

С. П. СТОРОЖУК
В. Ю. ФЕДОРОВИЧ

ЯК ЗАРОБИТИ ГРОШІ, КОЛИ НАДВОРІ КРИЗА



ТЕРНОПІЛЬ
НАВЧАЛЬНА КНИГА – БОГДАН

УДК 33
ББК 65.050
С 82

РЕЦЕНЗЕНТИ:
доктор економічних наук, професор
А. Ф. Шевченко;
доктор педагогічних наук, професор
С. Ю. Стрельников

Сторожук С. П., Федорович В. Ю.
С 82 Як заробити гроші, коли надворі криза —
Тернопіль: Навчальна книга — Богдан, 2011. — 80 с.
ISBN 978-966-10-0783-2

Ця книга про те, чим потрібно займатися під час кризи при бажанні заробляти гроші. Підприємці діляться своїм досвідом і відповідають на запитання:
Що таке криза, звідки вона прийшла і коли вона закінчиться?
Де можна знайти роботу, яка б нас влаштувала?
Куди поділися покупці та їхні гроші під час кризи?
За що зараз готові платити люди?
Що потрібно для того, щоб заробляти незалежно від кризи?

УДК 33
ББК 65.050

*Охороняється законом про авторське право.
Жодна частина цього видання не може бути відтворена
в будь-якому вигляді без дозволу автора чи видавництва.*

ISBN 978-966-10-0783-2

© Сторожук С. П.,
Федорович В. Ю., 2011
© Навчальна книга — Богдан,
майнові права, 2011

«Що таке ця ваша розруха? Та її зовсім не існує. Що ви маєте на увазі під цим словом? Це ось що: якщо я замість того щоб оперувати кожен вечір, почну у себе в квартирі співати хором, у мене настане розруха. Якщо я, зайшовши у вбиральню, почну, вибачте за вислів, мочитися попри унітаз і те ж саме робитимуть Зіна і Дарина Петрівна, у вбиральні почнеться розруха. Отже, розруха не в клозетах, а в головах... Отже, коли ці баритони кричать: “Бий розруху!”... це означає, що кожен із них повинен лупити себе по потилиці. І ось коли він... займеться чищенням сараїв — прямою своєю справою — розруха зникне сама собою... Я вам скажу, докторе, що ніщо не зміниться на краще в нашому будинку, та і у всякому іншому будинку, до тієї пори, поки не утихомирять цих співаків!..»

М. Булгаков «Собаче серце»

ПЕРЕДМОВА

Напевно, кожен із нас чує щодня нескінченні розмови про кризу і спостерігає незрозумілу економічну ситуацію в країні. Саме ця ситуація і наше бажання допомогти Вам, читачам, успішно пережити важкі часи, і спонукали нас написати цю книгу. Ми хочемо пояснити, чому так важко сьогодні знайти роботу, чому не ведеться торгівля і як все-таки примножити власні доходи в цей період.

Одне соціологічне опитування на тему кризи дало такий результат:

79 % опитаних відчують себе біднішими;

14 % не відчували кризи;

7 % почали жити краще.

Цікаво з'ясувати, хто найбільше страждає під час кризи, а кому вона йде тільки на користь. І як виробити імунітет проти такого вірусу, як інформація про кризу, а ще краще — навчитися триматися на плаву за будь-якої економічної ситуації з прибутками, а не зі збитками.

Наприклад, часто можна почути від людей однієї професії (скажімо, стоматологів) такі протилежні за змістом вислови:

1. Ой-ой, ця криза дошкуляє, пацієнтів немає, у нас канікули на всі свята — з 29 грудня по 12 січня.

2. Ой-ой, ці пацієнти та-а-к дошкуляють! Уявіть, я вимушена працювати навіть 1 січня, запис з 9-ї ранку!

Як продовження теми даної розмови наведемо «кризовий» анекдот:

АНЕКДОТ

Два сусіди торгують на ринку: один джинсами, інший — сорочками. І другий питає першого: “Ну, як справи?” Той відповідає: “Позавчора продав одні штани, вчора — нічого, а сьогодні ще гірше!” — “Ого! Що може бути гірше?” — “Та повернули ті штани, що я продав позавчора...”



КОМУ ПОТРІБЕН ВЛАСНИЙ БІЗНЕС? – ВИБИРАЄМО

Види бізнесу як такі

Насамперед, хочемо привітати Вас, читачу, з тим, що Ви знайшли сміливість і визнали необхідність розпочати власну справу. І сподіваємося, що, читаючи цей розділ, визначите для себе, яка сфера діяльності вам підходить більше, яка менше, тоді ви поступово наберете досвіду в цій сфері. Практичний досвід починається із знання.

У цьому розділі ми покажемо основні особливості, підводні камені і коротку характеристику провадження бізнесу в різних сферах діяльності. Викладемо декілька принципів, єдиних для всього розділу.

Ідеального бізнесу, який би сам стартував, поширювався і розвивався, немає.

Є 4 орієнтири, які приведуть Ваші думки про бізнес в порядок:

1) **Ідея** — підприємницька ідея.

2) **План** — ідея, оформлена в бізнес-план + план дій.

3) **Діяльність** — згідно плану.

4) **Контроль результату** — позитивний чи негативний, залежить від якості виконання пунктів 1, 2, 3. Якщо результат позитивний — розвиваємо успіх, якщо ж ні — потрібно повернутися на один або декілька пунктів догори і починати все спочатку.

Якщо ви хотіли б перескочити, закрити очі і переміститися через певний пункт, то ми вам не зможемо допомогти. Телепортація — з царини фокусів, наша теорія і практика не про них. Наша книга про свідомі дії з заробітку грошей.

Крім того, завжди важливо пам'ятати, що бізнес розвивають люди. Саме люди, яких ви наймете або яких запросите бути вашим партнерами, — ваші реальні активи, які приводять в дію усі ваші задуми, ідеї, плани. Ваші пасиви: завод, фабрика, магазин, ресторан, офіс — це все далеко не бізнес. Це пасиви, за допомогою яких ви заробляєте, саме володіння цими активами нічого не означає. Але якщо ви додасте до них ще й активи, що уособлюють людей, тоді у вас з'явиться бізнес (**БІЗНЕС = ПАСИВИ + АКТИВИ**).

Їдемо далі, панове, і почнемо з найконсервативнішого, фундаментальнішого.

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Сільське господарство в нашій країні нагадує розмову німого з глухим. Сільгоспвиробники (у професійних колах “колгоспники”) — сіють і вирощують все, що є і скільки є. Жодні розрахунки потреб внутрішнього і зовнішнього ринків не беруться до уваги. І регулярно, рік за роком, виходить ланцюжок:

— ВАРІАНТ ПЕРШИЙ — рекордний урожай (пшениці, ячменю, кукурудзи, цукрового буряка, соняшнику, чого завгодно) — як наслідок, перевищення потреби — падіння цін — пониження рентабельності — наступного року сіють таких культур набагато менше;

— ВАРІАНТ ДРУГИЙ — неврожай — дефіцит — зліт цін — плани рекордних посівів, і так далі по колу.

Найцікавіше, що прибуток, незалежно від сезону, залишається приблизно на одному рівні — у хорошого господаря вищий, у посереднього менший, у бідосі одні збитки. Але нервів, поривань і метань, недоспаних ночей вдосталь! При цьому існує величезна мережа держапарату з керування сільським господарством. Займаються вони, як завжди, лише статистикою, про справжнє регулювання взагалі не йдеться. Цивілізованої сільськогосподарської біржі, щоб принаймні діяла, немає, навіть нормального інформування про стан і перспективи ринку також не знайдеться. Ось і микаються колгоспники в кризовий рік, як теля на тонких слабеньких ніжках, до всіх потенційних покупців підряд — з надією, що хто-небудь його пригріє.

Якщо говорити про сухі цифри, то бізнес-план в звичайному сільському господарстві є досить привабливим. Приведемо для зразку спрощений розрахунок рентабельності вирощування пшениці:

<i>Пшениця</i>	
Оренда землі, грн. / гектар	200
Технологічні операції, грн./ гектар	
— Посів з посівним матеріалом	400
— Добрива	400
— Хімізхист	400
— Прибирання	400
Всього витрат на отримання готової продукції, грн. / га	2000
Врожайність, залікових тонн з гектара	5
Ціна 1 тонни, грн.	800
Виручка, грн. / з 1 гектара	4000
Прибуток, грн. з 1 гектара	2000
Рентабельність = прибуток / витрати	100 %

І так приблизно по всіх с/г культурах — рентабельність від 50 до 200 %. У чому ж невідповідність, чому ще не всі займаються сільським господарством,

Як ми неодноразово і різними словами вже говорили вище — вам потрібно створювати активи, а це і є те, що приносить додану вартість. У вас є нерухомість? Ви здали її в оренду. Договір про оренду — ваш актив. Ви створили додану вартість вашої нерухомості. Ви — бізнесмен. Якщо ж ви самі живете в своїй нерухомості, то оплачуєте іншим компаніям і людям їхню додану вартість. Ваша нерухомість сама по собі — пасив. Всі ми платимо державі за право в ній жити. Всі ми платимо пекаря за право їсти, зроблені ним пиріжки. Але якщо ми станемо пекарями самі, то інші люди заплатять вже нам за право їсти наші пиріжки.

Щоб створювати активи, потрібно шукати можливості. Вони є завжди і скрізь. Просто потрібно придивитися уважніше до дійсності. Є такий хороший анекдот: Сидять якось два одесити на набережній і дивляться на корабель біля причалу. Один другому й каже: «Мішо, ти знаєш, що це за корабель? Це ж «Королева Вікторія», у неї просто божевільна водотоннажність, тисяча чоловік обслуговуючого персоналу, п'ять ресторанів, сто кухарів роблять для них такі страви, що нам і не снилося». «І не кажи, Ізю», — перебив його Міша, — «Така «дура» тут стоїть другий день, а ми на цьому ще й копійки не заробили».

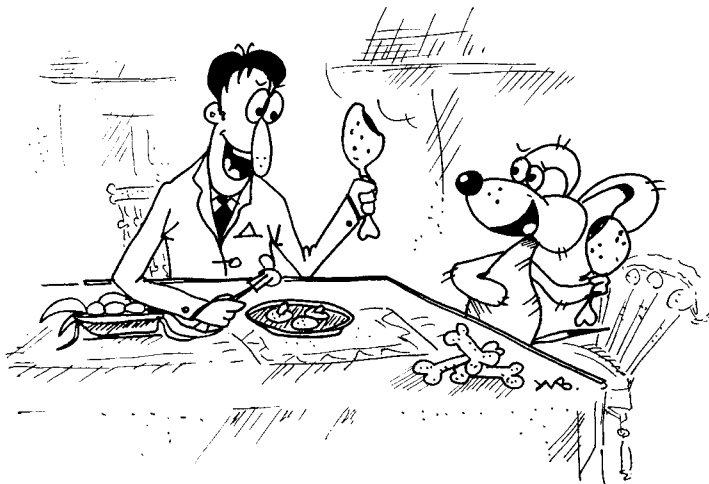
Потрібно бачити в різних ситуаціях можливості для заробітку грошей. Є багато прикладів того, як люди ставали мільярдерами тільки тому, що просто подивилися на звичні для усіх речі під іншим кутом.

Ми стверджуємо, що свій власний бізнес можна почати без стартового капіталу. Без копійки взагалі. Починаючи з того місця, де ви зараз стоїте, з тим, що ви в даний момент маєте або зовсім без нічого. Ваш особистий єдиний актив — ваші голова, сміливість, мужність, нахабство, якщо хочете.

Без цього «багажу» вам і гроші у вигляді стартового капіталу не допоможуть. Якщо ви вважаєте, що вам потрібні гроші для старту власної справи, отже, вам не слід її починати.

«Так, чи варто починати власну справу взагалі? — запитаєте ви. — Адже ситуація в світі, в країні, в місті, в сім'ї, врешті-решт, невизначена». Цілком вірно. Але є, на жаль, або, на щастя, єдиний спосіб її визначити напевно — зробити все самому, а не чекати подарунків від інших.

Вирішити, чого ви хочете, скласти план і, неухильно йти назустріч своїм цілям. Іншого способу боротьби з будь-якою кризою просто немає.



ПІСЛЯМОВА

Бізнес-проект стає таким тоді, коли у вас є план, в якому розписані конкретні завдання конкретним людям і вказані конкретні терміни виконання.

По плануванню написано досить докладно трохи вище. А ось якщо говорити про проекти, то потрібно, насамперед, звернути увагу на те, що ми маємо справу з ресурсами.

У проекті потрібно чітко визначити, з якими саме ресурсами ми маємо справу: трудовими, матеріальними активами, фінансовими коштами, позиковим капіталом, верстатами і так далі — це все наші ресурси. Від того, наскільки уміло ми з Вами вміємо поводитися з ними, безпосередньо залежить наш успіх. За своєю суттю ресурси — це можливості, які потрібно використовувати.

Багато авторів, описуючи схеми швидкого формування капіталу, звертають увагу на інвестиції в цінні папери. Ринок цінних паперів у нашій країні, на жаль, тільки у зародку, тому говорити про цю можливість серйозно поки що не має сенсу. Ми ж пропонуємо розглядати поняття інвестицій ширше. Вкладений вами час і старання — теж інвестиція. Заощаджений вами час на безглуздому перегляді серіалів, ви можете інвестувати в потрібні справи, які принесуть прибуток.

Інвестуйте в себе. Набувайте нових знань з книг, курсів, бізнес-тренінгів, і у вас розшириться світогляд. Ви бачитимете все більше можливостей.

«Коли я ставлю іншим запитання — я найсильніша людина на Землі?» — частенько любив говорити мій друг. Адже відповідаючи на запитання «Як Ви це робите?» — людина відкриває вам свої секрети. Запитання «Що ви хочете у нас купити?» відчиняє вам двері до серця покупця (того самого, що сплатить вам додану вартість). Частіше ставте запитання людям. У їхніх відповідях ви знайдете ключі до добробуту і успіху не тільки в сьогоденній кризі, а й у будь-якій ситуації, в яку потрапите. Відповідь на запитання «Як заробити на кризі?» — знаходиться у вас просто перед очима.

Для того, щоб заробити на кризі, потрібно думати не про гроші, а про те, щоб створювати якомога більше активів. Тобто тих речей, товарів і послуг, на які люди обмінюють свої гроші. А також слід шукати домовленостей з цими людьми. А ось на що вони хочуть помінати свої гроші, ви повинні запитати у них самі, тому що їхні відповіді — це ключ саме до вашого добробуту, а замість вас його ніхто вам не організує.

Ми, автори, як скромні провідники, провели вас по небезпечних стежках в горах філософії бізнесу, спробували доступно пояснити причини виникнення кризи, ключові обставини поточної економічної ситуації і показати вам, як заробляти незалежно від кризи. Далі вам потрібно йти вже самостійно. Або разом з нами, якщо побажаєте. У будь-якому випадку — щасливої вам дороги!

Р.С. Шановний читачу! Сильно не розлабляйтеся прочитавши цю книгу, бо ми з Володимиром пишемо наступну кожні пів-року. Запитуйте книги авторів Федоровича і Сторожука у книгарнях Вашого міста. Усього Вам найкращого у Вашому хорошому і єдиному житті. :)

ЗМІСТ

Як заробити гроші, коли надворі криза	1
Передмова	3
ЩО ТАКЕ КРИЗА?	5
Дохід	7
Циклічність криз	7
Мінуси і плюси	9
Хто втратив роботу? — з'ясовуємо чому мене звільнили?	11
Дохід	13
Де і як шукати роботу? або Кінь з камерами	13
Правило порожнього глечика або порятунок потопельників — справа рук самих потопельників	17
КОМУ ПОТРІБНІ ГРОШІ — ВЧИМОСЯ	20
Чому бідні бідніють, а багаті багатіють?	20
Маленька лекція про бухгалтерський облік	20
Споживацький погляд на світ	21
Чому мій тато втратив мільйон?	22
Чому бідні так бурхливо реагують на кризу?	22
Чому багаті ставляться до кризи спокійно?	23
Система оподаткування	23
Хто вони, багаті і бідні? І що таке «середній клас»?	25
Активи і пасиви	26
Інвестиції і формули прибутку	28
Активний, пасивний і резидуальний дохід	31
П'ять важелів капіталу	32
Економіка має бути економною	35
Що означає «будувати на фундаменті» або Правило Робінзона Крузо..	36
Що роблять бізнесмени в робочий час?	38
КОМУ ПОТРІБЕН ВЛАСНИЙ БІЗНЕС? — ВИБИРАЄМО	41
Види бізнесу як такі	41
Сільське господарство	42
Промислове виробництво	46
Сфера послуг	49
Громадське харчування	53

Торгівля	54
Мережевий бізнес — це інвестиція, робота, маркетинг, чи що?	58
Бізнес в Інтернеті	62
ЯК ЗАРОБИТИ НЕ ДИВЛЯЧИСЬ НА КРИЗУ? — МИСЛИМО ТВОРЧО	68
Правда про себе	68
Правило виходу з особистої кризи — аналіз	68
Постановка мети і планування.....	70
Самоорганізація	73
Правило 80/20.....	74
Створюю активи або така дурня тут стоїть, а ми з цього нічого не маємо.....	74
ПІСЛЯМОВА	76
ЗМІСТ.....	77

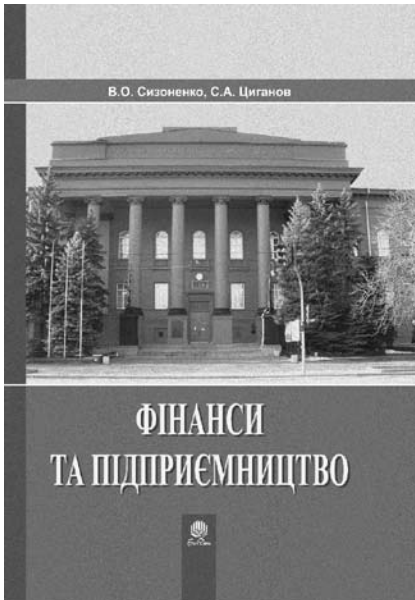
Якщо вас зацікавила ідея книги або ви бажаєте дізнатися про нові навчальні матеріали авторів або подробиці франчайзингу, звертайтеся за адресою:

В.Федорович, С.Сторожук
Тренінговий центр «Бізнес школа»
м. Тернопіль, вул. Чалдаєва, 2
Україна, 46024
тел. +38 (0352) 42-32-17

З питань придбання і партнерства, а також розміщення реклами в бізнес каталозі звертайтеся:

e-mail: fedorovych@ukr.net
sergstor@tlen.pl
WEB сайт:
www.ukrpol.biz

У видавництві «Навчальна книга — Богдан»
вийшли друком такі книги





Науково-популярне видання

Сторожук Сергій Петрович,
Федорович Володимир Юрійович

**ЯК ЗАРОБИТИ
ГРОШІ,
КОЛИ НАДВОРІ
КРИЗА**

Головний редактор *Богдан Будний*
Редактор *Тетяни Риженко*
Художник *Михайло Урбанський*
Обкладинка *Ростислава Крамара*
Комп'ютерна верстка *Олени Захарійчук*

Підписано до друку 10.02.2011 р. Формат 70×100/16. Папір друкарський.
Гарнітура Таймс. Умовн. друк. арк. 1,86.
Умовн. фарбо-відб. 1,86. Обл. -вид. арк. 0,75.

Видавництво «Навчальна книга – Богдан»
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців
ДК №370 від 21.03.2001 р.

Навчальна книга – Богдан, а/с 529, м.Тернопіль, 46008
тел./факс (0352) 52-06-07, 52-05-48, 52-19-66
publishing@budny.te.ua
www.bohdan-books.com

ISBN 978-966-10-0783-2



9 | 789661 | 007832 |