

Том Ходжкинсон

БИЗНЕС

ДЛЯ

БОГЕМЫ

КАК
ЗАРЯБАТЫВАТЬ,
ЗАНИМАЯСЬ
ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ



Том Ходжкинсон

**Бизнес для богемы.
Как зарабатывать,
занимаясь любимым делом**

«Олимп-Бизнес»

2016

УДК 339.37
ББК 65.422

Ходжкинсон Т.

Бизнес для богемы. Как зарабатывать, занимаясь любимым делом /
Т. Ходжкинсон — «Олимп-Бизнес», 2016

ISBN 978-5-6040010-4-2

Эту книгу Том Ходжкинсон, автор бестселлера «How to be Idle» («Искусство безделья») и основатель Idler Academy, адресует тем, кто уже оставил работу по найму, чтобы заниматься любимым делом, и тем, кто только планирует это сделать. Автор рассказывает, как превратить хобби в прибыльный бизнес и благодаря ему содержать семью; не «загонять» себя на работе и всегда находить время для бокала вина в кругу друзей и неспешных прогулок по парку. Очевидность ряда его советов по созданию стартапов обманчива: за ней скрывается систематизация непростого опыта, «работа над ошибками» и анализ серьезных бизнес-идей. Всё это изложено в легкой и веселой манере, снабжено анекдотическими примерами из жизни начинающего предпринимателя. Прочитав «Бизнес для богемы», вы убедитесь, что можно освоить «скучное» делопроизводство и бухгалтерский учет, справляться с проблемным персоналом, периодически брать кредиты – и при этом оставаться счастливым и свободным.

УДК 339.37

ББК 65.422

ISBN 978-5-6040010-4-2

© Ходжкинсон Т., 2016

© Олимп-Бизнес, 2016

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Как бы вам хотелось жить?	10
Глава 2. Дело в деньгах	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Том Ходжкинсон
Бизнес для богемы
Как зарабатывать,
занимаясь любимым делом

Tom Hodgkinson
BUSINESS FOR BOHEMIANS
Live Well, Make Money



Business for Bohemians: Live Well, Make Money by Tom Hodgkinson Original English Language edition first published by Penguin Books Ltd, London



© Tom Hodgkinson, 2016
© Перевод на русский язык. Ю. Полещук, 2018
© Издание, оформление. Издательство «Олимп – Бизнес», 2018

* * *

Моей матери

Предисловие

Апрель 2016 года

Художники, писатели, музыканты, да и вообще все творческие люди испытывают ужас перед рутинной бизнесом. Такие словосочетания, как «прогноз движения денежных средств», «книга бухгалтерского учета» и «налоговая декларация по НДС», вызывают у них в лучшем случае скуку, в худшем – панику. Нам, художникам, не хочется иметь ничего общего с пошлым миром торговли. Нам бы понежиться на богато расшитой оттоманке, покуривая кальян и беседуя об Оскаре Уайльде. Мы хотим быть свободными. Мы хотим выпивать и ловить кайф. Нам и в страшном сне не приснится, что мы оцениваем какую-нибудь маркетинговую стратегию и в собственный выходной торчим в душном офисе у доски за SWOT-анализом. Нам трудно представить себе, что мы анализируем эффективность работы, увольняем или нанимаем сотрудников и формулируем миссию компании.

А можно ли заниматься бизнесом, оставаясь человеком богемы? Ведь люди богемы, все эти поэты и философы, с их тягой к свободе и вечной рефлексией, парят над обыденным миром торговли и конкуренции, над вульгарным шумом и суетой, где каждый вечно стремится перекричать других, чтобы его услышали?

В общем, да. Было бы здорово не заниматься такой пошлостью, как торговля. Однако большинству из нас нужно как-то зарабатывать на жизнь. И тогда мы, люди богемы, решаем: чем пахать «на дядю», лучше стать фрилансером, индивидуальным предпринимателем, открыть свое небольшое дело. Нам хочется создавать нечто полезное и прекрасное (а лучше и то и другое сразу) и его продавать. Цель замечательная и благородная. Я не смог бы придумать ничего лучше.

Бесспорно, мир движется именно в этом направлении. Успех таких стартапов, как Uber, Airbnb и Etsy (сайт, на котором можно продавать свои поделки), – признак того, что люди из самых разных стран всё больше хотят самостоятельно планировать рабочее время. Они тяготеют к свободе. А Uber, Airbnb и Etsy неплохо на этой тенденции зарабатывают.

Богемный образ жизни, безусловно, неотделим от свободы; бизнес, впрочем, движется в том же направлении.

Но это не так уж просто. Если вам кажется, что стоит связать чехольчик на чайник, вывести его для продажи на сайт, твитнуть этот пост и наблюдать, как вас тут же завалит заказами, и тогда можно будет уволиться с работы, – это чистая фантазия. Смастерить что-то легко. Продать свою поделку – сложно.

И если не проявить осторожность, то ваше творческое дело, которое, как вы рассчитывали, подарит вам свободу и богатство, окажется адской ловушкой, дорогой к тяжкому труду и безденежью. Я знаю, о чем говорю: сам так жил. Прочитайте эту книгу, и тогда, возможно, вам удастся избежать моих ошибок.

Я хочу изложить вам основы ведения малого бизнеса и помочь зарабатывать на жизнь, занимаясь тем, что нравится. Когда открываешь свое дело, сталкиваешься со всеми мыслимыми и немыслимыми препятствиями. Это тяжкий труд. Куда тяжелее, чем кажется. А поскольку я годами учил других бездельничать, то понял это далеко не сразу.

В нулевые я был профессиональным писателем. Но к концу десятилетия мир издательского дела и журналистики определенно сдал позиции. Прибыли мое занятие уже не приносило, и я решил уйти в бизнес. Это оказалось куда сложнее.

В марте 2011 года мы с женой открыли в Лондоне заведение, объединяющее в себе кофейню, книжный магазин и площадку для проведения мероприятий. Называлось оно *Idler Academy of Philosophy, Husbandry and Merriment* («Академия философии, бережливости и

развлечений для бездельников и лентяев»). Отличная идея. Сиди себе в книжном, как Нэнси Митфорд¹ в «Хейвуд-Хилле»², устраивай веселые тусовки для остроумных современников. Хм, боюсь, на деле всё оказалось совсем иначе.

На смену моему четырехчасовому рабочему дню писателя пришел четырнадцатичасовой человека, который обслуживал посетителей, заказывал книги, пытался заниматься журналистикой, раз в неделю отправлял информационную рассылку, психовал из-за грязных туалетов, переставлял мебель для мероприятий. Два года подряд я каждый день вскакивал в панике в половине шестого утра и лежал в постели еще два часа, с тревогой размышляя о делах, прежде чем доползти в пижаме до ноутбука.

Я вдруг поймал себя на том, что из гуру беззаботной жизни превратился в жуткую смесь Дэвида Brenta³ и Бэзила Фолти⁴. Необходимость готовить кофе для посетителей переполняла меня чувством страха и унижения. Неделью спустя после открытия кофейни разъяренный клиент окрестил меня в интернет-рецензии «высокомерным психом». Я оказался отвратительным начальником: то срывался на подчиненных, то фамильярничал с ними. Я ругал их за опоздания, и один из них обвинил меня в «в ручном управлении» – раньше я даже термина такого не слышал.

Мы обнаружили, что деньги приходят и уходят, а мы, владельцы бизнеса (то есть моя жена Виктория и я), – единственные, кто глаза их не видит. Сперва нужно было заплатить всем остальным: подчиненным, поставщикам, лекторам, арендодателю, городскому совету, банку, Министерству Ее Величества по налогам и таможенным сборам. Порой нам казалось, что мы работаем только на банки и арендодателя.

Что ж, такова реальность. Если хочешь свободы, приходится брать на себя ответственность, то есть читать скучные письма, отвечать на них и вовремя подавать декларацию по НДС.

Я понял, что бизнес – такое же ремесло, как плотницкое дело. И этому ремеслу нужно учиться, а потом оттачивать его на практике. Вы совершите массу ошибок. А на то, чтобы стать компетентным, могут понадобиться годы. В старые времена подмастерье учился семь лет; пожалуй, в бизнесе должно быть так же.

Кратце моя история такова: с 1997 года я на фрилансе. В девяностых тусовался в Лондоне. Открыл собственный журнал *Idler* («Бездельник») для тех, кого на самом деле вовсе не тянет работать в офисе. Написал для *Guardian* статью «Почему я не хочу работать в офисе», и на следующей же неделе они позвали меня в штат. Вместе с другом и коллегой Гэвом я руководил отделом редакционных статей. Три года спустя мы уволились, чтобы открыть собственное креативное агентство. В числе наших клиентов были Channel 4 и Sony PlayStation. Мы выпускали журналы и рекламу для продвижения этих брендов, и через пару лет оборот агентства составлял уже 250 000 фунтов, большую часть которых мы клали себе в карман, поскольку у нас были скромные накладные расходы.

Практически каждый вечер мы проводили в ближайшем к нашему офису пабе *Spread Eagle* в Кэмден-Тауне. Мы частенько выпивали с Джоном Муром, харизматичным барабанщиком *Jesus and Mary Chain*⁵. Как-то вечером Джон обмолвился, что хочет импортировать абсент из Чехии. И мы принялись фантазировать, как откроем свое дело и будем заниматься только

¹ Нэнси Фриман-Митфорд (*англ.* Nancy Freeman-Mitford, 1904–1973), более известная как Нэнси Митфорд, – британская писательница, журналистка и библиограф. Одна из представительниц «золотой молодежи» в Лондоне в межвоенные годы. – *Примеч. ред.*

² «Хейвуд-Хилл» (*англ.* Haywood Hill) – один из книжных магазинов в фешенебельном районе Лондона, где работала Нэнси Митфорд в 1940-х годах. Она сделала магазин центром социальной и литературной жизни. – *Примеч. ред.*

³ Герой британского комедийного телесериала «Офис» (*англ.* The Office). – *Примеч. пер.*

⁴ Герой британского комедийного телесериала «Отель „Фолти-Тауэрс“» (*англ.* Fawlty Towers). – *Примеч. пер.*

⁵ *Jesus and Mary Chain* – шотландская альтернативная рок-группа, основанная в 1983 году. – *Примеч. ред.*

этим. Через два года так и случилось: благодаря нам в Великобритании начался бум абсента под слоганом «Сегодня ночью мы повеселимся, как в 1899-м!».

За первый год я получил прибыли около двадцати тысяч; в общем, совсем неплохо. Но вскоре мне это наскучило, и я продал свою долю партнеру.

А потом мне надоело и креативное агентство. Однажды утром я проснулся и решил: всё, увольняюсь и буду писать книги. Мы с женой перебрались из Лондона за город. Сняли дом на ферме и прожили там целых десять лет. Я написал пять книг, в том числе и «Искусство безделья» («How to be Idle»), которые продавали в двадцати странах мира, от Китая и Кореи до Финляндии и Эстонии. Днем я колол дрова, выращивал овощи, ухаживал за свиньями и редактировал *Idler*. Это была классная жизнь. Книги расходились отлично. Две из них стали бестселлерами, так что я до сих пор раз в несколько месяцев получаю от британских и иностранных издательств чеки на круглую сумму.

В 2000 году мы с Викторией запустили новый фестивальноей проект, «Академию бездельников». Мы арендовали палатку на фестивале в Порт-Элиоте⁶ и организовали серию мастер-классов, лекций и концертов средневековой музыки. Первое наше занятие называлось «Как правильно пришивать пуговицы»; провел его портной из компании Savile Row.

На фестивале было очень весело. А во время летнего отдыха наш состоятельный друг Робин Бёрли, который управляет самым роскошным закрытым клубом Лондона, подкинул нам идею открыть в Лондоне местечко для круглосуточных тусовок под названием «Бездельник».

И вот уже мы мчимся перезакладывать недвижимость, берем в банке кредит и арендуем магазинчик в укромном уголке Ноттинг-Хилла. Этим бизнесом мы занимались пять лет и неплохо его раскрутили.

Но чего нам это стоило! Дело было серьезное. Мы ведь понятия не имели, во что ввязались. И столкнулись мы со всеми проблемами, которые только можно представить: недовольный персонал, разгневанное Управление налоговых сборов, отрицательный баланс, скепсис окружающих, появление новых конкурентов, – короче, как обычно. Тем не менее мы ухитрились увеличить оборот со 150 000 фунтов в первый год до 220 000 в пятый и даже остаться в плюсе.

Я посоветовался с одним своим другом на Etsy, и мы решили выпустить две онлайн-версии наших курсов. Наняли режиссера и сняли шесть лекций по античной философии – о стоиках, эпикурейцах и т. д. – с нашим преподавателем философии Марком Верноном. Мы сопроводили их несколькими страничками красиво оформленного конспекта и доступом к форуму «Спросите у преподавателя». Всё это мы выставили на продажу и в первый же день продали сто штук.

Наши онлайн-курсы – замечательная и очень полезная штука, полюбившаяся многими. Идея привлекла к нам первого бизнес-ангела, и мы выпустили серию из шестнадцати оригинальных, забавных, очень английских курсов при участии главных экспертов в своих областях. Каждый из них и сейчас пользуется у публики спросом.

После этого мы запустили кампанию по сбору средств, чтобы расширить наш цифровой ассортимент. Мы также решили отказаться от магазина, так как поняли, что расположен он неудачно (ну и чтобы сэкономить кучу денег).

Эта книга – плод пятилетних трудов в области производства образовательного контента, розничной торговли и издательского бизнеса, а также двадцати лет на фрилансе.

Моя вечная мантра – «Просто продолжай работать», даже если изо дня в день хочется всё бросить, потому что я знаю: мы приносим в жизнь людей цель и смысл. Нашим клиентам, нашим поклонникам, всем, кто разделяет наши интересы, нашим читателям нравится то, что

⁶ Ежегодный литературный фестиваль, который проходит в городе Порт-Элиот, графство Корнуэлл. – *Примеч. пер.*

мы делаем. И мне это приятно. Все предприниматели повторяют себе снова и снова эти три слова – «Просто продолжай работать».

Ни одно занятие не приносит столько свободы. И дело не в том, чтобы сколотить состояние и превратиться в какого-нибудь аморального менеджера из хеджевого фонда, которого волнуют только деньги. Дело в том, чтобы создавать вещи, которые изменят мир к лучшему, доставлять удовольствие окружающим и вместе с коллегами получать удовлетворение от процесса. Как писал Роберт Льюис Стивенсон, «я считал тогда, что высшее назначение человека – обогащать мир прекрасными произведениями искусства и приятно проводить время, свободное от этого благородного занятия»⁷.

Что ж, прекрасное стремление. Я написал эту книгу, чтобы помочь тем, кто его разделяет.

⁷ Цитата из романа «Потерпевшие кораблекрушение» Р. Л. Стивенсона и Л. Осборна. Перевод Т. Озерской. – *Примеч. пер.*

Глава 1. Как бы вам хотелось жить?

Избыток капитализма не означает, что капиталистов слишком много, – напротив, их слишком мало.

Г. К. Честертон

Периодически я прихожу к другу-магнату Джону Брауну за деловым советом. Он заработал миллионы на издании журналов, самый известный из которых – журнал комиксов для взрослых под названием Viz. На широком экране показывают крикет, секретарь приносит нам воды, Джон сидит за огромным, безукоризненно чистым пустым столом в офисе на Портобелло-роуд, хвалится успехами, а потом начинает давить на меня. «Твой *Idler* – не бизнес! – кричит он. – А хобби!»

Что он имеет в виду? Ну, в кругах магнатов нет ничего оскорбительнее, чем обозвать чей-то бизнес «хобби». Все эти дважды разведенные зануды, которых не интересует ничего, кроме денег, невысокого мнения о тех, кто решил, к примеру, перебраться за город и работать дома, а не вкалывать по шестнадцать часов в день в каком-нибудь небоскребе в Сити, стараясь сколотить состояние. Для магната любой бизнес, который не приносит кучу денег, – это хобби.

Магнатам неинтересен один книжный магазин или одно кафе. Им интересна сеть из девяти сотен книжных или кафе. Им нужен размах. Они хотят как можно быстрее превратить тысячу фунтов в миллион. Им нравится не какой-то определенный продукт. Они любят делать деньги. Они обожают бизнес. Им всё равно, на чем зарабатывать: на корме для собак, нефти, страховках, жиле, которое сдают в аренду.

Но мы-то богема, мы не такие. Мы хотим получать удовольствие от работы, от каждого прожитого дня и зарабатывать на этом, – всё сразу. Мы хотим быть креативными. Свобода для нас важнее денег. Мы – те наивные души, которые мечтают превратить «любимое дело» (да, меня тоже подташнивает от этого выражения) в бизнес.

Но что это будет за бизнес? Как у сантехника, работающего на себя, или же как у Ричарда Брэнсона⁸? Мы с Викторией часто спрашиваем клиентов: «Вы делаете это просто ради удовольствия или хотите создать то, что будет продаваться?» Другими словами, это всего лишь хобби или у вас большие планы?

Первый вопрос, который стоит задать себе, если вы собираетесь заняться бизнесом: для чего это нужно? Вы хотите богатства или свободы? Вы хотите что-то сказать миру? Или мечтаете о трех выходных в неделю? Может, вы просто хотите получать удовольствие от своего занятия? Или стремитесь помогать людям? Что принесет вам большее удовлетворение: если удастся создать что-то прекрасное или что-то полезное? Вы хотите по утрам подольше валяться в постели? Многие поп-звезды признаются, что создали группу лишь для того, чтобы зарабатывать на жизнь без необходимости каждый день вставать в восемь часов утра.

Что для вас означает «хорошо жить»?

У древних греков было понятие эвдемонии. Это счастье в значении «чувство удовлетворенности жизнью в целом». Дословно это можно перевести как «согласие с собственным даймонием», то есть внутренним голосом. Счастливы те, кто обрел цель – или то, что в XVIII веке называли «природным гением». Вы должны подумать, из чего будет складываться ваша «хорошая жизнь».

⁸ Сэр Ричард Чарлз Николас Брэнсон (*англ.* Sir Richard Charles Nicholas Branson, р. 1950) – британский предприниматель, основатель корпорации Virgin Group, филантроп, один из богатейших людей Великобритании. – *Примеч. пер.*

Многих вполне устраивает бизнес как способ зарабатывать любимым делом, которым они занимаются в одиночку. Они открывают магазинчики, работают консультантами, таксистами, строителями, слесарями, художниками, декораторами. Все эти люди, как правило, получают удовольствие от работы (в той или иной степени) и имеют с этого достаточно, чтобы свести концы с концами. Большинству из нас, представителей богемы, этого вполне бы хватило, чтобы реализовать свою версию устраивающей нас жизни.

Наглядный пример такого бизнеса – кафе по соседству с нашим офисом. Держат его Альфредо с сыном. Миллионов не зарабатывают, но им нравится обслуживать посетителей, и это приносит доход. По-моему, такой бизнес – вполне благородное дело. Полноценная жизнь, которая не даст заскучать.

Какими только занятиями люди не зарабатывают на жизнь! У меня есть друг-портной – кстати, неплохо получает. У него нет ни начальства, ни офиса и нет амбиций создать международный модный бренд. Ему просто нравится шить костюмы. Он берет недорого и наслаждается абсолютной свободой.

Или взять, к примеру, других моих приятелей, Гэвина Терка и Дебору Кертис. Гэвин – преуспевающий британский художник; кроме того, они с Деборой руководят замечательным благотворительным образовательным фондом под названием «Дом сказок» (House of Fairy Tales). Мы с ними частенько снимаем соседние палатки на летних фестивалях. Дебора практически с нуля создала солидную организацию, которая каждый год дарит радость тысячам подопечных. Едва ли мои друзья заработали на этом состояние, но в целом на жизнь хватает.

И, наконец, не могу не упомянуть еще одного бывшего журналиста, Джона Пола Флинтоффа. Помимо того, что он делает разные забавные вещи – например, пишет романы о королеве Анне, – он еще выучился на коуча. Час его стоит очень дорого, но клиенты находятся. А это значит, что он может заниматься любимым делом, к тому же у него остается время на всякие рискованные проекты. Индивидуальное предпринимательство для Джона Пола – это свобода. Он работает один и нанимать никого не планирует.

Однако имейте в виду, что, решив непременно заниматься благородным интересным делом, а не просто продавать сырую нефть, пиццу или корм для собак (как настоящие магнаты), вы рискуете обречь себя на годы тяжкого труда за более чем скромное вознаграждение. Конечно, если работа приносит вам удовлетворение, вас это, может, и не отпугнет: значит, вы достигли эвдемонии, а это не так уж и мало. Аристотель считал эвдемонию высшим благом. Неплохая перспектива для работающего на себя слесаря.

Впрочем, вполне возможно, что для хорошей жизни – так, как вы ее понимаете, – вам понадобится нечто большее, нежели бизнес на основе хобби. И для этого вовсе не обязательно быть заикленным на деньгах магнатом: многие фирмы, которые Джон Браун назвал бы «настоящим бизнесом», открывали именно выходцы из богемы.

Вот вам совершенно противоположный пример успешного представителя богемы: мой старый друг Дэн Киран, он в свое время писал для *Idler*. Когда дела в издательском бизнесе пошли под откос, Дэн понял, что нужно искать работу. Но вместо того, чтобы рассылать резюме по разным организациям, они с друзьями придумали краудфандинговый издательский проект, Unbound, и стали искать инвесторов. Идея была очень проста: «Когда я писал книги, их покупали тысячи людей, – говорит Дэн. – И я вдруг понял, что у меня нет ни имени, ни адреса ни одного из них».

С помощью Unbound он планировал создать базу данных людей, которые готовы тратить деньги на книги. Этот проект для Дэна – уж точно не хобби: у него большие амбиции. «Я хочу его как следует раскрутить», – признаётся он.

Дэн оказался прекрасным предпринимателем. Бизнес-ангелы вложили в его проект два миллиона фунтов, и сейчас в его компании более пятнадцати сотрудников. А он генеральный директор. Получает солидное жалованье, каждый день ходит на работу и выстраивает бизнес,

который не только принесет прибыль, но и позволит издать массу замечательных книг, обеспечит и писателям, и его подчиненным средства к существованию: большое достижение. Когда я спросил, не слишком ли это нервно – отчитываться перед инвесторами, он ответил, что это всего лишь часть работы. «Они меня спонсируют, и я несу перед ними ответственность».

Существует и нечто среднее между этими двумя видами бизнеса: например, музыкальные магазины лейбла Rough Trade Records, которыми управляет Найджел Хаус. Он делает то, что любит: знакомит клиентов с классной новой музыкой. Первый филиал он открыл в 1976 году, теперь их четыре: два в Лондоне, один в Ноттингеме и один в Бруклине. Бизнес небольшой, но настоящий и всё время растёт; у Найджела работает тридцать человек. Недавно он привлек инвестора. Найджел передал мне его слова: «Rough Trade – не бизнес: это страсть». Безусловно, это не бизнес в том же смысле, в каком, к примеру, можно назвать бизнесом продажу офисной мебели, – но всё же он требует от Найджела делового подхода.

Нельзя сказать, что Найджел на этом сколотил состояние. Возможно, когда-нибудь он и разбогатеет, хотя, по его словам, жена его то и дело упрекает – мол, ты меня всё время завтраками кормишь. Но он обожает музыку, и ему нравится такая жизнь. Он любит стоять за прилавком, продавать диски, советовать покупателям новые альбомы. Жизнь его имеет цель и смысл, а это для него куда важнее кучи денег. Поэтому он каждое утро поднимает жалюзи в магазинчике неподалеку от Портобелло-роуд, с карандашом за ухом и в футболке с эмблемой *Trasher*⁹.

Вот что их объединяет. Все эти люди делают то, что им нравится. Они взяли на себя ответственность за свое благополучие. Они не рабы. Свобода для них важнее денег. Все эти бизнесмены распоряжаются своей жизнью самостоятельно и с годами выстроили систему (порой путем проб и ошибок), которая им подходит.

Как хорошо вы себя знаете?

Возможно, вы не созданы для того, чтобы руководить. В конце концов, не так уж интересно целый день решать чужие проблемы.

Принятие данного факта не будет признанием в личной несостоятельности. В сущности, это ключ для определения составляющих вашей «хорошей жизни». Необходимо понять, кто вы и чего хотите, и действовать, исходя из этого знания. Любой бизнесмен вам скажет: нет смысла упорно пытаться делать вещи, противные вашей природе. Если решите развивать свое дело, со временем обязательно найдете специалистов, у которых отлично получается то, в чем вы не сильны.

«А то разве не очевидно, – говорил Сократ (если верить его другу Ксенофону), – что знание себя дает людям очень много благ, а заблуждение относительно себя – очень много несчастий. Кто знает себя, тот знает, что для него полезно, и ясно понимает, что он может и чего он не может. Занимаясь тем, что знает, он удовлетворяет свои нужды и живет счастливо, а не берясь за то, чего не знает, не делает ошибок и избегает несчастий»¹⁰.

Idler для меня теперь больше, чем хобби: я хочу, чтобы мой журнал читали во всем мире. Я хочу расти. Я хочу выстроить компанию, которая стала бы надежным источником оригинальных британских образовательных и развлекательных материалов. Я хочу увеличить число подписчиков. Словом, я хочу создать бизнес, приносящий прибыль и меняющий жизнь людей к лучшему. Больше всего я люблю *Idler* за то, что мы влияем на повседневность читателей,

⁹ *Trasher* – культовый журнал о скейтбординге, основанный в 1981 году в Сан-Франциско, выпускает небольшую линию одежды. – *Примеч. ред.*

¹⁰ *Ксенофонт*. Воспоминания о Сократе. Книга IV. Перевод С. И. Соболевского. – *Примеч. пер.*

клиентов, поклонников. Им нравится, что мы есть. Мы помогаем им стать счастливыми. В этом смысл.

Что же до моей собственной жизни, то я настроен продолжать работу. Идеальный мой день выглядит примерно так: утром я тружусь над собственными творческими проектами – что-то пишу, редактирую, придумываю новые продукты. Этим можно заниматься в библиотеке, дома или в кафе. День провожу в офисе, общаюсь с коллегами. Вечером же я хочу возвращаться домой в семь часов, пить пиво, болтать с родными, читать книги. А еще я хочу жить без долгов и не думать о деньгах.

Вот, собственно, и всё. Меня не волнуют машины, поездки на горнолыжные курорты, большие дома, одежда и прочие пустяки. Я счастлив, когда что-то создаю. А хороший заработок я буду тратить на рестораны с друзьями или еще на что-нибудь из того, что сейчас принято называть «впечатлениями», но уж никак не на вещи.

У богемы и бездельников есть общая черта: парадоксально, но самое важное в их жизни – это работа. Так было и у Пикассо, таков и Ричард Брэнсон. И я тоже такой. Я никогда не выйду на пенсию. Буду читать и писать до конца своих дней.

Основное отличие между «настоящим» бизнесом и бизнесом-хобби – это ответственность. Как только бизнес вырастает за пределы хобби, приходится отчитываться перед другими. Платить зарплату сотрудникам, выступать перед коллегами на совете директоров, сообщать вкладчикам о положении дел. Тут уже не получится всё бросить и уехать на полгода пожить на острове в Шотландии. Руководитель должен решать поставленные задачи. Создать совет директоров. Проводить совещания. Распределять поручения. Нести ответственность.

Не всякий представитель богемы будет мириться с такой ответственностью, равно как и с ощущением, будто торгуешь собой, которое подчас ей сопутствует. Недавно я брал интервью у певицы и автора песен Керис Мэтьюз: в девяностые ее группа Catatonia была очень популярна. Несколько лет спустя Керис призналась, что ушла из музыкального бизнеса, поскольку перестала чувствовать себя свободной.

КЕРИС: «Оборотная сторона успеха в том, что он становится бизнесом, коммерческим предприятием, а это подразумевает ответственность. Появляются люди, чья зарплата зависит от твоего успеха».

Т. Х.: «То есть ты выбрала творчество, свободу, чтобы никакой постоянной занятости, никаких начальников, – и вдруг оказалась в ловушке».

КЕРИС: «Да, там ты всего лишь винтик в механизме».

Не это ли так рано свело в могилу Эми Уайнхаус и Курта Кобейна? Они не вынесли того, что превратились в винтики. Не справились с монетизацией своего творчества. Они не для того стали богемными. Бродячие музыканты по своему темпераменту не приспособлены к бизнесу. Хотя каким-то командам – тем же Coldplay и U2 – нравится быть CEO. Дэмьен Хёрст – еще один пример счастливого художника-CEO: ему нравится управлять огромным штатом подчиненных.

Так что, если вы не метите в руководители, не хотите нести ответственность, – возможно, лучше, если ваш бизнес и не будет расти.

Или будет расти, но постепенно: сперва в деле только вы, потом находите партнера, потом кого-то нанимаете... ну и так далее.

Рост – это нормально

Если вы, как и я, убежденный представитель богемы и питаете слабость к мягкой, этичной экономике, принципы которой исповедуют такие специалисты, как Э. Ф. Шумахер, автор книги «Малое прекрасно», возможно, вы слышали о том, что рост – это якобы плохо. Аргументен-

тируют это примерно так: расти ради самого роста – неправильно. Утверждение базируется на ложных предпосылках: ведь бесконечно расти невозможно. Любая компания, имеющая акционеров, вынуждена расти, поскольку им хочется, чтобы стоимость их акций увеличивалась: в противном случае они бы их не купили. В результате компания превращается в ненасытное чудовище, для которого стоимость акций важнее клиентов, качества, моральных принципов и красоты. Сторонники этической экономики выступают против идей Чикагской школы экономики – Милтона Фридмана и иже с ним.

Разумеется, в утверждении, что у любого роста существуют естественные ограничения, есть рациональное зерно. В нем плохо другое: невозможно признать, что ты хочешь, чтобы твой бизнес рос, и не почувствовать себя виноватым. Сразу кажется, будто воинствующий эколог типа Джорджа Монбио¹¹ погрозит тебе пальцем и обвинит в том, что ты расходуешь природные ресурсы.

Но рост – явление естественное. Ведь и семя прорастает, появляется росток, на нем созревают семена, потом опадают, растение умирает, а семена прорастают снова. Растут животные и люди. Вот и бизнес, если вы решите его развивать, будет расти, как цветок, а вы – ухаживать за ним, поливать, культивировать. Пожалуй, слово «культивация» куда лучше, чем «рост», описывает процесс, о котором мы говорим: культивация, то есть развитие малого бизнеса.

Так что рост – это хорошо. Разумеется, я пытаюсь «умножить состояние», как сказали бы в прежние времена. Мне кажется, главное тут – темпы роста. Инвесторам хочется, чтобы бизнес рос как можно быстрее: им подавай крутую траекторию роста. То, что называется «стремительным ростом». Мне кажется, такое встречается достаточно редко: на самом деле нам нужен «медленный бизнес». Необходимо создать философию бизнеса, которая сочетала бы разумное отношение к прибыли и трезвую оценку усилий, необходимых для ее достижения. Понемногу, шаг за шагом каждый день. Бизнесмены вечно торопятся принять решение. Не спешите. Утро вечера мудренее.

Запишите свои мысли

Вот что я вам советую: сейчас прогуляйтесь, подумайте о жизни. А когда вернетесь домой, сядьте и запишите, чем вам хочется заниматься, как хочется жить. Что приносит вам радость и удовлетворение? Как выглядит ваш идеальный день? Это и будет первый шаг. А когда закончите, прочитайте главу 2, рассказывающую об основах хорошего бизнеса.

¹¹ Джордж Джошуа Ричард Монбио (*англ.* George Joshua Richard Monbiot, р. 1963) – британский журналист, автор книг, известный активист в области политики и экологии. – *Примеч. пер.*

Глава 2. Дело в деньгах

Быть богатым представителем богемы куда приятнее, чем бедным.

*Из интервью Чарлза Хэнди журналу *Idler**

Представители богемы презирают мамону. Они уверяют, что живут ради искусства. Но если не заниматься финансами по-взрослому, останешься без гроша в кармане, и приятного в этом мало. Придется платить какие-то невообразимые пени и проценты банкирам, судебным приставам и налоговым инспекторам. Они, конечно, не сожгут вашу соломенную хижину, но в дверь постучат непременно. Мы через это проходили. Ваша неорганизованность на руку вашим угнетателям.

Так что, прежде чем начинать бизнес, нужно привыкнуть к мысли о том, что вы будете зарабатывать деньги. Признание – отличная штука, но, как сказал мне однажды панк-поэт Джон Купер Кларк, «за квартиру им не заплатишь». Прибыль – это замечательно. Если вы ее получаете, значит, вам удалось создать устойчивый бизнес, который продержится на плаву много лет, обеспечит рабочие места и подарит людям радость.

Если же бизнес не приносит денег, то вам либо придется спонсировать его из других источников, либо вы обанкротитесь. Причем и то и другое изрядно помотает вам нервы. Говорят, 50 % новых фирм терпят крах в течение первых пяти лет. Ставки здесь велики, как на скачках Grand National.

Во-первых, вам, скорее всего, понадобятся средства, чтобы открыть бизнес. Если вы планируете работать консультантом без накладных расходов или журналистом-фрилансером, денег потребуется немного – разве что на покупку компьютера. Когда мы с Гэвом открыли креативное агентство, тратиться нам почти не пришлось, только на технику. Первый год никаких расходов на содержание офиса у нас не было, потому что мы ютились в помещении у знакомых в обмен на помощь с рекламой. Когда только открываешь бизнес, лучше свести накладные расходы к абсолютному минимуму. То есть быть очень скромным и бережливым: работать дома или в кафе, не покупать одежду, брать обед с собой из дома.

Гуру менеджмента Чарлз Хэнди утверждает: в денежных вопросах нужно уметь о себе позаботиться. Он считает, что начинающим бизнесменам обычно приходится зарабатывать чем-то еще помимо «любимого дела». Хэнди пишет, что жизнь условно можно поделить на любимое занятие, долг и деньги:

«Любимое дело, долг и деньги – вот три аспекта, три составных части любого портфолио с долгосрочной перспективой. Со временем их значимость меняется. В какой-то момент на передний план выходят деньги, за ними долг, и только потом любимое дело. Его приходится откладывать, потому что дети растут и нужны средства. Со временем эти три компонента выстроятся иным образом. Но все они обязательно должны присутствовать в вашей жизни».

Моя ошибка в том, что я часто ставил любимое дело выше долга и денег. Я всегда занимался лишь той работой, которая мне интересна, и никогда не изменял своим убеждениям. Не самый лучший вариант, если честно, потому что порой приходится считать деньги и экономить на всем, а это некомфортно. Дети спрашивали меня: «А почему другие едят на завтрак хлопья, а мы нет?» И вечно стеснялись наших драндулетов.

Вот почему я настаиваю: каждый представитель богемы, решивший заняться бизнесом, обязан думать о деньгах. Если, конечно, не хочет вечно сводить концы с концами. Возможно, потребуется найти инвестиции, чтобы воплотить вашу идею в жизнь. В любом случае без денег

очень сложно. Как писал Сэмюэл Джонсон, «увы, так повелось на белом свете: не скоро вышашаается, кто беден».

Членство и подписка

Вы может рассмотреть сервис подписки как бизнес-модель. Мне все говорят, что подписка и членство очень актуальны именно сейчас. Людям нравится состоять в классном сообществе и получать рассылки с информацией. Даже вышла книга «The Membership Economy: Find Your Super Users, Master the Forever Transaction and Build Recurring Revenue». Прекрасное, очень поэтичное заглавие, я считаю. Небывалой экзистенциальной силы. В книге говорится, что продавать подписки – отличная идея. И уж точно подходит для представителя богемы, который стремится предоставлять высококачественные услуги для относительно узкой целевой аудитории и не собирается соперничать ни с Amazon, ни с Asos.

Компании типа Graze (обожаю их псевдохипповую упаковку с этими противными маленькими стрелочками повсюду – шутка), Riverford Organic (отличная схема доставки готовых блюд) и Patreon (что-то типа краудфандинговой платформы для художников и музыкантов) предлагают пользователям оформить подписку и делать регулярные взносы. Если вы предоставляете услуги такого рода, вам нужно быть уверенным, что вы действительно в состоянии выполнить то, что пообещали. Баснословные деньги от потенциальных клиентов способны вскружить голову, а потом может выясниться, что обязательства, которые вы на себя взяли, вам в тягость. Сначала подумайте хорошенько: вы точно не пожалеете, что обещали каждому из подписчиков личную оду в его честь? Вы действительно пришлете им вашу книгу в кожаном переплете?

В 2016 году мы в свою очередь перезапустили *Idler*: теперь он выходит на бумаге раз в квартал. За три месяца до выхода первого номера я продал около шестисот подписок клиентам из списка нашей рассылки. Таким образом еще до выхода журнала нам удалось собрать 20 000 фунтов.

Кроме того, мы продаем членство на год: те, кто его покупает, получают доступ к определенным разделам нашего сайта, а также скидку на книги и онлайн-курсы.

Для владельцев маленького бизнеса идеально было бы подписывать клиентов на рассылки по схеме прямого дебетового списания средств. Проблема в том, что ни один банк малому бизнесу (тем более на начальном этапе) такую услугу не предоставляет. Я-то знаю: мне отказывали бесчисленное число раз. Обычно банки говорят, что риск слишком велик и что они готовы предоставить услугу прямого дебетования лишь в том случае, если вы для подстраховки откроете счет на кругленькую сумму. В общем, замкнутый круг.

Но есть обходные пути. Можно воспользоваться сервисом типа Shopify для приема регулярных платежей. Или обратиться к Gocardless – они сделают это за вас. Мой вам совет: не докучайте звонками сотрудникам банка, они над вами просто посмеются.

Также для получения денег можно воспользоваться системой оплаты подписки в PayPal. Правда, там довольно высокая комиссия – 3,5 % с каждой транзакции против 1,9 % в среднем, которые взимают большинство компаний, обслуживающих кредитные и дебетовые карты, – зато PayPal сразу переводит вам деньги. Первые три года мы пользовались только им, и это очень облегчало нам жизнь, прежде чем мы смогли позволить себе поискать другие варианты.

Впрочем, подписка – модная тема, но не для всех; может, для вашего бизнеса она и не подойдет. Поэтому давайте рассмотрим другие источники средств.

Взять деньги в банке

Когда в 1993 году мы запускали журнал *Idler*, я одолжил у родных и друзей 800 фунтов. Продавал подписку на полугодие, на год и бессрочно. Пара моих обеспеченных друзей вложили сотню фунтов. На собранные средства мы напечатали 1000 экземпляров первого номера. Так у нас появился журнал.

Это был удачный старт; возможно, у вас тоже получится. Однако у такого способа привлечения средств есть и недостатки. Друзья и родные – не лучшие инвесторы: они то и дело норовят что-нибудь посоветовать, в любой момент могут передумать вам помогать (подробнее об этом в главе 13). Банки хоть и взимают проценты, но оставляют вас в покое.

Чарлз Хэнди утверждает, что банк – лучший источник финансирования, даже если вы исповедуете самые богемные взгляды. Мне удалось получить кредит в банке. Я открыл счет за несколько лет до того, как мы начали выпускать *Idler*, который в те годы был совсем маленьким бизнесом: годовой его оборот составлял 25 000 фунтов. К счастью, счет в банке я вел аккуратно, так что банк дал нам 13 000 фунтов в кредит на пять лет.

Разумеется, не даром: процентов за эти годы набежало около пяти тысяч. В то же время проценты по депозитному вкладу в девять тысяч фунтов, который мы сделали в первый день, оказались равны нулю. Н-да, нам явно следовало податься в банкиры, а не книгами торговать.

Деньги с повторного залога

Чтобы открыть магазин нашей *Idler Academy*, нужно было нанять персонал, арендовать помещение, приобрести товары и оборудование – а еще заплатить юристам и покрыть сотню прочих мелких, но досадных расходов. Я позвонил моему старому другу Биллу Драммонду¹². Пожалуй, в финансовых делах Билл не самый лучший советчик (учитывая, что когда-то он сжег миллион фунтов)¹³. Но он построил отличную карьеру, занимаясь любимым делом (в 1991 году его группа KLF продала синглов больше всех в мире), и я его безмерно уважаю.

«Меня в таких случаях всегда выручал повторный залог, – ответил Билл. – Я знаю, все советуют не закладывать дом, но для меня это был лучший способ получить деньги, поскольку я лично не с ответственность. Так я финансировал деятельность KLF, причем неизменно оказывался в плюсе».

Конечно, молодым людям, не имеющим своего жилья, такой способ не подойдет. Но у нас был дом с тремя спальнями в Шепердс-Буш, и под него нам дали 40 000 фунтов стерлингов. Это стоило немалых нервов. У нас был очень высокий залоговый коэффициент и низкий доход: ведь и я, и Виктория работали на себя. А банки, как и правительство, лишь делают вид, что поддерживают индивидуальных предпринимателей. На самом деле они терпеть нас не могут. Такое ощущение, что банкам лучше, чтобы у вас непременно была постоянная работа, какая угодно, пусть паршивая, лишь бы на полную ставку и в крупной компании, – но ни в коем случае не фриланс.

¹² Уиллис Роберт «Билли» Драммонд-младший (*англ.* Willis Robert «Billy» Drummond Jr, р. 1959) – известный американский джазовый барабанщик. – *Примеч. ред.*

¹³ В рамках одной из акций, проведенной Биллом Драммондом совместно с Джимми Коти (*англ.* Jimmy Cauty, р. 1956) в 1994 году, состоялось сожжение миллиона фунтов стерлингов. – *Примеч. ред.*

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.