно так работаем» ничего не гарантирует. Прошлые успешные операции не доказывают безопасность будущих.

4. Не передавайте управление собственным бизнесом постороннему человеку.

Ваше ИП, банковский счёт и документы — это ваша ответственность. Даже если фактические решения принимает партнёр, последствия могут коснуться именно вас.

5. Проверяйте договор до начала работы.

Если финансовая операция предполагает значительные суммы, разумно обратиться к независимому юристу. Не к человеку, которого рекомендует потенциальный партнёр, а к специалисту, который представляет ваши интересы.

В бизнесе иногда лучше упустить возможность заработать сто тысяч, чем приобрести обязательства на несколько миллионов.

Моя ошибка заключалась не в том, что я хотел зарабатывать. Моя ошибка заключалась в том, что я слишком быстро начал доверять человеку, которого ещё толком не знал.

Именно поэтому я теперь отношусь к одному правилу гораздо серьёзнее:

Никогда не позволяйте чужой уверенности становиться вашей финансовой гарантией.

Глава 8. Первые большие обороты

Сначала всё выглядело гораздо проще, чем можно было представить.

В бизнесе я привык к тому, что деньги не появляются сами по себе. За каждой заработанной тысячей стояли товар, покупатель, доставка, упаковка, переговоры и иногда несколько часов ожидания, пока кто-нибудь наконец ответит на сообщение. Даже небольшая прибыль требовала движения.

С новым направлением всё было иначе.

Деньги начали проходить через наши предпринимательские счета. Операций становилось больше, суммы выглядели внушительнее, а привычное представление о том, сколько можно заработать за месяц, постепенно менялось.

Мы с Другом наблюдали за происходящим и привыкали к новым оборотам. Третий объяснял, что нужно делать, координировал процессы, решал возникающие вопросы. Он не выглядел человеком, который просто бросает красивые обещания и ждёт, когда ему поверят.

По крайней мере, тогда нам казалось именно так.

Были платежи, были договорённости, были обязательства, которые выполнялись. Если возникала необходимость погасить очередной кредит, Третий не исчезал и не начинал рассказывать сказки о временных трудностях. Деньги поступали, платежи проходили, банковские обязательства закрывались.

Для человека, который только недавно начал считать себя предпринимателем, это было весомым аргументом.

Я видел результат. А результат, как известно, умеет заглушать вопросы.

Постепенно разговоры о рисках стали казаться чем-то теоретическим. Мы уже не просто обсуждали возможность заработка — мы участвовали в процессе, который, судя по всему, работал.

Именно тогда произошло ещё кое-что, что дополнительно укрепило нашу уверенность.

Через эту деятельность мы оказались причастны к строительству объектов для нужд российской армии.

Для меня это имело значение.

Одно дело — просто проводить какие-то финансовые операции, в которых не до конца понимаешь всю картину. И совсем другое — видеть, что за частью происходящего стоят реальные строительные задачи, материалы, работа людей и объекты, которые должны выполнять конкретную функцию.

Появлялось ощущение, что мы не просто крутим деньги ради денег. Что в происходящем есть практический смысл, а наша деятельность каким-то образом связана с полезным делом.

Сейчас я понимаю, насколько опасно бывает такое самоуспокоение.

Тогда же всё складывалось в одну удобную картину: деньги движутся, обязательства исполняются, кредиты погашаются, существуют реальные проекты. Значит, всё нормально.

Мы не сидели с калькулятором и не пытались представить, что будет, если однажды платежи прекратятся. Не рассматривали худший сценарий как нечто реальное. В голове уже формировалась другая мысль: если всё продолжится в том же темпе, можно будет двигаться дальше.

А дальше хотелось большего.

Ведь предпринимательство быстро приучает человека смотреть на следующий шаг. Только вчера ты радовался первой продаже, сегодня считаешь оборот, а завтра уже думаешь, как расширить деятельность.

Есть одна неприятная особенность человеческой психики: когда несколько раз подряд всё заканчивается благополучно, мы начинаем воспринимать благополучный исход как закономерность.

Если человек вовремя вернул деньги три раза, на четвёртый ты уже не ждёшь подвоха. Если пять раз выполнил обещание, шестой раз кажется почти гарантированным.

Но это не гарантия. Это всего лишь прошлый опыт.

Мы видели не внутреннюю сторону происходящего, а только то, что было перед глазами.

И, наверное, именно здесь заключалась главная проблема.

Мы постепенно перестали задавать вопросы не потому, что получили на них исчерпывающие ответы. Просто нам стало комфортнее не сомневаться.

Когда всё работает, сомневающийся человек кажется самому себе тормозом. Особенно если рядом есть тот, кто уверенно говорит, что всё под контролем.

А привычка — удивительная вещь. Она способна сделать нормальным даже то, что ещё недавно вызывало бы у тебя серьёзные сомнения.

И чем дольше всё это продолжалось, тем труднее становилось представить, что однажды вся конструкция может рухнуть.

Мы приняли своевременные платежи за доказательство надёжности человека. Приняли наличие реальных строительных объектов за подтверждение безопасности всей деятельности. А движение крупных сумм — за признак того, что мы наконец-то вышли на другой уровень.

Но деньги, которые проходят через счёт, ещё не становятся твоей прибылью. Реальный объект не объясняет автоматически происхождение каждого платежа. А человек, который сегодня исправно исполняет обязательства, не получает пожизненной гарантии доверия.

Тогда я этого не понимал.

Вернее, не хотел понимать настолько глубоко, насколько следовало.

Ведь когда перед тобой открывается дверь, очень хочется войти. Особенно если за ней, как тебе кажется, находится жизнь, о которой ты давно мечтал.

Я вошёл.

И пока ещё не знал, насколько дорогим окажется этот шаг.

Практическая часть. Когда успех становится ловушкой

Есть опасный момент, который редко замечают вовремя: первые успешные результаты начинают восприниматься как доказательство безопасности всей системы.

Это называется эффектом ложной надёжности.

Человек несколько раз получает деньги, видит исполненные обещания и постепенно перестаёт проверять то, что проверял бы в самом начале.

Но финансовая безопасность строится не на доверии и не на хорошей репутации партнёра. Она строится на понятных основаниях каждой операции.

Что важно помнить:

1. Вчерашняя оплата не гарантирует завтрашнюю. Даже если партнёр исправно выполнял обязательства несколько месяцев, это не отменяет необходимости проверять новые сделки.

2. Оборот — не прибыль. Большие суммы на счёте могут создавать впечатление успешного бизнеса, но сами по себе ничего не говорят о реальной доходности и финансовой устойчивости.

3. Проверяйте источник денег. Важно понимать, от кого поступают средства, на каком основании и за какую реальную деятельность.

4. Проверяйте контрагентов и документы. Договор, первичные документы, фактическое выполнение работ и полномочия участников должны соответствовать друг другу.

5. Не оправдывайте сомнительные операции хорошими целями. Даже если деятельность связана с полезным проектом, это не освобождает от проверки законности финансовых операций.

Небольшое упражнение

Перед каждой крупной финансовой операцией задайте себе пять вопросов:

- Понимаю ли я экономический смысл этой операции?
- Знаю ли я реального плательщика и получателя денег?
- Могу ли подтвердить документами основание платежа?
- Понимаю ли я, какие обязательства возникают лично у меня и моего ИП?
- Что произойдёт, если деньги не поступят или партнёр перестанет выполнять обещания?

Если хотя бы на один вопрос нет ясного ответа, не торопитесь подписывать документы и проводить деньги. Обратитесь за независимой юридической и бухгалтерской оценкой.

Не нужно стесняться задавать неудобные вопросы. В бизнесе гораздо дешевле показаться подозрительным, чем однажды обнаружить, что твоя подпись оказалась важнее всех чужих обещаний.

Авторская мысль

Большие обороты ещё не делают человека богатым. Иногда они просто помогают ему быстрее добраться до больших проблем.

Глава 9. Человек, который всегда платил вовремя

У доверия есть одна неприятная особенность: оно редко появляется сразу, зато очень быстро становится привычкой.

Сначала ты проверяешь каждое слово. Потом проверяешь только важные моменты. А спустя какое-то время уже просто ждёшь, что человек сделает то, что обещал.

Именно так происходило у нас с Третьим.

Он продолжал работать в прежнем режиме. Появлялись новые финансовые обязательства, увеличивались обороты, возникали очередные задачи. Но самое главное — он продолжал выполнять обещанное.

Кредиты погашались.

Платежи проходили.

Договорённости соблюдались.

Человек обещал — человек делал.

Постепенно Третий перестал восприниматься нами как новый партнёр, которого ещё нужно проверять. Он стал частью привычного рабочего процесса. Его действия уже не вызывали прежнего количества вопросов.

Если раньше мы обсуждали каждую новую возможность с осторожностью, то теперь многие решения принимались гораздо спокойнее.

Нам казалось, что мы разобрались в принципах работы.

Но на самом деле мы привыкли к тому, что кто-то другой разбирается за нас.

Это разные вещи.

В какой-то момент я перестал воспринимать происходящее как эксперимент. Оно стало обычной частью моей предпринимательской жизни. Были текущие дела, финансовые вопросы, обязательства, которые нужно было учитывать. Всё выглядело достаточно организованно.

Мы с Другом продолжали участвовать в этой деятельности. Каждый занимался своими вопросами, а Третий оставался человеком, который координировал происходящее и поддерживал финансовую сторону.

Объёмы росли.

И вместе с ними росло ощущение, что мы нашли направление, которое может дать гораздо больше, чем обычная торговля.

Ведь в начале своего пути я даже представить не мог, что буду иметь дело с такими оборотами. Ещё недавно меня радовала возможность заработать на продаже товара, а теперь цифры в финансовых операциях выглядели совсем иначе.

Правда, была одна деталь, которую я тогда предпочитал не замечать.

Ответственность.

Предпринимательская деятельность устроена не так, как дружеская договорённость между двумя людьми. Если ты зарегистрировал ИП, подписал документы или принял на себя обязательства, они не исчезают оттого, что фактическим организатором процесса был кто-то другой.

Банку не особенно интересно, кто кому что обещал за чашкой кофе.

Налоговой тоже.

У каждой подписи есть юридическое значение, а у каждого обязательства — последствия.

Но когда всё работает, об этом думаешь гораздо меньше.

Мы видели, что Третий продолжает платить. И это постепенно стало главным аргументом в его пользу.

Так мы незаметно для себя построили собственную систему доверия. Только фундаментом в ней были не документы, не независимая проверка и не понимание всех финансовых процессов. Фундаментом было то, что до сих пор всё обходилось благополучно.

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.