Содержание

1. Лосиный выгон 8
2. Направление и профессионалы 11
3. Начальный капитал 14
4. Команда и наемники. 18
5. Золото и экскаватор 22
6. Враги твоего бизнеса 27
7. Торговля 31
8. «Пирожки с котятами» 41
9. Производство 50
10. «Земля в иллюминаторе» 59
11. Автосервис 71
12. Ни на что не соглашайся. 76
13. Решимость и одержимость 82
14. «Свечной заводик» 85
15. Твое хобби и бизнес. 93
16. Эйфория и самонадеянность 100
17. «Такси на Дубровку заказывали?» 108
    Записки старого «бомбилы». 112
    Мой дед — таксист 114
    Афоня 118
    Такси в СССР на примере нашего города 121
    Мой первый автомобиль 124
    Зачем горят автомобили?. 130
18. Рассказ о маленьком Хохленке 133

1. ЛОСИНЫЙ ВЫГОН

«Писать я начинаю, в башке бедлам и шум, писать о чем — не знаю, но все же напишу», — нравится мне вот такое начало. Так в книге Леонида Пантелеева «Республика ШКИД» один старшеклассник начинает свою поэму для рукописного журнала. Сейчас и я нахожусь в таком же состоянии. Да и ты, наверное, тоже, если задумал заняться собственным делом.

Поводом для написания этой книжки стали часто попадающиеся мне на глаза на различных форумах вопросы, как начать свое дело, где взять первоначальный капитал, и отчаянные вопли, типа, хочу денег, много и сразу, и чтобы ничего не делать. А еще ответы на эти вопросы и советы: «Туда не ходи, сюда ходи, займись вот этим, а этим не занимайся никогда». Все кругом только и кричат, зазывают что есть силы,

уговаривают: «Давай, присоединяйся к нам, у тебя все получится!» А ты сидишь в раздумье, сомневаешься. Может, врут они, а может, правду говорят... Может, это у них получается, а у меня не выйдет. И желание есть денег заработать, и силы вроде есть... Вот только подсказал бы кто-нибудь что-то такое, чтобы наверняка. Раз — взялся за дело, и без осечки: результат гарантирован. Только вот каким делом заняться?

У Джека Лондона в рассказах о золотоискателях есть эпизод, когда два шутника на неперспективном участке земли поставили табличку с надписью: «Лосиный выгон — для желторотых чечако и шведов». Ну вроде как для бестолковых. В том рассказе двое парней, умотавшихся в поисках подходящего участка, взяли да и застолбили эту землю. Не от безысходности — нет, вроде как для смеха. Потом наступила зима, ребята эти решили разбить там стоянку и стали потихоньку копаться в земле. В итоге наткнулись на золотую жилу.

Скажете, повезло? Нет. Они работали долго и упорно. Бывало, что находила хандра, они бросали работу, потом снова начинали. Ну и добились таки результата. Да, где-то повезло, но в то время на Аляске золото рыли все кому ни лень, только одни останавливались на полпути, другие спивались, а третьим просто все надоедало и им хотелось домой.

Но я сейчас не об этом — я о выборе участка. Попробую показать, а может быть, и доказать на примерах из собственного опыта или исходя из наблюдений за окружающими меня людьми, что свое дело можно создать. Не начать, а именно создать, используя практически любое направление малого бизнеса. Заодно расскажу о тех вещах, о которых почему-то никто не говорит. О тех ситуациях, в которые неизбежно попадает практически каждый, кто начинает собственный бизнес; о неприятностях, ожидающих его. И посоветую, как всего этого избежать.

Собственно, я не собираюсь здесь кого-то поучать, наставлять и изображать из себя «гуру». Таких деятелей всегда было достаточно и без меня, а сейчас, с развитием интернета, желающих морочить головы другим, да еще и бессовестным образом зарабатывать на этом деньги, стало еще больше. Поэтому хочу сразу обозначить свою позицию: я излагаю собственную точку зрения, рассказываю о событиях, в которых сам участвовал или был очевидцем. Выводы мои — это только мои выводы, я их сделал для себя. Это не руководство к действию и не учебное пособие, поэтому воспринимай это как дружеские советы или мое желание просто высказаться. А окончательное решение, как поступать, — за тобой.

2. НАПРАВЛЕНИЕ И ПРОФЕССИОНАЛЫ

Вектор, азимут — кому как нравится, мне больше подходит «направление движения». Определимся. Часто слышен вопрос: «А чем мне заняться?» Мой ответ: «Не знаешь, чем заняться, ничем и не занимайся». Примерно вот так.

Начнем с этого: а что ты умеешь делать? У Аркадия Райкина в 70-е была миниатюра: его герой придумывал для «как бы» бесполезных профессий применение в народном хозяйстве. Балерине к ноге динамо приделать, чтобы электричество вырабатывала, футболистам — катки ручные дать, пусть поле заасфальтируют. И была там такая фраза: «Ты кто? Иллюзионист, фокусник — обеспечивай население курями». Вот я и предлагаю тебе: «Обеспечивай население курями».

Теперь о тебе. Неважно, кто ты, — важно, чтобы ты был кем-то. Не просто человеком, Васей Ивановым, а толковым специали-

стом в конкретном деле. Будь ты дворником, бухгалтером, водителем, воспитателем в детском саду, инженером, продавцом в ларьке или доктором — если решил создать собственное дело, то и начинай работать в своей сфере. Не обращай внимания на всякие рекламные призывы, вроде «Бизнес — доход пять тысяч рублей в день», «Минимальные затраты, доход от одной тысячи долларов в неделю» или «Надоело работать на дядю? Тебе сюда!» Там ничего путного нет, лохов ищут. Впарить чего-нибудь хотят, на курсы левые заманить или вообще лохотронят.

Даже если предлагают вроде бы реальные вещи — мини-пивзавод, компьютерную программу для торговли на фондовой бирже или установку для производства строительных блоков — не обращай внимания. Ссылки на такие сайты в интернете сейчас повсюду.

Пример: «Работа, доступная даже студенту. Доход до шестидесяти тысяч рублей в месяц!» И начинает автор с упоением расписывать, как он вернулся из армии, поступил учиться, денег не хватало, и он, фотограф-любитель, открыл свою фотостудию в университете, где сам учился. Для абитуриентов. Им же понадобятся фотографии для подачи документов. Потом по всему городу открыл такие же пункты — «Моментальное фото». И, главное, в конце статьи поясняется, что самому тебе создать такое дело будет сложно, поэтому надо заказать у этого деятеля два диска с видео-уроками. Недорого, четыре тысячи девятьсот рублей за оба.

Ну, теперь понятно, чего он хочет? Ему твой бизнес до лампочки — ему надо тебе диски впарить.

То же касается и других попыток убедить тебя, что именно этот инструмент или это оборудование совершенно тебе необходимы. Профессионал и без рекламы знает, что ему для его работы понадобится. Скажи, поведется дворник на рекламу: «Чудо-метла — купи, и бизнес твой попрет!»? И стоматолог, и инженер, и водитель такси знают, какое оборудо-

вание им нужно для создания собственного бизнеса, потому что они профессионалы и работать собираются в сфере им достаточно знакомой. А если нет, то, извини, дедушка Крылов давно написал и про сапожника, и про пирожника.

Профессионализм ценился везде и всегда. Я недавно предложил одному из наших городских еженедельников материал. Статью они напечатали, только у меня вызвал недоумение вопрос: журналист я или любитель? Это как понимать?

Едут, к примеру, два автомобиля по трассе Москва — Челябинск: фура иностранного производства и «Запорожец». Зима, мороз тридцать градусов. На обоих автомобилях лопаются баллоны, причем, сразу на двух колесах. Водитель «Запорожца» достает из багажника валенки, полушубок, рукавицы, заменяет одно колесо, второе разбирает, меняет камеру и едет дальше. А у водителя фуры даже одной запаски нет, пробил ее позавчера еще. Он что делает? Начинает просить помощи у проезжающих мимо коллег. Тем временем у него перемерзает солярка в топливопроводных трубках. Он поджигает колесо и принимается бегать вокруг него в кроссовках, греться. Спрашивается, кто из них профессионал?

Или, допустим, два парикмахера. Один салон открыл в центре города, у него оборудование, зеркала, реклама. А стричься к нему идут только пенсионеры, потому что со скидкой. Другой прически клиентам делает у себя дома на кухне, а записаться к нему можно только за несколько дней. И кто из них кто?

За профессионалами работодатели охотятся и берегут их. Ведь если ты мастер своего дела и решил создать собственное предприятие, ты не просто уйдешь от хозяина, но еще и постоянных клиентов уведешь.

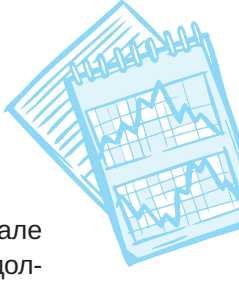
А если профессионал создает не только свое дело, но и организует вокруг себя команду, у него появляется имя, расширяется круг клиентов и, естественно, вырастает прибыль. Но об этом после.

3. НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Где его взять — вот вопрос, так вопрос! Я на него отвечу, только ты сначала скажи мне: а зачем он тебе нужен? И сколько денег тебе надо для создания собственного дела?

Разговорился я как-то раз с одной дамочкой. Со вкусом одета, вроде бы не дура, работает продавцом в солидном торговом центре. Жалуется, что платят немного, требования высокие. Спрашиваю: «А почему на хозяина работаешь? Сама делом займись». «Да, — говорит, — без денег свое не откроешь». Интересуюсь: «Какое?» Отвечает: «Я бы салон модной женской обуви открыла в этом же центре...»

Ничего себе, заявка, да? «А бизнес-план у тебя есть?» — «Да какой бизнес-план, денег-то все равно нет». Ну, я так понимаю, их у нее никогда и не будет.



3. НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Другая ситуация. Есть у меня товарищ, мы с ним в начале 90-х в Турцию ездили, челночили. Хороший парень, но раздолбай. Нет, не алкаш, не ханыга какой-нибудь, просто раздолбай: сколько денег заработает, столько и потратит, причем на вещи совсем не первой необходимости. Они с мамой и младшим братом из Грозного сбежали, когда там война началась.

Так вот, его мама работу себе не нашла и стала понемногу торговать. Мужские носки, трусы и майки. Сначала на реализацию брала у знакомых на том же рынке, где и сама торговала, но за чужим прилавком никогда не стояла. Расстелет клеенку где-нибудь в уголке на ящике и торгует потихоньку. Потом товарищ мой стал ей эти носки-трусы подвозить из Турции, Москвы; потом ближе оптовую базу нашел. Ну, и что ты думаешь? Через пять лет она построила себе двухкомнатную квартиру. Моему другу-раздолбаю тоже квартиру купила, пусть и однокомнатную. На носках. И, заметь, без первоначального капитала. Все это я видел своими глазами. Общая стоимость этих двух квартир сейчас — сто восемьдесят тысяч зеленых денег. Может, тебе это покажется мало за такой срок, но я считаю, результат хороший.

Вот так примерно люди миллионерами и становятся. Слышу сразу: «Что, я буду носками возле метро торговать?» Не торгуй, кто тебя заставляет, но и не спрашивай, где денег взять.

Есть и другой вариант: просто заработать. Обычным физическим трудом. Работать на двух, трех работах, без выходных и «проходных». Не устраивает работа в твоем городе — поезжай в столицы, на север отправляйся.

Боишься, а чего? Ждешь приглашения, а от кого? Гастарбайтеры неграмотные едут, по-русски не говорят — все равно едут. А ты чего сидишь, думаешь, репу чешешь? Иди, работай! Не шляйся по барам и клубам, не сиди возле дома на скамеечке с пивом или у компьютера. РА-БО-ТАЙ! Уж на самый первоначальный капитал точно заработаешь.

Есть тут, правда, подводный камень. И не один.

Во-первых, в тяжелом физическом труде ничего хорошего нет. Ты гробишь свое здоровье. И если по молодости этого сразу не замечаешь, то с возрастом оно обязательно вылезет наружу. И ты будешь с сожалением думать: а кому это было надо? При потере здоровья уже не смогут радовать никакие материальные блага. Новый желудок или позвоночник ты себе никогда не купишь.

Во-вторых, есть большие шансы вовсе потратить время напрасно и ничего не заработать, вернее, ничего не добиться в плане создания собственного бизнеса. Ты, конечно, заработаешь, но возникнет соблазн тут же потратить эти деньги. В крупном городе, куда ты подался в поисках первоначального капитала, жизнь совсем другая. Здесь люди и одеваются по-другому, и развлечений побольше. Вероятность того, что промотаешь заработанное, возрастает.

Заработок на севере тоже свои минусы (кроме потери здоровья) имеет. Люди там с ума сходят от морозов, короткого светового дня и отсутствия цивилизации. Поэтому, попадая на материк, пускаются во все тяжкие. Имея продолжительный летний отпуск, спускают все деньги, заработанные за сезон.

Рассказали мне недавно одну поучительную историю про нашего гостя из Киргизии. Дело происходило в Питере, в торговой точке одной из розничных сетей. Сеть эта сейчас открыла магазины по всей стране, называть ее не буду, но догадаться нетрудно. Политика менеджмента в этой торговой сети построена так, чтобы за счет низких цен обеспечить высокий товарооборот и минимизировать затраты для получения хорошей прибыли. Экономят на всем — в штате нет грузчиков, охранников, уборщиков помещений. Все эти обязанности выполняют продавцы. А в продовольственных магазинах это в основном молодые девушки. Вот и стараются директора торговых точек сделать так, чтобы в каждой бригаде был хотя бы один парень — что-то тяжелое перенести, ну и вроде охранника в случае чего.

Так и появился в том магазине Джумабай. Регистрация есть, санитарная книжка есть, работает нормально, не пьет, не опаздывает, коробки таскает, за кассой справляется. Все в порядке. Когда он устраивался на работу, то с ним приходил его двоюродный брат — тоже устроился в тот же магазин, только в другую смену. График «два через два», вот по очереди работать и решили. Только трудиться в магазине стал один Джумабай. То брату куда-то надо, то родственники приехали — постоянно отговорки. Директору все равно: Джумабай брата подменяет, с работой справляется. Какие претензии?

Вот так Джумабай проработал год. Без выходных, каждый день по двенадцать часов. А потом заявил директору: «Я ухожу». «Как, куда, почему?». «Да я, — говорит он, — денег поднакопил, куплю теперь автомобиль и „бомбить“ буду. И не Джумабай я, а Улукбек, и регистрации у меня в Питере нет».

Оказывается, в отдел кадров этой торговой сети ходили устраиваться на работу два двоюродных брата Джумабая, которые в России уже давно, и с документами у них все в порядке. А в магазин на собеседование с директором уже сам Джумабай приходил. Фотография в санитарной книжке маленькая, кто ее там разглядывал, да и азиаты для европейцев часто на одно лицо. Поставил человек перед собой задачу — купить иномарку и стать питерским «бомбилой», и стал. Бегает сейчас, наверное, где-нибудь возле метро и кричит: «Такси, такси! Дешево!» Не встречал ты его случайно?

Так что если решишь добыть первоначальный капитал, придется серьезно поработать и отказаться от желания пожить в свое удовольствие. Надо будет и экономить, и искать дополнительные возможности заработать; может, и недосыпать будешь. А по-другому ничего не получится. Я не призываю питаться быстрорастворимой лапшой и ходить в рванине, но и черную икру есть сможешь нескоро.