

# ПОЗВОЛЬТЕ СЕБЕ БЫТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ

*Если сложить темное прошлое  
со светлым будущим, получится  
серое настоящее.*

*Михаил Жванецкий*

**И**нтересное сейчас у нас время. Если включишь телевизор, то, как у классика в басне: «от радости в зобу дыханье сперло». Все в нашей стране хорошо и замечательно! Космические корабли бороздят просторы вселенной, большой театр собирает аншлаги, зарплаты бюджетникам платят, даже пенсии индексируют, золотовалютные запасы государства растут, банковская система чувствует себя прекрасно, для развития бизнеса созданы все условия, у врагов за нашими границами все очень плохо, поэтому российское население бодро и весело. Это в телевизоре. А за окном?

А за окном этой сказки мы, жители нашей большой и горячей любимой Родины. За окном бывает холодно, ветрено, дож-

дливо и даже морозно. Если сравнивать бизнес-климат с природным климатом, то у нас примерно конец ноября. Проассоциировали! Пасмурно, мокрый холодный ветер пронизывает до костей, под ногами грязные лужи, и в любой момент может пойти дождь или снег. Радует то, что все-таки не зима. А как в песне поется: «У природы нет плохой погоды, всякая погода благодать, снег и дождь, любое время года надо благодарно принимать...». Для бизнеса ключевое слово – принимать. Когда реальность оценивается и воспринимается объективно, как она есть на самом деле, легче находить эффективные решения и активно действовать. Это то, чем отличаются бизнесмены от обычного населения (их число, как правило, не превышает 10-15% от всего населения в любой стране мира). Для успешного ведения бизнеса важно быстро и вовремя получать объективную информацию. Причем информация требуется самая разная. И от качества полученной информа-

ции во многом зависит эффективность принятого решения и дальнейших действий. Встает вопрос: где взять актуальную достоверную информацию? Я разделяю позицию Генри Форда. Смысл его бизнес-концепции заключается в следующем: важно досконально и глубоко знать ту сферу, в которой работает твое предприятие. И то, в чем заключается конкурентное преимущество, должно делаться тобой и твоими сотрудниками. Все остальные задачи отдай на аутсорсинг тем, кто является профессионалом в своей отрасли. Такая концепция дает возможность фокусироваться на главном, и, исходя из своих целей и задач, четко формулировать запрос к другим профессионалам. Результаты Генри Форда, как бизнесмена и профессионала, впечатляют. Что говорит о том, что его концепция работает.

Что происходит у нас с бизнесом сообществом в последнее время? Наш бизнесмен старается освоить все возможные и невозможные профессии. Он один – строитель и



Наталья СТЕПУНИНА,  
учредитель ГК «Финансист»,  
консультант по налогам и сборам,  
бизнес-коуч

проектировщик, юрист и бухгалтер, технолог и нормировщик, маркетолог, кадровик, управленец и т.д. Что неминуемо приводит к снижению качества «конкурентного преимущества». Причин такой ситуации масса. Сложно найти реальных профессионалов по конкретным направлениям (многие пытаются объять необъятное), те немногие профессионалы, которые еще остались, стоят дорого (что логично, они знают себе цену), а бизнес сейчас в режиме жесткой экономии (мы за окном, а там ноябрь), поэтому сам, все сам. Какой-то замкнутый круг получается.

Не люблю давать советов, но могу рассказать свой рецепт выхода из этой ситуации. Сейчас я стала обращаться к профессионалам, и меня перестала «грызть жаба» за те деньги, которые я им

плачу. Я стала оценивать стоимость чего-либо комплексно. Во-первых, выясняю, что именно, какие товары или услуги мне нужны, исходя из поставленной конечной цели. Во-вторых, какие результаты принесет мне достижение поставленной цели. Третье, сколько я могу потратить своего времени на самостоятельное изучение вопроса. Сколько потрачу времени на поиск варианта подешевле (предварительно оценив, сколько стоит мое личное время). Четвертое, какие последствия получу, если качество услуги окажется плохим, а я сразу не смогу этого оценить. Поэтому при поиске потенциальных партнеров ищу о них плохие отзывы. И если их нет, значит можно работать (хорошие отзывы не совсем объективны, их сами многие пишут). Пятое, насколько

быстрее достигну своей цели. Только тогда становится понятна реальная стоимость чего-либо для меня конкретно в конкретной ситуации. И приходит четкое понимание того, что именно мне нужно или не нужно. Благодаря этому принципу я могу позволить себе быть профессионалом в своей области. Потому что своё время я трачу на глубокое изучение налогового законодательства, на личное обучение своих сотрудников, на внимательный и глубокий анализ деятельности компаний, которым моя фирма ведет бухгалтерский и налоговый учет. Я могу позволить себе обучаться у лучших для того, чтобы затем самой помогать Вам выстраивать эффективную юридически-экономическую систему работы компании. У меня остается время и желание делиться своим опытом и знаниями. Я могу гордиться своей фирмой, своими сотрудниками и теми результатами, которые достигают компании и их собственники, с которыми я работаю. Удачи Вам и Вашему бизнесу.