

16+



Владимир Инин

Хороший бизнес

истории о коммерческом директоре
и его похождениях

Владимир Инин

Хороший бизнес.

Сборник рассказов

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=49592791

SelfPub; 2020

Аннотация

В сборник вошли рассказы о Коммерческом директоре, Великом Учителе и их похождениях на пути к "своему бизнесу". Рассказы небольшие, жизненные. Иногда философские, иногда юмористические.

Содержание

Чистая наука	4
Хороший бизнес	7
Почему я не разгадываю сканворды	9
Брачное агентство	11
Про подбор кадров	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Чистая наука

Расскажу небольшую, но показательную историю, которая позволяет более отчетливо взглянуть на науку вообще, и современную науку в частности.

Один студент оканчивает институт, и, чтобы его не призывали в армию, быстро-быстро пишет кандидатскую диссертацию. Защищается, получает кандидата наук. Работает в том же институте. И однажды поступает заказ с одного из заводов: изготовить робот-манипулятор для перекладывания каких-то деталей. Модель для дальнейшего промышленного ее производства. А в институте была программа-минимум: в год сдать столько-то статей, или столько-то рациональных предложений и тому подобное. ВОИР еще работало (Все-российское Общество Изобретателей и Рационализаторов). Кандидат наук думает: «Вот это удача! Тут-то я отличусь! Может даже докторскую защиту на этом!» Находит умельцев. Серьезных специалистов, настоящих мастеров.

Спрашивает: – Хотите подработать в свободное время?

Они: – А что надо делать?

– Робот-манипулятор. Как рука, только механическая.

– Легко. Приноси техническое задание, через месяц – за-
бирай модель.

Кандидат наук в восторге. Через месяц, счастливый, при-
носит модель в институт.

– Вот!– говорит. – Задание выполнено.

Научный руководитель смотрит, как модель работает, и
говорит тихо:

– Убери это! Немедленно!!!

Кандидат наук в шоке. Ничего не понимает, но послушать-
ся не может.

Потом закрылись на кафедре. Он тоже тихо спрашивает:

– А что случилось? Что я сделал неправильно?

– У тебя голова-то есть на плечах? Советоваться надо сна-
чала!

По этому заказу наш институт может до 5-и лет (!) полу-
чать финансирование. 1-й год – разработка технического за-

дания. 2-й – проектная документация. И так далее. Сопутствующие научные работы, премия в конце работ. А ты нам что предлагаешь? <15.01.2013>

Хороший бизнес

Однажды я был программистом. Сижу, проверяю значения переменных. В зал входит коммерческий директор и кружится вокруг меня. Надо сказать: в то время это объединенная организация. Гастрономы, кафешки, ремонт авто, мельница, хлебопекарня, АЗС, аренда свободных помещений само собой. И вот Коммерческий мне:

– Можно Вас отвлечь?

– Да, а что такое?

– Как Вы считаете, какой бизнес сегодня является самым перспективным? Хороший такой, выгодный бизнес!

– Не вопрос! Конечно, я Вам скажу! (Начинаю перечислять.) Гастроном, кафе, ремонт авто, мельница, пекарня, АЗС...

Коммерческий плюнул и ушел. Не любил он работать.

Любой бизнес выгодный. Больше или меньше – зависит от многих условий. Рекламные акции, подбор и подготовка персонала, размещение торговой точки, репутация и так далее. А насчёт «хороший» – наверное, имелось в виду не до-

ходность, а чтобы дело (бизнес) нравилось, чтобы было по душе.

<4.11.2012>

Почему я не разгадываю сканворды

Я уже рассказывал об одном Коммерческом директоре, который находится в постоянном поиске «хорошего бизнеса». Однажды он уже издавал газету – построил первый этаж коттеджа. И вот его заинтересовала тема газет со сканвордами.

Я его отговаривал: «Вы в оптовик-то зайдите! Там этих газет – 50 видов! Хотите быть 51-вым?» Он мне: «Ты не понимаешь! Главная затратная часть этих газет – оплата работы создателей сканвордов. А если у тебя будет источник бесплатных сканвордов? За материал платить не надо! Это же золотая жила!» «Где же вы возьмете бесплатные сканворды?» Он улыбнулся. «А компьютеры нам для чего?»

Словом, решили написать программу для создания сканвордов. Я вник в суть проблемы, почему таких программ нет. Во-первых, нет больших баз данных слов. Во-вторых, компьютер не может работать гибко. Ничего не вышло. Зато пока я учил компьютер – сам научился создавать сканворды. Договорился с одной газетой. Приходил к ним с дискеткой, получал оплату. Сначала простые. А потом «высший пило-

таж» – тематические. До сих пор таких почти что нет. Берём тему. Например, рыбалка. И весь сканворд – про рыбалку. Редактор был в восторге. Видимо, продажи выросли.

Прошло несколько лет. Я уже на другой работе. Разгадывают сканворд. Говорят: «Не хочешь с нами поразгадывать?» Я: «Нет, спасибо». Конечно, я не сказал, что

НЕ РАЗГАДЫВАЮ СКАНВОРДЫ, ПОТОМУ ЧТО САМ ИХ ДЕЛАЮ!!!

P.S. – Видишь это футбольное поле? Одни «болеют» за команду красных, другие – за команду белых. Это прекрасно. Но есть еще и третья сторона. Которую не видно, но она есть. Те, кто продают билеты на матч. А они – всегда в выигрыше, независимо от того, какая команда победит.

<29.12.2012>

Брачное агентство

Я уже писал о моем знакомом Коммерческом директоре, который постоянно находился в поиске денег, а не работы. Построили первый этаж офисного здания. И всё. Средства закончились. Где брать финансирование? Прорабатывали варианты. Долгосрочные. А сегодня как жить дальше?

Но мой знакомый Коммерческий общался с моим Великим Учителем, который инструктировал его по всем вопросам, не стесняясь. Уже отделали одно помещение. Догадайтесь, какое. Кабинет директора. Отлично! Можно принимать людей! Великий Учитель тогда уже был очень старым и очень мудрым. Еще лучше, чем я. Он предложил:

– Сделаем брачное агентство.

И пошептались с Коммерческим. Дали рекламу в газеты. «Брачное агентство. Гарантируем... Для одиноких сердец, ищущих свою любовь». Телефон раскалится добела. Звонки не смолкали. Сотни(!) звонков в день! Женщины подписывали договор. Деньги лились ручьём! В договоре говорилось: «Мы обязуемся предоставить не менее одного претендента...» Коммерческий сначала посылал на встречи с дамами водителя КАМАЗа из своего штата. Но когда заметил,

что женщины бы хотели, а он женат... Что делать? Не возвращать же деньги? Послал электрика. Пожилого человека лет 50. Без слез не взглянешь. И договор вроде бы выполнен.

– Вы сами виноваты,– говорил Коммерческий. – Вам же подавай положительного молодого человека, чтобы Вы его замучили. Я к Вам присылал. Вы сами не захотели.

А сам тем временем нашёл 3-х девушек, на одной женился. Она родила ему двух замечательных ребятишек...

<3.03.2013>

Про подбор кадров

В начале 90-х предпринимательство расцвело пышным цветом. И мой знакомый Коммерческий директор, о котором я уже писал, (что не любил он трудолюбиво зарабатывать), также бросался во все тяжкие.

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.