

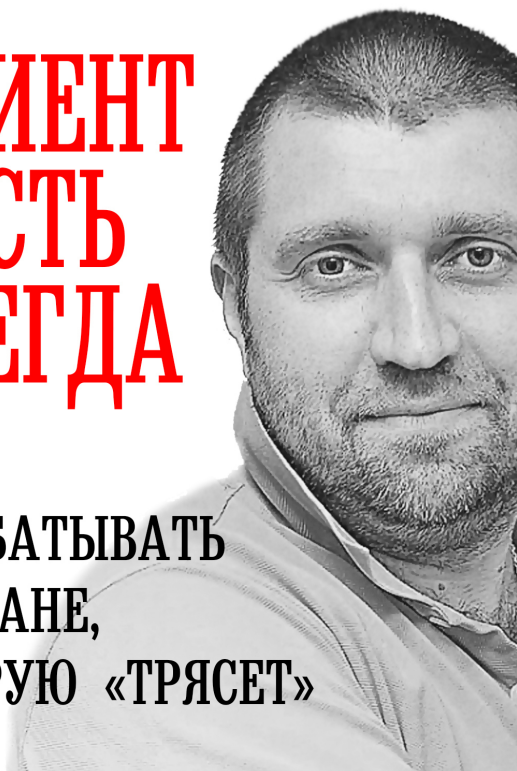
СИДИМ ДОМА. ЧИТАЕМ КНИГИ

#кризис #Грета #covid19

ДМИТРИЙ
ПОТАПЕНКО

КЛИЕНТ
ЕСТЬ
ВСЕГДА

КАК
ЗАРАБАТЫВАТЬ
В СТРАНЕ,
КОТОРУЮ «ТРЯСЕТ»



Дмитрий Валерьевич Потапенко
Клиент есть всегда.
Как зарабатывать в
стране, которую «трясет»
#кризис #Грета #covid19
Серия «Сидим дома. Читаем книги»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=52687427

*Клиент есть всегда. Как зарабатывать в стране, которую «трясет»
#кризис #Грета #covid19:
ISBN 978-5-17-126873-2*

Аннотация

Эта книга написана российским предпринимателем, экономистом – Д. В. Потапенко – для предпринимателей и всех, кто интересуется бизнесом.

Вы сможете разобраться с перспективами развития бизнеса в России и мире, а также получите четкий и ясный инструментарий для того, чтобы начать приводить «в чувство» от экономической тряски себя и свое дело; если же вы новичок, то сможете взвесить все «за» и «против» по поводу создания бизнеса.

Содержание

Экономику трясет	5
Если бы эпидемии не было, ее надо было бы придумать	12
Что дальше?	18
Что делать?	22
Потребности не исчезают в кризис	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

**Дмитрий Валерьевич
Потапенко**

Клиент есть всегда.

**Как зарабатывать в
стране, которую «трясет»
#кризис #Грета #covid19**

© Потапенко Д., 2020

© ООО «Издательство АСТ», 2020

Экономику трясет

Первое, что нужно сделать, перед тем как предпринимать какие-либо действия в вашем бизнесе или в вашей судьбе, это – осознать, что же за так называемый «кризис» пришел на нашу планету. Почему «так называемый»?

Потому что смотреть нужно шире! Надо смотреть «в общем». Я приведу несколько фактов, которые надо связать в одну цепочку, чтобы понять, что же это за «кризис».

Я вас разочарую, это не какой-то там кризис 98-го, по итогам которого сформировался отложенный спрос. Текущий кризис стоит считать институциональным. То есть – это кризис взаимоотношений между гражданским обществом и тем, что долгие столетия называлось государством. Это кризис, который можно было бы обозначить вопросом: «Государство, а ты вообще кто?» Речь идет о том, что само понятие государства нужно рассматривать в контексте жизни обычного гражданина, компании или, соответственно, каких-то объединений. Черeda событий пробудила в людях, независимо от страны их проживания, главную потребность – потребность в безопасности. Кризис институционального управления в первую очередь произошел в системе безопасности и здравоохранения. Но сказываться он будет на всех звеньях цепи.

Первым звончком в этой цепочке событий было возрождение, или появление, частных денег. Почему я говорю о «возрождении»? Потому что мы частенько говорим о «крипте», о криптовалюте как о каком-то явлении последних двух-трех лет, как о чем-то почти внеземном. Это не так. Теория и практика частных денег описана австрийской школой экономики, и ей уже, по сути, лет двести-двести пятьдесят как минимум. Достаточно почитать классиков, Мизеса и иже с ним.

Давайте вспомним, что такое «государство». Нам всегда долго вдалбливали, что «государство» – это такая штука, которая имеет право на эмиссию денег. И вот, появляется/возрождается «крипта».

Безусловно, «возрождение» крипты началось с разного рода спекуляций. Тем не менее проблема была не в самой «крипте», а в людях, которые ее использовали, в логике применения ими того или иного инструмента.

Ну как всегда, сама идея-то прекрасна, а вот люди стараются ее использовать в первую очередь для примитивного обогащения. Но такой подход не приводит ни к чему хорошему. В период нынешнего кризиса «крипта» действует так же, как действует общество, ее образовавшее. Ведь криптовалюта, или частные деньги, основывается в первую очередь на доверии и взаимодействии этого платежного инструмента с субъектами хозяйствующей деятельности. Как только все начинают паниковать, она начинает обваливаться, а эмоци-

ональные аспекты преобладают над рациональными.

При всем этом любая валюта, в том числе и «крипта», оценивает труд тем или иным способом. В случае с «криптой» государство выпадает из процесса производства денег. Поэтому первый звоночек, который раздался с вопросом: «Государство, а ты вообще кто?» – был, как минимум, два-два с половиной года назад.

Вторым звоночком, который изначально всего лишь попал в медиа среду «на повестку дня» и не предвещал каких-то глобальных изменений в обществе, было появление милой девочки Греты Тунберг.

Заметьте, как быстро зашли в темники термины, что Грета кем-то проплачена, что она не совсем здорова ну и далее по списку. Но я хотел бы обратить ваше внимание не столько на саму Грету Тунберг, поскольку ее фигура в этом вопросе: «Государство, а ты вообще кто?» – малозначительна. Давайте считать, что сама по себе Грета – это «маркер» или эмблема этого вопроса.

Но вот последствия поднятых этой маленькой девочкой вопросов в мировом масштабе и сам факт того, что отдельный человек может обратиться к государству на «ты», уже показателен. Так провозвестником чего стала Грета? В первую очередь – темы, которая называется «экологичное отношение к окружающей среде, в которой разворачиваются наши производства» или «как и сколько мы производим».

Именно «как» мы производим. А этот вопрос как раз и упирается в регулирующую функцию того, что мы ошибочно называли государством. Ни для кого не секрет, что производить «грязно» возможно. «Чинуши» могут позволить или не позволить это делать.

Наше производство – это тот самый антропологический след в окружающей среде, который мы оставляем. «Культурные слои», которые могут многое о нас сказать спустя столетия и тысячелетия. И зачастую мы оставляем очень грязный след. Причем это относится не только к производству как таковому, которое в первую очередь, скорее всего, пришло вам на ум. Это относится к нашему поведению на Матушке-Земле в целом. Кроме того, есть еще надсмьслы, которыми мы «засоряем эфир», вряд ли вы найдете где-нибудь на планете еще племена или стаи, где, к примеру, Стая Белых волков убивала бы Стаю Черных волков из-за того, что Стая Черных волков верует в Белого Зайца, а вы веруете в Черного Зайца. Согласитесь, что им это в голову не приходит. Они занимаются простыми инстинктивными вещами.

Именно поэтому Грета Тунберг, как вымпел, подняла тот самый вопрос: «Государство, а ты кто?» Если ты так неумело регулируешь наше предпринимательское сообщество или вообще промышленность, так, может быть, ты ничего в этом и не понимаешь? Потому что ты делаешь что-то в угоду тем или иным своим «чинушечьим» амбициям.

Третий звонок. Ну, и, конечно, третье пришествие – пришествие коронавируса. Если бы его не было, его нужно было бы придумать. Я хочу обратить внимание, как отреагировало вот это «государство, а ты кто». Отдельные факты подтверждают, что государства всего мира, точнее «чинуши» всего мира, отреагировали одним-единственным способом, предложив нам только единственную модель для победы над этой напастью. Не настолько, судя по всему, опасной, как хотелось бы «медийщикам» и как освещается в СМИ. Вопрос сложный, и какие-то серьезные выводы можно будет делать только спустя время, но, если рядом со смертностью от COVID-19 поставить достаточно распространенную смертность от дорожно-транспортных происшествий, от сердечно-сосудистых заболеваний, то вдруг окажется, что смертность от COVID-19 выглядит незначительной. И тогда вопрос – что же мы не бросаем все силы на предотвращение смертей от сердечно-сосудистых заболеваний? Ведь от этих заболеваний мрут миллионами, и это точно не фигура речи. В то время как за время пандемии COVID-19 за все время (данные на 10 апреля 2020 года), судя по всему, умерло около 110 тысяч человек.

Только в одной России от дорожно-транспортных происшествий погибает более 30 тысяч в год, но почему-то человечество не останавливает экспансию автомобилей, да? Тогда, исходя из этой логики, нас всех вообще надо разогнать по тюрьмам, отобрать машины, и будет великолепно, не будем

умирать. Правда, прогресс это отбросит на несколько столетий назад. Замечательно напоминает это времена английских луддитов, которые в XIX веке в ходе промышленной революции разрушали машины, чтобы те не отнимали у них рабочие места.

Есть ряд общих «странных мест» во всей этой кризисной и эпидемической истории, на которых хотелось бы остановиться подробнее.

Вирус не ждет ни на какой таможне. Вирус – всего лишь размножается, для него нужен только носитель. Еще лучше, чтобы носители общались друг с другом. Вирусу все равно, какой вы расы, вероисповедания, и ваш возраст и статус его тоже не интересуют, ваши перемещения по миру – также.

А теперь задумайтесь: носители, напомню, общались в прошлом 2019-м году совершенно спокойно. Первый зарегистрированный случай относится к ноябрю 2019-го года. Крайне важно разделять «зарегистрированные» случаи и реальное начало эпидемии. И особенно это важно понимать в свете информации о бессимптомном носительстве заболевания. Ведь вирусу все равно, есть ли у вас лупа, есть ли у вас определители его существования. Можно легко предположить, что вирус существовал еще в октябре. И если мы хотим, а точнее, если бы хотели «чинуши» всех государств сделать хоть сколь-нибудь четкие прогнозы, то они должны были бы взять статистику, возможно, начиная с сентября. Сравнительный анализ смертей, например, от сердечно-сосуди-

стных заболеваний, которые сами по себе являются самыми распространенными, и заболеваний неясного генеза (все, что касается легочных заболеваний, пневмоний того или иного вида) мог бы помочь спрогнозировать динамику развития эпидемии в каждом отдельном государстве, особенно с учетом того, что границы уже какое-то время закрыты.

Я получаю множество сообщений в социальных сетях о том, что в ноябре-декабре прошлого года люди переболели странными легочными заболеваниями, в том числе пневмонией.

А с учетом еще и длинных зимних праздников и каникул, в том числе и Рождества, которое отмечается в большинстве стран мира, когда не было еще никаких ограничений, не применялись санитайзеры, не было никакой социальной дистанции, не было никакого карантина, ну и, тем более, не было масок и всего прочего. Не означает ли это, что многие из нас уже переболели? И тогда сейчас анализы должны браться не столько на COVID-19, сколько на антитела к этому заболеванию. Нужно провести сравнительный анализ, чтобы понять, переболела ли нация в том необходимом объеме, чтобы выработать социальный иммунитет. Напомню, что массовый иммунитет выработается в том случае, если переболело 70 % нации и, на мой взгляд, именно на это правители всех стран должны обратить наибольшее внимание.

Если бы эпидемии не было, ее надо было бы придумать

Власти практически всех стран отреагировали на эпидемию одинаково. Они предложили из наших домов и квартир сделать тюрьмы, набросить на нас электронные браслеты в виде наших телефонов, в виде наших пластиковых карточек и оставить нас в этом догнивать.

Обозначенные выше звонки (или тренды) в этой трехактовой трагедии приведут в дальнейшем к серьезной перестройке мира. Уже привели. То есть – все предпосылки кризиса создались не вчера, а сам кризис закончится не завтра. И вы, как гражданин, как предприниматель, должны понимать, как государства будут снимать этот карантин.

Меры поддержки бизнеса в разных странах были приняты, где-то она оказалась больше, где-то меньше. В России государство помогать бизнесу не будет, это связано с системой авторитарного управления. В более «демократических» государствах ситуация немного другая, так как власти все-таки нужно избираться, реально избираться – поэтому они включили «печатный станок». Что такое – «печатный станок»? Печатный станок – это девальвация. Девальвация всех национальных валют. Девальвация, в первую очередь, стоимости труда, то бишь – безработица, массовая безрабо-

тица. Последствия будут сказываться на всех государствах мира, в том числе и на Российской Федерации. В результате стоимость труда будет падать, работы будет меньше, люди будут переходить на мобилизационную модель потребления. И сама экономика перейдет на мобилизационную модель производства товаров и услуг.

Мобилизационное потребление – это то, с чем нам придется теперь работать и жить.

На фоне карантинных мер, связанных с эпидемией коронавируса, важно понимать насколько государство или то, что принято называть государством, в состоянии реагировать на внешние вызовы. Немаловажны действия России в отношении ОПЕК. Россия никогда не входила в эту организацию, оставляя за собой право наблюдателя. При этом отношения с Россией оказывали влияние на политику ОПЕК. С 2016 года действует формат ОПЕК+, когда в обсуждении о сокращении добычи нефти участвуют все страны ОПЕК, а также Россия, Казахстан и Азербайджан. 1 апреля 2020 года Россия решила прекратить обязательства по сокращению добычи нефти, но к 9 апреля возобновила свои обязательства. Как это происходило? Саудовская Аравия и Россия, грубо говоря, не договорились. И тут важно понимать, насколько покидание стола переговоров было корректно воспринято саудитами. Действия по сделке с ОПЕК – очень печальное мероприятие, я бы сказал даже, практически афера. Если бы мы вышли из-за стола переговоров с ОПЕК еще в марте, то

всему миру пришлось бы сократить добычу углеводородов приблизительно на полтора миллиона баррелей.

России была объявлена ценовая война – цены на рынке резко упали. И это только начало. Сейчас идут переговоры о том, что это будут одиннадцать миллионов баррелей. То есть, ввязавшись и втавив в это саудитов и катарцев, теперь и мы сами, как страна, должны сократить практически на полтора-два миллиона баррелей добычу полезных ископаемых, то бишь нефти и газа. В первую очередь все-таки нефти, потому что это – основа основ в ОПЕК.

Конечно, каждая страна постарается на этом сыграть. Постарается сыграть в минус, естественно, не предупредив своих партнеров. Есть ли у нас шансы выиграть в этой игре? Нам уже не верят, причем не верят очень давно, причем публично. О чем открыто говорят в самом ОПЕК: министр иностранных дел Саудовской Аравии выпускает официальное заявление, что Россия в этом вопросе повела себя лживо.

Потребителей нефти тоже не проведешь, они будут в первую очередь взвешенно и очень аргументированно торговаться, сбивать цену и, конечно, выходить на другие объемы нефти и газа. И будут падать цены. Небольшие вспышки будут, подскоки и провалы, но в целом, я думаю, что мы придем к средневзвешенной цене где-то 25–30 долларов за баррель – это, наверное, в максимуме. А минимумы могут оказываться таковы, что мы будем терять.

Уже в апреле 2020-го нефть марки Urals, которую произ-

водит наша страна, та самая сернистая нефть, уже была в минусовых значениях. Что это означает? Что нам надо было доплачивать для того, чтобы эта нефть была выгодна для поставки.

Кроме прочего, карантинные меры остановили ключевые отрасли, которые напрямую связаны с нефтяной промышленностью (туризм, авиация, – основные потребители нефти, химическая промышленность), и, как следствие, упал спрос на топливо. В результате произошло падение валового продукта как минимум на 8 %. Потому что было остановлено около 50 % экономики. Обычно кризисом считается падение на 1–2 %, а тут 8 %! В результате простоев и остановок люди начнут терять работу, и это будет в России уже не 3–4 млн человек, а боюсь, что от 8 млн и выше.

Российская экономика будет находиться под влиянием всех обозначенных трендов в ближайшие несколько лет, думаю, что 3–4 года минимум. России было бы неплохо сделать сейчас то, что не было сделано 20–30 лет назад – начать встраиваться в международные цепочки разделения труда и диверсифицировать экономику. Да, в этом случае нам будет очень тяжело, хотя и раньше не было просто на этом общем рынке, мы никому не были особо нужны, а тем более сейчас у нас не очень много преимуществ, потому что подешевевший рубль не делает компетенцию наших сотрудников высокой при низких зарплатах. Поэтому нас ожидает, скорее всего, очень долгое и объемное сокращение добычи нефти,

газа, подъем внутренних цен и дальнейшее обнищание людей. Увы!

Будет ли полномасштабное выправление экономики? Скорее всего – нет.

Причина очень простая – в следующем году ожидается, что мы с вами потеряем в производстве от 25 до 35 % добычи полезных ископаемых, то есть нефти и газа. Связано это с тем, что применяемые нами технологии позволяют добывать только самую «легкую» нефть. А более сложные месторождения, которых у нас действительно много – у нас достаточное количество полезных ископаемых, – требуют иных технологий. Под «иными технологиями» имеются в виду технологии, которые применяются в основном в Соединенных Штатах. Как вы знаете, у нас официальное противостояние и, конечно же, у меня нет особых сомнений, что мы постараемся сесть с Соединенными Штатами за стол переговоров. Потому что по большей части наши «чинуши» рассматривают страну и кубышку фонда национального благосостояния как свою личную персональную кубышку. И для нас с вами эта проблема ключевая, как для мелкого, так и для среднего, да и для крупного бизнеса, который тоже сейчас сильно теряет. Я знаю, что металлургические компании уже просаживаются приблизительно на 25–30 %. И я думаю, что это еще не последние падения, которые есть. Попросту говоря, некуда сбывать металлы, некуда сбывать энергетику, то есть – энергию физически, потому что для этого должны быть за-

пущены производства. Ну а про нефть и газ я сказал выше.

К чему стоит готовиться бизнесу? К тому, что, скорее всего, власти с нами делиться не будут, как бы этого нам ни хотелось. Если раньше полновесная чаша бюджета, хоть как-то переливаясь, орошала нас какими-то падающими вниз каплями, то теперь эта чаша, пусть и не опустела, но она не переливается через край – орошать нечему.

Более того, почувствовав угрозу собственному благосостоянию, «чинуши», скорее всего, будут увеличивать налоги, причем существенно. В первую очередь повышение налогов коснется недвижимости, доходов граждан, автомобилей (причем любых, даже если это – очень старые автомобили российского производства). В общем, все, что у вас есть, включая одежду, я думаю, подвергнется очередному витку налогообложения.

Что дальше?

Перспективы для бизнеса и экономики. Иногда полезно перечитывать собственные книги, причем книги, которые издавались, страшно сказать, в 2017 году. И вот читаю книгу, которая называется «*Бизнес – это глаголы и существительные, которые заканчиваются цифрами*», страница 214:

В 2018 году мы выберем на должность президента человека с многолетним опытом работы президентом. Вы же не нанимаете на должность секретаря человека без опыта работы секретарем. В связи с тем, что надо наполнять предвыборный бюджет, по предприятиям прокатится волна доначисления налогов. Пойдут по всем предприятиям, даже со сроком регистрации до 3 лет. Если раньше вы «топили» печать раз в 3 года, то теперь это нужно будет делать раз в 1,5 года. Лохань бюджета опустела, поэтому срока, не позволяющего попадать под проверки, сейчас они придерживаться не будут. Самыми сложными будут 2019 и 2020 годы, особенно 2020-й.

Да, по всем признакам 2020 год уже на старте оказался особенным.

Что будет с бизнесом и экономикой? Перейти «на уда-

ленку» удастся единицам. Причем связано это не столько с недостаточным техническим оснащением, эта задача как раз решаемая. Намного сложнее осуществлять постановку целей и их контроль в текущей обстановке. И нет, это не пресловутая установка какого-нибудь оборудования, которое будет просматривать вашу активность в сети Интернет, куда, когда и как заходите вы и ваши сотрудники. Это именно постановка задач и целей, их четкая оцифровка.

Причем чем крупнее корпорация, тем сложнее ей приходится. Ко мне обратились представители нескольких корпораций, для которых самым сложным вопросом оказалась именно постановка задач каждому отдельно взятому сотруднику.

В крупных корпорациях присутствует огромное количество людей, которые исполняют достаточно бессмысленные функции. Они нанимались либо для установления контактов, связей, нетворкинга, либо решения каких-то локальных задач. А потом о них забывали. В корпорации такие сотрудники быстро теряются. Именно поэтому важен и нужен очень жесткий аудит. Следует сказать, что в смутные времена жесткий аудит нужен не только крупному бизнесу, но и небольшим компаниям: от маленькой палаточки и до среднего бизнеса.

Первое, что вам придется сделать, – **осознать, что мир уже не будет таким, каким он был.** Впрочем, он поме-

нялся, как я говорил чуть выше, несколько лет назад, просто вы этого не заметили.

Второе, что следует сделать, – **обнулить свои знания о клиенте**. Клиент перешел на мобилизационную модель потребления. Считайте, что он – ободранный медведь, вышедший из берлоги после плохой зимы, которому очень и очень непросто.

Это если у вашего бизнеса будет будущее. Ведущая (она же нулевая) задача – это сохраниться, остаться на плаву. Только в этом случае вы сможете что-то дальше развивать.

Поэтому третье – **максимально жестко сокращайте все издержки и сохраняйте костяк команды** – от силы одного, двух, трех человек. Потому что бизнес вам придется поднимать не с нуля, а из пепла, как феникс.

Прочитирую себя самого («Честная книга о том, как делать бизнес в России»).

Клиенты есть в любые времена. Потребности не исчезают в кризис. Меняется только способ их удовлетворения, товар.

Поэтому: анализируйте, что сейчас продается, анализируйте, куда смещается клиент.

То, что вы сейчас считаете боковым ветром, скорее всего, уже является устойчивым трендом. Обратите на это внимание, и это может принести вам успех.

В последующих разделах книги я сгруппировал для вас те установки в бизнесе, на которые в перспективе следует об-

ратить особое внимание. И даже если ваш бизнес пока еще делает оборот, то совершенно неизвестно, что будет дальше, когда период «самоизоляции» закончится, а следовательно, какая-то часть населения нашей страны окажется без денег и без работы. С большой вероятностью зарабатывать на падающем рынке смогут те энтузиасты, для которых предпринимательство – это стиль жизни, а не идея «пассивного дохода».

Что делать?

Потребности не исчезают в кризис

Помнить, всегда помнить о том, что потребности не исчезают в кризис! Я часто слышал от мечтающих о собственном бизнесе фразы типа «условия не те». Мол, начинать бизнес и держаться на плаву было легко в девяностые, а сейчас – другие времена.

Во-первых, легко не было никогда. Волшебной палочки никогда не было. Уясните это себе раз и навсегда. В девяностые вас могли пристрелить просто потому, что вы оказались не в то время не в том месте. Сейчас к вам максимум придет ОМОН с обыском. Во-вторых, времена в России всегда одни и те же. Почитайте историю. Ждать каких-то мифических «благоприятных» условий бессмысленно.

Клиент есть в любые времена. А значит – и возможность его заполучить.

Даже если вы создали «гениальную», как вам сегодня кажется, идею (безотносительно этапа вашей бизнес-карьеры), это совершенно не означает, что клиенту она нужна. Особенно об этом стоит помнить в условиях текущей неразберихи. Гениальная идея – только та, которая нужна клиенту.

Основная проблема сегодняшних предпринимателей в том, что они не могут найти клиента. Человек создал идею, а клиента не видит. Более того: они даже не пытаются его увидеть – потому что заиклены на собственной гениальности. Я получаю по 50–60 писем в день, и у меня волосы дыбом встают. Молодежь просит денег – миллион долларов. Далее расписывается абстрактная идея. Ни бизнес-плана, ни описания рынка, куда человек собирается потратить этот миллион.

Предприниматель – это не генератор идей, не какой-то мифический управляющий, а человек действия. С экранов телевизоров вам говорят, что предпринимательство – это творческая самореализация. Ничего подобного. Это тяжелая работа. И заключается она в ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТА.

Если человек заявляет, что у него гениальная идея, но ему под нее не дают деньги, значит, не так уж она и гениальна. Гениальная идея – та, которая нужна клиенту. Нет ни одного кредитного учреждения, которое точно знает, что ваша идея будет востребована, и не выдаст деньги. Поговорите с менеджерами Сбербанка: деньги просто жгут им руки, но дать их – некому. На сегодняшний день практически нет идей, просчитанных под клиента. Все идеи просчитаны с точки зрения нежелания работать токарем и желания работать директором.

Я всегда говорю: придумал идею – убей себя об стену.

Есть идея, нет клиента – нет бизнеса. **Ключевым является бизнес-план, рассчитанный под клиента.** Предприниматель должен знать, где его клиент получает зарплату и как зовут его кошку, – тогда клиент принесет деньги сам, и не надо будет просить их у Потапенко или у кого-либо еще.

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.