

# Александр ПАУТОВ: «В предпринимательской деятельности каждый день есть какие-то вызовы»

В августе этого года газета «Покачевский вестник» совместно с журналистом Натальей Казанцевой запустила социальный мотивационный видеопроект «Люди силы». Это проект о людях, которые своим трудом и жизненной стойкостью достигли определенных целей. Путь к успеху редко бывает легким, как же добиться его? На что обратить внимание и чему нужно научиться? Об этом организаторы проекта и говорят с героями интервью. В видеоформате вы можете познакомиться с ними на канале «Покачевский вестник» на YouTube, а в текстовом формате интервью мы публикуем на страницах газеты «Покачевский вестник»

**Александр Борисович Паутов** – предприниматель с 10-летним стажем, а также депутат Думы города Покачи VI и VII созывов. 27 лет назад он приехал в маленький северный городок из Казахстана и, можно сказать, начал все с нуля. В своем интервью Александр Борисович рассказал о том, как и почему решил не переехать, как стал предпринимателем, а также поведал свое мнение о том, как правильно обращаться с деньгами и насколько важно сохранять баланс между работой и отдыхом.

**– Александр Борисович, изначально Вы жили в Казахстане. Почему решились на переезд в Россию? Вспомните свои ощущения, откуда брали силы идти в неизвестность?**

– Почему мы решились на переезд в Россию? История такая. Я работал на большом заводе, и должность была неплохая, и перспективы хорошие. Но когда начался развал Советского Союза, мы месяцами не получали зарплату, или же ее давали какими-то вещами. Последнюю зарплату я получил кухонным комбайном. Это переполнило чашу терпения, и мы в семейном кругу решили, что нужно уезжать. У меня в Покачах жила родная сестра, она давно меня приглашала в этот город, и было принято решение поехать сюда. У нас был крупнорогатый скот, мы продали его, и на эти последние деньги я приехал.

**«В бизнесе, особенно если у тебя есть люди в подчинении, ты полностью ответственен за то, что ты заработаешь, потому что люди и их семьи должны быть обеспечены финансовыми средствами**



Социальный мотивационный проект «Люди силы». Александр Павлов даёт интервью Наталье Казанцевой

**– это плохо и это подсудное дело. Как удалось выйти из зоны комфорта и подобных установок, навязанных обществом? Что помогло начать предпринимательство?**

– Я работал на многих производствах и постоянно учился чему-то новому, всегда хотелось расти. К открытию своего дела я шел давно, потому что я видел предпринимателей – моих друзей, как они работали рядом со мной, как они развивались, и им это нравилось. На последней работе я был немного не в своей тарелке. Я люблю творческую работу, чтобы мог видеть, что я создал. Поэтому в определенный момент я принял ре-

не нравится и ты идешь на эту работу с трудом и не получаешь удовлетворения от нее, ты долго на этой работе не продержишься. В любом случае, твоя работа должна тебя полностью удовлетворять, подходить, чтобы ты мог ей полностью отдаваться, чтобы достичь успеха.

**– Есть разница, отличия и принципиальные плюсы между работой по найму или на себя?**

– Наверное, немного есть, потому что если ты работаешь по найму – у тебя гарантированная зарплата. В бизнесе, особенно если у тебя есть люди в подчинении, ты полностью ответственен за то, что ты заработаешь, потому что люди и их семьи должны быть обеспечены финансовыми средствами, социальным пакетом и так далее. То есть ты не только за себя несешь ответственность, но и за тех людей, которые работают в твоем предпринимательстве. Ответственности больше. Если на обычном предприятии ты, как простой работник, в 17 часов оставил предприятие, поехал домой и спишь спокойно, то здесь спать спокойно, особенно в первое время, не получится. По крайней мере, пока ты не наладишь производственный цепочку, финансовую составляющую. Это и переключения в том числе. Предпринимателем тоже надо научиться быть, это большой труд. Где-то надо упасть и опять подняться, это такой процесс.

**– Дайте совет для молодежи. По какому пути все-таки лучше следовать: поставить цель создать бизнес и уже под нее подбирать конкретные дела и проекты, или выбрать второй путь, когда ты идешь за делом, которое тебе нравится, реализуешься профессионально, и форма здесь уже не так важна? В чем здесь подводные камни?**

– То есть, чтобы сделать шаг в неизвестность, должна наступить та точка кипения, при которой обстоятельства подталкивают человека?

– Да. Даже есть такая история. Собака воет, у нее спрашивают:

- Что ты воешь?
- Сижу на гвозде.
- А почему не сойдешь?
- Не так больно.

Когда становится «сильно больно», тогда человек принимает правильное решение.

**– Еще один парадокс в том, что в Советском Союзе людей настраивали на то, что предпринимательство**

можешь идти ради денег, это, конечно, одна из главных задач любой семьи. Но это на первом этапе. Если твое дело тебе



**к жизни, а не превратиться в ту самую белку в колесе?**

– Это, я думаю, не только для предпринимательства важно, а для любого производственно-го процесса – нужно научиться отыхать. У нас есть своя небольшая компания, мы выезжаем на рыбалку, раз в году куда-то в дальние путешествия, раз в неделю мы обязатель-

**ПРИТЧА ПРО СОБАКУ НА ГВОЗДЕ**  
Собака воет, у нее спрашивают:

- Что ты воешь?
- Сижу на гвозде.
- А почему не сойдешь?
- Не так больно.

Когда становится «сильно больно», тогда человек принимает правильное решение.



но устраиваем себе выходной, тоже общаемся с природой. Потому что разгрузка должна быть не только физическая, но и эмоциональная обязательностью, так как в предпринимательской деятельности каждый день есть какие-то вызовы, думаю, как и на других работах. Поэтому, думаю, нужно обязательно отыхать, общаться с семьей и находить время, чтобы общаться с природой.

**– Как считаете, как правильно нужно обращаться с деньгами? Как человек, который реализовался в предпринимательской деятельности, относится к этому вопросу? Какие у Вас взаимо-отношения с деньгами?**

– Деньги имеют большое значение, когда их сильно не хватает. Когда их начинает хватать, они уже становятся частью и средством для реализации каких-то проектов. В начале бизнеса было такое, что

денег всегда не хватало, это было для нас постоянной головной болью. Когда приходило время зарплаты или уплаты налогов, мы и кредитовались, и занимали финансы, и даже продавали какое-то имущество. Все, что в бизнесе есть хорошего и плохого, это все происходит с каждым предпринимателем. Когда все вырывалось, мы стали вкладывать заработанные деньги в различные проекты. Деньги – это хорошо, и это средство для достижения целей, но нужно иметь и другие ценности. Деньги ты с собой никуда не унесешь, поэтому нужно помогать другим. У нас в том числе есть и благотворительные проекты, благодаря которым мы помогаем различным фондам, проводим благотворительные акции. Деньги помогают достигать целей, да, без них никуда, но это не главное.

**– Что Вам сегодня дает предпринимательство?**

– У нас на сегодняшний день малое предпринимательство, мы хотим развиваться. Тех целей, которые были на первом этапе, мы добились. Теперь хочется достигать че-

го-то нового. Человек всегда должен быть в пути, в развитии. Предприниматель всегда должен ставить какие-то новые цели. Только тогда он будет двигаться вперед. Если у человека достаточно большие амбиции, у него будет больше и бизнес, и его личный рост. Нужно только много работать и учиться.

**– Главный совет, который Вам хочется дать другим, учитывая Ваш опыт?**

– В первую очередь, я бы посоветовал никогда не оставлять обучение. Потому что жизнь меняется ежеминутно, нужно постоянно быть, как говорится, в тренде. Существует много новых технологий, постоянно нужно учиться. Второе – чтобы достичь успеха в бизнесе, необходимо много работать, нужно заставлять себя работать постоянно, каждый день. Поэтому желаю труда-любия и упорства.