

18+

Роман Казаков

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

8

ЖИЗНЕННЫХ  
ИСТОРИЙ

- Страх - это отсутствие знаний
- Ошибки - это нормально
- Делай что любишь - деньги придут

**Роман Казаков**  
**Предпринимателями**  
**не рождаются.**  
**8 жизненных историй**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=71729110](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71729110)*

*ISBN 9785006546745*

**Аннотация**

**НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.** Книга на практических примерах рассказывает об эволюционном пути любого предпринимателя: от маленькой торговой точки или стартапа до владельца крупной федеральной компании. О том какие этапы проходит бизнес, перед тем как стать большим. Эта история будет интересна как действующим предпринимателям, так и тем, кто только задумывается о своем бизнесе.

# Содержание

Отзывы	6
Ольга Леонтьева, хранитель французской живописи второй половины XIX—XX веков, Главный хранитель отдела западноевропейского изобразительного искусства ФГБУК «Государственный Эрмитаж»	6
Александр Данилов, предприниматель	8
Татьяна Коваль, предприниматель, серийный фандрайзер социальных, культурных и технологических проектов, поддержанных из государственных и частных фондов	9
Булычев Олег, психолог	11
Ирина Новикова, предприниматель, бизнес-тренер	12
Валентина О., врач-стоматолог высшей категории	14
Введение	15
Глава 1. Хочу денег	21
Как закаляется характер	21
Мотивация. Выбирать лучшее	23
Первая работа	27
«Проба пера». Первый стартап	31

Новые идеи	36
Выводы	38
Ошибки	39
Успехи	41
Истории предпринимателей	42
Вопросы читателям	43
Глава 2. Поиск идеи для бизнеса	44
Свой бизнес	49
Конец ознакомительного фрагмента.	55

**Предпринимателями  
не рождаются  
8 жизненных историй**

**Роман Казаков**

© Роман Казаков, 2025

ISBN 978-5-0065-4674-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ОТЗЫВЫ

**Ольга Леонтьева, хранитель  
французской живописи  
второй половины XIX—XX  
веков, Главный хранитель  
отдела западноевропейского  
изобразительного искусства ФГБУК  
«Государственный Эрмитаж»**

*Книга Романа Казакова – это искренний рассказ о пути в бизнесе, со своими взлетами и падениями. Эту историю я услышала от Романа несколько лет назад при личной встрече, и сейчас несказанно рада тому, что она превратилась в текст, не утратив при этом своей живости и искренности. Это честный рассказ о том, как живет-ся в шкуре бизнесмена. Книга может пригодиться многим: и тем, кто только задумывается об этом пути, и тем, кто делает первые шаги или ведет свое дело много лет. Каждый сможет взять что-то свое. Это максимально откровенный и неприкрытый разговор о реалиях бизнеса как такового*

и особенностях ведения дел в России, о том, как все может внезапно полететь вверх или обрушиться там, где меньше всего ждешь. Такие истории показывают, что стоит порой за успехом, какая нужна выдержка, смелость, самообладание и еще целый набор необходимых качеств. А также наглядно демонстрируют, что иногда надо лишь увидеть возможность там, где другие видят тупик. Текст читается легко, он живой, образный и написан из сердца, в нем весь Роман Казаков. Неоднократно ловила себя на том, что в голове появляется его голос как озвучка текста. Структурная подача материала, примеры из жизни, истории, предлагаемые для обдумывания вопросы – все это создает цельный текст, который легко воспринимается, вне зависимости от того, в бизнесе человек или нет. Это не университетские лекции, а живые истории из жизни, прожитый опыт, который не купить ни за какие деньги.

# **Александр Данилов, предприниматель**

*Это точно не очередная скучная книга о бизнесе. С первых строк меня затянула эта история. Удивительная откровенная история становления бизнеса Романа. Книга очень хорошо передает дух времени – конец девяностых и начало двухтысячных. Это история о больших желаниях, множестве действий по их достижению, упорстве, характере, важности семейной поддержки. Книга заряжает, после прочтения хочется действовать! Точно будет интересно и людям, хоть как-то связанным с предпринимательством, и любителям настоящих живых историй.*

**Татьяна Коваль, предприниматель,  
серийный фандрайзер  
социальных, культурных  
и технологических проектов,  
поддержанных из государственных  
и частных фондов**

*Книга, которую Вы держите в руках – особенно ценная находка для тех, кто задумал начать собственное дело! В ней описан персональный опыт преодоления вызовов и трудностей предпринимателя-первооткрывателя Романа Казакова, скромного и интеллигентного человека, но вместе с тем серийного бизнесмена, которого закаляли годы становления предпринимательства в России. Вам повезло найти книгу-самоучитель развития предпринимательских навыков, где автор раскрывает секреты успеха – решимость, трудолюбие и мудрость, приобретенную через ошибки и уроки жизни. Ее можно прочитать за один вечер, который значительно сэкономит ваше время, ресурсы и нервы на пути к собственному бизнесу. Автор мастерски показывает, что предпринимательство – это не просто о деньгах и долгах, а о личностном росте, семейных ценностях, новых знакомствах и возможности изменить жизни окружающих. Его*

*призыв не бояться рисковать и мечтать о большем будет особенно ценен для молодых предпринимателей, стремящихся к успеху. Роман сравнивает предпринимателя с художником, который рисует свой холст в реальной жизни, создавая свои проекты. Категорически рекомендую эту книгу всем, кто хочет получить россыпь практических знаний и искры вдохновения для своего собственного увлекательного путешествия в бизнесе!*

## Булычев Олег, психолог

*Прочитал очень интересную книгу. Автора я знаю лично, как человека очень глубокого и находящегося в постоянном движении и поиске. Книга дает четкое ощущение настоящей части прожитой и прочувствованной жизни, жизни у истоков становления себя как личности и своего пути в бизнесе. Книга написана без воды, как любят сейчас делать ради объема и рекламы. Это просто концентрат опыта. Выводы все просты и конкретны, как будто выжаты досуха от излишнего словоблудия и имеющие конкретное чистое ядро, состоящее из опыта. Истории не столько откроют вам тайну или дадут ключ от богатства, сколько включают серьезную мотивацию на эту непростую дорогу. Я могу об этом говорить, поскольку являюсь профессиональным психологом и мне тоже приходилось преодолевать жесткие вехи на своем пути. Выводы были аналогичны, как у автора. Рекомендую книгу читать медленно, а лучше несколько раз, тем более бизнесменам. Лично мне было очень интересно, вспомнил и провел многие аналогии в своей жизни. Благодарю за искренность, опыт и смелость открыть часть своей личной жизни.*

## **Ирина Новикова, предприниматель, бизнес-тренер**

*С Романом мы познакомились в лифте, когда ехали выступать на телепередачу, посвященную мотивации сотрудников. Тогда я узнала о его подходе – прозрачном и честном до невозможного! До сих пор на своих тренингах я привожу в пример миссию его компании, подход, где к каждому относились как к человеку, который может и должен расти! Мы жили в одном городе, и многие события, описанные в книге, развивались на моих глазах. Новосибирский ночной рынок, который я воспринимала только как покупатель дешевых вещей, а он – молодой парень – уже тогда увидел бизнес-возможность! Небывалый рост первой доставки «Мир Суши», открытие первых эколавок «Ежи» в Томске, проект с экодеревней (о которой, видимо, речь пойдет в следующей книге) ... Даже кейсы, которые описаны в книге, случались с моими знакомыми. Поэтому могу подтвердить, все, что написано в книге, – правда. Интересный подход написания: с одной стороны – автобиографичный, с другой – практические советы и с третьей – коучинговые вопросы. Книга, прочитанная на одном дыхании, оставила после себя след мудрого отношения к бизнесу и проблемам, которые случаются с каждым предпринимателем. Рекомендую прочесть ее тем, кто только собирается открыть свое дело, или тем,*

*кто сейчас испытывает сложности. Книга поможет найти опору внутри себя и избежать некоторых ошибок, которые могут стать фатальными...*

## **Валентина О., врач- стоматолог высшей категории**

*Прочла, книга офигенная!!! В ней каждый найдет то, что ищет. Даже я, достаточно далекая от бизнеса, дочитывая книгу, захотела учиться у автора. При этом мне было просто интересно читать. Роман смог увлечь и заставить переживать за себя в моментах (не зная, чем все кончится, я говорила ему: «Что ты делаешь?!») Автор умеет излагать свои мысли на бумаге, обладает большим жизненным опытом в разных сферах.*

# Введение

*Предпринимателями не рождаются – ими становятся.*

*Автор неизвестен*

Изучив сотни историй и проанализировав вдоль и поперек свою собственную, я убедился в том, что предпринимательство – это технология. Однако, хотя о бизнесе написано уже сотни тысяч статей и книг, ему обучают в вузах и школах, предпринимателями по-прежнему становятся лишь около десяти процентов людей, а успешными оказываются не более чем три из десяти проектов<sup>1</sup>. Люди продолжают оставаться наемными сотрудниками, заниматься нелюбимой работой, трудиться за копеечное вознаграждение. Почему так происходит?

Я выделил три основные причины:

- 1) страхи,
- 2) отсутствие знаний,
- 3) не все должны быть предпринимателями.

---

<sup>1</sup> По результатам национального исследования, в России в 2021 году 8,3% взрослого трудоспособного населения являются ранними предпринимателями: это люди 18—64 лет, находящиеся в процессе открытия бизнеса (нарождающиеся предприниматели – 3,7%) или владеющие либо управляющие новым бизнесом менее трех с половиной лет (владельцы нового бизнеса – 4,7%). Доля людей, чей бизнес существует на рынке более трех с половиной лет (устоявшиеся предприниматели), составила 3,4%.

**Страхи.** Все мы с ними сталкивались и не раз.

*Деньги – зло.*

*Все предприниматели – воры.*

*Бизнес – это тяжело и опасно.*

Ученье – свет, а неученье – тьма, как говорил А. В. Суворов. Страхи порождает отсутствие знаний. Соответственно, чтобы перестать бояться быть предпринимателем, надо пролить свет на составляющие бизнеса, то есть разобрать, из чего же он состоит, настолько подробно, чтобы сказать себе: «Теперь все понятно. Это же просто!». А еще страх уходит с определенным количеством повторений.

**Отсутствие знаний.** В России существует много вузов, в которых учат бизнесу. Я сам окончил один из них по специальности «Менеджмент». Скажу вам честно, что образование не дало мне практически ничего: настолько знания, полученные в вузе, не применимы к реальности. Студентов учат теории, которые учились у других теоретиков. Но бизнесу могут научить только жизнь или бизнесмен. Жизнь учит больно, а бизнесменов, преподающих в вузах, немного. Зачем ему кого-то учить, если он занимается бизнесом, зарабатывая очередной десяток миллионов? Я из семьи потомственных учителей, поэтому меня всю жизнь тянуло в сферу преподавания. Бизнес был решением моих финансовых задач, поэтому я начал заниматься им в восемна-

дцать лет. Теперь, закончив очередной проект, я понял, что время пришло. Я готов поделиться накопленными знаниями и опытом. Также буду делиться историями предпринимателей, с кем меня сталкивала жизнь за десятки лет работы. Таких историй накопилось несколько сотен. Еще поделюсь историей людей, кто пришел ко мне на коучинг и смог из найма уйти в собственное дело, стал успешным предпринимателем.

**Не все люди должны быть предпринимателями.** Если определять успешность не по количеству денег, а по уровню счастья, то бизнес не для всех. И это хорошо, ведь обществу нужны и спортсмены, и врачи, и юристы, и другие профессионалы своего дела.

В начале моего пути как предпринимателя мои доходы росли очень быстро: в восемнадцать лет я еще был наемным рекламным агентом, в двадцать один год – купил квартиру на собственные деньги, а в двадцать шесть лет – стал долларовым миллионером в небольшом региональном городке. В тридцать лет у меня были крупнейшая сеть ресторанов доставки в России, несколько параллельных стартапов, свой благотворительный фонд, постоянные интервью на телевидении и в печатных изданиях, интерес со стороны власти и партий, приглашения от вузов читать лекции для студентов экономических факультетов, красавица жена и двое замечательных детей, шикарные машины, квартиры в центре, большой загородный дом, коммерческая недвижимость

и много других атрибутов «успешного успеха». Есть тысячи подобных историй. Вы все их прекрасно знаете, так как видите каждый день в соцсетях и глянцевого журналах. Но, как правило, никто не рассказывает, какую цену приходится за это платить. Всем интересны истории успеха. Неудачи – никому.

Во время Второй мировой войны американцы, пытаясь улучшить статистику побед в воздушных боях, разбирали успешные вылеты, в частности поведение топовых пилотов. Но, несмотря на постоянный анализ, таких пилотов не становилось больше. Тогда пришло понимание, что нужно разбирать не успешные бои, а сражения, когда пилот потерпел поражение. И все сдвинулось с мертвой точки. Статистика успешных вылетов начала уверенно ползти вверх.

На примере реальных историй я хочу показать, что стоит не только за успехами, но и за поражениями.

У бизнеса есть цена, которую приходится платить: стрессы, финансовые и эмоциональные потери. Не все к этому готовы. На страницах книги вы увидите примеры того, насколько сложные задачи порой приходится решать предпринимателям. Бизнес – это американские горки. Кто-то не любит кататься, а у кого-то дух захватывает – сегодня вниз, но завтра вверх!

Начинающие предприниматели, прочитав книгу, найдут ответы на многие вопросы и смогут избежать самых частых ошибок. Действующие, возможно, узнают себя, смогут про-

анализировать свой бизнес, понять, на каком этапе жизненного цикла находится свой проект и что может ждать предпринимателя в будущем.

Тем, чья работа не связана с бизнесом, книга тоже будет полезна. Например, чтобы убедиться, что они на своем месте, Что, несмотря на отсутствие миллионов, они счастливы там, где они есть. Прийти к такому осознанию, принять себя и свое дело, свою работу и перестать гоняться за несбыточной мечтой, за красивой «инстаграмной картинкой»<sup>2</sup> – тоже дорогого стоит. Книга поможет по-другому взглянуть на предпринимателей и проникнуться, если не сочувствием, то хотя бы уважением к их сложному и часто неблагодарному делу.

В своей книге я хочу показать бизнес как технологию, разобрать его на составляющие элементы и проанализировать каждый из них на примере реальных историй. Я убежден, что все в этой жизни зависит от вас и каждый может добиться успеха. При этом я старался писать честно, чтобы не оставалось иллюзий, что бизнес – это просто. Начало моей истории – пример относительно быстрого успеха, но важно помнить, что у всего есть цена. Прочитав книгу, вы сможете подложить себе соломку на самых сложных участках пути, сможете понять, что вас ждет на разных этапах бизне-

---

<sup>2</sup> Компания Meta Platforms, которой принадлежат «Инстаграм», «Фейсбук» и «Вотсап», считается экстремистской организацией, а ее деятельность запрещена в Росси.

са, увидите примеры решений разных сложных задач. Предупрежден – значит вооружен.

Пройдя путь от наемного сотрудника до владельца десятков бизнесов и проанализировав сотни историй предпринимателей, я выделил пять составляющих успеха:

- характер,
- мотивация,
- хорошая идея,
- деньги,
- знания и умения.

Когда оглядываюсь на пройденный путь, я понимаю, что в детстве жизнь меня закаляла, держала в черном теле и в то же время показывала, как можно жить по-другому. Испытав много негативных эмоций по поводу несоответствия кругу общения и бедности в период с двенадцати до девятнадцати лет, я решил, что сделаю все, чтобы ни я, ни моя семья никогда ни в чем не нуждались.

О том, как формируется характер, зарождается мотивация, что послужило спусковым крючком к старту своего дела, о поиске идеи, расскажу подробнее ниже.

В книге будет много цифр. Для простоты восприятия все суммы в рублях пересчитаны на месяц написания книги – сентябрь 2024 года.

# Глава 1. Хочу денег

*Трудные времена рождают сильных людей.  
Сильные люди создают хорошие времена.  
Хорошие времена рождают слабых людей.  
Слабые люди создают трудные времена.*

**Платон**

## Как закаляется характер

Родился я в маленьком городке Калтан Кемеровской области. Он был настолько небольшой, что весь город можно было обойти за час, а проехать на автобусе за десять минут. Когда мне было двенадцать лет, мои родители развелись, и моя юность прошла в неполной семье. Это была середина 90-х годов: Россия вставала на капиталистический путь, слово «бизнесмен» еще было ругательством, в стране царил полный хаос. Сказывалось это и на нашей семье.

Заплата моей мамы, работавшей учительницей, из-за инфляции превратилась в пшик. К тому же выплаты постоянно задерживали на два-три месяца. Меня и младшего брата нужно было одевать и кормить. От отца – нулевые алименты. Тяжело осознавать, что твоя семья вообще ничего не может себе позволить. Моим друзьям и одноклассникам из полных семей часто покупали модные вещи. Для меня же приобре-

тения спортивного костюма или зимней куртки становились событиями вселенского масштаба, а над старой кофтой, кое-где уже порванной, в которой я целый год ходил в школу и на улицу, уже потешались. Мои друзья (сейчас я их уже так не назвал бы) могли пойти в любую секцию или в кафе, а я – только в школьную столовую, и то если маме зарплату выдали вовремя. Существовала и особая каста ребят: дети шахтеров или первых предпринимателей. У них было все: крутые шмотки, видеомагнитофон дома, переносной кассетник или плеер, карманные деньги, на которые они могли угощать в кафе любую понравившуюся девочку хоть каждый день. Мне тоже уже нравились девочки, но я был для них изгоем, потому что ничего не мог себе позволить. Я осознавал свою ущербность, но в тот момент ничего не мог с этим поделать.

Была в этот период одна отдушина – книги, которые плотно вошли в мою жизнь с двенадцати лет. Благодаря урокам литературы и случайному стечению обстоятельств я подсел на фантастику и уходил в чтение с головой. Это невероятно расширило мой кругозор, натренировало воображение. Я учился не на примерах людей, которые меня окружали в нашем маленьком провинциальном городке (вдохновляющих примеров там практически не было), а у героев лучших приключенческих и фантастических романов. В том числе благодаря книгам я не пошел по пути многих своих одноклассников, которые прожигали жизни во дворах с алкоголем, сигаретами и наркотиками.

# Мотивация. Выбирать лучшее

Мне исполнилось шестнадцать лет, и пришло время определяться, что же делать дальше. Было два варианта: идти в рабочую профессию или получить высшее образование в соседнем городе.

Рабочая профессия не прельщала ни меня, ни маму. Этот вариант отмели очень быстро.

Я был вторым по успеваемости в классе, из интеллигентной семьи – все говорило о том, что мне нужно учиться дальше, а для этого – ехать в город побольше. В пятидесяти километрах от нас находился Новокузнецк. Там можно было получить высшее образование и устроиться потом на одно из местных промышленных предприятий. Мы всерьез рассматривали этот вариант, когда к нам в гости приехал мамин брат.

– Что вы забыли в этой дыре? – удивился он. – Если поступать, то, конечно, в Томск! Самые умные ребята учатся там.

Это предопределило мой дальнейший путь. Мы переехали. По результатам предварительных весенних экзаменов я поступил на теплоэнергетический факультет (ТЭФ) в Томский политехнический институт (ныне – ТГПУ). Как говорил дядька:

– За энергетикой – будущее! Там высокие зарплаты и есть куда расти! Будешь инженером-энергетиком, а потом ста-

нешь каким-нибудь руководителем на ТЭС.

Учился я всегда отлично, экзамены дались мне легко, и я набрал девяносто из возможных ста баллов, чего с большим запасом хватило для зачисления на этот факультет. Когда я пришел на кафедру ТЭФ посмотреть списки с окончательными результатами, мимо меня проходил декан экономического факультета. Он остановился рядом.

– Какая у тебя фамилия?

Я ответил. Он нашел меня в списках и сказал:

– Ты чего это с такими баллами забыл на ТЭФ? Лучший факультет у нас в вузе – экономический. Там учатся лучшие из лучших. Давай к нам!

Я хотел быть лучшим и подал документы на экономический. В мае – июне прошли выпускные экзамены в школе, и я подтвердил свою серебряную медаль. Мы с мамой и братом пришли к дядьке в гости, чтобы отметить это событие. На семейной встрече была его дочь Юля, которая тоже училась на экономиста, только в Томском государственном университете. Узнав, куда я пошел, начала меня троллить:

– В Политех идут неудачники – те, кто в ТГУ поступить не смог. Давай к нам, на экономический, в ТГУ, – у нас учатся элита города!

«Много денег», «элита», «лучшее» – это были волшебные слова для меня. Выбор был сделан – я пошел поступать на экономический в ТГУ. Благодаря наличию медали мне было достаточно сдать на отлично первый экзамен, что

я и сделал, получив пятерку по математике.

В сентябре я пошел учиться, по словам моей сестры, «в лучший вуз на лучший факультет». На нашем потоке было около ста студентов из десятков городов и нескольких стран – лучшие из лучших. И тогда я снова почувствовал себя белой вороной. В таких вузах учатся в основном дети богатых родителей – чиновников и бизнесменов. У кого-то уже были свои машины, подаренные родителями, шикарная одежда, карманные деньги на все нужды, съемные квартиры в центре города. А я с братом и мамой жил в частном доме на отшибе города на мамину зарплату учительницы. Я уже полгода как подрабатывал: ремонтировал квартиры, сбрасывал снег с крыш, дворником. На карманные расходы хватало, но концептуально я был не из их круга. Это ощущалось еще сильнее, чем в школе в Калтане. Именно на первом курсе я решил доказать им всем, что смогу всего добиться сам, без помощи родителей, без стартового капитала. Как в американской мечте. Я уже не был маленьким мальчиком из города с пятьюдесятью тысячами жителей. Мне было семнадцать, и я мог управлять своей жизнью сам.

Помимо подработки и книг, в моей жизни появилось еще одно значимое для меня направление – спорт. Это в конечном счете очень сильно повлияло на мою самооценку. Мои одноклассники начали ходить в тренажерный зал, а я пошел за компанию. Через месяц меня затянуло, через год я получил сильное и красивое тело, а еще через два – КМС по пау-

эрлифтингу. Было приятно осознавать свою силу. Бывало, гуляешь по городу зимой и ненароком в становой тяге вытаскиваешь провалившуюся колесом в колодец машину на глазах изумленной красивой пассажирки, или, танцуя с девушкой в каком-нибудь клубе, легким движением рук поднимаешь ее над головой. Строишь на удивленные восхищенные глаза окружающих и думаешь: «Как здорово, что я в свои семнадцать лет попал в зал!»

# Первая работа

Шел конец сентября 1996 года. Я учился на первом курсе. Вместе со мной на экономический поступил мой одноклассник Михаил. Он был моим хорошим другом. Из благополучной семьи среднего достатка. Очень умный, уверенный в себе молодой человек, пользующийся неизменной популярностью у девушек. Денег у него тоже было не очень много. Мы с ним часто разговаривали о том, как быстро разбогатеть и какими крутыми станем в будущем.

Как-то раз на паре Миша достал из кармана пачку денег и начал пересчитывать. Это была не очень большая сумма – около ста пятидесяти тысяч рублей в пересчете на текущий момент. Но она равнялась примерно тридцати моим стипендиям и всему моему доходу от подработок за несколько месяцев. Я придвинулся к нему и спросил:

- Миш, откуда у тебя столько?
- Да помогаю маме в ее работе.
- А чем она занимается?
- Она – рекламный агент в бесплатной газете. Уехала в отпуск. Помогаю ей с клиентами.
- А что нужно делать?
- Да просто ходишь по компаниям, продаешь рекламу, собираешь деньги за нее – и все.
- И сколько можно заработать?

– Ну вот с этой пачки мои десять процентов.

«Ничего себе, – подумал я. – Это пятнадцать тысяч! Просто забрать деньги за рекламу – и все! Мои три стипендии – за одну встречу!»

– Миш, а как бы мне тоже поработать там?

– Да пошли! Могу тебя устроить.

На следующий день он привел меня в издательство, познакомил с директором, а еще через час повел на инструктаж «в полях».

Все мое обучение заключалось в нескольких фразах:

– Вот тебе прайс с ценами. Вот образец газеты. Вон там, в ста метрах, канцелярский магазин. Иди продавай!

И я пошел. На первой встрече бледнел, краснел. Мне семнадцать лет, опыта общения и продаж – ноль, тем более не было у меня опыта общения с бизнесменами. Конечно же, я ничего не продал. Но пачка денег все еще стояла перед глазами. На ближайшую неделю я превратился в «осла с морковкой». Каждый день, по четыре – пять часов, обходил компании и предлагал рекламу. В итоге к концу недели я подписал свой первый договор. Разместил рекламу мебельной компании в нашей газете на сто квадратных сантиметров. За это я получил свои десять процентов – около десяти тысяч рублей. Немного, но счастью моему не было предела. Одновременно росла уверенность в себе и совершенствовались навыки коммуникации, а для продаж это самое главное. К концу месяца я заключил уже пять договоров и заработал

свои первые сорок тысяч рублей. Примерно такую сумму получала мама. На карманные расходы для студента – более чем достаточно.

Самое приятное в этом было то, что клиенты становились постоянными, и мне нужно было лишь обзванивать их каждую неделю, продлять рекламу и потом собирать деньги. Говорят, лень – двигатель прогресса. Я всегда стараюсь все оптимизировать: тратить меньше, а получать как минимум столько же, а лучше – еще больше. В тот момент, руководствуясь стремлением к оптимизации (по-другому – ленью), я понял, что мне нужна качественная база постоянных клиентов. Следующие три – четыре месяца я работал над созданием такой базы. Набрал десять постоянных клиентов, я начал зарабатывать уже по шестьдесят – восемьдесят тысяч рублей в месяц. Но времени все равно уходило много: кто-то отваливался, и приходилось искать клиентов заново. Спустя еще пару месяцев я пришел к выводу, что работу надо еще упростить: выбрать пять-шесть самых крупных клиентов, начать их обслуживать по всем региональным СМИ и получать свои десять процентов уже со всего рекламного бюджета каждого. Предложил себя компаниям в качестве их эксклюзивного менеджера и заверил, что у меня есть договоренности со всеми СМИ. Платить мне за это не надо. Они, конечно же, согласились. Осталось договориться со СМИ – компаниям-то я уже пообещал. Здесь разговор был проще – как в анекдоте про дочь Билла Гейтса.

*Отец говорит сыну:*

*– Ты женишься на девушке, которую я выберу.*

*– Нет! – отвечает тот.*

*– Она дочь Билла Гейтса.*

*– Хорошо.*

*Отец звонит Биллу Гейтсу:*

*– Я хочу, чтобы твоя дочь вышла замуж за моего сына.*

*– Нет! – отвечает тот.*

*– Мой сын – генеральный директор Всемирного банка.*

*– Хорошо.*

*Отец звонит президенту Всемирного банка:*

*– Я хочу, чтобы мой сын стал генеральным директором.*

*– Нет, – отвечает тот.*

*– Мой сын – зять Билла Гейтса.*

*– Хорошо.*

Я приходил в рекламные отделы телевидения, радио и газет и говорил, что у меня есть шесть крупных клиентов с эксклюзивным договором, и если они хотят их видеть среди своих рекламодателей, то должны заплатить мне стандартное менеджерское вознаграждение – десять процентов. Конверсия положительных ответов была сто процентов.

## «Проба пера». Первый старт

На втором курсе я зарабатывал уже в два раза больше мамы, тратя восемь – десять часов в неделю. Мог себе позволить все и решил расслабиться, насладиться жизнью обеспеченного студента. Мотивация пропала. Но у жизни на меня был другой план. Один из моих клиентов, крупная мебельная компания, решил заняться кинобизнесом. В это время еще шла волна приватизаций, акции предприятий раздавали сотрудникам. Директор одного кинотеатра под шумок получил сто процентов акций своего предприятия. Сам кинотеатр был «убитый», денег у директора, чтобы что-то с этим сделать, не было. Поэтому на предложение от мебельной компании отдать пятьдесят процентов доли в обмен на инвестиции в развитие он охотно согласился. Сделали шикарный ремонт, а часть кинозалов переоборудовали под формат Dolby Digital.

В кино тогда никто не ходил: не было ни подходящих мест, ни привычки. Однажды мне позвонил директор мебельной компании и пригласил на встречу.

– Мы тут решили заняться кинобизнесом, – сообщил он, когда я пришел. – Ты же занимаешься рекламой. Вот тебе проект по раскрутке кинотеатра. Хочешь взяться?

Конечно же, я согласился. Спросил, какие условия.

– Предложи сам.

Недолго думая, я сказал, что зарплата мне не нужна и что я хочу пять процентов от прибыли проекта. Директор обрадовался, что не надо мне ничего платить на этапе запуска проекта, и согласился. Пожали руки, и я пошел работать. Счастливый от такого предложения, я даже не подумал поговорить о деталях: как и кто будет оценивать прибыль, как мне будут выплачивать мои проценты. Мы не подписали никаких бумаг. Впрочем, мы уже год работали в формате устных договоренностей. Думал, что так можно делать и дальше.

Подготовка к открытию шла три месяца: рекламные статьи, макеты, аудио- и видеоролики. На открытии гостей ждали фейерверки, скрипачи на крыше кинотеатра, диджеи на площади перед кинозалом, дым-машины, ведущий и многое другое. Праздник был запланирован с 19:00 до 02:00. На первый сеанс пригласили всю элиту города и всех журналистов.

И вот открытие – аншлаг. Первый платный сеанс – снова аншлаг. Бизнес пошел! После недели полностью заполненных залов начался спад посещаемости. Залы заполнялись уже на тридцать процентов, что было неплохо, но учредители хотели больше: больше креативной рекламы, больше интересных фильмов. Сказано – сделано! В результате посещаемость выросла в полтора раза. Но настоящий прорыв случился, когда я решил начать работать со студентами. Сначала я пришел с этой идеей к директору кинотеатра. Как сей-

час помню, это была женщина около сорока лет, невысокого роста, с прической каре и бесцветными неморгающими глазами. Огромный кабинет, вечно дымящаяся сигарета в ее зубах, молчаливый пронизывающий взгляд – терпеть не мог с ней общаться! Но управление кинотеатром передали ей, и у меня не было выбора.

– Давайте дадим студентам пятнадцатипроцентную скидку на билеты, – предложил я. – Я налажу продажи через профкомы и кафедры всех вузов города. А чтобы председатели профкомов охотнее соглашались, будем им давать бесплатные приглашительные – штук по десять каждую неделю, для них и их знакомых.

Она подумала минуты две в полном молчании, при этом не переставая курить, и ответила:

– Давай, делай.

Это был весь разговор. Еще месяц подготовки – и во всех вузах города начали продаваться билеты в первый Dolby Digital кинозал в Томске.

Посещаемость взлетела – залы снова были забиты под завязку.

С чувством выполненной задачи я пошел к директору мебельной компании за своим вознаграждением. Но здесь меня ждал первый сюрприз.

– Слушай, – сказал директор. – Я не управляю кинотеатром. Есть директор кинотеатра – Марина Алексеевна. Иди к ней. Мы ей нашу договоренность передали.

Созвонился с Мариной Алексеевной, договорился о встрече следующий день в 14:00. Прихожу в назначенное время в кинотеатр. Прождав час в коридоре, вхожу в прокуренный кабинет:

– Марина Алексеевна, здравствуйте. Меня отправили к вам по поводу моего вознаграждения. Хотел бы обсудить цифры прибыли за эти месяцы и забрать свои деньги.

– А как вы договорились?

– Пять процентов от прибыли проекта каждый месяц.

– Ой, я не знаю. Это были ваши договоренности... Мы потратили очень много денег на ремонт, на рекламу и много еще на что. Я не знаю, как считать. И вообще, не считаю правильными ваши договоренности. Поэтому давай у тебя будет зарплата тысяч семьдесят – восемьдесят в месяц и процент с билетов, проданных в вузах?

Я был в шоке. Считая, что нашел «золотую жилу», своих клиентов по рекламе я практически забросил: времени на них не было. Мой доход упал до сорока тысяч. А тут все мои надежды рушились. Да, мне с учетом процентов с билетов и зарплаты платили неплохую для девятнадцатилетнего парня сумму – около ста пятидесяти тысяч рублей, – но я то ожидал больше!

Разочарованный, я согласился. Вышел из кабинета и задумался, что делать дальше. Я был на третьем курсе, мысленно уже купил импортную машину, на которую мне пришлось бы теперь копить год. Вариантов, как зарабатывать

больше, у меня не было.

При этом комфортная жизнь расслабляла. У меня появился помощник по рекламе. Как потом выяснилось, Марина Алексеевна пыталась забрать все в свои руки и просто растила мне замену, ожидая, пока я передам помощнику все свои знания и контакты. Еще через полгода это случилось: меня сняли с должности руководителя по рекламе, а помощнику назначили зарплату в два раза ниже моей. Мне же оставили только продажу билетов в вузах. Эти контакты я, слава богу, не передал.

# Новые идеи

Мне исполнилось девятнадцать лет, шла середина третьего курса. Мой доход от продажи рекламы в СМИ и билетов – чуть более ста тысяч рублей. На жизнь себе и на помощь маме хватало более чем, но я не понимал, что делать дальше – как себя реализовать. Пошел на стажировку в банк, но от скуки сбежал уже через неделю. Идти в наем больше не хотелось. Начал пробовать создавать собственные проекты.

Вместе с другом Михаилом мы открыли точку продажи хот-догов в одном из корпусов вуза, где учились. Каждое утро за нами заезжал водитель, мы брали микроволновку Михаила, ехали за булочками в пекарню, потом на рынок за остальными продуктами и везли все на точку. Вечером этот же водитель вез нас с печкой и остатками продуктов домой. И так каждый день. В итоге через три месяца мы закрыли проект, посчитав, что не заработали ни копейки. Все, что мы получили: личный водитель и бесплатная еда каждый день. Правда, съев сотни хот-догов, я их долго потом терпеть не мог.

Затем вместе с двумя товарищами я попытался открыть ночной клуб. Сняли помещение холла в библиотеке, разделили обязанности: я был диджеем, второй товарищ – охранником и гардеробщиком, а третий, постарше, – договаривал-

ся об аренде и отвечал за бар. Надо сказать, первое время были аншлаги, но через пару месяцев клуб полностью перешел к нашему старшему товарищу, а я получил еще один урок, что надо обо всем договариваться письменно.

Больше тестировать гипотезы я не решался. Изредка ходил на лекции, спустя рукава занимался рекламой, контролировал продажу билетов и прожигал жизнь. Но все изменилось, когда я влюбился.

## Выводы

Анализируя свою жизнь и жизни других людей, я все чаще соглашаюсь с тем, что все дается во благо и вовремя. Какими бы серьезными ни казались трудности, спустя время ты понимаешь, что именно благодаря им стал тем, кто ты есть. Не было бы в моем детстве бедности, была бы полноценная семья и постоянная опека надо мной, я не стал бы настолько самостоятельным. Если бы я не испытал такого «голода до денег», то не развил бы такой силы воли и не достиг бы материального благополучия.

# Ошибки

– **Рассчитывать на устные договоренности.** В этот период меня несколько раз, мягко говоря, «кинули». Один раз – с процентами от прибыли при запуске кинотеатра, второй – при запуске ночного клуба. Из всего этого я сделал вывод, что любые партнерские отношения должны быть оформлены. Идеальный вариант – закреплять учредительными документами. Так, перед открытием ночного клуба нужно было зарегистрировать юридическое лицо с долями по тридцать три процента у каждого участника и заключить с библиотекой договор аренды от имени юридического лица. Тогда все учредители могли бы контролировать ситуацию и не были бы выкинуты из проекта старшим товарищем.

В ситуации с кинотеатром мне надо было заключить договор оказания услуг, тем более на тот момент у меня был статус индивидуального предпринимателя (ИП), а в договоре зафиксировать все договоренности и методику расчета вознаграждения.

Эти два варианта имели бы юридическую силу. В крайнем случае можно было составить партнерское соглашение (term-sheet<sup>3</sup>) или протокол, в котором прописать все детали

---

<sup>3</sup> Term sheet (в переводе с английского — «список условий») — соглашение о намерениях, фиксирующее условия будущей сделки. В российском законодательстве такого понятия не существует, поэтому юридической силы соглашение

сотрудничества. Документ имел бы слабую юридическую силу, но формализовал бы наши отношения и имел бы больший вес в случае нестандартных ситуаций.

– **Не тестировать гипотезы перед запуском.** Если проект требует вложений или предполагает долгий срок запуска — всегда тестируйте гипотезы. Изучайте трафики. Мы открыли точку по продаже хот-догов в корпусе на отшибе, увидев успешный пример такой точки в главном корпусе ТГУ. Там ребята зарабатывали по триста – четыреста тысяч в месяц, продавая в день до трехсот хот-догов. Надо было посчитать трафик в день этой точки и точки в нашем корпусе и экстраполировать данные — мы получили бы наши пятьдесят продаж и не потратили бы четыре месяца на этот проект.

– **Слушать других, а не себя.** В моем случае при выборе вуза мне повезло, что цепочка привела туда, куда нужно. Но все решения я принимал по совету кого-то авторитетного, кто не учитывал мои особенности личности и характера, а опирался на свои представления о лучшей жизни. Мне могло и не повезти: я проживал бы чьи-то чужие мечты. Слушайте всех, но решение принимайте самостоятельно.

## Успехи

– **Спорт.** Регулярные тренировки напрямую повлияли на формирование моего характера. Фильмы со Шварценеггером и Сталлоне, желание быть большим и сильным, нравиться девочкам привели меня в зал в семнадцать лет. В итоге спорт натренировал мое упорство, помог развить умение добиваться поставленных целей и уверенность в себе. Конечно же, это сказывалось и на успехах в бизнесе.

Еженедельные тренировки в моей жизни существуют до сих пор. Помимо всего вышеперечисленного, они помогают избавляться от стресса и чувствовать себя здоровым, сильным и красивым. Спорт помог мне навсегда избавиться от слов «нельзя» и «нет»: натренированная сила воли позволяла «пробивать» отказы и добиваться всего, чего хотел.

– **Книги.** Еще одним фактором, оказавшим сильное влияние на мою жизнь, было чтение. Моими наставниками стали герои лучших научно-фантастических и историко-приключенческих книг: сильные, бесстрашные, добрые, справедливые, романтичные. Они вдохновляли меня находить нестандартные решения в любых, даже, казалось бы, тупиковых ситуациях.

# Истории предпринимателей

Во многом похожая история становления личности была и у моего знакомого Глеба. Упорство, занятия спортом, постоянное преодоление сложностей привели его к созданию собственного бизнеса. В отличие от меня он рос в полной и благополучной семье. Его отец, геолог по профессии и призванию, воспитывал Глеба по-мужски: таскал по турпоходам, увлек спортом. Глеб стал футболистом, а соревновательный спорт воспитывает волю к победе. Минимальное количество карманных денег и появившаяся девушка мотивировали его зарабатывать самостоятельно. В восемнадцать лет он устроился менеджером по продажам в Coca-Cola и проработал на этой должности несколько лет. Школа по воспитанию кадров в этой компании – очень жесткая. В результате упорство, нацеленность на результат и страстное желание заработать деньги привели его к первому собственному бизнесу – продаже зажигалок. Но подробнее об этом я расскажу позже.

## Вопросы читателям

– Подумайте о вашей мотивации. Есть ли у вас запрос на деньги? Настолько ли он сильный, что вы готовы сворачивать горы, чтобы реализовать свою мечту? Или вы можете достаточно комфортно прожить и так?

– Цените ли вы себя? Считаете ли вы себя достойным самого лучшего? Выбираете ли вы лучшее по жизни или соглашаетесь на компромиссы?

– Существуют ли для вас слова «невозможно» и «нельзя»? Насколько вы быстро сдаетесь, когда слышите «нет» или «это невозможно»? Что можно сделать, чтобы изменить это?

– Есть ли шаблоны и страхи, которые мешают вам двигаться к своей мечте? Что можно сделать, чтобы от них избавиться?

– Кто является для вас примерами и мотиваторами? Какие качества вам нравятся в этих людях? Что нужно, чтобы эти качества появились в вас?

## Глава 2. Поиск идеи для бизнеса

*Мужчин делают обстоятельства и женщины.  
Алекс Кортеше*

*Девушки – это тоже мотивация*

Я оканчивал третий курс. Помимо работы и денег, конечно же, меня интересовали девушки. Но как-то ничего серьезного у меня не складывалось. Если ведению деловых переговоров я уже научился, то в общении с девушками оставался неуверенным. Легко знакомился и влюблялся, но дальше романтических свиданий дело не заходило: боялся перейти к сексу. Большинство моих влюбленностей заканчивались фразой: «Ты такой хороший, давай останемся друзьями». Ну какая дружба в девятнадцать лет, когда хочется совершенно другого?!

Жена моего дядьки была психологом и как-то подарила мне книжку Николая Козлова «Философские сказки» — про отношения. Прочитав ее, я переосмыслил свой подход к отношениям с девушками, и неуверенность как рукой сняло. Примерно в это же время в Томске открылся филиал психологического клуба Козлова «Синтон». Конечно же, я пошел в него! Там собирались подобные мне: свободные и уверенные. На первой же встрече я познакомился с самой краси-

вой девушкой потока. Еще через пару дней мы начали встречаться, а через неделю у нас случился классный секс. Помня свои ошибки, я не стал затягивать романтический период, и у меня все получилось. Наконец-то я стал Мужчиной! Уверенности это добавило кратно. Достаточно быстро эти отношения переросли в близкие. Девушку звали Ксюша. Улыбчивая, умная, сексуальная, красивая, женственная, она училась в медицинском институте на третьем курсе.

В тот период я занимался ремонтом квартиры моего дядьки. Подрабатывал, пробуя себя в разных специальностях. Я начал затягивать ремонт, чтобы нам было где встречаться. Видеться мы стали чаще, по три-четыре раза в неделю и на всю ночь. Для ее родителей, которые постоянно ворчали, что мы пропадаем по ночам, официально мы были в ночном клубе, соответственно, до пяти утра должны были возвращаться домой. Еще через пару месяцев ее родители поставили вопрос ребром:

– Пора бы уже завязывать с вашими похождениями. Хватит уже шляться по ночам. Пора и за ум взяться, за учебу.

Я был молодой, горячий и полез в спор:

– Ксюша уже взрослая. Сама решает, куда ей идти и что делать.

– Какая она взрослая? Ей еще учиться четыре года. И ты такой же ребенок еще. Нет еще ничего за плечами. Окончи вуз, устройся на нормальную работу. И потом уже делайте все, что хотите. А сейчас встречи только не поздно вечером

и пореже.

– Если вы не будете Ксюшу отпускать, я ее у вас заберу!

– Куда ты ее заберешь? У тебя же нет ничего. С мамой живешь.

– Ну, значит, куплю квартиру и заберу!

В тот вечер, после разговора с родителями Ксюши, я дал себе слово кровь из носу, но купить квартиру. И не когда-нибудь, когда окончу вуз и, по словам ее родителей, возьму ипотеку на нормальной работе, а в ближайший год. Так появилась новая, очень сильная мотивация.

В это же время произошло еще одно важное событие. Как-то мы возвращались из театра. Приехали к Ксюше домой достаточно поздно — родители уже спали. Ксюша спросила:

– Ты голоден?

Я был зверски голодный: учеба, тренировка, работа, свидание. Она сняла вечернее платье, надела халат и начала готовить для меня ужин. Я посмотрел на эту картину: стоит на кухне в двенадцать часов ночи моя девушка и готовит для меня еду. Это было так мило, так нежно и так заботливо! Проняло до слез... Я подошел к ней и сказал:

– Если бы я был богат, сделал бы тебе предложение.

Она посмотрела на меня, улыбнулась и ответила:

– И я бы согласилась.

Это, по сути, и стало предложением руки и сердца. За несколько месяцев все уже привыкли к нашим отношениям. Ее родители и моя мама, которая тоже была против

наших отношений, поняли, что я не сдамся. А мы с Ксюшей осознали, что хотим быть вместе уже всерьез. Дело пошло к свадьбе. Ее родители, конечно же, восприняли эту новость не очень радостно и поставили ультиматум:

– Хочешь свадьбу? Значит, после свадьбы Ксюша съезжает. Вы живете в своей квартире. Свадьба должна быть полноценная, на шестьдесят — восемьдесят гостей. И с тебя половина расходов.

Этот разговор состоялся в конце июля, а свадьбу планировали в декабре.

У меня оставалось четыре месяца, чтобы решить вопрос с жильем и прочими расходами. Моя работа шла так себе. Из-за отношений я практически забросил свои проекты по рекламе и сотрудничество с кинотеатром. Тем более там все шло на спад. Как-то вечером я сел и проанализировал свои доходы. Выходило около восьмидесяти тысяч в месяц. Свадьба для меня стоила около четырехсот тысяч из восьмисот, плюс аренда жилья и покупка всего необходимого для дома, плюс содержание жены-студентки. Машину еще хотелось бы. Ну и главное — я дал себе обещание купить квартиру в ближайший год.

Математика была проста: чтобы решить все вопросы, мне нужно зарабатывать в семь – восемь раз больше, чем сейчас. Стало очевидно, что я должен уйти отовсюду и найти что-то, причем быстро, что позволит мне получать такой доход.

Это и был переломный момент, когда я принял решение

уйти в свой бизнес. Я не знал в какой, что именно мне делать, но другого выбора у меня не было.

## Свой бизнес

Дальше события разворачивались самым волшебным образом. Шел июль 1999 года. Скоро я должен был перейти на четвертый курс. Я работал на двух работах, почти каждый день встречался с Ксюшей и ломал голову, что бы такое придумать. Как-то раз я разговорился с родным братом своей невесты. Его звали Глеб, он был на год младше меня и учился на эколога на очном отделении в Политехе. Всегда хорошо одевался. И вот сидим мы как-то втроем с Глебом и Ксюшей в их комнате (жили они вместе). Смотрю, у Глеба стоит классная аудиосистема. Я спрашиваю:

– Глеб, а тебе родители все покупают? Аудиосистему, вещи?

– Нет, сам заработал прошлым летом.

– А как?

– Да... Долгая история.

– Ну, расскажи! Мне интересно.

– Ездили мы как-то с родителями к родственникам в Курган. На станции Петропавловск (город в Казахстане, через который ехал поезд) к нам в купе подсел азербайджанец по имени Алик. Мы ехали вместе еще часов восемь и разговорились. Оказалось, что Алик занимается торговлей. Возит пьезозажигалки. Это не которые с колесиком, а которые щелкают при нажатии. – Глеб объяснил мне принцип рабо-

ты, потому что я понятия не имел, что это такое. — Алик предложил мне попробовать продавать их в Томске. Готов был отправить три-четыре коробки. Вернувшись, я обсудил эту идею с товарищем. Мы позвонили Алику и сказали, чтобы отправлял. В итоге он отправил нам поездом четыре коробки. И мы все это продали. Заработали денег на шмотки и на аудиосистему.

— А расскажи поподробнее, — заинтересовался я. — Сколько зажигалок? Как долго продавали?

— Было четыре коробки. В каждой — двадцать блоков по пятьдесят зажигалок. Итого — четыре тысячи штук. Мы с Сашей две недели ходили по магазинчикам и продавали. Таких зажигалок в городе еще не было, и их неплохо покупали.

Я попросил Глеба показать зажигалки. Посмотрел на них и понял, что не встречал нигде такого.

— А сейчас они еще где-то в Томске продаются?

— Нет.

— А ты еще продавал потом?

— Нет. Зачем?

— Ну как зачем?! Денег заработать.

— Да мне как-то не надо. Я все купил, что хотел.

Думаю: «Нифига себе! Вот же она, золотая жила!». Я посчитал, что если продам коробок тридцать, то полностью решу вопросы со свадьбой и деньгами на съемную квартиру. А потом год таких же ежемесячных продаж — и я смогу ку-

пить себе свое жилье. Казалось, все очень просто.

– Глеб, давай позвоним Алику прямо сейчас! Пусть отправит еще, а мы будем продавать с тобой вместе пятьдесят на пятьдесят. Ты не против?

– Ну давай.

Глеб позвонил Алику. Тот сначала не понял, кто звонит, но потом обрадовался, особенно когда Глеб сказал, чтобы он привез десять коробок.

Еще через неделю приехал Алик со своим братом прямо из Казахстана на тонированной синей «шестерке» и привез долгожданные десять коробок.

Ждал нас и первый сюрприз:

– Парни, мы вам коробки отдаем, но деньги нужны через неделю. Мы поедем обратно.

Мы забрали для начала пять коробок – это сто блоков зажигалок, примерно семьдесят пять — восемьдесят магазинов, которые нужно было объехать и договориться, а потом — еще столько же магазинов с оставшимися пятью коробками. Магазины, как правило, не брали за наличку, а просили под реализацию или на отсрочку. Работы было очень много. Глеб взял папину «шестерку», и мы поехали продавать.

В первый день, потратив примерно десять часов, мы проехали тридцать магазинов. Из них в половине не было хозяина, еще часть магазинов отказались. В итоге мы отдали на реализацию только семь блоков из двухсот! Устали за весь день, как собаки.

Вечером у Глеба дома подводили итог:

– Надо что-то менять, — говорил я. — Мы отдали на реализацию всего семь блоков, а надо — двести. То есть нам потребуется тридцать дней, чтобы все раздать. А потом еще раз объехать и деньги собрать. Мы не успеваем. У нас всего семь дней!

– И что ты предлагаешь?

– У меня с газеты остались крупные клиенты-оптовики. Давай я с ними поговорю — оптом все отдадим. Пусть дешевле процентов на тридцать, но зато деньги получим сразу и еще потом закажем.

– Нет. Я не согласен. Мало заработаем. Я хочу дальше по магазинам продавать. Ты со мной?

Я подумал и понял, что нет. Это не решает моей задачи.

– Нет, Глеб, так мы ничего не продадим. Дай мне хотя бы пять коробок моих.

– Нет. Не дам. Зачем мне конкурент?

На этом разговор закончился. Грустный, я уехал домой. На следующий день рассказал Ксюше:

– Была классная идея и возможность быстро заработать на все наши расходы, но твой упрямый Глеб не согласился. Не знаю, что теперь делать.

– Ну, найди Алика. Попроси дать тебе пять коробок. Глеб же еще не все забрал у него.

– Я не знаю его номер. И где он в Томске остановился — тоже не знаю.

– Давай я попробую у Глеба узнать?

Было так приятно, что моя будущая жена начала мне помогать! Вечером за ужином Ксюша постаралась аккуратно узнать у Глеба про Алика. В итоге номер не узнала, но выяснила, что Алик с братом остановились где-то в районе центрального рынка. Немного, но мне этой информации было достаточно, чтобы действовать. Весь следующий день я обходил дома, дворы, стоянки центрального рынка. Через три-четыре часа нашел на одной из стоянок синюю тонированную «шестерку» с казахскими номерами. У охранника узнал, где примерно может жить хозяин. Следующие полдня обходил дома и квартиры и спрашивал, живет ли тут Алик. К вечеру нашел квартиру и постучался. Открыл дверь брат Алика:

– Привет! А позови Алика.

Вышел Алик. Я и говорю:

– Привет! Хотел с тобой про Глеба поговорить. Он нифига тебе не продаст. За день продал всего семь блоков из двухсот. Месяц будет продавать. Давай я пять коробок заберу. Деньги через неделю гарантированно отдам.

Он отошел и советовался с братом минут десять.

– Давай. Забирай.

В этот же вечер я загрузил пять коробок в такси и увез к себе домой. На следующий день несколько часов ездил по своим знакомым оптовикам и общался с менеджерами закупок. Хотел договориться на отсрочку в неделю, чтобы

успеть отдать Алику деньги. Но ни у кого из компаний не было опыта продаж пьезозажигалок. Все отказались. В итоге я уговорил самую крупную компанию взять хотя бы под реализацию. Отдал зажигалки и уехал.

Проходит неделя, звонит Алик и спрашивает про деньги. Думаю: «Ну ладно. Заеду к оптовику, заберу хоть что-то. Часть денег попробую перехватить с проданных билетов. Кинотеатру отдам чуть позже. И попрошу у Алика на остаток еще отсрочку, если денег не хватит».

Заезжаю к оптовику в офис. Встречает менеджер:

# 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.