

Олесь Вареник

**АКСІОМИ:
Підприємець-початківець.**

Київ
«Кінцевий бенефіціар»
2023

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

УДК 005(0.062)
А3 В18

Усі права захищені.

Ніяка частина даної книги не може бути відтворена в жодному іншому форматі без письмового дозволу власника авторських прав.

Олесь Вареник

Аксиоми: підприємець-початківець. – Київ: «Кінцевий бенефіціар», 2023. – 256 с.

ISBN 978-617-7982-05-9

Книга про те, як зробити менше помилок, роблячи свій перший бізнес.

У ній міститься комплекс базових теоретичних і практичних знань про старт своєї справи від молодого автора з понад 15-літнім досвідом ведення підприємницької діяльності у різних сферах.

Дана книга буде корисна для тих, хто хоче створити свій перший бізнес та для тих, хто цікавиться як працює бізнес.

УДК 005(0.062)
А3 В18

ISBN 978-617-7982-05-9

© Олесь Вареник, 2023
© Кінцевий бенефіціар, 2023

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Відгуки про книжку

Книга Олеся викладена доступно для розуміння всіма верствами населення у незалежності від віку та професії. Вона містить практичні поради для тих, хто роздумує над започаткуванням власної справи, що приносить дохід. Реальні приклади з життя молодого підприємця та позитивне переосмислення зроблених помилок слугують своєрідними лайфхаками для тих, хто тільки починає свій шлях у сфері бізнесу.

Автор пропонує конкретну стратегію розвитку вашого бізнесу від пошуку ідеї до її реалізації на практиці з урахуванням багатьох деталей та юридичних нюансів. Наведені у книзі аксіоми є корисними не тільки для початківців, але й для тих, хто займається підприємництвом не один рік. Олесь надає рекомендації, як витратити менше ресурсів, щоб швидше отримати прибуток. Надає пропозиції про те, на чому треба зосередитись на кожному з етапів побудови свого діла. Ділиться тим, що потрібно обов'язково врахувати, а що є малозначимим при підготовці бізнес-проєкту до запуску.

Книга Олеся дозволить уважному читачу зекономити час та гроші на старті, знайти креативні рішення у процесі і навчитись мислити по-діловому з легкістю.

Володимир Костельман,

*український підприємець та музикант,
генеральний директор Fozzy Group, доларовий мільйонер.*

Я вдячний Олесю за співпрацю та сподіваюсь, що ріст підприємництва, використовуючи набутий досвід, буде супроводжуватися підвищенням якості та ефективності проєктів.

Олег Грамотенко,

підприємець, керівник Інвестфонду Smart Estate Life, пілот

У передмові автор «чіпляє» читача майже ліричними спогадами про свої перші кроки майбутнього успішного бізнесмена, в яких було чимало помилок, де так легко схибити, втративши, навіть те, що маєш, зруйнувавши власну долю і долю близьких людей.

В'ячеслав Лисенко,
*український підприємець, інвестор, ментор,
громадський діяч, співвласник Meest China,
експерт в українсько-китайських відносинах.*

Ця книга стане у нагоді тим, хто планує розпочати свій бізнес. У ній ви зустрінете переваги, недоліки, виклики та інструменти бізнес-діяльності. Користуючись «посібником» по створенню власної справи та досвідом автора, ви точно зекономите гроші, нерви та час.

Владислав Савченко,
*серійний IT-підприємець, інвестор,
засновник і CEO компанії PowerCode,
стартапів Foodex24, Людина року (2019).*

Книгу мого молодого та талановитого друга – доктора юридичних наук Олесь Вареника важко переоцінити. Це незамінний посібник для підприємців-початківців, а також для зрілих бізнесменів, які бажають освіжити та поповнити свої професійні знання. Написана чіткою та доступною мовою, ця книга також буде цікава широкому колу читачів.

Ілля Волох,
голівудський актор українського походження.

Рекомендую цю книгу будь-якій людині, яка хоча б раз задумувалась над створенням свого бізнесу. Завдяки ній ви зро-

зумієте алгоритм дій і зможете визначитись з пріоритетами у побудові своєї справи. У ній викладено прості істини бізнес-реальності, про які варто завжди пам'ятати на підприємницькому шляху.

Костянтин Браво,

підприємець, засновник клубу інвесторів Синергія

Віра в себе й сила волі – перша складова майбутнього успіху. Наданий у книзі Олеся покроковий алгоритм полегшить створення власної справи. Оригінальний виклад матеріалу, чітка структурованість тексту, логічність висновків та самокритика на основі пережитого досвіду є плюсами для читача.

Дмитро Стрижов,

*Магістр державного управління у сфері національної безпеки.
Засновник, член Advisory Board Холдингу Sheriff.*

Книга від щирого серця молодого підприємця про реалії започаткування власної справи. Це певного роду бізнес-сповідь про свої помилки, які Олесь робив на своєму шляху і, водночас, безцінні чесні поради від того, хто має справжній досвід падінь та злетів. Автор не переконує, що бізнес – це легко і під силу кожному. Він обґрунтовує, що це складно і інформує читача про кожний «підводний камінь»: від самої бізнес-ідеї до аспекту масштабування вже працюючого бізнесу. Олесь не будує ілюзій в уяві читача, він аргументує фактами та наводить приклади.

Тому, представляти автора та його твір «Аксіоми: підприємець-початківець» – це чиста радість для мене.

Багрій Василь,

*літературний агент, письменник, режисер,
доктор філософії (кандидат юридичних наук).*

Зміст

Відгуки про книжку.....	3
Зміст.....	6
Передмова «Перші кроки»	11
Присвята.....	23
Вступ	25

ЧАСТИНА 1

(Бізнес: алгоритм започаткування справи)	29
Глава 1. «Чи кожен може бути підприємцем?»	30
Покликання	31
Універсальність	32
Сам собі бос	33
Це не легко	33
Вам це точно треба?	34
Вихідні години.....	35
Розширення меж	35
Мотив.....	36
Самовизначення	37
Кожен може бути інвестором	39
Багатозадачний підприємець.....	39
Тріада.....	40
Віра	41
Терпіння & жертви	42
Правила	42
Питання.....	44
Глава 2. «Бізнес-ідея»	45
Базис, на якому ґрунтується справа	45
Критерій вибору ідеї.....	46
Пошук ніші.....	48
Потрібність	51

Трендова ідея + необізнаність	52
Невдала ідея	53
Мистецтво бачити можливість	53
Плюси в мінусах	53
Питання	55
Глава 3. «Конкурентоспроможність»	56
Бета-версія	56
Тест гіпотез	59
Питання	66
Глава 4. «Власне місце під сонцем»	67
Що ви можете запропонувати сучасному ринку	67
Контроль	68
Економія у витратах	69
Стартап	72
Глобальніше, ніж просто бізнес	72
Сформулюйте місію	73
Будьте самі собою	75
Невелике, але своє	75
Питання	77
Глава 5. «Бізнес-план»	78
Вимоги до бізнес-плану	80
Критерії до бізнес-плану	81
Коригування	82
Оптимізація бізнес-проекту	83
Особистий досвід	84
Авторський бізнес-план	93
Питання	94
Висновки	95
Задача	96

ЧАСТИНА 2

(Бізнес: запуск і процес)	97
Глава 6. «Ресурси (та гроші) для початку бізнесу»	98
Фінанси для початку бізнесу	101
Джерела фінансування	102
Питання	105
Глава 7. «Юридична сторона вашої справи»	106
Права підприємця	107
Обов'язки підприємця	108
Юридична відповідальність підприємця	110
Правова документація	112
Завдання	121
Питання	122
Глава 8. «Операційна діяльність»	123
Технологія бізнес-процесів	123
Між дефіцитом та оптимальним балансом	127
Особистий помічник	131
Делегування	132
Питання	134
Глава 9. «Кадри»	135
Співбесіда	143
Мотивація	145
Корпоративна культура	146
Пошук працівника	149
Питання	150
Глава 10. «Ризики та фінансова безпека»	151
Інвестиційна безпека	151
Делікатність юридичних ризиків	155
Не закладайте нерухомість	155
Безпечна співпраця	156

Страхування ризиків	157
Запобігання негативним подіям	157
Банківське кредитування	158
Питання.....	160
Висновки.....	161
Задача	162

ЧАСТИНА 3

(Бізнес: успіх)	163
Глава 11. «Продажі»	164
Автоматизація продажів	168
Зворотній продаж	173
Модель рентабельності бізнесу	173
Онлайн-продажі.....	175
Питання.....	177
Глава 12. «Вище нуля (перші доходи)»	178
Оновлені цілі.....	180
Напрямки руху зароблених грошей	181
Причини неуспішності	185
Платня за досвід	187
Форс-мажори	188
Питання	190
Глава 13. «Поради щодо розвитку бізнесу»	191
Мінімальна робоча модель	191
Чистий прибуток	192
Не поспішайте витратити резерви	192
Е-договори.....	193
Облік бізнес-процесів.....	193
Офіційне походження коштів.....	194
Мобільні додатки	196
Відкладена оплата	198

Тест-драйв	200
Вікно можливостей.....	200
Локація бізнесу	201
Чайові	202
Кешбек.....	203
Питання.....	205
Глава 14. «Бренд»	206
Сучасні тенденції брендингу.....	207
Комунікація з аудиторією.....	209
Переваги формування бренд-стратегії	209
Працівники і бренд.....	210
Реклама	210
Принцип паретто	214
Питання.....	216
Завдання.....	217
Глава 15. «Масштабування бізнесу»	218
Недоліки масштабування, що тягнуть фінансові ризики	222
Переваги масштабування при правильній стратегії.....	222
Нова ніша?.....	223
Франшиза	224
Конфіденційність франшизи	226
I-масштабування	228
Питання.....	230
Висновки	231
Задача	232
Терміни	233
Приклад бізнес-плану.....	242
Післямова	246
Поточні бізнеси Олесья	247
Контакти	249
Бібліографія	250



Передмова «Перші кроки»

Перші гроші я здобув ще між восьмим та дев'ятим класом. Це був підробіток на ремонтному підприємстві. Не скажу, що робота мені не подобалась. Скоріше, перспективи. Вже у тому юному віці я, поспілкувавшись зі старшими працівниками, підрахував і зрозумів, що навіть якби я був повнолітнім і працював на повну ставку, то заробітної плати буде недостатньо для того способу дорослого життя, до якого я прагнув. Тому паралельно я почав шукати можливість додаткового доходу. Звичайно, дехто не сприймав школяра серйозно і я часто стикався не лише з відмовами, але й з насмішками. Проте незабаром мені підвернулася цікава пропозиція, на яку я погодився. Мені вдалось влаштуватись на точку, яка займалася продажем піратських дисків біля Універмагу. Така зайнятість мені більше подобалась. Дохід був значно вищим, оскільки він залежав цілком від мене та від обставин, які я навчився створювати та контролювати. І мене втішало, що це був мій перший крок на шляху до першого підприємницького досвіду. Обмежити у заробітку особу, яка схильна до підприємництва дуже важко, а іноді шкідливо.

Так відбулось і зі мною, коли працюючи вихідними на лотку з дисками, я захотів винайти модель діяльності, щоб розширити межі продаж у незалежності від свого місцеперебування. Інтернет на той час не мав таких переваг, які має зараз. Тому довелось діяти через інших продавців у своєму місті. Мені вдалось організувати мінібізнес на цьому, просто закупаючи власним коштом диски, що найкраще продавались та підкладаючи їх до розкладки, спочатку своєї, а потім і всіх «козачків»,

що працювали зі мною в одній «мережі», але на різних локаціях міста. Тема вже містила основи моделі, хлопці мали відсоток від продажів додатково до своєї ставки за зміну саме на моїх дисках і це їх мотивувало. Щотижня я замовляв диски. Електричкою з Києва передавали мені сумки з ними, які я купував власним коштом та у середу, перед базарними днями у місті я розвозив «колегам» свою продукцію на продаж. У понеділок отримував від них виторг мінус їх відсоток. І так повторювалось якийсь час. Робота була цікава для всіх. Мій відсоток для декого з реалізаторів вдвічі перевищував їх ставку, а мені процес дозволив заробити за один з торгових тижнів приблизно 700 доларів (на той час, космічний двомісячний дохід середньостатистичної родини в Україні). Пропрацював такий кейс близько двох місяців – не такий вже і короткий термін. Тоді я дізнався, яка різниця може бути між звільненням в ролі працівника і веденням свого бізнесу. Вимушене припинення бізнесу відбулося раптово: з мішком на голові та цікавою культмасовою подорожжю за 20 км від міста у лісосмугу, цікавою бесідою та досвідом копання ґрунту на швидкість під дулом пістолета.

Не врахував я декілька аспектів: у двохтисячних роках організувати мережу піратських лотків могли особи лише з гарним досвідом підприємництва у 90-ті. Процеси у них були дещо примітивні, проте і ефективні з боку контролю. Мені дуже пощастило. Після напівмарафону (теж першого у житті) додому, сформувалось кілька перших аксіом у бізнесі, найголовнішою з яких є наступна¹:

Модель, що побудована незаконно,
завжди тимчасова з незрозумілими
ризиками, що виключає своє право на
існування як бізнес.

1. У тому числі, з точки зору права на цю модель, зважаючи на своєрідне тлумачення тодішніх «бізнесменів».

Спілкування з представниками бізнесу минулого покоління не могло знищити мою жагу до зайняття підприємництвом. У 16 років я мав зареєстрований ФОП, відкриті рахунки у банку, а за допомогою батька також сформував нескладну, але азартну звичку: щотижня вільні кошти відкладати на депозит, який того часу мав цікаві відсотки (під 30%). Звичка переросла у перевагу – я завжди мав гроші, а у періоди коли їх не надходило, навчався майже нічого не витратити. Згодом, я вирішив зайнятись автоматами самообслуговування з кавою та іншими напоями (актуальна тема на той час). На заощадження та прибуток я поступово придбав та встановлював кавові апарати, збільшивши їх кількість на максимумі до 12 одиниць. Обслуговував та все робив самостійно, проте здавалось, що це справжній бізнес: мінімум часу на відвідування кожного автомату, а дохід генерується постійно та незалежно від мене. У подальшому ці автомати гуртом були продані за непогані гроші. І я був радий, що мене знову не викинули з бізнесу, а просто зміг його продати новому підприємцю. З головних причин було навчання та відсутність часу на їх відвідування. До того ж, підприємницький азарт постійно грав на пошук нових проєктів. Зокрема, з амбіціями зайнятись ними вже у столиці, яка обіцяла горизонт неосяжних перспектив.

Після мого переїзду до Києва першою та серйозною «штангою» стала піцерія, відкрита по франшизі, яка була куплена у цікавої енергійної особи з незрозумілим минулим. І майбутнім, як виявилось, також: даний «франчайзер» зник одразу після продажу бізнес-моделі. Обладнання, яке було продане, виявилось виставковими зразками та власністю поставальників, що також планували розвивати бренд майбутньої великої мережі. Також несподівано виявилось, що разом зі мною власниками своїх локацій були ще п'ятеро осіб. Здивувало те, що всі вони були як мінімум вдвічі старші за мене. З піцеріями, облаштованими на автоприцепях, всі працювали самостійно або усією родиною.

Мій перелік помилок був максимальний. Через відсутність будь-якого нормального досвіду управлінського обліку та контролю, на який я розраховував від франчайзера-привида, крали абсолютно всі, хто в мене працював. З посмішкою пригадую, що у штаті навіть працював керівник, який був товаришем з моєї школи. Для цієї роботи він звільнився з посади з органів виконавчої служби, омріяний новими можливостями. Широкий спектр помилок залишився і після переїзду цього проєкту на інше, як здавалося, більш вдале місце поруч з університетом. Головна причина закриття проєкту – збитки у 80% від початкових інвестицій. Головна причина збитків – тотальні крадіжки і, на доповнення, відсутність системи контролю всередині бізнесу. Все це супроводжувалось моєю недосвідченістю. Більше того, я шукав джерела доходу там, де його важко було отримати.

Проте ніщо не може зупинити справжню сутність підприємця. Далі почалися наступні ітерації бізнес-кар'єри: піцерію замінили продуктовий магазин та кав'ярня у переробленому тематичному автобусі. За цим йшла спроба торгівлі гранітними виробами, створення інтернет-магазинів для бізнесу; далі – славнозвісне олійне виробництво², ускладнене спробами побудувати торговельну компанію з власними фірмовими магазинами у різних містах. Крім цього, були постійні незначні тестування ніш, згадати всі з яких вже важко (я чіплявся за все, що ситуативно могло принести хоч якийсь прибуток). Працюючи у олійному виробництві було дуже цікаво з точки зору динаміки процесів. І хоч саме виробництво виявилось достатньо рентабельним, помилки у збуті та побудові торговельної компанії з власною логістикою та магазинами стали фатальними.

Знову були помилки у контролі та управлінському обліку, системні крадіжки та багато процесів, у яких вони були можливі. Дуже важко вдавався підбір кваліфікованих кадрів у сільській місцевості, майже всі потребували тривалого навчання.

2. Його я згадуватиму в основному змісті книги.

Ризики також були у багатьох процесах неспівставні. Ці два роки доводилось працювати щоденно. Часто я особисто розвозив нашу продукцію по магазинах, підміняючи водіїв. Персонально розв'язував питання порубки дров і розпалу котлів у приміщеннях підприємства, щоб хоч якось заощадити. Бізнес поступово потребував нових надходжень коштів, адже нові напрямки діяльності потребували як оборотні, так і необоротні засоби, без яких, як я гадав, доволі велика команда не змогла б себе окупувати. Мені довелось купувати авто для менеджерів, які їздили по магазинах та три буси для логістики товарів.

Не розрахувавши на початку свої ресурси та заощадження, які тоді були досить пристойного розміру (близько 20000 доларів США) мені довелось продати практично новий джип Тойота Прадо³. А найголовніше – цей проект «з'їв» повністю усі мої заощадження, змусив залучати ресурси від постачальників з відтермінуванням оплати. На додаток, я отримав перший серйозний досвід у поняттях кредиторської та дебіторської заборгованості, а також розуміння, що навіть часткова неконтрольованість цих показників може перемістити успішного підприємця у категорію глибокого боржника, що власне також і відбулося. Закінчилась робота торговельної компанії видатною на той момент за розміром як для мене заборгованістю та війною з головним бухгалтером, що «зрозуміла» можливість для додаткового доходу для себе. Вона не проводила певний відсоток оплат через програму 1С, а просто залишала заборгованість непокритою та списувала це на неефективність менеджерів по роботі з боргами. При особистому проведенні аудиту належності заборгованостей поїздками по магазинах я усвідомив, що «попав».

Менеджери частково втратили мотивацію у зв'язку зі списаннями чужих примусових боргів у зарплату, яку нарахову-

3. Ним я дуже пишався у свої 22 роки, адже купив його на свої кошти з попередніх доходів, доклавши незначну суму від продажу першої машини, яку подарував батько.

вала та ж сама бухгалтер. А магазини показували підписи менеджерів, які отримали кошти, проте передавались ці кошти моєму бухгалтеру вже без належних підписів з її сторони. Виявилось – пізно, розчарування було через край. Маючи декілька відданих справі працівників та виробництво, деякі залишки товарів на складах та борги, стало зрозумілим, що потрібно цей бізнес зав'язувати та шукати варіанти з поверненням боргів. Історія з виходу з боргів була окрема цікава незаконна авантюра, що реалізувалась внаслідок мозкового штурму залишків команди та досвіду фасування різних сипучих товарів на нашому ж олійному цеху: круп, чаю та кави, різної бакалії та взагалі всього, чого тільки могли продати торговельні представники по селах. Маючи контакти на гуртових базах та ринках ми розуміли, що можемо продати все, що значно дешевше ринку і те, що добре продається. Одного часу, розвозячи по селах нашу продукцію, я випадково натрапив на підпільний цех з розливу води під відомими торговими марками: хлопці фільтрували воду зі свердловини, газували її, фасували у належні пляшки з етикетками. Так з'являлась на ринках «Боржомі» вдвічі дешевше оригіналу, проте без можливості її нормально відрізнити. І не тільки «Боржомі»...

Для нас це був один зі шляхів виходу з ситуації, у яку я особисто потрапив. Сума боргів на той час складала понад 50000 доларів, про необхідність своєчасної віддачі в мене взагалі не було вагань. Працюючи в олійному виробництві, ми вирішили розливати оливкову олію по пляшках відомих брендів, замовляючи бочки з оливковою олією нормальної якості у двохсотлітрових бочках гуртом. Товар був та є дуже ходовий. Епопея тривала до двох місяців та наша олія скоро заповнила прилавки всіх магазинів, що закуплялись на Волинській гуртовій базі Києва, саме за цей короткий час нам вдалось заробити необхідні кошти для покриття всіх боргів одночасно. Мені трохи соромно за цей період у бізнесі, адже знову я мав справи з неправомірною моделлю, але я хочу бути щирим зі своїм

читачем, розповідаючи все, що зі мною робилось на шляху становлення та свої висновки щодо того чи іншого факту свого життя, тому викладаю все як було і як є. Перевага цього методу роботи – швидке розуміння дохідності справи та ефективності партнерів у ній з можливістю або залишитися у проєкті, або припиняти цю історію абсолютно безболісно та психологічно комфортно. До того ж, плаваюча дохідність декількох проєктів одночасно, допомагає збалансувати консолідований дохід з цих різних проєктів.

Після завершення «олійної» плеяди проєктів, що відбувались з моєю безпосередньою участю у Брусилівському районі Житомирської області, де я у той час жив, адже щоденно працював над ними, я отримав ще один цікавий та новий для себе досвід, переїхавши вже до Києва⁴. По-перше, я чітко зрозумів, що багато втратив з точки зору розвитку бізнес-активності та випустив з уваги цікаві мейнстрими, займаючись рутиною, що також шкідливо для активного підприємця. У столиці 2017 року набирала оберти криптовалютна лихоманка, яку я успішно пропустив у селі. Оскільки здавалось, купувати біткоїн вже пізно, я зацікавився майнінгом, що мав ознаки виробництва з точки зору продукту та собівартості й інвестицій з точки зору відносної пасивності процесу отримання прибутку. На кошти, що залишились від продажу машин з олійної історії я придбав першу «ферму», що «майнить ефір» з на той час терміном окупності до року з великим запасом.

Дійсно, «тема» була того варта і я почав досліджувати процес збору обладнання та його комерційної продажі інвесторам. Ця справа одразу пішла дуже вдало. Зовсім незабаром у мене у всіх вільних приміщеннях гуділи ці пристрої. Дохідність, звичайно, коливалася, проте заробіток був саме на продажі обладнання, якого я реалізував не один десяток. Загалом, аналізуючи тогочасне рішення почати майнінг як з мого боку, так і з боку інвесторів було дуже вдалим. Вартість видобувано-

4. Це було впродовж двох років після закінчення університету, адже два роки поспіль я невдало вступав до аспірантури.

го ефіру на стартах була декілька десятків доларів, продавав я його не менше 1000.

Варто відзначити мою особисту особливість: я надто «багатогранний» підприємець. Мені завжди подобалось засновувати щось нове та цікаве для себе, щоб надалі систематизований окремий бізнес (часто абсолютно не систематизований, але просто робочий та прибутковий) працював з моєю мінімальною участю. Також, саме з попередньої причини, мені більше імпонує партнерство. Звичайно, саме через невдалі партнерства, стали історією і деякі непогані ідеї. Маючи юридичну освіту, а пізніше і набувши ліцензію адвоката, наукові ступені та займаючись науковою діяльністю, мені довелося також працювати юристом під час навчання в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка.

Досвід роботи працівником я мав п'ять разів: два у школі під час канікул – на ремонтному підприємстві, та на тих цікавих лотках з піратськими дисками, юристом на декількох різних підприємствах та у юридичній фірмі, на сільськогосподарському підприємстві мого батька, виконуючи різні завдання та, за великою вдачею, у міжнародному фінансовому холдингу, що спеціалізується на інвестиціях та роботою з міжнародними фондовими ринками Фрідом Фінанс. Робота в інвестиційній компанії дала великий поштовх у розвитку з боку інвестицій, що невід'ємно пов'язано з бізнесом та бізнесменом. Робота була дійсно цікава та добре оплачувана. Саме вона допомогла сформуванню інвестиційний підхід до масштабування бізнес-проектів, допомогла набуту досвіду у залученні інвестицій, переговорах щодо формування портфелів та роботи з капіталом, аналізу вартості бізнесу та підходу до його оцінювання.

Саме після цієї роботи я почав системно розмірковувати про об'єднання капіталів при створенні та масштабуванні бізнесів, як власних, так і будь-яких інших. Враховуючи дійсно низьку інвестиційну культуру та практику в Україні, але активний бізнес-клімат, я і зараз маю думку, що саме розвиток інвестиційної активності – джерело для створення суспільно-

го добробуту. Тому разом з товаришами та однодумцями ми створили бізнес-клуб Інвестхаб (InvestHub), основна мета якого – створення наукового та алгоритмічного підходу до інвестування, за будь-яким розміром капіталу.

Мушу визнати, що часто, через невдале аналізування ризиків, деякі проєкти все ж були від’ємні для нашого капіталу та капіталу інвесторів. Проте добра ідея була саме в широкому розподілі портфеля по різним активам, що підтверджує і наша понад трирічна історія діяльності як клубу, так і нашого клубного інвестиційного портфеля (особливо через призму безпрецедентного коронавірусного карантину та широкомасштабної війни з росією). У всякому випадку, ми робимо потрібні ініціативи для нашого суспільства і постійно вдосконалюємось та коштом власних помилок вибудовуємо потрібні для підприємців інвестиційні алгоритми. На цей час у арсеналі своїх власних інвестиційних проєктів я маю мережу кав’ярень Біткофе, якій вже понад 4 роки, невеликий фонд з управління активами фондового ринку СМЕ, компанію з управління нерухомістю «Фенікс», дрібну часткову участь у коворкінгу «Сад», фітнес-клубі «Malibu», однойменній станції технічного обслуговування авто, сімейному фермерському господарстві «Брусилівська екоферма», юридичній фірмі. Під час війни раптово та стрімко розвинулась ціла мережа нових та цікавих бізнесів: мережа магазинів товарів військового призначення «Military shop», військової школи для цивільних «Military school» та два швейних виробництва з пошиття військової амуніції під власним брендом «Win-Tac». Також доцільно назвати й кінокомпанію «Smart Movie», діяльність якої у період війни тимчасово призупинилась. Проте саме цей бізнес допоміг мені здійснити дитячу мрію – знятись у повнометражному кіно, яке вийде у кінотеатрах.

Головним чином, стрімкий розвиток більшості бізнесів був підсилений роботою з інвесторами, що наповнювали коштами бюджет, спрямований на масштабування. Не завжди це було на користь всім сторонам, на жаль. Особливо карантинні та вій-

ськові ризики жорстко зменшили дохідність для більшості інвесторів наших проєктів. Декілька років ми з партнерами працювали виключно на повернення інвестицій без натяків на прибуток. Мушу визнати, що такі проєкти є у нас і на даний час. Деякі проєкти я тут не пригадав: якісь свідомо через їх малозначність як для мене, так і для читача; про деякі взагалі забув.

Підсумовуючи тогочасні підприємницькі спроби, аксіоми у цій книзі - це практичні висновки про те, що найбільш ймовірно станеться, якщо діяти за алгоритмами, які описані на основі мого досвіду. Будьте уважні до них під час читання - це те, що потрібно виписувати та підставляти до ваших власних формул та прорахунків.

Моя велика мета цією книгою – дати всім читачам, підприємцям-початківцям, захист від помилок, які сам отримав, підсилити тих, хто вагається у своїх намірах. Свого часу, було надзвичайно важко дістати необхідні поради, інформації було достатньо – головною цінністю є належна фільтрація великого масиву даних саме корисної та ефективної інформації. В усі часи, на мою думку, коштувало дорого саме мінімальна кількість корисної інформації без «води», а великі масиви даних були завжди доступні, проте мало ким на практиці застосовувані. Саме цим я в першу чергу керувався при створенні книги, що є компіляцією важливих аксіом, порад, механік роботи підприємця для досягнення його головної мети – створення успішного бізнесу, який розвивається.

Всього, підраховуючи свою підприємницьку результативність, я дослідив більш як 50 різних ніш. Успішний досвід був у близько 20. На піку активності кількість одночасно робочих бізнес-проєктів із моєю частковою та функціональною участю був у 15. На даний час маю 8 активних проєктів та гарний інвестиційний портфель. Його постійно операційно коригую та вдосконалюю, що також, по суті, є бізнесом з окремою системою моделлю. Деталі про інвестиційний досвід описую у своїй