

В конце минувшего 2012 года известные предприниматели России поделились с соотечественниками своими мыслями о путях достижения успеха в бизнесе, независимо от того, делает человек первые шаги или уже состоялся как предприниматель. Встреча под многообещающим названием «Конгресс миллионеров», проведенная компанией «Обнаженный бизнес», прошла в виде онлайн-конференции. В рамках этого формата вопросы спикерам могли задать все желающие. Мы отобрали самые интересные проблемы, которые волнуют начинающих и состоявшихся бизнесменов России, и варианты их решения, предложенные Владимиром Довганем и Андреем Коркуновым.

Галина Назарова

Как стать миллионером

Как ни странно, самый большой вопрос для будущих миллионеров России состоит во всем не в том, где достать денег на свой бизнес, а в том, как побороть собственную лень, чтобы начать хоть что-то делать.

Владимир Довгань:

Не надо бороться с ленью, ведь это точно такая же сигнальная система, как и температура или тактильные ощущения, благодаря которым вы отдергиваете руку, уковыбившись чем-то

острым. Лень — это сигнальная система вашей души. Если вам лень что-то делать, значит, это не ваше. Тогда выберите время, осмыслите все и найдите то, что вам нравится. Еще великий Конфуций высказал мысль о том, что если человек занимается любимым делом, то он не работает. Так что лень — не зло, с ней не нужно бороться. Это в школе вас заставляли учить неинтересные, ненужные уроки, и вы наверняка слышали в свой адрес упрек: «Ты лентяй!». Но в жизни все по-другому.



Владимир Довгань

Родился в 1964 году в Амурской области. Начав свою предпринимательскую карьеру в 1990-х годах, сегодня является известным российским бизнесменом. Запустил более 30 проектов. Один из ведущих тренеров успеха в России, через его мастер-классы прошли более 300 тыс. человек. Автор 16 книг, общий тираж которых составил более 3 млн

СПРАВКА О СПИКЕРАХ

экземпляров. Его называют первым российским человеком-брэндом: в середине 1990-х годов марка «Довгань» объединяла целый ряд продуктов: водку, сигареты, крупы, шоколад. Основатель компании Edelstar, работающей в сетевом маркетинге с 370 тыс. партнеров по всему миру. Сейчас владеет тремя проектами: двумя в США, одним в России.

Как при инвестировании обезопасить себя от нецелевого расходования собственных средств?

Андрей Коркунов:

У меня был печальный опыт, когда на те деньги, которые я выделил на развитие стартапа, умелые бизнесмены купили машину. Это произошло в рамках телевизионного проекта. Нужно контролировать процесс инвестирования и тщательно проверять тех людей, в которых вы собираетесь вложитьсь, ведь деньги вкладываются не в проект, а в человека.

Стоит ли приглашать в команду звезд или необходимо выращивать людей самостоятельно? Следует ли распускать коллектив при организации новой фирмы и строить его заново? Ведь бороться со старыми устоями очень сложно...

Андрей Коркунов:

В моей жизни были разные ситуации. Практически все мои компании сделаны с нуля, но я также покупал и продавал фирмы. Чаще в случае покупки я менял весь менеджмент и создавал свою команду, ставя во главу угла качественное управление. Но многие собственники, ведущие диалог об инвестициях, считают себя самыми главными в компаниях и думают, что это большой плюс. На самом деле это серьезный минус, поскольку предприятие должно управляться самостоятельно, независимо от собственника. У нас же часто при новом собственнике меняется весь состав организации. Однако порой это оправданно. Например, когда мне довелось купить банк, пришлось заменить



90% его персонала. Но такие действия не всегда нужны.

Многие предприниматели, создающие свою команду, опасаются, что однажды взращенные ими кадры захотят открыть собственное дело, и в итоге тормозят свой бизнес. Как правильно себя вести в такой ситуации?

Андрей Коркунов:

Людей, обладающих предпринимательскими способностями, очень мало — всего 2–5%. Искусство бизнесмена и состоит в том, чтобы набирать себе менеджеров, которые способны управлять, но создавать свой бизнес не стремятся. В любом случае, если у человека есть предпринимательская жилая, рано или поздно он организует свое дело, но не каждый бизнесмен — хороший менеджер. Приведу собственный пример. Сейчас одним моим проектом руководит мой бывший менеджер (на той же должности). Он достаточно успешный управленец, я ему полностью доверяю. Мы работаем вместе уже 15 лет, и я уверен, что он не уйдет делать самостоятельный бизнес, потому что мы друг друга дополняем. Он знает, что у меня есть качества, которых нет



Андрей Коркунов

Родился в 1962 году в Тульской области. Является основателем марки «Коркунов», под которой производятся известные в России конфеты. В 2002 году стал председателем совета директоров ООО «Одинцовская кондитерская фабрика», где выпускались шоколад и конфеты премиум-класса под брендом «А. Коркунов»; годовой объем

продаж — 50 млн долларов. В 2012 году стал председателем совета директоров ОАО «Анкор Банк сбережений» с уставным капиталом более 250 млн руб. Помимо банка, считает своим основным современным проектом мобильные склады «Мобиус».

СПРАВКА О СПИКЕРАХ

у него: я могу принимать серьезные решения, но не люблю текучку, а без нее никак. Так что не нужно бояться: выбирайте правильных людей и рассчитывайте на них.

Как застраховаться от сложных рыночных ситуаций?

Андрей Коркунов:

Кризис — это время новых возможностей, и нужно стараться искать в нем что-то полезное для себя. Кризис 1998 года позволил мне сделать бренд и выйти на рынок. Это не говорит о таких качествах, как ум и расчетливость, но интуиция и работоспособность, безусловно, мне помогли. Везет тому, кто везет.

Как выстраивать отношения с партнерами? Лучше создавать бизнес самостоятельно или вместе с кем-то?

Владимир Довгань:

Как правило, малый бизнес начинается самостоятельно. В таком случае вы и производитель, и распространитель, и рекламный агент, и все на свете. Но большой бизнес без партнеров сделать невозможно. А самые опасные партнеры — друзья и родственники. Это некая бомба замедленного действия. Для того чтобы не было конфликтов в будущем, когда вы разойдетесь (а так бывает очень часто), мой добрый совет: составьте договор. Сядьте и спокойно задайте друг другу все вопросы, продумайте все конфликтные ситуации. Уже одно это будет хорошей проверкой вашему возможному партнерству.

Где взять деньги на открытие бизнеса?

Владимир Довгань:

Если вы спросите тысячу человек в США, в России и, допустим, во Франции: «Почему вы не начинаете свое дело?», то услышите такие ответы: «У меня нет стартового капитала», «У меня нет идей и связей», «Я уже стар для этого», «У меня нет соответствующего

образования». Отговорки одинаковы во всех странах. В то же время специалисты подсчитали, что 77% богатых людей во всем мире начинали с нуля.

Есть несколько способов запустить свое дело. Во-первых, начать самостоятельно производить некий продукт и продавать его. Джон Боз, создатель крупнейшего в мире интернет-магазина Amazon.com, поначалу паковал посылки сам, на коленях.

Во-вторых, способ, который можно проиллюстрировать на примере Аркадия Новикова — ресторатора номер один в России. Сейчас он открывает свои рестораны и за рубежом, а начал работать в качестве повара, и уже тогда показал собственные профессионализм и незаменимость.

В-третьих, вы можете прийти в фирму и начать трудиться так усердно, что в итоге станете партнером. Если не складываются отношения с руководством, не расстраивайтесь, ведь вы уже настолько профессиональны, что способны открыть свое дело. Так что не бегите сразу в банк брать кредит, не нанимайте секретарей, не арендуйте дорогой офис, а постарайтесь сделать что-то сами.

Как найти баланс между профессиональными знаниями и развитием личных лидерских качеств?

Владимир Довгань:

Я глубоко убежден, что сегодня очень важную роль играют знания. Кроме того, я уверен, что харизматичные и активные люди добиваются успеха. Правда, таких же высот порой достигают и спокойные люди с менее выраженным лидерским качествами. Так что больше думайте. Начните с теории решения задач, например Генриха Альтшуллера. Спросите себя: как я могу быть эффективным? Известный факт: в головном мозгу человека содержится 160 млрд связанных между собой нейронов — клеток головного мозга. Наукой доказано, что среднестатистический человек способен запомнить все

знания в мире. На мой взгляд, сегодня главное — научиться думать в два раза эффективнее, тогда вам не будет равных. А баланс между знаниями и харизмой даже не стоит искать, нужно просто действовать. По этому поводу мне вспоминается один пример. Мало кто знает, что Берт Баскин и Ирв Роббинс, которые основали всемирно известную сеть кафе-мороженых «Баскин Роббинс», были неграмотными и два года работали в убыток. Если бы они были грамотными, то бросили бы это дело, а так пробовали разные методы и в итоге нашли верный путь — франчайзинг. Ищите людей, которые научат вас думать!

Должен ли бизнес заниматься благотворительностью?

Владимир Довгань:

Неважно, бизнесмен вы или нет, просто слушайте себя. Если у вас есть деньги, значит, вам повезло. В этом вам помог Бог, случай, и вы, я считаю, обязаны поделиться. Но если вы делаете доброе дело, например занимаетесь благотворительностью, пожалуйста, никому об этом не говорите. В древности считали: если сделал хорошее дело и рассказал о нем, ты его убил. Помогайте детским домам, домам престарелых, ветеранам войны, ведь обо всех них мы вспоминаем лишь по случаю. Начните с себя, со своих родных и близких: не нужно ждать, просто возьмите телефон и скажите самое важное этим людям. Лучшее время для всего — сегодня и сейчас.

Что делать, если предприниматель достиг своей цели, собственного потолка? Ему может быть вполне комфортно в таких условиях, но он чувствует, что способен на нечто большее. Как же быть в такой ситуации?

Владимир Довгань:

Я четко осознаю, что тело мне дано от животных, а душа — от Бога, от чего-то высшего. И я понимаю, что телу свойственны животные инстинкты: лень,

обжорство, сон и пр. Это зона комфорта. Но есть и душа, и она бессмертна. Это полет и бесконечность. Не нужно, я считаю, путать удовольствие и счастье: к первому относится все то, что дает нам тело, ко второму — реализация души. И мы рождены для того, чтобы совершенствовать душу и интеллект.

А что делать в обратной ситуации? Представим, что предприниматель постоянно развивается сам и беспрестанно вкладывается в свой бизнес. Но порой возникают закономерные порывы: ему хочется какую-то игрушку, причем именно сейчас. Где грани между потребностью в материальных ценностях и продолжением саморазвития?

Владимир Довгань:

Я отвечаю примером мультимиллиардера Ханса Раусинга, основателя компании Tetra Pak. В 51 год он еще ездил на старой Volvo, которой к тому времени было уже 20 лет. Я глубоко убежден: истинная свобода человека проявляется как раз в независимости от материальных благ и различных игрушек. От того, что сейчас вы не получите желаемой вещи, ничего не изменится. Вы сможете приобрести ее через несколько лет, когда у вас будет капитал. Я сторонник именно такого, спортивного, подхода: сражайся и тренируйся сейчас, а отдохнешь потом.

У многих потенциальных предпринимателей есть общая проблема: они не верят в свою идею и в самих себя. Что можно им посоветовать?

Владимир Довгань:

Все ждут некой спасительной формулы, но ее нет. Однако обычно при ответе на подобный вопрос я даю пять советов, полезных для начинающего бизнесмена.

Первое. Нужно мечтать о большом. Не имеет значения, что на начальном этапе нет связей, идей и денег, важна ваша мечта. Еще шумеры 6 тыс. лет назад говорили о том, что человек без мечты

мертв. Как сказал один философ, люди, которые перестают мечтать в 20 лет, в этом возрасте умирают.

Второе. Думайте не как все. Правда жизни состоит в том, что большинство людей живут серо и скучно. Еще Эйнштейн говорил, что люди, которые делают и думают как все, почему-то ждут другого результата.

Третье. Ищите любимое дело. Сердце вам в этом поможет. Если вам нравится рыбалка, открывайте магазин с соответствующими товарами, вывозите единомышленников на моторке ловить огромных рыб, то есть ищите капитализацию вокруг того, что вам нравится. Стив Джобс был уверен: большие нагрузки можно перенести только тогда, когда ты любишь свое дело.

Четвертое. Никогда не будьте рабами денег. Все известные предприниматели добиваются славы с помощью честолюбия и хотят изменить мир. Если деньги станут для вас главным, они, как оковы, скуют ваши фантазии, смелость и решительность. Деньги — это цель, ведь мы, предприниматели, бьемся за прибыль. Но ни в коем случае нельзя позволять им быть вашими хозяевами, ведь в противном случае именно деньги будут говорить вам, кого любить и с кем дружить. Из-за этого пропадает человек и уходит жизнь, а самое страшное — это потерять себя.

Пятое. Сегодня главный путь к успеху лежит через создание шедевров. Да, сейчас много хороших и качественных продуктов, но шедевров нет. Я воспринимаю бизнес как искусство, как спорт, как университет, как театр, если хотите. В любом бизнесе сегодня не хватает нового качества. Мне вспоминается поучительная фраза одного мультилиардера: «Создай хороший продукт, и к тебе выстроится очередь».

Все советы формировались в течение 20 лет моего предпринимательства. Это результат битв, потерь и сражений. И все годы я являюсь учеником и не стесняюсь учиться. Недавно я был в гостях у Павла Дурова — основателя социальной сети «Вконтакте»,

гениального человека со светлой душой. Во время четырехчасовой беседы с ним я исписал половину толстой тетрадки. Действительно, умные люди очень открыты. Я спрашивал его о том, как они набирают людей, как их мотивируют, каковы ценности компании, к чему они стремятся. И я делаю так постоянно. В этом, кстати, состоит шестой совет: учитесь, друзья. Ищите наставников, берите готовый рецепт успеха.

Если все же настаивать на существовании неких формул, можно обратиться к примеру одного из величайших педагогов на земле — Антона Макаренко. Его книги переведены на 47 языков мира и по количеству переизданий стоят на шестом месте в мире после Библии. И он утверждал, что в педагогике нет универсальных формул и приемов. Вы, возможно, удивитесь, но великий Константин Станиславский не разрабатывал собственной системы: одноименная система — это утка, придуманная журналистами. Он же считал, что никакой системы нет, в каждый конкретный момент времени применимо нечто свое, ведь не бывает средней температуры по больнице. Не может одна таблетка помочь всему человечеству.

Сейчас вы известный, состоятельный человек. Как изменилась ваша мотивация с тех времен, когда вы таким еще не были?

Андрей Коркунов:

Вне зависимости от своего возраста человек ощущает себя одинаково. Он стареет внешне, взрослеет, но внутри все равно ощущает себя молодым. То же самое происходит и с предпринимателем. Когда вы только начинаете свое дело, мотивация одна: хочется драйва, денег, известности, и такие желания не исчезают. Этим и отличается предприниматель от обычного менеджера. Во мне ничего не изменилось, поверьте. У меня стало больше финансов на кредитной карте, но в душе я остался тем самым человеком, который начинал свой бизнес в 1991 году. **Д**