

Андрей Амеляненко

МАЛЫЙ БИЗНЕС ПО-РУСКИ: как и с чем его едят

*О тех сторонах
малого бизнеса, о которых
никто не пишет*



Андрей Амелянченко
Малый бизнес по-русски:
как и с чем его едят

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36980210

Издательская группа «Весь»; 2018

ISBN 978-5-9573-3309-8

Аннотация

Свое дело – мечта многих. Один хочет реализовать творческий потенциал. Другой – стать независимым. Третий – заработать. И если крупный бизнес – это серьезные вложения и полная самоотдача, что доступно не многим, то малый – прекрасная тому альтернатива. Вам не придется посвящать стартапу все свое время, искать крупные суммы и рисковать всем, что у вас есть. Книга Андрея Амелянченко – сборник статей о малом бизнесе. Каждая статья – это реальная история начинающего «малого» бизнесмена и, по сути, краткая инструкция правильного старта. Вы узнаете об основных ошибках предпринимателей, об опасных ситуациях и возможных неудачах. После прочтения книги понятие «малый бизнес» больше не будет ассоциироваться с лотками на рынках и челночными поездками в Турцию или Финляндию. Вы убедитесь, что малый бизнес бывает очень привлекательным: например, вы можете изготавливать мыло,

делать сайты, печь торты на заказ, составлять букеты. Вы узнаете, с чего начать свой путь и каких трудностей ждать на нем.

Содержание

1. Лосиный выгон	9
2. Направление и профессионалы	12
3. Начальный капитал	16
4. Команда и наемники	22
Конец ознакомительного фрагмента.	27

А. Амеляненко

**Малый бизнес по-русски:
как и с чем его едят**

Тематика: Психология / Практическая психология / Достижение успеха в жизни и бизнесе

ИГ «Весь», 2018

* * *

Дорогой Читатель!



Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа — свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой — это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствует росту как личного, так и общественного благополучия.



Сейчас о малом бизнесе не пишет только ленивый. Со всех сторон дают советы, рассказывают, как преуспеть, как заняться своим делом и моментально разбогатеть. И, самое прикольное, каждый заманивает в свою сторону. Помещают фотографии с радостными физиономиями, хвастают успехами и не просто советуют тебе, а прямо наседають: «Иди сюда, иди к нам». Задают идиотские вопросы: «Ты хочешь путешествовать? Ты хочешь ничего не делать и грести бабло?»

Весь интернет завален этим мусором. Но на поверку оказывается, что все хотят просто заработать на тебе.

А я собрался рассказать о тех сторонах малого бизнеса, о которых никто не пишет. Так появились эти очерки. Я разместил их в интернете.

Вот один из отзывов:

Уважаемый Андрей! Перечитал у вас весь цикл о малом бизнесе по-русски. Прошу прощения, что оставляю только один отзыв.

Сначала хотелось бы вас поблагодарить за этот труд! Книг на эту тему написан вагон и маленькая тележка! Но! Но! Или зарубежными авторами – об их реалиях, не имеющих с нашими ничего общего. Или нашими «теоретиками».

Ваша работа очень ценна! Но только для тех, кто хочет услышать. К сожалению, мы сначала наступаем на грабли, а потом вспоминаем, что нам про них рассказывали.

Лично я согласен с вашими тезисами и доводами на все сто. И чувствую, что каждое слово, каждый ваш вывод – это взгляд не со стороны, а изнутри.

С пожеланиями успехов и уважением, Степан Юрский.

1. Лосиный выгон



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

Поводом для написания этой книжки стали часто попадающиеся мне на глаза на различных форумах вопросы, как начать свое дело, где взять первоначальный капитал, и отчаянные вопли, типа, хочу денег, много и сразу, и чтобы ничего не делать. А еще ответы на эти вопросы и советы: «Туда не ходи, сюда ходи, займись вот этим, а этим не занимайся никогда». Все кругом только и кричат, зазывают что есть силы, уговаривают: «Давай, присоединяйся к нам, у тебя все получится!» А ты сидишь в раздумье, сомневаешься. Может, врут они, а может, правду говорят... Может, это у них получается, а у меня не выйдет. И желание есть денег заработать, и силы вроде есть... Вот только подсказал бы кто-нибудь что-то такое, чтобы наверняка. Раз – взялся за дело, и без осечки: результат гарантирован. Только вот каким делом заняться?

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

Скажете, повезло? Нет. Они работали долго и упорно. Бывало, что находила хандра, они бросали работу, потом снова начинали. Ну и добились таки результата. Да, где-то повез-

ло, но в то время на Аляске золото рыли все кому ни лень, только одни останавливались на полпути, другие спивались, а третьим просто все надоедало и им хотелось домой.

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

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

2. Направление и профессионалы



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

Начнем с этого: а что ты умеешь делать? У Аркадия Райкина в 70-е была миниатюра: его герой придумывал для «как

бы» бесполезных профессий применение в народном хозяйстве. Балерине к ноге динамо приделать, чтобы электричество вырабатывала, футболистам – катки ручные дать, пусть поле заасфальтируют. И была там такая фраза: «Ты кто? Иллюзионист, фокусник – обеспечивай население курицами». Вот я и предлагаю тебе: «Обеспечивай население курицами».

Теперь о тебе. Неважно, кто ты, – важно, чтобы ты был кем-то. Не просто человеком, Васей Ивановым, а толковым специалистом в конкретном деле. Будь ты дворником, бухгалтером, водителем, воспитателем в детском саду, инженером, продавцом в ларьке или доктором – если решил создать собственное дело, то и начинай работать в своей сфере. Не обращай внимания на всякие рекламные призывы, вроде «Бизнес – доход пять тысяч рублей в день», «Минимальные затраты, доход от одной тысячи долларов в неделю» или «Надоело работать на дядю? Тебе сюда!» Там ничего путного нет, лохов ищут. Впарить чего-нибудь хотят, на курсы левые заманить или вообще лохотронят.

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

Пример: «Работа, доступная даже студенту. Доход до шестидесяти тысяч рублей в месяц!» И начинает автор с упоминением расписывать, как он вернулся из армии, поступил

учиться, денег не хватало, и он, фотограф-любитель, открыл свою фотостудию в университете, где сам учился. Для абитуриентов. Им же понадобятся фотографии для подачи документов. Потом по всему городу открыл такие же пункты – «Моментальное фото». И, главное, в конце статьи поясняется, что самому тебе создать такое дело будет сложно, поэтому надо заказать у этого деятеля два диска с видео-уроками. Недорого, четыре тысячи девятьсот рублей за оба.

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

То же касается и других попыток убедить тебя, что именно этот инструмент или это оборудование совершенно тебе необходимы. Профессионал и без рекламы знает, что ему для его работы понадобится. Скажи, поведется дворник на рекламу: «Чудо-метла – купи, и бизнес твой попрет!»? И стоматолог, и инженер, и водитель такси знают, какое оборудование им нужно для создания собственного бизнеса, потому что они профессионалы и работать собираются в сфере им достаточно знакомой. А если нет, то, извини, дедушка Крылов давно написал и про сапожника, и про пирожника.

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

Едут, к примеру, два автомобиля по трассе Москва – Че-

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

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

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

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

3. Начальный капитал



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

Разговорился я как-то раз с одной дамочкой. Со вкусом одета, вроде бы не дура, работает продавцом в солидном торговом центре. Жалуется, что платят немного, требования вы-

сокие. Спрашиваю: «А почему на хозяина работаешь? Сама делом займись». «Да, – говорит, – без денег свое не откроешь». Интересуюсь: «Какое?» Отвечает: «Я бы салон модной женской обуви открыла в этом же центре...»

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

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

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

сят тысяч зеленых денег. Может, тебе это покажется мало за такой срок, но я считаю, результат хороший.

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

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

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

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

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

Во-вторых, есть большие шансы вовсе потратить время напрасно и ничего не заработать, вернее, ничего не добиться

в плане создания собственного бизнеса. Ты, конечно, заработаешь, но возникнет соблазн тут же потратить эти деньги. В крупном городе, куда ты подался в поисках первоначального капитала, жизнь совсем другая. Здесь люди и одеваются по-другому, и развлечений побольше. Вероятность того, что промотаешь заработанное, возрастает.

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

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

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

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

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

«Такси, такси! Дешево!» Не встречал ты его случайно?

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

4. Команда и наемники



Начинать свое дело в команде, безусловно, легче. Будь то пивнушка, агентство по недвижимости, автомастерская или разведение свиней.

Во-первых, легче собрать первоначальный капитал, во-вторых, у кого-то, возможно, уже имеется транспортное средство, в-третьих, у всех разные способности. Один умеет

решать вопросы с представителями различных инстанций, другой лучше всех соображает в создаваемом деле, а третий просто умеет руками работать.

Нормальная команда? Да, если собравшиеся – близкие родственники: мама и две дочери или отец, сын и брат. Да и то, не всегда. Не забывай, что у твоего брата есть жена, которая начнет ему жужжать: «Вот, ты на них работаешь, ты больше их знаешь, больше умеешь, а они этим пользуются». Или одна из сестер решит, что имеет больше прав на совместный бизнес, потому что ее бойфренд денег давал на развитие, хотя сама в этом бизнесе ни черта не соображает и работать не хочет, зато хочет новый автомобиль и отдыхать в Таиланде. Начнутся косые взгляды, взаимные придирки, обиды – и бизнес пойдет прахом. Можно и врагами расстаться.

С друзьями это произойдет еще быстрее: один работать любит, а другой по баням с девками отдыхать предпочитает. Или у одного из совладельцев жена – главный бухгалтер в крупной фирме, себя обеспечивает, денег мужу на сигареты дает, а у второго супруга дома с тремя детьми сидит. Вот и выходит, что один прибыль в бизнес вкладывать хочет, а другой только и ждет, как бы ее поскорее поделить. И каждого из них понять можно.

Что остается? Рассчитывать только на себя. «Сам вложил деньги, сам дело затеял, сам его и пропью». Шутка. Есть еще шанс – с родной женой дело затеять или с мужем. Но тоже,

вспомни: в 2013 году деятель один, московский тусовщик известный, ресторатор, уговорил жену, журналистку, квартиру продать и ресторан открыть. Ну и пролетел с этим бизнесом. Она ему предъявлять стала, а он убил ее, расчленил и выкинул. Потом в интернете заявил, что пропала, мол. Почувствительная история.

Фильм про Штирлица смотрел? «Семнадцать мгновений весны» называется. Как там старый добрый Мюллер сказал: «В наше время никому нельзя доверять. Порой даже самому себе...» Но ведь одному не потянуть практически ни в каком направлении. Придется нанимать работников. На рынке, в магазине – продавцов, на СТО – автослесарей; даже если ты откроешь мастерскую по ремонту обуви, сам будешь ее чинить – и то придется нанимать приемщика. Честных, знающих, порядочных сотрудников найти трудно, они без дела не сидят. И переманить их откуда-то не получится, что бы ты им ни обещал.

Выход – как-то выкручиваться самому. И присматриваться, кого можно оставлять вместо себя, кому хоть чуть-чуть можно доверять. Но самому придется поработать долго.

Сразу отметай протеже – родственников и друзей. Двоюродная сестра троюродного дедушки твоего одноклассника легко может оказаться наркоманкой, алкоголичкой или просто нечистой на руку, как бы ее ни расхваливали. А потом ты же и виноватым останешься, когда ее выгонишь за недостаточность. Твой родной племянник, может быть, вовсе не хочет ра-

ботать, ленится, отлынивает – как потом сестре объяснить, что кормить его даром ты не собираешься.

Я не говорю, что все люди – жулики, разгильдяи и пьяницы, но таких очень много. По-хорошему, сотрудников и специалистов надо выращивать, обучать и воспитывать. И не так, как это делают, допустим, в салонах сотовой связи или супермаркетах бытовой техники: когда к только что вошедшему покупателю сломя голову несется консультант и начинает нести всякий бред вроде того: «А что вам подсказать, у нас сейчас акция». А если спросить его о чем-то конкретном – к примеру, за счет чего происходит стабилизация изображения в данной модели фотоаппарата, не знает, что ответить.

Готовь себе напарника. Грамотного, трудолюбивого, думающего работника. И не забывай, что оплачивать его труд надо будет достойно. Иначе, когда выучится и поймет, что способен зарабатывать больше, уйдет к другому. Может получиться и так, что ты подготовишь себе конкурента: почему бы твоему работнику, став специалистом по ремонту компьютеров или стиральных машин, не уйти от тебя и не начать собственное дело? Не исключено, что еще и часть клиентов у тебя уведет.

При найме на работу постороннего человека надо быть готовым ко многому. Например, что в твоей торговой точке появится «левый» товар. Будешь торговать селедкой – твоя продавщица надумает солить селедку дома в ванной и прода-

вать под твоей вывеской, а может просто указывать на ценниках завышенную стоимость товара. Я видел ценники с цифрами на лицевой и оборотной сторонах. Хозяин устанавливает конкурентоспособную цену, а продавец завышает. Он в отсутствие хозяина просто переворачивает их и продает товар со своей прибавкой. Ему все равно, каким будет товарооборот: он свою прибыль имеет с любого объема продаж – и прямо сейчас. Его твоя зарплата почти никогда не устраивает.

Наймешь водителя на самосвал – он обязательно найдет «левые» рейсы. Организуешь предприятие по обслуживанию стиральных машин – мастер, нанятый тобой, получающий заказы через твоего диспетчера, будет оставлять клиентам номер своего телефона, а клиенты, довольные выполненной работой, начнут передавать этот номер своим знакомым, и заказы пойдут мимо тебя. При этом он будет использовать твои материалы и оборудование.

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.