



# 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, готовится 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.