

ОТ ИДЕИ ДО СТАРТА

Иметь свое дело мне хотелось еще со студенческой скамьи. Помню первую попытку заработать — мы с друзьями открыли компанию, занялись обслуживанием компьютеров. Тогда нам даже восемнадцати не было: пришлось регистрировать **фирму на имя матери** одного из друзей.

Первую компанию мы открывали, уже имея **приличный стартовый капитал**. На эти деньги мы сняли помещение, купили компьютеры и офисные аксессуары. Но все это оказалось ненужным, так как у нас не было дела. Это для нас стало уроком того, что для создания бизнеса деньги — не самое главное.

Стартап начинается с объединения нескольких единомышленников — они собираются вместе делать работу, которая приносит деньги.

Место — **балкон, скажем, где можно покурить**, выпить кофе, свободно выражать свое мнение, где беспорядок, споры и работа до рассвета никому не помешают — это все, что нужно для старта!

Когда начинали, мы **думали о стопроцентном аутсорсинге** — не верили, что у нас будет рынок в Армении.

Создать компанию не сложно. Сложно **удержаться на плаву** — в мире выживают только 10% стартапов.

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Думать, что без серьезных финансов взять старт нельзя — чепуха. Открою вам **коммерческую тайну** — наш стартовый капитал был намного меньше \$10 тыс.

Включать в бизнес-план нужно только самое необходимое — на ИТ-стартапе **вполне можно обойтись** компьютером и интернетом, за который достаточно выплачивать 8000 драмов в месяц.

Финансирование по большей части **основано на доверии** — на 70%. Бизнес-ангел или венчурный капиталист должен поверить в тебя, доверять тебе и твоей команде.

Мы добивались финансирования год — **нам повезло с бизнес-партнером**. В этом деле не помешает удача.

ОТНОШЕНИЯ С ГОССТРУКТУРАМИ

О налоговых инспекторах ходят легенды: вот что скажу, **все это — бред**. За все время существования нашей компании налоговый инспектор навестил нас всего раз, и еще звонил раза два.

Когда общаешься с сотрудниками таможни, не покидает впечатление, что ты находишься в какой-то сети, типа, попал! Там **правила диктуют они**. А мы этому не сопротивляемся.

Знаете, на таможне **зашкаливают эмоции** — люди там чуть ли с ума не сходят. Помню одного парня, который впал в истерику, когда узнал о 200%-ной наценке на свой товар.

Система не изменится до тех пор, пока пользователи не найдут времени ее изменить: бизнес — та заинтересованная сторона, которая должна кричать, а ведь молчим. Ни словечка. Но в нашем молчании есть своя логика: и денег мало, и времени мало, а разборки в таможне долговременны и стоят дорого — себе дороже. Если вцепятся, возникнет **риск потерять компанию** — приостановка работы месяца на два-три грозит нам крахом, так как у нас нет резервного бюджета на выживание.

АЛХИМИЯ БИЗНЕСА

Слова «изменить мир» для меня **звучат слишком одиозно**. Бизнесом я занимаюсь не для улучшения мира. Впрочем, я туда сунулся и не за большими деньгами. Характер у меня прямой и спина не гнется — не люблю подчиняться и не выношу своеволия начальства. Не свойственно мне делать по указке начальника то, что сам считаю неправильным.

Я **получаю кайф** от рабочей рутины — от решения проблем, будь то с таможней, с клиентами, с людьми с «криминальными наклонностями». Нравится каждый раз ставить перед собой новые цели и достигать их — от всего этого я получаю удовольствие.

Если есть идея, то **первым делом** нужно не инвестиции искать, главное — подобрать достойную команду.

Создать команду своей мечты — еще не все. Команде **нужен лидер** — этим двигателем являешься ты. И вопрос не в том, кто «босс», а кто «подчиненные». Просто, ты такой один — кто знает всю структуру компании, вникает во все детали и должен улаживать все проблемы. Последнее лучше делать незаметно для команды.

Бизнес — это риск. И больше всего адреналина выделяется, когда ты **ставишь на кон** собственные деньги.

В Армении пока **много препятствий**, которые абсолютно не мотивируют начинающего предпринимателя. Нам лично понадобилось полтора года, чтобы юридически зарегистрировать нашего бизнес-партнера как совладельца компании. Ему для этого понадобилось не раз пересечь океан — три раза он прилетал из США.

СВОЕ ДЕЛО

Нельзя **задерживать зарплату** — это мешает работать твоим сотрудникам, сказывается на производительности труда и качестве проделанной работы.

Не раз мне предлагали наняться на работу с зарплатой, втрое превышающей мои доходы. Но это неважно: я **не купился бы** даже в случае, если предлагаемая сумма превышала бы их в 10 раз. Эта ситуация знакома практически всем моим друзьям-стартаперам. Еще никто не поддался соблазну.

Мы — не ангелы: как-то решили заказать в Китае те устройства, которые обычно импортируем из Соединенных Штатов — вышло вдвое дешевле. Качество продукта получилось раз в десять хуже. Больше таких попыток мы не делали.

С армянским рынком, в отличие от американского, надо серьезно потрудиться: сперва потребуется представить продукт в широком смысле этого слова — втолковать бизнес-сообществу его актуальность, тогда как в Америке сами **предприниматели заинтересованы** в продуктах, подобных нашему. Кто как не хозяин компании должен позаботиться о том, чтобы сотрудники четко и своевременно выполняли свои обязанности — трудовая дисциплина играет значительную роль в процветании твоего бизнеса.

В Армении мы затрачиваем **на одного клиента** около пяти месяцев.

Посчитаем? У вас 50 сотрудников, которым вы платите по 150 000 драмов. Если каждый из них опаздывает на работу минут на 15, за год **ущерб компании** составит 2 млн 800 тысяч. Столько денег вы тратите напрасно, потому что персонала не было на рабочем месте в это время. В Армении компании думают полгода и, следовательно, теряют около миллиона, прежде чем решаются установить наше оборудование за полмиллиона.

У нас самих «нет сапог» — в нашем офисе не установлено ни одно из устройств, которые мы производим и продаем. Офисам, подобным нашему, мы и не рекомендуем эти устройства. Почему? Да потому, что нас мало и наша работа ненормированная. Это как в семье — установив оборудование, я покажу, что **не доверяю членам своей семьи**, считываю, скажем, 15 минут опоздания и не учитываю работу до рассвета, в выходные и т.д. В больших компаниях — иное дело. Мы предлагаем продукт тем компаниям, кому это действительно нужно.

Так как у нас нет лишних ресурсов, **в дело приходится вкладывать** энтузиазм, темперамент, личное время, свою молодость... Здоровье пока позволяет после 14 часов непрерывной работы поспать несколько часов и снова работать 14 часов.

РАЗДВОЕНИЕ ЛИЧНОСТИ

Для меня практически не существует препятствий — если я что задумал, то не успокоюсь, пока не добьюсь результата. Просто мне повезло с семьей — меня не ставят перед выбором. Бывают дни, когда мы с женой **почти не видимся**.

Последние лет пять я **не отдыхал больше трех дней**. От перенагрузки у меня полмесяца болит голова. Я и моя головная боль — мы уже привыкли друг к другу.