



Владимир Виджай



КАК СТАТЬ БИЗНЕСМЕНОМ



Владимир Виджай

Как стать бизнесменом

«Издательские решения»

Виджай В.

Как стать бизнесменом / В. Виджай — «Издательские решения»,

Можно ли обманывать в бизнесе? Как готовиться к деловой встрече? Насколько важна обстановка на рабочем месте? На эти и другие вопросы дается ответ в этой небольшой книге. Ее автор, Владимир Виджай (псевдоним Владимира Арутюняна), посвятивший проблемам международной торговли более сорока лет, делится своим опытом в области бизнеса. Практические рекомендации для начинающих бизнесменов даются в форме кратких очерков, емких и лаконичных.

© Виджай В.

© Издательские решения

Содержание

| | |
|-----------------------------------|---|
| Вместо предисловия | 6 |
| 1. Можно ли родиться бизнесменом? | 8 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 9 |

Как стать бизнесменом

Владимир Виджай

© Владимир Виджай, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вместо предисловия

Как стать бизнесменом? Это все равно что спросить – как стать художником, столяром, инженером? Более широкая постановка вопроса звучит так: как стать хорошим специалистом в какой-то определенной области?

Надо всегда иметь в виду, что среди представителей любой специальности, любой профессии встречаются и гении, и бездарности! Бизнес – не исключение!

Что такое бизнесмен вообще? Все английские толковые словари объясняют, что *businessman* – это человек, занимающийся коммерческими операциями. Само слово «коммерция» предполагает процесс купли-продажи. В словаре В. И. Даля «коммерция» толкуется как торг, торговля; российским купцам жаловалось почетное звание – «коммерции советник». Словарь В. И. Даля не дает толкования слова «бизнесмен», словарь же С. И. Ожегова объясняет, что «бизнесмен в США – делец, предприниматель». Само слово «бизнес» С. И. Ожегов объясняет так: «то, что является источником личного обогащения, наживы (деловое предприятие, ловкая афера и т. п.)». Нет сомнения, что, когда создавался словарь С. И. Ожегова, сами слова «бизнесмен» и «бизнес» звучали или должны были звучать оскорбительно для уха советского человека.

Я бы дал следующее толкование слова «бизнесмен» на русском языке, не претендуя на использование его в новых толковых словарях: «человек, занимающийся различного рода операциями в области производства и купли-продажи с целью получения определенного дохода». Естественно, речь идет об операциях, разрешенных законом.

В этой книге (с учетом имеющегося у автора опыта) речь пойдет о бизнесмене, занятом в области международной торговли, как у нас раньше называли внешнюю торговлю. В области международных экономических отношений торговля, наверное, является одним из самых древних искусств. К сожалению, из-за бедности, скудности и примитивности внутреннего рынка в советские времена – я бы даже сказал, не рынка (его просто не было, и его создание займет не одно десятилетие), а системы распределения, системы выдачи и продажи по паспортам и талонам, – слова «торговый работник» или «работник внутренней торговли» вызывали сразу какие-то странные ассоциации с ОБХСС, прокуратурой, следствием, теневой экономикой, нечестно нажитыми деньгами и т. д. Но это только у нас. Во всех других странах человек может найти и купить практически все, что может вообразить, и за цену (в зависимости от качества), которую он может себе позволить. Поэтому работники торговли, бизнесмены, владельцы маленьких и больших магазинов вызывают восхищение своим трудом и системой торговли, которую эти люди (от продавца до владельца) создают для других людей. В нашей стране слово «торговать» до сих пор относится к группе «неотмытых» слов. А тот, кто купил где-то и у кого-то и перепродал кому-то, называется просто спекулянтом и, по твердому убеждению некоторых, должен сидеть за решеткой.

Даже когда наше общество понемногу стало двигаться (или только стало говорить о движении) к рыночной экономике, к кооперативам, сразу же многие «умники» зашумели: кооперативы должны быть только производственными, ни в коем случае не торговыми; у нас тот, кто не производит, не выращивает, а только перепродает, – уже паразит, спекулянт. Один Бог ведает, когда же мы образумимся.

Представьте себе такую ситуацию: вы закончили свой рабочий день, вернулись домой (скажем, в пятницу). Впереди, как теперь говорят, уик-энд, у вас отличное настроение, дома вас ждет хороший ужин и т. д. Вы наслаждаетесь вечером, уже заряжены психологически на отдых в течение вечера и двух дней! Вы можете себе позволить даже немного спиртного, можно позже обычного отправиться спать, ведь не надо по будильнику вздрагивать и торопиться на работу. В общем, как говорят мои дети, вы «кайфуете». Чувствую, что не многие

могут это представить. Но ведь так должно быть! И я очень хочу, чтобы так и было. Значит, вы ложитесь спать позже обычного потому, что утром можно не спешить. Но! В это время (когда вы погружаетесь в сон) где-то в другом месте другой человек собирается (может быть, тоже не торопясь) пойти в свой гараж, завести небольшой фургон и отправиться на оптовый рынок или, весьма вероятно, в деревню к фермеру, скажем, за покупкой овощей. За полночь он уже на оптовом рынке, а к раннему утру возвращается к себе домой. Вы еще спите, крепко спите, а его жена и дети встают, готовятся ранний завтрак, и семья готова поехать на местный розничный рынок, чтобы заняться своим обычным делом – торговлей (перепродажей) овощей. Вы еще спите. Когда они прибыли на рынок и начали торговлю с ранними покупателями, вы все еще спите. Наконец, и вы проснулись, неторопливое утро, спокойный завтрак, после этого возможно и чтение газет, но в конце концов вы отправляетесь на рынок за овощами. И там вы встречаете того самого нашего общего знакомого – он бойко торгует овощами! Ну скажите мне честно, повернется у вас язык назвать этого человека паразитом? Если повернется, продолжайте спать и верить в свое светлое будущее.

Надо сказать, что слово «спекулянт» вообще приобрело в нашей стране смысл, очень далекий от понимания его сущности на Западе. Спекулянт на Западе (*speculator* – по всем английским толковым словарям – *one who speculates in any sense*) означает человека, спекулирующего по любому поводу, по любому случаю, а спекулировать (*to speculate*) – брать на себя риск в надежде что-то заработать (особенно при купле-продаже). Собственно, и Владимир Даль в своем знаменитом толковом словаре «спекуляцию» разъясняет как «денежное, торговое предприятие, оборот по расчету, оборот из выгоды, для барышей». Сам же «спекулятор», «спекуляторша», по Далю, – «предприимчивый, оборотливый человек в торговых, промышленных делах».

А вот в словаре С. И. Ожегова мы читаем: «спекуляция – преступная скупка и перепродажа частным лицом продуктов, товаров широкого потребления, имущества, ценностей и т. п. с целью наживы». Вот как мы шагнули далеко в советские времена! То, чем люди занимались тысячами и продолжают заниматься во всем мире, мы в своей великой стране превратили в преступление. Грех не верить, что мы снова вернемся в лоно общечеловеческих представлений и понятий, и тот, кто сможет правильно оценить ситуацию, взять на себя определенный риск (не воруя, конечно, а действуя в рамках закона), будет считаться спекулянтом без оскорбительного смысла, будет считаться бизнесменом.

В этой небольшой книге я хочу поделиться некоторыми соображениями о том, что такое деловой человек вообще, как можно стать деловым человеком, каким требованиям должен отвечать бизнесмен, как он формируется. Итак, мы начинаем. Глава первая – «Можно ли родиться бизнесменом?».

1. Можно ли родиться бизнесменом?

Да, можно! Если под этим мы понимаем природный талант, дар от Бога. Но одного таланта мало. В основе всего лежит способность много трудиться. Это тоже дар Божий, это необходимое условие гениальности; большие способности без трудолюбия, равно как и трудоспособность без таланта, – в определенной степени трагедия.

Если речь идет о большом бизнесмене, гениальном специалисте своего дела, то можно говорить, что «надо родиться бизнесменом». Ведь всем понятно, когда говорят, что «надо родиться Моцартом». Но сколько в мире композиторов – не Моцартов, а ведь они создают музыку, получают деньги! Это относится и к писателям (не все Гоголи), и к физикам (не все Эйнштейны), и т. д. Да, великим бизнесменом надо родиться. Вспомните хотя бы такие имена, как Рокфеллер, Форд, Демидов, Манташев, Ротшильд и др.! Мы понимаем и смирились (потому что это естественно) с тем, что искусством, живописью, наукой занимаются не только (и не столько) гении. Бизнес в этом смысле – не исключение. Большие таланты бизнеса, их дела, успехи для всех других являются примерами, в определенной степени катализатором новых операций, стремления создать что-то свое. Человек, который занимается каким-то бизнесом, как бы хочет попытать свое счастье – а может, и у него что-то получится? Согласитесь, ведь не каждый готов заняться торговлей, организацией производства, пусть даже мелкого, сколачиванием компании, денежными операциями (надо занимать деньги, брать в кредит, потом платить долг с процентами; на занятые деньги, пустив их в оборот, надо что-то и заработать, и т. д.). Да, не каждый, а только тот, в ком есть эта «молекула» от природы, молекула бизнеса. Другое дело, что у одних этих молекул больше, у других – меньше. Тот, кто выбрал для себя путь бизнеса, пусть заранее расстанется с мыслью о быстром успехе, о том, что «делание денег» доступно каждому. Бизнесмен, как многоборец, должен владеть очень многими качествами для того, чтобы попасть в группу лидеров, а для завоевания приза просто должен быть незаурядным человеком. Современный бизнесмен должен отвечать несчетному количеству требований. Мы остановимся только на некоторых из них.

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.