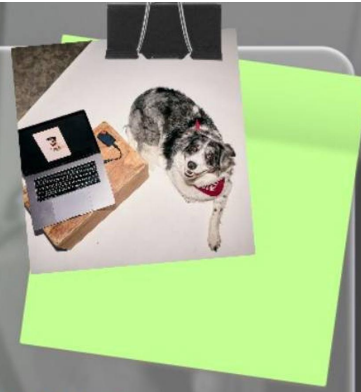
Финансовый консультант Татьяна Багута



7 грехов начинающего предпринимателя

Татьяна Багута

7 грехов начинающего предпринимателя

https://litres.ru/74904688
SelfPub; 2026

Аннотация

Старт в бизнесе часто похож на приключение: много эмоций, смелые идеи — и пара неочевидных ловушек, которые могут всё сломать. Эта книга как честный разговор с тем, кто уже прошёл через первые месяцы запуска и знает, где чаще всего спотыкаются новички.

Автор выделяет семь типичных ошибок или «грехов». Для каждого случая есть разбор: что именно идёт не так, к каким последствиям это приводит и какие простые шаги помогут этого избежать.

Книга подойдёт, если ты только думаешь о своём деле или уже запустил проект и хочешь разобраться, почему что-то не складывается. Практичные советы, понятные примеры и чёткие алгоритмы помогут выстроить устойчивую основу для бизнеса и не терять ресурсы на типичные промахи.

Содержание

Введение. 4
Глава 1. Грех первый. Совместное творчество. 7
Конец ознакомительного фрагмента. 11

Татьяна Багута
7 грехов начинающего предпринимателя

Введение.

Здравствуйте, дорогой читатель! Эту книгу долго не решалась написать. Еще лет десять назад я считала, что каждый человек должен учиться на собственных ошибках. Так надежнее. Но получив колоссальный опыт в предпринимательской деятельности, я изменила свою точку зрения. Если бы я раньше знала о некоторых грехах предпринимателей, то скольких разорений я избежала бы! Сколько раз я вышла бы без потерь из бизнеса. И скольких разочарований попросту не было бы! А сейчас мы имеем то, что мы имеем. И ничего другого. Одно утешение – опыт, сын ошибок трудных.

У меня сложились всего 7 основных грехов. Каждый из них неоднозначен, он тянет еще несколько подпунктов за собой. И это хорошо. Прежде чем начать свой бизнес, необходимо трезво проанализировать свои желания и возможности. Не советую действовать с чисто русским энтузиазмом, то есть «поехали, потом заведешь». Я так делала, результаты оказались плачевными. И разорительными.

Здравый смысл еще никто не отменял. А в бизнесе он должен быть вдвойне здравым. В нашей стране бизнес вести не просто, но возможно. Нужно отслеживать изменения в налоговом законодательстве, быть мобильным, подстраиваться под нужды покупателей и много еще чего необходимо делать. Бизнесмен в России должен быть «универсальным солдатом». Не все выдерживают, не всем это под силу.

Также еще живо у наших людей предвзятое отношение к первым бизнесменам. Мы говорим не только о большом бизнесе, но и о малом. Про большой все вроде бы понятно – наворовали, жируют, шикуют за чужой счет. Про малый бизнес тоже ничего хорошего сказать не могли – спекулянты и барыги все. Я в 2005 году поставила торговую точку с игрушками в парке развлечений. Так моя бабушка обозвала меня спекулянткой, и всячески высмеивала мое занятие бизнесом. А вот моему сыну нравилось, у него сразу появилось много новых игрушек. Вот такой парадокс поколений.

Моя книга не большой научный трактат на заданную тему. Это своего рода заметки на полях по ходу чтения. Это мой личный опыт. Без художественных вымыслов, без лишних слов, без прикрас. Я его описываю просто и так, как есть в реальности. В нашем с Вами реальном мире малого предпринимательства. С его нестабильной экономикой, с его несовершенным налоговым законодательством.

К чему я все это? К тому, что если очень хочется заниматься бизнесом, то им нужно заниматься. А если желание

сравни зуду в каком-нибудь проходе, то просто необходимо открывать свой бизнес. Почему? Потому что это интересно. Потому что это увлекательно. Потому что это помогает реализовывать себя. Потому что просто надо пробовать все новое на вкус.

Начинайте. Только осторожно. Вдумчиво. Без разорительных ошибок. Удачи!

Глава 1. Грех первый. Совместное творчество.

У Вас появилась идея, а у друга есть деньги. Вы все обсудили, и решили начать общий бизнес. Не важно какой, не важно сколько денег было вложено, не важно какая идея. Итог всегда один – разрыв отношений и раздел бизнеса. Даже если все обговорили заранее, даже если дружите с детского сада. В бизнесе нет друзей и нет подруг. В бизнесе есть только один друг – это Вы сами. Полагаться можно только на себя.

У меня была подруга, дружили еще с института, работали вместе. В один прекрасный день мне в голову приходит идея – а не создать ли мне собственный бизнес? Подруга поддержала, и выразила желание вложить ровно половину требуемой суммы. Мы обговорили кто, сколько и когда будет находиться на рабочем месте. Мы обсудили, как будем делить доходы и расходы. Мы решили, сколько сотрудников нанимать, какую им платить зарплату, как их контролировать, чтобы избежать воровства. Мне казалось, что мы обсудили все подводные камни, и у нас бизнес будет работать чудесно и безоблачно. Приключения начались на первом этапе. В условленный срок я свою долю внесла, а моя подруга нет. Она долго кормила меня завтраками, месяц бизнес просто стоял и не

работал (а, значит, приносил одни убытки), я вообще не могла ничего сделать, мысленно я простилась со своими деньгами, и решила закрыть бизнес. Про эту ситуацию узнал ее молодой человек, и внес ее долю. Это меня приободрило, но ненадолго. Как оказалось, все только начиналось. Бизнес заработал, я постоянно находилась на рабочем месте, контролировала все и вся, вела бухгалтерию, занималась рекламой. Моя драгоценная подруга появлялась только в выходные, забирала свою часть прибыли, требовала полный финансовый отчет, и спрашивала, почему же такая маленькая прибыль. Мои претензии по поводу отсутствия помощи с ее стороны, она аргументировала тем, что работает 5 дней в неделю, и не может заниматься так плотно, как я, нашим делом. Мне же, в один прекрасный день, надоело тащить все на себе, я предложила продать готовый бизнес, и разойтись. Мы продали наше детище очень дешево. Цена составила ровно половину вложенных средств. Но я была очень рада, что мы расстались и с подругой, и с бизнесом.

Примерно в это же время жена моего брата с подругой тоже решили начать совместный бизнес в торговле. Они нашли торговое место, закупили оборудование и товар. Через несколько месяцев они вынуждены были закрыть свой торговый павильон. Бизнес принес убытки. НО! Они сохранили дружбу, дружат семьями уже много лет.

Второй случай в моей жизни был еще интересней. У меня были друзья, с которыми мы дружили лет 5 как. Муж подру-

ги работал водителем на пассажирской «Газели» по маршруту, а она сидела дома. Я предлагаю им следующую идею. Я беру на себя в лизинг пассажирскую «Газель», ставлю ее на маршрут (а это значит, что я плачу за маршрут), а муж моей подруги работает на нашей общей машине, и следит за ее технической исправностью. Я же, в свою очередь, беру на себя весь бухгалтерский учет, налоговую инспекцию и другие бумажные вопросы. Все доходы и расходы пополам. Как только оплачиваем первую машину, берем вторую. На что мне сказали: «Нет, так не пойдет. Мой муж будет работать, а ты сидеть дома и доходы считать?» Вот так просто зарубили идею на корню. Дальше разговаривать было просто бессмысленно. Доказывать что-то тоже.

Эти два случая напрочь отбили охоту начинать бизнес с кем-то в сотрудничестве. На всю жизнь. В моем понимании заниматься бизнесом – это контролировать весь процесс, знать каждую мелочь, быть в курсе всех дел. Я не могу пустить все на самотек. Если Вы не болеете своим делом, тогда зачем им вообще заниматься? Бизнес должен приносить не только деньги, но и моральное удовлетворение от работы. Правильно говорят, что лучший бизнес – это высокооплачиваемое хобби. А если хобби нет, значит, бизнес должен стать этим самым хобби. Свое дело должно манить и увлекать. А если один компаньон увлечен, а второй нет, то это непременно приведет к разрыву. Чаще всего болезненному не только морально, но и материально. Также бывает, что со временем

у каждого человека видение мира меняется, и каждый видит развитие бизнеса по-своему. Обычно договориться мирно не получается. К сожалению, не все люди умеют грамотно и правильно решать финансовые вопросы. Нас этому в школе (в техникуме, в институте) не учили. Каждый будет стараться тянуть одеяло на себя. Каждый будет стараться урвать себе кусок пожирней. Такова человеческая натура и с этим ничего не поделаешь. И каким бы честным и правильным Вы не были, компаньоны найдут в чем обвинить Вас. Многие просто не хотят брать ответственность на себя за совершенные действия. Им проще обвинить других в своих неудачах. Свои ошибки очень тяжело признавать. Вдвойне тяжело признавать свои финансовые промахи. А это делать надо! Это просто необходимо делать! Это нужно для того, чтобы в будущем не наступить на те же грабли. Давайте будем немного мудрее. Совершили ошибку, сделали необходимые выводы, и живем дальше долго и счастливо.

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.