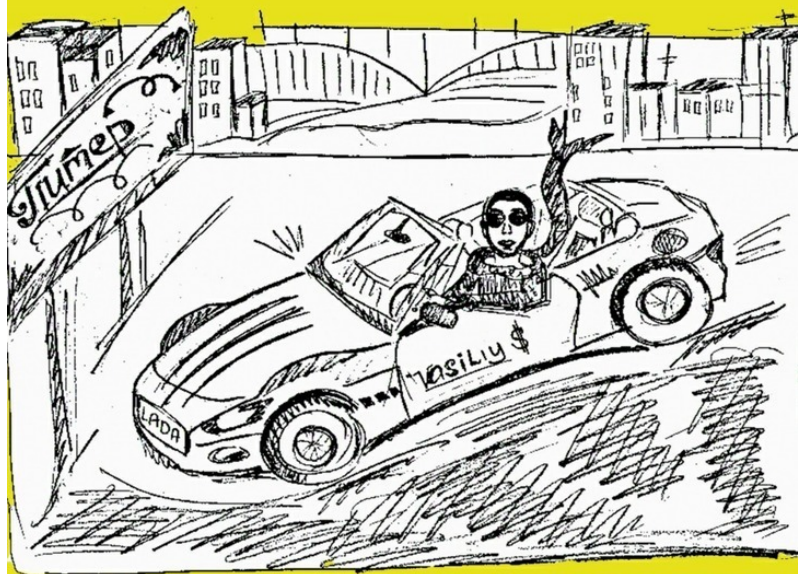


Дерипаско

ЕДЕМ ПО БИЗНЕСУ



ПОРА БИЗНЕСИТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЬ

Санкт-Петербург

Временами дожди ☁️

Дерипаско Едем по бизнесу

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24715792

ISBN 9785448541155

Аннотация

Василий – молодой человек 26 лет – рассказывает о попытках создать собственный бизнес. Герой пробует зарабатывать, ему хочется самостоятельности, он соглашается на работу грузчика, но быстро понимает – тяжело. Начинает учиться «бизнесу» в крупных магазинах, выдумывая всякие схемы, позволяющие зарабатывать чуть больше, чем другие. Но быстро понимает, что работать он не хочет, он хочет зарабатывать, и со своими друзьями открывает и пробует разные виды бизнеса.

Содержание

Диалог с «нищим»	5
Начала	7
Витян	27
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Едем по бизнесу

Дерипаско

Посвящаю эту книгу друзьям:

- Витяну*
- Тимани*
- Володе*
- Князю*
- Сказочнику Сане*

© Дерипаско, 2018

ISBN 978-5-4485-4115-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Диалог с «нищим»

Иду по центру любимого города. На глаза попадает целая армия бродяг, которые сидят и выпрашивают деньги. У всех разные таблички, разные судьбы, и мотивы тоже разные. Кому-то на лечение дочери, кому-то на похороны матери, кому-то просто на бухло.

Вот с картонной табличкой сидит молодой человек лет 26—28, не стрижен, с бородой, чистое лицо, приятная внешность и поло Lacosta. Такое ощущение, что он уже год это поло не стирал. На картонке написано довольно хорошим почерком: «Подайте на бухло, как есть. Зато честно». И я подошел к нему. Мне стало безумно интересно, что же за судьба у этого человека, и почему в руке кусок картона, а не айфон, как у всех. Еще я всегда мечтал подойти к человеку, который выходит из БМВ Х6, и спросить: как можно заработать на нее, и как можно ездить на машине, цена у которой, как у новой однушки? Но, видимо, судьба дала другой шанс — шанс узнать, как не надо делать, чтобы не очутиться в подземном переходе с картонной табличкой в руках...

Я подошел и просто сказал:

– Привет.

– Привет.

– Как тебя зовут?

– Максим.

– Слушай, на бутылку я тебе дам, но ты расскажи, как очутился здесь?

– У меня свои жизненные проблемы.

– Так чем тебе помочь?

– Ну, помочь ты мне ничем не сможешь. У меня отец умер, а мать нашла другого и поселила его у нас дома. Они меня не принимают, вот и приходится бомжевать, уже три года как.

– Так есть же общежития...

– За общежития надо платить.

– А сколько тебе?

– 27.

– Так е-мое, ты ж молодой, косарь в день всегда сможешь заработать! Полно такой работы, к примеру, грузчиком...

– Да на хрен надо грузчиком? А вообще, у меня вышка есть, раньше предпринимательством занимался. Ездил на завод, скупал игрушки и потом на улице продавал. Несанкционированная торговля, но все же.

– Так что тебе мешает начать опять торговать или еще что-то попробовать? Чем тебе помочь-то?..

– (двухминутная пауза) Да ничем.

Я дал ему денег на бутылку и пошел дальше. И когда шел, не понимал: помог ли ему в данный момент или убил его, как и все, кто пожертвовал в этот день на бухло молодому...

Начала

*«Вы не обязаны быть великим, чтобы начать,
но обязаны начать, чтобы стать великим»
(Джо Сабах)*

Привет, мой юный читатель, – а может, ты совсем и не юный? Я решил назвать эту главу «Начала». И здесь нет ошибки, потому что моя память неожиданно выдала один из эпизодов жизни – сижу в школе, за столом помимо меня еще пять одноклассников, все напряжены, сосредоточены и таких столов, как мой, – три. Задается вопрос о знаменитом математике и его книге. На что игрок из нашей команды встает и дает ответ: название этой книги – «Начала». Все потрясены – никто не знал ответ на этот вопрос, и никто не обязан был знать, ведь этого не было в школьной программе.

Я не понимаю, почему именно это событие и это слово являются началом, но, наверное, такое бывает у всех – неожиданно вспоминаешь какой-то не очень значимый момент своей жизни, который уж точно никак не повлияет на дальнейшую судьбу и о котором ты уже должен был забыть, но тем не менее он берется из долгосрочной памяти и выскакивает перед тобой в виде картинки или образа в самый неожиданный момент. То же самое произошло и со мной.

Это была интеллектуальная игра на тему математики, некое подобие «Что? Где? Когда?». И только сейчас, зайдя в Интернет проведя там пару минут, я узнал, что математик этот – Эвклид, а первая его книга называлась «Начала» и в ней было все, что люди на тот момент знали о геометрии.

Воспоминаний о школе у меня немного – помню, влюблялся, учился достаточно ровно, ну, в общем, все как у всех. Были веселые моменты, были и грустные, много чего было... В те дни я даже и не думал о каком-то бизнесе и предпринимательстве, о том, что надо будет зарабатывать и желательного много, чтоб никаких забот, никаких хлопот, чтоб все было круто! Моя крутость состояла в том, что у меня не было прыщей ни в школьные годы, как у многих, ни в последующие. Очки тоже были не для меня, ну, если только солнечные. Предпочитал свободный стиль в одежде – как говорят сейчас, кэжуал. Любил подвижные виды спорта и выступал на всех соревнованиях за школу. Они мне знания, я им – медали и кубки. Все честно.

В универе понял, что надо брать откуда-то деньги на новые шмотки (желательно, стильные), а не ждать подарков от родителей. Тем более отец мой к покупке одежды подходил очень просто – зайдём в первый попавшийся магазин, примерим и если, по его мнению, мне идет та или иная одежда, тут же берем!

Я стал задумываться, где взять бабосы, ведь они нужны не только чтобы хорошо одеваться, а чтобы и вкусно есть,

с девчонками встречаться и прочее, и прочее. Как и большинство моих сверстников, устроился на работу. Устроился, но не считал это настоящей работой, а просто местом, куда мне надо ходить, что-то делать и получать за это какие-то деньги и желательно побольше. Я никогда не имел особого желания работать. Просто за это платили деньги.

И вот на первом курсе универа подвернулся дополнительный заработок, иными словами – халтура. Заключалась она в том, что я с товарищами еду в ту сторону города, где расположены ангары, и мы с ними переносим доски из одного строения в другое. Это запомнилось надолго – таскали по пять часов, плечо болело так, что дотронуться было больно. Занимались мы этим вместе с какими-то алкашами, там как раз рядом был реабилитационный центр для алкоголезависимых. Работодатель походу там объяву повесил и народ пришел, но как попали туда мы, я до сих пор не могу вспомнить. Эта работа была для меня хорошим уроком – я сразу понял, что физическим трудом зарабатывать сложно. В конце первого дня мы получили по пятьсот рублей и предложение прийти на следующий день. Эти деньги я хотел в рамочку повесить – они достались мне таким адским трудом, что тратить их не было никакого желания. Зато я понял, что такое физический труд, и к тому же наслушался, о чем говорят люди с алкогольной зависимостью и без определенного места жительства. Например, однажды у них зашел разговор о корме для котов, и можно ли его есть, и какой он на вкус. Я,

конечно, этот разговор не смог поддержать – у меня не было кота, и я никогда не пробовал этот корм. А они пробовали, и один сказал, что если «Вискас» добавить в макароны, то это уже будут макароны по-флотски. И тогда я понял, что надо чаще общаться с людьми из разных социальных слоев – все это может пригодиться. Как говорится, от сумы и тюрьмы никто не застрахован, особенно бизнесмены.

На первое мое место работы я попал через знакомого (конечно, мы все стараемся найти работу именно по знакомству, или чтобы кто-нибудь нас туда пропихнул, устроил, порекомендовал). Так и я – решил не изобретать велосипед и позвонил своему корешу, с которым с 5-го класса вместе. Как в фильме бригада – «Мы с первого класса вместе», – а мы с пятого.

Так вот, пришло время познакомить вас с моим, как мне казалось тогда, лучшим другом – Санькой. Впоследствии я и мои товарищи прозвали его Сказочник, и это самое безобидное, что я могу о нем написать. Как всегда, прозвища у людей просто так не появляются, и наш случай не стал исключением. Вот одна история: стоим с Санькой перед входом в бильярд-клуб, о чем-то болтаем и тут он говорит: вчера был здесь с девчонками, пивасик пили, шары катали. Я говорю ему: пойдём и сегодня покатаем, мы заходим туда и видим, что заведение на ремонте уже неделю как, зал пустой и в нём одни рабочие в треуголках из газеты. И таких историй про Саньку было предостаточно: то он рассказывает, что десять

миллионов в лотерее выиграл, то стал полицейским, то бизнес открыл и так далее.

Больше всего мне запомнился эпизод с машиной. Я с другом Артемом занимался в спортзале, так сказать, поддерживали форму, или улучшали ее, как все перед летом. И тут мой телефон зазвонил и высветился номер Саньки.

– Алло! – сказал я.

– Здорово, Васек! – радостно начал наш диалог Санька.

– Ну здорово, куда пропал? Как жизнь молодая?

– Да слушай, сейчас вообще все ровно, несколько бизнесов замутил. Курочка клюет по зернышку, вот и нащипал денежку с разных проектов и купил новую машину.

– Да ладно, красавчик! Че за тачло?

– Взял себе новый «Хендай солярис», да думаю, пару месяцев погоняю на нем и потом на дачу отвезу. Буду на ней за грибами и за хлебом ездить.

– Приезжай, покажешь. Я сейчас с Темой в спортзале.

Я дал ему точный адрес, и спустя полчаса он прибыл по нему. Мы спускаемся и видим – действительно, Санька в машине той марки, которую он и назвал. И хотя уже тогда мы называли его Сказочником, но как-то все равно хотелось верить ему – или хотя бы собственным глазам.

Поздоровались, сели в машину, прокатились. Он угостил нас какой-то булочкой, рассказал про свои бизнесы, потом ему кто-то позвонил и он нас стал спрашивать, но захотел продолжить нашу встречу вечером, в бане. Мы покивали го-

ловами (это мы часто в диалогах с Саней делали) и вышли из машины. Артем сфоткал уезжавшего мажора-бизнесмена и его нынешний «дачный» вариант автомобиля, и мы пошли по домам. Солнышко светило, весна заканчивалась, и впереди было долгожданное лето.

– Васек, – вдруг толкнул меня Артем.

– Ну, че? – сказал я.

– Хочешь поржать?

– Ну давай, удиви...

И тут Темыч показывает мне фото, которое ему удалось сделать после прощания с нашим «олигархом». Я, конечно, начал истерично смеяться, и в который раз подумал, что Сانه очень подходит его прозвище. Есть добрые волшебники, а у меня есть друг – добрый Сказочник. На фото был изображен номер автомобиля, который «приобрел» Санька, на рамке которого была надпись «Аренда авто круглосуточно». Поначалу я вступился за нашего «миллионера» – может, он машину в салоне купил и именно с такой надписью, а мы тут ухмыляемся? Решили, естественно, проверить: позвонили в эту фирму по аренде автомобилей, спросили – и все подтвердилось. Это авто было взято напрокат на три дня и по истечении данного срока будет свободно для следующих арендаторов.

А какая же действительно машина была у нашего героя? Я сам не знал до поры до времени, до очередного его звонка.

– Алло, Васек, выручай! Я в ДТП попал!

– Что случилось? Рассказывай!

– Да все потом, приезжай!

– Приехать не могу, я не в городе. Могу дать номер знакомого ДПС-ника, он проконсультирует или поможет.

– Ну давай...

На следующий день встретились, и выяснилось, что Санька управлял автомобилем «Део Нексия» какого-то там лохматого года, вот и все мажорство.

В общем, можно целую главу или даже книгу написать только про одного Саньку. Но, несмотря на то, что любил приврать, никому плохого он никогда не делал. В школе был покладистым парнем, хорошим другом, вообще, в нем было много позитивных качеств. Единственное, что вызывало смех у меня и у многих, это то, что он был слишком чисто-плотен, даже брезглив. Если до его блюда или булочки кто-нибудь дотрагивался, он больше их не ел. У нас даже был прикол: голоден – подойди к Сани и дотронься до его еды, он обязательно тебе ее отдаст.

Но в один прекрасный, а может, и не прекрасный день Сашка очень изменился. И все это произошло потому, что он устроился на работу и стал получать по тем временам неплохие деньги, хотя работал всего лишь в магазине «МЕТРО» на погрузчике: катался, снимал и ставил паллеты. Вот тогда я понял фразу, знакомую нам всем: «Деньги портят людей». Нельзя утверждать, что они прямо его испортили, но то, что изменили, – это факт! В чем же это проявлялось? Да сам

не знаю, но он стал, что ли, чувствовать себя выше нас, более уверенно, в него стала чувствоваться некая свобода. Он стал одним из первых, кто в те времена (2000 г.) смог позволить себе расхаживать по коридорам школы, светя голубым экраном телефона. В тот момент я понял, что бабки решают все, – тут же забыл об этом и забил на это, продолжая учиться.

Итак, когда я стал студентом, я обратился к Сказочнику Саньке с просьбой найти мне работу. И вот через пару часов я уже ехал на собеседование, даже не зная, куда именно, но меня это особо не интересовало, ведь со мной кореш и скоро я тоже начну зарабатывать деньги! Собеседование длилось минут пятнадцать, а дольше и говорить было незачем, ведь я устроился всего лишь мерчендайзером («мерчем») по кормам для кошек. Для того чтобы разбираться в кормах и уметь делать правильную выкладку в магазине, не нужно высшее образование, да и вообще никакое образование не нужно, даже можно не уметь читать и не знать названий всех этих разнообразных кормов. Все, что от тебя требуется, – это выкладывать на полки подходящие по цвету упаковки одну за другой.

Мое первое в жизни собеседование прошло успешно. До сих пор помню того человека, которому смотрел в глаза, часто кивая головой: он был обычным парнем, тогда ему было, наверное, лет двадцать восемь, ухоженный, волосы длинные и на мизинце длинный ноготь. Наверно, он представлял, что он масон, ну, или просто забыл его подстричь, или ему

так было комфортно. Не знаю почему, но этот ноготь до сих пор в моей памяти. А вообще, какая мне разница, что у него и как, – ведь он мне дал первую в жизни официальную работу! Ты тоже невольно вспомнил о ней, своей первой работе?..

Ну так вот: я студент и у меня есть работа. Первая в жизни работа – я мерч! Для того чтобы быть мерчем, надо было иметь медкнижку, которая подтверждала, что ты здоров и имеешь право в магазинах выставлять продукцию того или иного типа. Этот вопрос в то время решался очень быстро, опять же, потому, что у меня был самый крутой кореш – Санька. Он позвонил со своей модной трубки (не помню, какая на тот момент у него была, но точно мажористая и крутая). Мы подъехали к метро, сели в тачку, пять минут, нам вклеили в медкнижки наши фотки – и вот мы здоровы и имеем право работать. Наверняка вы подумаете: а зачем покупать, ты что, чем-то болел? Нет, я ничем не болел и был здоров, но было просто лень проходить кучу врачей, а потом еще ждать, когда выдадут сей документ. Просто так было проще, и на следующий день мне уже дали разнарядку, куда ехать и где работать. Подробно рассказывать об этой работе не вижу смысла, поработал там лето, уволился, часть денег отложил, часть потратил – в общем, все как у всех. Опять учеба, жизненная суета и еще много чего, но только не бизнес и не мысли о нем.

Время шло, я перешел на второй курс. Знание – сила! Но деньги-то нужны. И снова – звонок Саньке, и тут я узнаю,

что он «поднялся» и стал мерчем в алкогольной продукции! Там и зарплата побольше, да и сама работа почетнее – грамотно выставлять на полки бутылки с зельем и рассказывать людям о продукте, – чем эти корма для кошек. Словом, карьера моя пошла в гору.

Решено – я готов трудиться очередное лето на себя и на контору, которая предоставила мне этот шанс. Вообще, так поступают многие – идут и работают на кого-то (на так называемого «дядю»), а не пробуют открыть что-то свое. Так и я – пошел по пути наименьшего сопротивления, и вскоре приступил к работе. Проснулся я в тот день довольно рано, спалось мне как обычно, никаких сомнений, хорошая это работа или плохая, у меня не было, я просто пошел в гипермаркет (то место, куда меня определили). Находился он в пешей доступности от моего дома. Настроение было в норме, перекусил, надел белую рубашку (это было одно из условий) и пошел. По пути в голове прокручивались мысли, что надо каждый день теперь вставать и идти работать, и к тому же я пока еще не знал, что там надо конкретно делать. Кстати, почему именно пятидневка и именно по восемь часов? Кто это придумал? Может, ученые рассчитали, что при таком режиме работы есть шанс не откинуться безвременно и дожить до пенсионного возраста? В общем, многое мне тогда казалось непонятным, но мне нужны были деньги, и свое лето я готов был обменять на них.

И вот стою я возле стендов с водкой, рядом барышня-на-

ставница, в задачу которой входило научить меня продавать этот напиток. Мне было как-то неудобно и смешно – зачем впаривать водку русскому человеку, который и так прекрасно знает, что надо вечером зайти в магазин и купить беленькую? Я думал, что надо просто выставлять продукцию на полки, а тут еще и консультировать! Мне все это не очень понравилось – не хотелось мне к людям подходить и говорить, что наша водка прошла сто очисток и является самой вкусной. Как-то неловко было это все, и тогда я поймал себя на мысли, что хочу взять и уйти, просто уйти через кассы, как обычный покупатель. Прошло всего два часа стажировки, а мне уже не хотелось тут работать и уж тем более консультировать. Что делать? Позвонил, конечно, Саньке, спросил, как у него дела и что за херовую работу он мне намутил. Ответ был прост – работа нормальная, отстажируйся, и когда сам будешь работать, просто выставляй товар на полки и не консультируй. Ну, думаю, оке, так и сделаю. Неделя стажировки прошла, и меня направили в магазин, где я стал главным по выкладке.

Первые дни старался переступить через себя и консультировать – все как написано по инструкции и как учили. Каждая алкогольная фирма старалась дать инструкцию сотруднику, как надо продавать его товар и консультировать. Даже не знаю, насколько это правильно – все время действовать по шаблону, инструкцию на все случаи не напишешь. Может, сам того не подозревая, я начал работать в секте? Но даже

если это не секта, то уж пирамида точно. Каждый находится на своем уровне и, естественно, сливки снимают организаторы фирмы, которых мы привыкли называть «боссами».

Шло время, я получил первую зарплату, деньги не особо большие, но было приятно подержать в руках бумажки, на которые можно что-то купить. Все задумались над этой фразой или нет? Повторю – на бумажки можно что-то купить! Что за бред, кто это придумал, почему мы куски бумаги обмениваем на продукт или услугу? Вот раньше я понимаю, были деньги в виде монет, золотых и серебряных. Они сами по себе что-то стоили – ведь это драгметалл. Почему же ввели бумажные деньги? Это философский вопрос – сделано это было явно не просто так.

В каменном веке люди обходились без денег – все необходимое получали от природы. Жили в пещерах, ходили на охоту с дубинками и каменными топорами, собирали растения. И все было хорошо, но оказалось, что не каждый человек, умевший делать топоры и прочее оружие, являлся хорошим охотником. Возникла идея: пусть оружейник делает оружие, а охотник с этим оружием на охоту ходит, при этом за оружие охотник оружейнику платит добычей. То есть, так или иначе, за все надо было платить. Даже в каменном веке. Получается, что первые бизнесмены появились именно тогда. И олигархи тоже, наверняка. Интересно, коррупция тоже зародилась в каменном веке? И не менее интересен вопрос: почему все с ней борются? Ее что – возможно побе-

дить? По мне так нет, и на это есть две весомые причины. Первое – она нужна тому человеку, который получает деньги за услугу. Второе, и самое важное, почему коррупцию невозможно победить, – она нужна тому, кто дает эти самые деньги. Круг замкнулся.

Также не могу не задать сам себе один детский вопрос: почему же нельзя напечатать столько денег, чтобы всем хватило и не было бездомных, голодающих, людей за чертой бедности? Почему бы не помочь сразу всем? Неужели печатных станков не хватает? Так мы скинемся и купим, простой люд! Но, как всегда, все очень просто и одновременно сложно. Я нашел формулу, по которой определяется количество денег, необходимых для обращения. Сложнее ее только расчет квитанций за ЖКХ!

Короче, голову можно сломать. Экономисты странные люди – понапишут всего не для простых людей. Наверно, чтобы меньше вопросов задавали.

Но продолжу свой рассказ о второй работе. Радость моя была недолгой, когда я узнал, что моя зарплата зависит от количества проданного магазином товара – даже в те дни, когда меня там не было. В общем, как и везде – схема обычная, простая и всем понятная: сколько продал, столько и получил. Я задумался: а почему эта схема работает и насколько она эффективна? Это так называемый метод кнута и пряника, когда тебя словно подгоняют кнутом – продавай как можно больше, тебе нужны деньги, у тебя кредиты, у тебя

семья, ты должен ни о чем не думать, а только о том, как больше продать того или иного товара или услуг, а потом получишь пряник в виде купюр. Раз схема существует, значит, она и вправду работает или просто кому-то очень выгодна. Я голосую за второе.

Что же делать? Хочется побольше денежек, но тогда и товара надо продать побольше, а продавать неохота. Я даже с трудом мог там находиться – меня бесил вечный поток людей, а когда вся продукция была сметена с полок, надо было брать тележку и тащиться за новым товаром. В общем, было много неприятных моментов – мерчи меня поймут. И я подумал: если существующую схему невозможно сломать, значит, надо что-то делать и искать пути решения проблемы. Посидел, подумал: как же увеличить продажи? И тут – эврика! Следующая моя зарплата была на 40% больше, чем у всех мерчей, работающих с алкогольной продукцией в Питере за текущий месяц. Приехал мой надсмотрщик (супервайзер), поблагодарил за проделанную работу и сказал, что я лучший сотрудник этого месяца, выдал премию и кучу бонусов в виде выходного и т. д.

Как же мне это удалось? Ведь по натуре я ленивый. Но, выходит, иногда ленивым быть полезно. А еще полезнее – включать мозги и постоянно задавать себе вопрос, как меньше работать и больше получать.

На тот момент, уже проработав месяц, я сдружился с заведующим по алкогольной продукции всего гипермаркета.

И узнал, что магазин особо не сотрудничает с теми фирмами, которые присылают своих сотрудников, вернее, они рады, что есть люди, которые увеличивают им продажи и забивают полки их магазина. Но информацию о количестве проданного продукта (а по водке все измерялось в декалитрах (русское обозначение: дал, международное: daL, dal – это одна из основных мер объема в виноделии, равная 10 литрам) они никуда не отсылали – ни в фирму, не в главный офис в Москве. Менеджер по закупкам просто приезжал, брал информацию о том, сколько далов продано за месяц, и отдавал в контору, а там уже симпатичная или не очень девочка-бухгалтер насчитывала, кому сколько положено, кто на сколько поработал.

План у меня был простой, даже и не план это был, а все как-то само собой произошло. Познакомился с менеджером по закупкам, он оказался хорошим парнем и ему было, в общем-то, пофиг на эту работу. Он не был трудоголиком – приезжая в магазин, часто разглядывал технику и покупал себе что-то новое. Недолго думая, я подошел к нему и говорю: тебе же все равно, сколько я продал и сколько получу денег, ты же не платишь мне из своего кармана. Словом, еще пару минут поговорив, мы с ним сделали это. Что именно? Все очень просто: распечатали по программе продажи не за месяц, а за полтора месяца. Но при печати исправили даты, чтобы в отчете видно было, что это за месяц. Так я стал лучшим. И мне понравилось, что можно не напрягаться в рабо-

те, а получать больше всех. Так я делал до того момента, пока учеба не позвала меня обратно. Мой совет всем: ищите пути дополнительного заработка на своей работе, где вроде и нельзя дополнительно ни на чем зарабатывать, просто поищите – и найдете.

Я тогда думал, что я гений – такую схему замутил! Но совсем недавно узнал, что в том магазине мутили вещи и похлеще. К примеру, человек работал в рыбном отделе и тоже мутил. Есть чилийский лосось, и его вначале замораживают, а потом размораживают и продают условно по 400 рублей за килограмм. А есть лосось охлажденный, не знаю, откуда его везут, но суть в том, что его не замораживают. И его продают по 800 рублей. Так он что делал – нашел поставщика и продавал ему охлажденного лосося по цене размороженного, а тот поставлял эту рыбу во все рестораны. После разморозки обычный человек одного лосося от другого не отличит, но на кассе люди обучены всему, и поэтому пришлось делиться с кассиршей, чтобы она, когда пробивала эту рыбу, закрывала глаза. И вот эта схема работала полтора года, но человека этого стали палить и копать под него. Естественно, он уволился, хотя за смену делал хорошие деньги, мог по 5—10 тысяч чистыми домой приносить. После увольнения занялся хлебом, купил «газель» и развозил хлеб по точкам, получая прибыль. А его знакомый пошел в гипермаркет, купил самые дешевые чашки и открыл в парковой зоне аттракцион – пишешь на кружке имя человека, который

тебе противен, и, просто чтобы выпустить пар, кидаешь ее об стену. Денежка кап-кап!

Итак, я работал себе и работал, как все люди. Третья должность досталась мне от одноклассника, с которым мы тянули ляжку в универе. Он работал продавцом-консультантом в магазине бытовой техники. Там была вакансия, он предложил ее мне – и вот я опять на собеседовании в каком-то учреждении. Везде все одинаково – мне вообще кажется, что можно один раз подготовиться к вопросам, которые ждут тебя на собеседованиях, и ходить на них совершенно спокойно. Если подготовился хорошо, то везде возьмут (я имею в виду работу продавцом-консультантом), и здесь абсолютно не важно, картошку продавать надо будет или холодильник с системой No Frost. Опять же, я по большому счету не считал эту работу работой. Ну как можно всю жизнь быть консультантом, и при встрече с каким-нибудь знакомым или знакомясь с девушкой говорить, что я продавец-консультант? Это все хорошо до определенного возраста, ну, скажем, лет до двадцати пяти. Торчать в магазине шесть дней в неделю... Ну, не знаю, конечно, у каждого свои требования, свои запросы и, возможно, для определенного круга лиц работа консультантом – это вершина Эвереста, который он смог покорить. Но по мне, девушки таких парней должны бросать. Но это мое мнение, у вас может быть другое.

Итак, я работник большущего магазина в одном из райо-

нов этого прекрасного города. На тот момент я всем доволен. Хожу по залу в белой рубашечке и говорю народу, какой холодильник лучше морозит, а какой пылесос лучше сосет. Честно сказать, в том и другом я особо не разбирался. Вообще не понимаю, зачем нужны дополнительные консультанты в магазинах, где уже есть штатные работники. Не проще ли производителям договориться с ними, чтобы те впаривали именно твой продукт, чем нанимать специально обученного консультанта, натасканного на продажи? И платить ему зарплату, которую он не заслуживает?.. Не очень все это понимаю – был бы директором такого магазина, всех разогнал бы к чертовой матери.

Получил я первую зарплату и снова понял, что меня она не устраивает. Я чувствовал, что достоин большего. Правда, надо учесть тот факт, что эту работу я спокойно мог совмещать с учебой. Учеба была важна для меня и стояла на первом месте – мне нужна была «вышка», обязательно! Думал – вот получу диплом, и у меня будет самая крутая работа на этой планете, ну, или в этом городе как минимум. Кажется, диплом откроет передо мной множество дверей, и я всем буду нужен. Но это далеко не так, и жаль, что это стало понятно только после того, как я его получил. На самом деле, когда ты получаешь диплом, надо себе мысленно поставить галочку, что вышка есть, – после чего забыть о том, что ты кому-то нужен, и вообще, забыть многое. На тему важности высшего образования и тем более оценок в дипломе

можно спорить долго. Простой пример: девочка с моего курса получила красный диплом. После универа пошла устраиваться на работу, и первыми вопросами на собеседовании были «Где ваша трудовая книжка?» и «Какой у вас опыт работы?». Что же было ответить девочке с красным дипломом и красными от смущения щечками? Я училась и не работала, все силы ушли на то, чтобы диплом был красного цвета. Ответ работодателя был четким и ясным: «Учились – так и продолжайте дальше учиться, вы нам не подходите». Сейчас всем нужны люди с опытом, и лишь некоторые нужны с «вышкой». Поэтому приходится думать, как сделать так, чтобы к окончанию института у тебя была и запись в трудовой, и диплом.

...Так вот, я был крайне недоволен своей зарплатой, и мне хотелось увеличить ее. Как же это сделать? Ну, изобретать здесь что-то новое не пришлось. Хватило знакомства с непосредственным начальником в моем магазине. Схема эта у меня была уже обкатана в алкогольном отделе, на прошлой работе, почему бы не применить ее еще раз? Взял и применил.

К тому же здесь было еще проще – я имел доступ к компьютеру напрямую. Каждый вечер нужно было отправлять отчет в Москву по определенной форме, сколько чего продал. Казалось, тут система сложнее, но любую систему можно сломать, если включать голову. Недолго думая, я разузнал, отправляет ли магазин в Москву отчеты представителям фирмы, на которую я так усердно работаю. Оказалось,

нет. Ну, естественно, начал лепить продажи все подряд, даже когда не выходил на работу. А такое частенько бывало – контроль был слабый. Проверки, конечно, приезжали, в лице моего топ-менеджера, но он был ленивым парнем и особо не напрягал меня своими посещениями.

В итоге я почти ничего не продавал, но по отчетам продавал очень много товара.

Витян

Перед написанием этой главы я задумался: сколько должно быть страниц в моей книге, какой она будет и будет ли вообще издана? Интересные вопросы! Будут ли у меня читатели, и если да, то какие, сколько им лет, чем они занимаются?.. Словом, вопросов возникло много, но тем не менее я продолжаю.

Кто такой Витян, спросите вы, и почему целая глава отведена этому персонажу? Ответ прост и очевиден. Витян – мой первый в жизни бизнес-партнер, а это как первая девушка: ты будешь о ней помнить всегда и помнить, что между вами было. Это задорный человек с очень хорошим чувством юмора, чуть старше меня, с определенной жизненной позицией и с набором хороших, мегапозитивных качеств. Познакомились мы с ним, когда я устраивался на очередную работу. Выглядел он неприлично слащаво, но без характерной прически, как у всех таких сладких. Вообще-то, девчонки таких любят. Я сначала вообще подумал, что он подрабатывает моделью. Первый диалог был, можно сказать, пустым – разговоры о погоде и т. д. Никаких точек соприкосновения у нас с ним не было, и вряд ли они могли возникнуть, по крайней мере, тогда мне так казалось. Но шли рабочие будни, и помимо того, что он постоянно сидел за компом, что-то читая, что-то продавая и работая на контору лишь са-

мую малость, Витян изредка останавливал этот процесс, меняясь в лице и отмачивая пару шуток. Вокруг сидит куча «офисного планктона», усердно демонстрируя, что работают на благо фирмы, начальство тоже рядом, обед по расписанию, чтобы покинуть рабочее место, надо отпроситься, – и вдруг во всей этой гробовой рабочей тишине раздается голос Витяна: «Девчоночки, сегодня в клубец идет кто-нибудь жечь танцпол или, как обычно, дома все пивасик пьют?». Я угорал от таких его шуток и от того, как он умеет разбавить ими офисную тишину. Постепенно мы стали с ним больше общаться, и я понял, что мои первые впечатления о нем оказались ложными. Я даже в шутку и по-дружески стал называть его «лошок», причем произносил это слово вразтяжку – «лош-о-о-о-к». Он бесился, и мне это нравилось. Но он в отместку придумал мне погоняло «Хорхе» (он потом говорил: «Так я называл тебя из-за твоих бакенбардов, с ними ты был похож на испанца или итальянца»). И меня тоже бесила эта кликуха, ведь меня сроду все называли только по имени. Так на обоюдных подколках мы и сошлись. Шутки Витяна становились все сочнее, я тоже иногда отжигал. В общем, наши приятельские отношения начались с юмора. А потом стартовал наш бизнес-роман. Витян готов был «бизнесить», «предпринимать» и всячески зарабатывать, вписываясь в любое понятное для него дело. Правда, иногда он почему-то врубал философа, говорил, как джентльмен, и все же чаще всего мы с ним просто угорали.

На тот момент он уже был бизнесменом. Занимался продажей автомобильных шин и, пока работал на основной своей работе, успевал продать еще пару комплектов. А я тогда даже и не думал еще ни о каком бизнесе, хотел просто построить карьеру. Но судьба-злодейка сделала свое дело, и мы с Витянычем стали общаться более плотно. Он предложил помогать ему заниматься продажей шин и выходить уже на иной уровень, расширяя клиентскую базу и увеличивая продажи.

Недолго думая я согласился. Но прежде чем вступить на нелегкую тропу бизнеса, решил его подробно расспросить, что там да как: где он покупает шины, кому продает, насколько это выгодно, какова будет моя доля и так далее. И по мне я правильно себя вел. Если в твоём окружении есть бизнесмены, причем не важно, насколько они успешны и успешны ли вообще, надо расспрашивать их о том, как они начинали, как работали и как пришли к тому, что имеют сейчас. И понять, как и о чем они мыслят, ведь мышление бизнесмена порой очень нелогично и странно, но, может, именно поэтому они бизнесом и занимаются. Так пусть делятся опытом, и причем бесплатно! Даже если ты услышишь рассказ о горьком опыте, он все равно полезен – ты будешь знать, как делать не надо. Многие теряют большие суммы денег, приобретая этот горький опыт. Я тоже не исключение, и «заплатил» в свое время. Но об этом позже. Пока речь о Витяне и о нашем общем бизнесе.

Вникнув в работу продавца шин, я стал помогать ему. И понял, что этот бизнес основывается только на том, чтобы найти, где купить дешевле, продать подороже, а разницу, соответственно, забрать себе. Как это происходило? Многие люди даже не знали, где есть магазины по продажам шин, и искали их в интернет-магазинах с доставкой. У Витяна был сайт, который просто являлся дублером другого, настоящего магазина, где резина всегда была в наличии и по доступной цене. То есть мы зарабатывали на незнании людей. Но на самом деле деньги были небольшие – с комплекта удавалось выручить от 500 до 1500 рублей в зависимости от размера шины. В неделю мы продавали один или два комплекта, если вообще продавали. Люди становились все грамотнее и уже стали понимать, где можно купить шины и по какой цене, все стали продвинутыми, и в Интернете тоже. Поэтому долго наш бизнес на плаву не продержался. Тем не менее мы приобрели некий опыт и к тому же ничего не потеряли.

Параллельно мы стали ломать голову над тем, как еще можно заработать. Идей было много, я завел тетрадь и вписывал туда все, даже самые бредовые бизнес-проекты. Кстати, всем рекомендую завести такую тетрадь и записать туда, чем ты можешь заниматься, что для этого нужно, какие у тебя есть идеи. Потом надо прочитать все, проанализировать и, может, слепить какой-нибудь проект.

Еще в жизни так бывает, что удача преследует тебя сама, берет инициативу в свои руки. Так и произошло. Один

из друзей обмолвился, что у него отец – совладелец фирмы по установке светооборудования (прожекторы, фонарные столбы и т. д.). Дела у них шли не очень хорошо, и отец вроде бы уходит оттуда, но есть бонус. Он заключался в том, что был некий склад, за который отец нашего друга платил деньги и где хранился товар – куча всяких прожекторов. Аренда этого склада стоила тысяч пятнадцать или чуть больше, сейчас не помню точно, но сумма была небольшая. Нужно ее заплатить, и тогда оборудование можно забрать. Отцу друга, как я понял, оно было не нужно, а самому другу его было не выкупить и не погасить арендный долг.

После разговора с этим другом я сразу же достал телефон и набрал Витяна.

– Здорово, Витяныч!

– Салют!

– Есть дело на миллион или полтора, – почти серьезно произнес я.

– Давай рассказывай, я всегда за.

– Давай я лучше подъеду, все обсудим, но возьми с собой десяточку на всякий случай.

– О'кей.

Посидев под музыку в машине, решение мы приняли быстро и категорично. И вот мы уже едем по бизнесу – на переговоры по погашению долга и выгрузке товара, то есть мы приняли решение, зная, что фактически покупаем ката в мешке. Но риск – благородное дело! И вот мы в офисе,

ждем директора склада. Я, как обычно, в свободной одежде, Витян же в рубашечке, брючках, как настоящий бизнесмен-переговорщик. Конечно же, это правильно – первое впечатление, которое мы производим на человека, самое значимое, здесь роль играет многое, в том числе и одежда. Переговоры вел Витян. Не знаю, о чем они там трещали, но он вышел с ключом от склада и без денег. Сделка состоялась.

И вот мы уже у склада, открываем дверь и видим кучу прожекторов (штук 200) и еще много разного оборудования. В общем, мы в шоколаде, отхватили большой и жирный кусок пирога!

– Васян, есть, правда, одно но... – неожиданно произнес Виктор.

– Только не говори, что нам надо все сейчас забрать разом!

– Именно так и есть, нужно все отгрузить за два часа!

Мы оглянулись вокруг, потом посмотрели друг на друга и начали угорать – началась призовая игра! Мы дошли до финала и теперь сколько сможем унесем, ведь мы ограничены во времени!

Пораскинув мозгами, мы через друзей нашли газель с удлиненной платформой. Загрузили ее по полной, еще и мою машину (тогда это был ВАЗ 2112), и иномарочку Витяна. Все содержимое склада отвезли в гараж дальнего Витякиного родственника.

Приехали к этому гаражу мы под вечер, вызвонили всех

знакомых, проживавших по близости. Выстроились в цепочку и стали забивать гараж товаром. В общем, освободились только в час ночи: погрузка и разгрузка – дело нелегкое, несмотря на то, что нас было человек пять. Руки у нас онемели, и мы, голодные, уставшие, но очень довольные, разъехались по домам.

Наступило следующее утро. Что делать, как продавать? Вопросов было более чем достаточно.

Решили действовать планомерно. От Витька поступило предложение, которое я сразу одобрил, – сделали сайт, типа мы фирма и продаем оборудование. Назвались мы Tehnosvett, причем с двумя буквами t. Потому что фирма с одной t уже была, а с двумя – нет. На самом деле сайт делался долго, около месяца, – у меня и у Витяна было много других дел. Каждый решал свои проблемы. Мы не спешили сбывать товар. К тому же я стал понимать, что, прежде чем купить что-то на перепродажу, надо убедиться, что ты этот товар сможешь сбыть и он не будет висеть на тебе, как ненужный груз.

В общем, создали мы прайс-лист, в котором были указаны количество товара, характеристика, рыночная цена и, конечно же, наш ценник. Сверху приписали: «Идет распродажа склада». Зашли во Всемирную сеть, в поиске вбили магазины по продаже светового оборудования в Питере и всем подряд стали отправлять коммерческое предложение. Это предложение мы составили по образцу и подобию уже имеющихся

в Интернете. Вообще, в Сети очень много чего есть полезного. В наше время бабки надо заколачивать, используя Интернет. Взять хотя бы последний пример: у какого-то бомжа, блогера, появился свой канал на «Ютубе», и в последних своих роликах он уже красовался в кожанке, и я вовсе не удивлюсь, если у него появятся квартира и машина. В России много добрых людей, которые не жалеют денег на хороший юмор, – каждый понемногу отправит и получится довольно кругленькая сумма.

Ответы на наш почтовый ящик «Техносветта» приходили скудные: «Спасибо за предложение, нам неинтересно». Что же делать? Первое, что пришло нам в голову, это то, что людей не устроили наши цены и, видимо, надо их сбавить. Поменяли цифры в прайсе, и рассылка продолжилась. Но помимо рассылки мы стали звонить в эти конторы и говорить: вам отправлено коммерческое предложение, смотрите не упустите шанс, склад скоро закроется.

Помимо Сети мы рассказали всем знакомым, что продаем прожекторы. Это очень важно – рассказать о предложении своим товарищам и друзьям, а лучше рассказывать вообще всем. Может выйти так, что через знакомого вашего знакомого вы найдете человека, которому это очень интересно, и он готов купить у вас все или часть. Словом, любые методы хороши! Мы не стеснялись ничего. Прыгнули в тачку, стали ездить, искать магазины с нашей или похожей продукцией и предлагать им сотрудничество. Объехали свой район

и соседний, но особых зацепок не было. Шло время.

Тут неожиданно-негаданно один мужичок позвонил и сказал, что узнал через знакомого, что мы продаем прожекторы, а сам он занимается стройкой и хочет взглянуть на товар. В какой-то момент я понял: если ты чем-то торгуешь, определи конкретно своего покупателя. Кому действительно нужны наши прожекторы? Фирмам, связанным со светом, стройкам, гаражникам, небольшим или большим магазинчикам, рекламщикам на улице, клубам, даже на заправках мы видели похожие прожекторы.

Ну что, мы договорились, когда этот мужичок приедет в гараж взглянуть на наш продукт. Мы ничего не боялись – все прожекторы были новыми и в упаковке. Разговор с ним долго не длился – деловые люди долго не беседуют, это я понял сразу и позже убеждался в этом еще не раз. Он конкретно объяснил, что нужно и за сколько он готов это купить. Произошел обмен товара на денежные средства, и все разъехались довольные. Мы, по крайней мере, точно, – ведь нам удалось «отбить» почти всю сумму, потраченную на выкуп склада, да еще и заработать! Всегда приятно получать деньги за дополнительную работу. Ведь, когда получаешь зарплату, она сразу куда-то улетает. А на дополнительные деньги ты вроде и не рассчитывал, и можно их отложить. Нужно непременно откладывать небольшую сумму с прибыли на новые идеи, или создать себе «неприкосновенный запас» на всякий случай – мало ли что.

Когда мы искали, сколько же стоят эти прожекторы, нашли цены на все их виды, кроме одного очень интересного прожектора, который был со светодиодами и с буквами RGB (аббревиатура английских слов Red, Green, Blue – красный, зеленый, синий, это означало, что он мог светить любыми цветами, ведь именно сочетание красного, зеленого и синего дает любой цвет, в том числе белый). Сколько стоит этот прожектор, нам никак не удавалось найти – узнали только, что он из Италии.

Время шло, и в один из пасмурных дней звонит Витян:

– Йо, че делаешь? – радостно начал разговор.

– Да так, ничего конкретного, чтобы обогатиться.

– Я сейчас у брата в гостях, и мы нашли, сколько стоит наш загадочный цветной прожектор.

Я замер, после чего чуть не поперхнулся – ведь он назвал мне цену 100 000 рублей, а у нас их было 15 штук. Это значило, что мы – миллионеры, у нас есть миллион в виде товара! Эмоций было много. Их не передать словами и не описать. Просто попробуйте встать на мое место тогда: тебе двадцать два года, и ты потенциальный миллионер!

На следующее утро я проснулся, и мысль, что я миллионер, снова взбудрила меня. В такой ситуации даже просыпаясь по-другому и смотришь на людей иначе – все как-то меняется. Не кардинально, конечно, но что-то в этом есть. Уверенности прибавляется, значимость собственную начинаешь чувствовать, что ли. Чтобы узнать это чувство, мож-

но взять кредит в банке на миллион на пару дней, поддержать эти деньги в руках и вернуть банку. Мне кажется, это должен сделать каждый, кто хочет заниматься бизнесом. Вполне возможно, после этого в вас проснется предпринимательская жилка и вы захотите, чтобы этот миллион был вашим, а не банковским и не на пару дней.

Не знаю, какие эмоции были у Витяна, но, думаю, схожие с моими. Осознать, что на продаже только одних этих прожекторов мы можем заработать 1,5 миллиона, а остальной товар имел цену всего в 350—400 тысяч, – это вам не шутки. То есть получалось по ляму на брата. В голове гуляли идеи про новый бизнес: можно потом мойку открыть или еще что-нибудь. Или, допустим, комнату купить или даже квартиру – в те времена за 2 ляма можно было что-то отхватить на окраине города и сдавать.

И это хорошо, что такие мысли нас посещали. Другие бы взяли, попилили деньги и каждый приобрел себе что-то, например, тупо потратил куш на машину или еще что-нибудь. А этого нельзя делать – свободные деньги должны приносить деньги! Они не должны попусту тратиться. Это же простая математика – деньги делают деньги, по-другому никак.

Математикой я владел хорошо, ну, по крайней мере, мне так казалось, да и сейчас кажется, что я обладатель математического склада ума. Спасибо первой учительнице Сан Сановне (так мы ее называли). Она была строга, хотя выглядела очень молодо и была хороша собой. Для нас она однозначно

была авторитетом. Таким, как она, учителям надо говорить большое спасибо. А вот с учителем английского мне не очень повезло – в начале у нас была хорошая и довольно строгая учительница, а потом, в 8-м классе, к нам пришел учитель, у которого на уроке можно было делать почти все что угодно и при этом получать одни пятерки. За пять лет я ни одного нового слова иностранного не выучил, но зато этого учителя любили все без исключения. И какой же итог? При поступлении в универ английский я еле-еле сдал. Но потом с ужасом понял: английский необходим, а я его не знаю, в отличие от математики! Поэтому я считаю, что выбирать надо жестких и авторитетных учителей, даже в бизнесе.

В общем, проблем с математикой у меня не было ни в школе, ни в универе. Бизнесмен должен мыслить математически, как будто у него в голове встроенный калькулятор. Впрочем, каждому свое – психология, например, тоже важна. Не понимаю, почему в Штатах у каждой семьи есть индивидуальный психолог, а в России это не модно. Для нас лучший психолог – стакан...

Помню, на одной из дверей в математическом классе была надпись: «Математика – царица наук и служанка физики». А непосредственно в классе, где я познавал пифагоровы штаны, которые во все стороны равны, висел стенд с надписью: «Человек подобен дроби: числитель – то, что он из себя представляет, а знаменатель – то, что он о себе думает. Чем больше знаменатель, тем меньше дробь (Л. Н. Толстой)».

Поэтому я всегда старался увеличить свой числитель.

Шло время, наступила зима, выпал снег, а гараж мы за-полонили товаром еще осенью. Продаж через фирмы не было не одной – товар уходил исключительно «с рук». Помню, один парень приехал за фонарями, которые обычно висят на каждом доме, – такие большие, не помню, как называются.

И вот открыли гараж, и парень удивился.

– Ни фиги себе, у вас тут целый склад!

– Да, пока не продали и половину, – сказал Витян.

– Мне нужны четыре фонаря, о которых я говорил.

– Сейчас достанем! – и я полез через все помещение за этими фонарями, попутно задевая другой товар. Долго копался и, наконец откапав, передал Витьку.

– А они точно новые? – с сомнением произнес наш покупатель.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.