

Андрей Макрица  
Александр Гольденберг

# КОММЕРСАНТ

Бизнес как искусство



Издательство ПУТЬ МАСТЕРА®

Александр Гольденберг

**Коммерсант. Бизнес как искусство**

Издательство "Путь мастера"

2014

УДК 330:161  
ББК 87.75

**Гольденберг А. В.**

Коммерсант. Бизнес как искусство / А. В. Гольденберг —  
Издательство "Путь мастера", 2014

ISBN 978-5-9903499-7-1

В данной книге собран опыт многих успешных предпринимателей за 15 лет работы Клуба миллионеров, когда-то начавших свой бизнес, как и вы, дорогой читатель. В ней собраны общие правила, выводы, законы и принципы деятельности в бизнесе. Мы решили ее написать максимально доступным языком без надоевших многим современных терминов и заумностей. В книге много поучительных историй из жизни предпринимателей и участников школы и клуба. Здесь вы сможете найти исчерпывающие ответы на свои вопросы, касающиеся бизнеса на разных этапах развития.

УДК 330:161

ББК 87.75

ISBN 978-5-9903499-7-1

© Гольденберг А. В., 2014  
© Издательство "Путь мастера", 2014

# Содержание

|   |    |
|---|----|
| Часть первая. Финансы                                 | 6  |
| Глава 1. Деньги                                       | 6  |
| Глава 2. Пять основных законов финансовой грамотности | 10 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                     | 13 |

# **Андрей Макрица, Александр Гольденберг**

## **Коммерсант. Бизнес как искусство**

© А. Макрица, А. Гольденберг, 2014

© Издательство «Путь Мастера», 2014

\* \* \*

## Часть первая. Финансы

### Глава 1. Деньги

Для начала ответьте на вопрос: «Что главное в бизнесе?».

Мы, базируясь на своем опыте и опыте многих предпринимателей, пришли к выводу, что основой успешного бизнеса является **финансовая грамотность**. Не идея, как полагают многие, не профессионализм, не умение продавать, а именно **финансовая грамотность**. Умение обращаться и распоряжаться деньгами позволяет человеку приумножать капитал. По этой причине мы начинаем именно с нее.

Если человек не умеет обращаться с деньгами – одним из основных ресурсов в бизнесе, то никакая замечательная идея, никакой объем средств, никакой удивительный товар не сделают этого человека успешным бизнесменом. Потому что в работе с деньгами есть определенные законы, которые необходимо не просто знать и помнить, но и применять их постоянно.

Потому что в бизнесе ежедневно ведется работа с деньгами, прямо или опосредованно.

Существует масса заблуждений на тему денег. Деньги наделяют магическими и мистическими свойствами. Продвигают теорию успеха и удачи в отношении денег. Предполагают, что быть богатым или нищим предначертано. Ссылаются на Библию и переиначивают ее под себя: «Богатому попасть в рай все равно, что верблюду пролезть сквозь угольное ушко», поэтому «богатым быть плохо» и прочее.

Если вы согласны с этими теориями и считаете, что в мире денег есть какая-то магия, и для того чтобы заработать большие деньги, необходимы удача или успех, а вам предначертано быть нищим, то оставьте эту книгу в покое – она не для вас.

Дальше мы обоснованно будем ломать эти утопические теории, превращающие человека в бездельника, оправдывающего свою лень и страхи подобными глупостями.

Давайте вспомним стандартное определение денег.

*Определение:* Деньги – это эквивалент человеческого труда. И не более того. Деньги в реальности отражают то, что было сделано человеком или группой лиц. Они просто оценивают труд человека.

*Назначение:* Деньги – это инструмент обмена между людьми. Потому что если Васе, производящему лапти, необходимо мясо, которое производит Петя, а у Пети лаптей запасено на всю оставшуюся жизнь, то Вася останется голодным.

Деньги позволяют избегать лишних движений при обмене товаром.

Деньги не несут в себе никакой энергетики или силы.

Снимите лапшу со своих ушей, если вам ее успели навешать люди, которые продают воздух в виде эмоций и мистики.

Деньги – это просто инструмент для обмена товарами и услугами между людьми. Точка. И не надо ничего сюда добавлять.

Нам часто приходится сталкиваться с людьми, познавшими «мистическую силу денег». Они практикуют специальные медитации на деньги, стоят под «денежными дождями» у себя в воображении, представляют, как они купаются в «денежных ваннах», а денег у них только и хватает на то, чтобы пройти очередной семинар по продаже лапши или спагетти на их уши.

Станьте трезвы. Не в деньгах дело и не в их количестве, как сейчас принято говорить.

Деньги ничего и никого не любят. Они не способны на любовь.

Деньги сами не придут, у них нет ног.

Деньгам ничего не нравится. У них нет органов чувств.

Деньги не имеют свойства приумножаться или привлекаться без участия человека.

Деньги – это бумага или металл, или вообще цифры в виртуальном пространстве.

И все эти денежные деревья или лягушки не более чем развод, с помощью которого тупо и прагматично зарабатывают реальные деньги.

Вам продают воздух за ваши деньги. По большому счету, те люди, которые этим занимаются, мошенники. Да, да, мошенники! Которые наживаются, обманывая наивных и необразованных людей.

Помните, как обменивали у индейцев всякие блестящие безделушки на золото? Вот то же самое делают с вами.

В работе с финансами действуют достаточно простые и логичные законы.

И за всю историю цивилизации ни одна упавшая в землю монета не дала никаких всходов и никак не изменила этот участок земли. И в этом месте не появился родник и не пробился фонтан нефти. И построенный на этом месте дом не обладает никакими магическими свойствами.

*У нашего знакомого семья жила в доме с кладом из старинных денег. Этот клад обнаружили дети, копаясь в погребке. Но их семью невозможно было назвать богатой и счастливой.*

Так что у денег нет никакой энергии. Забудьте эту иллюзию. У денег есть одно – покупательская способность, которую определяют люди.

*На бизнес-лекциях нам нередко приходится сталкиваться с людьми, прошедшими различные семинары по медитациям на деньги, или теми, кто в совершенстве освоил технику «денежный дождь». И этих людей в нашей стране, не говоря уже о мире, очень много. Но ни разу нам не встретился обеспеченный человек, который сказал, что он обязан своему успеху подобным технологиям.*

И если вам пытаются продать мечту в виде медитаций на деньги и всего остального, вспоминайте детскую сказку о Стране дураков. Вы встретили Кота Базилио и Лису Алису.

Вас превратили в деревянных человечков с длинным носом – без пола, без прав, внушили, что у вас нет возможностей, поселили в Страну дураков и тупо вас используют.

Жестко? Но это реальность.

Если вы не живете так, как просит ваше сердце, значит, вы – деревянный человечек в Стране дураков.

Некоторые сумасшедшие, иначе невозможно их назвать, пропагандируют теорию заговора: «Деньги придумали плохие люди, чтобы управлять хорошими людьми». Ребята, ну вы же взрослые, думающие люди. Какой заговор? Что за ерунда?

Деньги никто не придумывал. В них возникла необходимость. И эта необходимость появлялась в разных цивилизациях, когда прямой обмен товарами и услугами становился невозможным. Это подтверждают раскопки никак не связанных между собой цивилизаций. Археологи везде находят артефакты, которые мы сегодня называем деньгами. Где-то это были ракушки, где-то камешки и прочее.

И даже если сейчас у кого-то, начитавшегося утопических сказок, получится создать общину среди звенящих деревьев, отрезанную от современной цивилизации, в которой не будут использоваться деньги, – с ростом количества людей, товаров и услуг в этой общине появится необходимость в инструменте, который мы называем деньгами.

Также по мере развития любой цивилизации появлялась необходимость в организации, которая занимается распределением денег среди людей. Потому что с ростом количества людей и продуктов должна расти денежная масса. Это естественно. И кто-то должен выпускать эту единицу и контролировать ее объем. Так родилась банковская система.

Все логично и оправданно.

Другое дело, что современная финансовая система не настолько эффективна, как могла бы быть. Это правда. Но мы живем в переломный момент истории. И основная сегодняшняя проблема в том, что среди людей культивировали еще одно заблуждение – жизнь в долг.

«Живи сегодня, а завтра отработаешь», – но это порочная система. Она ведет к трагедии. Почему во всех основных религиях давать в долг считается неправильным? А особенно под проценты.

Нельзя давать деньги в долг человеку, не умеющему обращаться с деньгами. Он не сможет их приумножить. Он их потеряет или потратит, или проиграет. И единственное, чего он будет желать заемщику, сознательно или бессознательно, это смерти. Чтобы не возвращать деньги. Так как чтобы их вернуть, придется трудиться. И не просто трудиться, а трудиться сверх сегодняшних возможностей. А этого не хочет никто. Большинство людей не хотят трудиться. Хотят, ничего не делая, получать все, что заблагорассудится. Это мечта основной массы современных людей. Потому что труд для многих современных людей связан со страданием.

А мы вам скажем другое. Труд позволяет развиваться! Именно труд дает возможность преодолевать свои слабости и развивать дисциплину.

И если вы мечтаете, не вкладывая труда, заработать деньги, то вы должны знать, что это путь мошенничества и воровства. Но никак не бизнеса.

Желание легких денег является современной болезнью человечества. Эта болезнь такая же, как и наркомания, игромания и алкоголизм. И лечится она так же сложно.

На этой болезни строятся финансовые и сетевые пирамиды. На этой слабости наживаются мошенники, зазывающие новых деревянных человечков участвовать в продаже эшелонов нефти, торговать тоннами драгоценных металлов или ценными бумагами Центробанков разных стран.

**ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ 1:** Если вам предлагают, ничего не делая, заработать кучу денег – знайте, вы попали в руки Кота Базилио и Лисы Алисы, и из вас хотят сделать деревянного человечка.

Бегите от этих людей.

**ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ 2:** За все придется платить. Даже если у вас получилось без труда заработать много денег, все равно придется заплатить. Только вот чем? Да, как правило, самым дорогим в жизни. А что у вас самое дорогое? Что дороже денег? Вы хотите это потерять?

Если нет – тогда настройтесь на честный труд.

Есть только четыре способа получения денег.

Первый, не самый почетный среди современных людей, но самый надежный, – трудиться.

Второй, также не очень популярный, но некоторые его используют, – украсть или взять обманом, что приравнивается к воровству.

Третий – мечта многих. Получить в подарок или в наследство.

Четвертый, не менее популярный, чем третий, – найти, например, клад или выиграть.

Так как три последних способа, мы думаем, вам не подходят, остается один – трудиться. И продавать свой труд.

По всему миру наблюдается интересная статистика. Среди людей, выигравших большие в их понимании деньги, 20 % кончают жизнь самоубийством, остальные 80 % впадают в депрессивное состояние. Практически никто из выигравших не становится богаче, а тем более счастливее. Все, что они получают, растрачивается за короткий срок, и они возвращаются или в привычную жизнь, или залезают в долги. Помните об этом.

В бизнесе существует один закон. Дай людям возможности, умения, навыки и опыт, которых им не достает или они на это не хотят тратить время, и станешь успешным бизнесменом.

Зарабатывать можно на всем, были бы мозги и желание.

*Одна из участниц наших семинаров, женщина в возрасте 78 лет (на момент начала занятий) в течение трех лет без пропуска ходила на занятия. Мы каждый раз смотрели и думали: зачем ей это?*

*К концу третьего года она начала дарить всем участникам необычные открытки ее собственного производства. Открытки с картинками из материалов, взятых в природе: перышки птиц, листочки цветов и тому подобное.*

*Позже на открытках появились надписи.*

*На четвертый год (при следующей встрече) оказалось, что ее открытки продаются во многих киосках и магазинах и пользуются спросом у людей в связи со своей оригинальностью. Она стала участвовать в выставках, наняла первую сотрудницу, которую обучала этому искусству.*

*Нам было очень приятно слушать ее рассказы о бизнесе. Она развеяла наши иллюзии по поводу того, что невозможно заниматься бизнесом в ее возрасте. Ко всему этому, она стала выглядеть значительно моложе, стала энергичней.*

Помните о том, что любой навык можно превратить в бизнес. Просто иногда необходимо время, чтобы понять, как это сделать, – для этого мы и выпустили эту книгу.

Есть интеллектуальный труд, который хорошо оплачивается.

Есть душевный труд, который хорошо оплачивается.

Есть физический труд, который хорошо оплачивается.

Есть духовный труд, который хорошо оплачивается.

Есть сочетание этих способностей.

Каким трудом вы хотели бы и могли заняться?

Определитесь. Добавьте к этому добросовестность и получите результат.

Но мы немножко ушли в сторону...

## Глава 2. Пять основных законов финансовой грамотности

Первый закон финансовой грамотности: ты должен уметь зарабатывать.

Умение зарабатывать лежит в основе любого бизнеса. И если вы не умеете зарабатывать, вряд ли сможете заработать в бизнесе. А основная задача любого бизнеса – это извлечение прибыли. Не умеете зарабатывать – не из чего будет извлекать прибыль.

У многих людей, думающих об открытии своего дела, сегодня существует мечта: «Открою бизнес, и деньги потекут ко мне рекой. Я буду валяться на курортах и отдыхать, периодически заглядывая на свои счета, радуясь росту своего капитала».

Сразу расставим точки над «и». Такое невозможно в первые 5–10 лет. По крайней мере, в честном бизнесе. Если и возможно – мы такого не встречали. Бизнес – это, прежде всего, труд. И труд ежедневный, без выходных и праздников.

Когда все отдыхают и бездельничают, бизнесмен трудится. Он трудится круглыми сутками. Даже отдыхая, бизнесмен думает о своем бизнесе и по возможности его контролирует.

*У нас есть знакомый бизнесмен, он занимается производством и продажей аттракционов. У него с собой всегда 5 телефонных аппаратов, которые каждые 10 минут звонят. Даже когда он улетает в командировку или на отдых за границу – его телефоны продолжают работать, он постоянно на связи. Сколько мы его знаем, он работает с утра и до позднего вечера, и так продолжается уже около 20 лет. 10 его сотрудников не смогут дать такой результат, который приносит своей фирме он сам. Успеха он достиг именно благодаря трудолюбию и постоянству в работе.*

Если вы не любите постоянно работать – вы не бизнесмен. Лучше даже и не начинайте. Если вы – лентяй, лучше устройтесь на хорошо оплачиваемую работу с социальным пакетом, наслаждайтесь жизнью и ждите пенсионного возраста.

Итак, возвращаемся к умению зарабатывать. Что мы подразумеваем под умением зарабатывать? Умение зарабатывать – это, в первую очередь, набор навыков, которыми обладает человек, посредством которых он может заработать живые деньги. Скажем по-другому: это количество умений, которые вы можете продать. И продать не в каком-то туманном будущем, а сегодня.

Настоящий предприниматель – это человек, которого можно оставить в чужом городе без копейки денег и связей, и к концу дня он заработает себе на жизнь своими навыками и умением. В чужой стране ему понадобится чуть больше времени, потому что придется изучить местный менталитет и пару-тройку расхожих фраз.

*Другой наш хороший знакомый в поисках лучшей жизни переехал в Москву. Он начал с того, что хорошо умел – отделочных работ и ремонта квартир. Постепенно была сформирована фирма. За почти 15-летнюю историю его фирма существенно выросла в масштабах производимых работ. На сегодняшний день его фирма участвует в подрядах по отделке московского метрополитена. Что сделал данный человек? Он просто реализовал свои навыки и на основе своих знаний и умений начал зарабатывать деньги – в новом городе, в новой обстановке, не оставив себе шанса для поражения.*

Таких примеров сотни, даже тысячи. Обратите внимание: 80 % всех москвичей, достигших успеха, а может и все 90 %, приехали из провинции – из маленьких городков, деревень. То ли по причине денежного голода, то ли от отсутствия путей к отступлению, то ли подгоняемые своей мечтой – именно приезжие в столицу люди достигают гораздо больших результатов, чем те, кто родился, вырос и вскармливался там на родительские деньги. В обстановке неопределенности, стресса именно знания и навыки помогают людям выжить и достичь максимального

результата. И именно готовность трудиться круглосуточно, не покладая рук, дает людям возможность достигать успеха.

Заметьте, что человек, приехавший в большой город, мечтает о большем, но соглашается на меньшее. Дефицит денег, связей и навыков заставляет его работать постоянно. Именно в этот период такой человек изучает основные законы успешной жизни. Именно на этом этапе человек, приехавший в мегаполис, осваивает навыки финансовой грамотности. Он развивается, зарабатывая больше, продолжая жить как раньше.

Кто-то сейчас, читая эту главу, может сказать, что навыками обладают многие, но они от этого не становятся богатыми. Вы правы. Отличие бизнесмена в том, что он использует все навыки для заработка.

*Еще в девятнадцатом веке европейскими учеными была отслежена интересная связь между навыками и богатством. В городах, где люди обладали большим количеством специальностей и профессий, жизнь была значительно богаче и лучше, чем в городах, где люди владели меньшим количеством специальностей и профессий. Это наблюдается и по сегодняшний день.*

**ЗАДАНИЕ:** сравните город, где вы живете, с близлежащими городами, попробуйте отследить взаимосвязь уровня жизни в этих городах с навыками, которыми обладают их жители.

Тот же принцип применим и к отдельно взятому человеку. Человек, владеющий несколькими специальностями, всегда имеет больше возможностей заработать по сравнению с человеком, владеющим одной специальностью. И чем большим диапазоном специальностей обладаете вы, уважаемый читатель, тем выше ваша цена на рынке – как бизнесмена или наемного работника – не важно. Универсалы всегда в цене.

**ЕЩЕ ЗАДАНИЕ:** выпишите на листе бумаги все навыки, специальности и профессии, которыми вы владеете.

Если вы скажете, что владеете одной специальностью, мы вам не поверим. Возможно, помимо своей основной специализации вы умеете ловить рыбу, колоть дрова, замешивать бетон, вышивать... Вы просто не учитываете, что на многих своих навыках и умениях вы сможете зарабатывать и что они вам пригодятся в бизнесе.

Помните о том, что все, чем вы владеете, пригодится в вашем бизнесе. Зачастую именно с этих навыков и умений начинается настоящий бизнес.

Мы с вами забегаем немножко вперед, но ничего. Все темы, которые мы с вами рассмотрим в этой книге, между собой взаимосвязаны.

Многие начинают бизнес, и не задумываясь о бизнесе. Они просто зарабатывают деньги всеми возможными и доступными путями. Некоторых зарабатывать заставляет нужда. Кто-то просто хочет жить лучше. Кому-то необходимо обеспечить детей. Кого-то вынуждают долги. Причины бывают разные. Но начинается все, как правило, с поиска новых возможностей заработка.

Навсегда запомните отличие предпринимателя от обычного человека. Предприниматель постоянно ищет и использует новые возможности для заработка и постоянно стремится заработать больше.

Уловите разницу между предпринимателем и обычным человеком. Обычный человек ждет – предприниматель ищет. Предприниматель постоянно учится и осваивает новые знания и навыки для возможности зарабатывать больше. Обычный человек, освоив одну специальность, всю жизнь работает по своему профилю.

К вам такой вопрос: «А вы готовы постоянно учиться?». Если нет, из вас не получится бизнесмен.

Еще одно отличие предпринимателя касается отношения к деньгам. Для предпринимателя не существует понятия малых денег. Бизнесмен просто складывает малые суммы в круп-

ные. По мере взросления бизнесмена и получения опыта растет его КПД и, как следствие, прибыль.

*Например, один из наших знакомых – бизнесмен, занимается тем, что перегоняет машины из Германии в Россию. Его основная фирма, которая на рынке уже много лет и приносит ему стабильный доход, вообще никак не связана с автомобилями. Автомобили – это просто его хобби. Первый раз он съездил в Германию и пригнал новый автомобиль для себя. Он увидел, что таким образом он платит за него значительно меньше, чем покупая в официальном салоне. Друзья, которые могли доверить ему свои деньги, попросили пригнать автомобилю себе. Так родился еще один бизнес. По соотношению деньги, которые приносит ему основной бизнес, можно назвать крупными, заработок с продажи автомобилей – малыми деньгами. Но он абсолютно не гнушается этими малыми деньгами. Более того, он говорит, что на данный момент именно выручка с продажи автомобилей доставляет ему особое удовлетворение.*

У обычного человека есть понятие малых и больших денег. Из этого вытекает его отношение к деньгам. К малым деньгам он относится расточительно, и если появляется возможность их заработать, он пренебрегает или даже брезгует этой возможностью, что не может себе позволить бизнесмен.

Обратите внимание на особенность обычного человека. Он с легкостью расстается с малыми деньгами, но у него нет желания их зарабатывать.

Многие сегодняшние миллионеры начинали свой путь с возможности заработать любые деньги. Вот вам несколько ярких историй, которые выражают эту разницу между предприимчивыми и обычными людьми.

Мы сознательно не указываем имена и фамилии людей, описанных в историях, потому что в бизнесе есть правило, которого придерживаются практически все бизнесмены: *Деньги любят тишину*. Большая часть бизнесменов не любит лишнего внимания к своей персоне. Меньше внимания – спокойнее жизнь.

## **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.