

Светлана Горячева

---

# Дом со слонами

*Новое поколение  
выбирает бизнес.*



Светлана Горячева

**Дом со слонами**

«Издательские решения»

2014

**Горячева С.**

Дом со слонами / С. Горячева — «Издательские решения», 2014

Книга предназначена для школьников младших и средних классов, но будет интересна и для людей более старшего возраста. В книге рассказывается о мальчике – школьнике, который решил заработать деньги на осуществление своей мечты. Но жизнь меняет все его планы. Подросток постигает экономические законы, историю жизни бизнесмена и понимает, что в этой жизни наиболее важное.

© Горячева С., 2014

© Издательские решения, 2014

# Дом со слонами

## Новое поколение выбирает бизнес

### Светлана Горячева

© Светлана Горячева, 2014

© Ваган Каркарьян, иллюстрация на обложке, 2014

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Ярким солнечным весенним утром Коля смотрел в окно и наблюдал, как соседский мальчик Валера выгуливал свою любимую собаку по кличке Чина. Чина, московская сторожевая, была большой, красивой и лохматой. Собака Валеры могла выполнять разные команды и даже участвовала в выставке и получала награды. Эти награды Валерка уже много раз показывал Коле. И много раз рассказывал, как Чина чуть не споткнулась в последний момент, но выиграла состязания с другими собаками.

Мама Валерки вечером выходила на улицу со специальной расчёской, чтобы вычёсывать собачий пух. А потом из этого пуха вязали большие тёплые шарфы для всей семьи.

Как Коля хотел, чтобы и у него тоже была такая собака! И шарф такой же иметь он тоже хотел. Валерка обязательно всем рассказывал, что шарф у него не простой, а из собачьего пуха.

«Очень полезный и лечебный», – со значением говорил Валера.

– Папа, давай купим такую же собаку, как у Валеры! – попросил Коля.

Папа оторвал взгляд от экрана компьютера, где читал новости, задумчиво посмотрел на Колю и произнёс:

– Понимаешь, сынок, породистая собака – это дорогое удовольствие. Кроме того, что сам щенок дорого стоит, нужно оплатить все его прививки, купить нужный корм. А если заболит? Собаки – они, ведь, как и люди, тоже болеют, только лечение в ветеринарной клинике требует денег. Да, и вообще, с собакой гулять надо утром и вечером.

– Я буду гулять! – сразу заверил Коля.

– Это ты сейчас так говоришь! А что если потом не захочешь? Кто будет гулять?

Коля насупился и замолчал. Папа ещё раз пристально посмотрел на Колю, но Коля молчал и смотрел в пол. Папа повернулся к компьютеру и продолжил чтение новостей.

«Вот так всегда, – подумал Коля, – ну, почему моя мечта о собаке не может сбыться? Неужели собака так дорого стоит? Семья Валерки не принадлежит к богачам, однако собака у них есть!

Папа, как будто прочитал на экране компьютера колины мысли, повернулся на стуле, улыбнулся и сказал:

– А знаешь что, если ты так сильно хочешь собаку, докажи это тем, что сможешь уже сейчас, в своём возрасте, заработать деньги на покупку щенка!

– Заработать деньги? – удивлённо переспросил Коля – Как это?

– Тут подумать надо! И очень крепко подумать! Скоро лето и у тебя будет много свободного времени. Так что, не теряй времени! Сначала всё обдумай, составь план действий и вперёд!

При слове «план» Коля сразу вспомнил свою учительницу Веру Семёновну, которая тоже утверждала, что прежде чем написать изложение нужно составить план. Хотя многие ребята из класса, да и сам Коля и без всякого плана хорошо писали изложения. Ничего сложного в этом нет! Главное, запомнить побольше фраз и выражений из рассказа. А тут непонятно, зачем нужен план, чтобы зарабатывать деньги? Этот вопрос и задал Коля своему папе, который был опять погружён в чтение.

Папа полностью отвернулся от компьютера и попросил сына принести бумагу и ручку. Коля послушно выполнил просьбу и сел за стол, чтобы писать.

– Пиши! – командовал папа, – вверху в центре слово «цель». Какая у тебя цель?

– Купить собаку, то есть заработать деньги на её покупку.

– Запиши это. – Продолжал папа. – А дальше записывай по пунктам, как ты собираешься зарабатывать деньги.

Но Коля не знал, как он собирается зарабатывать деньги, поэтому он сидел и вопросительно смотрел на папу. По-видимому, папа тоже этого не знал и выжидательно смотрел на сына.

Коля глубоко вздохнул. А папа вдохновенно продолжал:

– Например, ты решил сделать какую-то вещь, нет много каких-то вещей и продать их, чтобы получить прибыль. Согласен? – спросил папа.

Коля ответил, что согласен, но не понимал, какие он может сделать вещи, чтобы продать и получить прибыль.

– Так вот, – продолжал уже с жаром папа, – чтобы что-то сделать, тебе нужны материалы, из которых ты будешь делать вещи для продажи. Поэтому первый пункт плана должен быть таким: покупка материалов для изготовления вещей для продажи. Соответственно, второй пункт плана это – изготовление вещей для продажи.

Теперь, когда твои вещи готовы, нужно подумать об упаковке, если она нужна. И, самое главное, чтобы люди хотели купить твои вещи, нужна реклама! Помни известный лозунг: «Реклама – двигатель торговли!»

Нужно подумать о цене этой вещи, когда ты её будешь продавать. Вспомни, что ты потратил деньги на покупку материалов для изготовления, добавь расходы на упаковку и рекламу и раздели это на количество вещей. Запиши эту формулу.

И Коля записывал:

Расходы на

материалы, упаковку, рекламу : количество вещей = стоимость одной вещи

Ты выяснил, – продолжал папа, – что стоимость одной вещи равна  $x$  рублей. Значит, цена, когда ты её будешь продавать, должна быть в два раза больше,  $2x$ .

Записывай вторую формулу.

И Коля записывал:

Цена вещи для продажи = стоимость одной вещи  $\times 2$

Получается  $2x$ , где один  $x$  – это стоимость вещи, а второй  $x$  – это прибыль, т. е. деньги, которые ты заработал.

– Видишь, как всё просто! – ободряюще сказал папа. А потом многозначительно добавил:

– Да, старик Маркс был прав: «товар – деньги – товар» – вечная формула.

– Эту формулу тоже записывать? – спросил Коля, как самый старательный ученик.

– Тут, самое главное, понять смысл.

– А какой тут смысл?

– Смысл самый простой. Например, ты сделал какую-то вещь – это товар. Потом ты продал эту вещь – товар и получил деньги, а на эти деньги купил породистого щенка. И это тоже товар. Вот и выходит, что товар превратился в деньги, а деньги опять превратились в товар. Вот такая арифметика, сынок.

Папа повернулся к компьютеру, показывая, что урок закончился. А Коля вышел во двор погулять, но он всё время думал о том, какую вещь надо сделать, чтобы продать. В голове

почему-то крутились слова пса Шарика из мультика про дядю Фёдора: «Чтобы продать что-то ненужное, нужно сначала купить что-то ненужное.»

Прошла неделя, а потом другая. В жизни Коли ничего не менялось, если не считать того, что Коля каждый день думал об этой мифической вещи, которую можно было бы продать, но так ничего и не придумал.

И вот однажды, вышел как-то Коля во двор после весеннего дождя. Солнце приятно грело вокруг, белоствольные берёзы начали зеленеть, но на душе у Коли были чёрные грозовые тучи. «Ну, почему я не могу придумать ничего, чтобы сделать эту вещь, а потом её продать?» – грустно думал Коля.

Из соседнего подъезда вышел Шурик. Молодой парень сразу заметил прогуливающегося без дела Колю и подошёл к нему.

– Заработать хочешь? – неожиданно спросил Шурик.

Коля не поверил в достоверность слов и переспросил:

– Что?

– Заработать, – говорю, – хочешь?

– Конечно, хочу! – обрадовался Коля.

– Тогда вымой мою машину! Мне нужно ехать через полчаса к девушке, а машина, понимаешь, грязная. Успеешь за полчаса?

– Конечно! – обрадовался Коля перспективе заработать.

Через полчаса Коля держал в руках свои первые заработанные деньги.

– Здорово! – думал Коля, – и создавать вещи не нужно! Только денег этих недостаточно, чтобы купить собаку...

Пока Коля раздумывал, как же ему ещё заработать денег, к нему подошла соседка со второго этажа, тётя Люся.

– Я смотрела из окна, как ты машину Шурика отмывал. Молодец! Работал старательно и на совесть. Сколько он тебе заплатил?

Коля ответил.

– Плачу столько же! – высокомерно сказала директор магазина тётя Люся. – Но отмой мою так же тщательно, как и его машину!

– Хорошо! – ответил по-деловому Коля.

Он даже на одну секунду почувствовал себя «крутым» бизнесменом и бегом побежал за ведром и тряпкой.

Заработанные деньги Коля сложил аккуратно в копилку, хотя ему очень хотелось купить батончик баунти (Коля обожал кокос) или бутылку кока-колы, а ещё лучше и то и другое в соседнем киоске, но он прошёл мимо него и даже специально отвернулся, чтобы не смотреть на выставленные в витрине товары.

Ближе к вечеру пришёл Валера, держа Чину на поводке.

– Гулять пойдёшь? – позвал он Колю.

Чина гавкнула, как бы тоже приглашая выйти во двор.

Коля быстро оделся и через минуту мальчики уже были во дворе.

– Говорят, что ты бизнес открыл, – стал спрашивать Валера у Коли.

– Какой бизнес? – не понял Коля.

– Да, машины моешь соседям!

– А-а!.. Какой же это бизнес? Две машины вымыл! Разве это настоящий бизнес? – с грустью ответил Коля.

– Ну, всё равно, деньги у тебя есть! На кино и на мороженое хватит. Может, пойдём? В кинотеатре новейший фильм показывают. Я рекламу видел. Такой классный!

## **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.