

ВИТАЛИЙ ЛИСТРАТКИН ЖИЗНЬ В СТИЛЕ БИЗНЕС

ЖНЕ СОБИТИИ

ВШЕСТВЫ

ВОП

А ГАЛЖИ
Резюме
В. И. ПРУДИНКО

27 МАЯ, 30 МАЯ
27 ИЮЛЯ, 27 ИЮЛЯ
26 ОКТЯБРЯ, 25 НО.

Паша продала Саша
продала Василию,
продала Василию,
Василию продал
Саша, Василию продал
Саша, Василию продал
Саша, Василию продал

ПРОДАЖА ЗАПРЕЩЕНА

МАРНА ДОНН
ЛЮДИ ТОРЖАК

Помнит
старый
тракт

СЛОВИЯ ПРОС
ПОРТИВНЫХ

ЧЕНЬ ТЯЖЕЛЬ

ДСТАТ
МИЛЛИОН?

TEM BELLU

СВО

Виталий Листраткин

Жизнь в стиле бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69984721

SelfPub; 2023

Аннотация

Не то чтоб окончательно мемуар, но похоже. В этой книге описываю искусство бизнеса в городках Замкадья – где брать силы, компетенции, кадры и всё остальное. Поначалу всё представляло собой калейдоскоп прикольных эпизодов, которые надёргал из своих же соцсетей. Но когда расставил по хронологической линейке, дописал разных историй и как следует причесал – в тексте включился мотивационный заряд. Где-то подумать, где-то поплакать, где-то посмеяться. Над тем, какое это странное и удивительное занятие – рулить собственным делом.

Содержание

Кто такой предприниматель?	6
Откуда что берётся?	8
Ковбои и клуб «Блюз»	11
«Волга»	14
Много позже	18
Каким бизнесом лучше заниматься?	19
Коммерческий стол	25
Бизнес и ремесло	27
Расход с Антонычем	29
Кстати, о трудоволиках	32
Киосковая эпопея	34
Знакомство с компами	36
Борисыч	40
Компьютерный салон	44
Новый дивный мир	47
Мелочи решают всё	51
Пара слов про партнерство	53
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Виталий Листраткин

Жизнь в стиле бизнес

Заниматься бизнесом в России – занятие исторически непростое. Представьте шкалу двадцатого века: на втором десятилетии предприниматели-купцы мощно прореживаются Октябрьской революцией и гражданской войной. Следующая волна «нэпманов» сметается сталинской моделью экономики. Далее на пятьдесят лет – подполье и чёрный рынок. Бизнеса в классическом понимании не существует – ты или «красный директор» или «жулик с рынка». И в обоих вариантах угроза тюрьмы, а то и расстрела.

В шестидесятых-семидесятых предпринимательство приобретало более или менее респектабельные (хоть и подпольные) черты – «цеховики», «фарца». И чуть легальный подвид – кооператоры. Все занимаются делами: кто-то обустривает теневое производство, другие торгуют импортным ширпотребом. Лишь в девяностые бизнес стал оформляться тем, чем должен быть. Что из этого получилось – вопрос другого порядка. Но что-то же вышло!

«Купец, Виталя, при любой власти живёт хорошо», – говорил Антоныч, один из моих первых бизнес-коллег. И был прав, конечно. При любой власти и в любом обществе востребован человек, способный что-то достать, раздобыть,

обеспечить, организовать, договориться, решить любую проблему.

Олды помнят песню «Человек из Кемерова». Бизнес в России – история про таких. Настоящий предприниматель способен лавировать между каплями дождя, дышать в токсичной среде, знать всех и вся. Уметь выживать...

Тем не менее, бизнесмен не всегда синоним слова «богач». Если дела идут хорошо, меняешь машину на получше. Если дела никуда не идут, пересаживаешься на попроще. Не сказал бы, что какой-то адский ад, нормально. Уметь схлопнуть все расходы: снять рекламу, сократить до минимума работников, сменить офис. Жизнь идёт волнами (полосами) и волны постоянно меняются: большая, маленькая, чёрная, белая. Как говаривал царь Соломон: «Всё проходит... Пройдёт и это».

Эта книга – не учебник. Исключительно срез моего личного опыта в совершенно конкретных направлениях. Кому-то будет полезен, кому-то нет. Жизнь гораздо хитрее любых книг и любого опыта – пара жирных «чёрных лебедей» способны прикончить любой проект (вспомним Олега Тинькова). Но, возможно, даже мой опыт кому-то пригодится.

Кто такой предприниматель?

Предпринимательство, на мой взгляд, не профессия. Невозможно «выучиться на бизнесмена» в каком-то конкретном институте. Это особое состояние духа, которое возможно только прожить, проникнуться. «Жизнь в стиле бизнес» – совершенно другая история, чем найм. Мне в этом смысле повезло, поскольку никогда ни у кого не работал. Окончив школу, поступил в Свердловский институт народного хозяйства на факультет «Машины и аппараты пищевых производств». Не то чтобы тянуло к мясорубкам, но с техникой действительно дружил с детства – паял, химичил, конструировал. Однако, поступать «в политехнический» показалось скучно.

Начало девяностых и вообще атмосфера «торгашеского» ВУЗа наложили неизгладимый отпечаток – свой первый магазин открыл раньше, чем получил диплом. Длилось недолго – на рынке появилась масса других товарищей, обладающих более масштабным конкурентным опытом.

Впоследствии перепробовал массу занятий: торговал продуктами, компьютерами, лыжами, трикотажем, рыбой, спиртными напитками, акциями, взаимозачётами, вышибал долги, держал оборону от других вышибателей, бедствовал, сорил деньгами и много чего делал, что характеризует биз-

несмена в «переходный экономический период». Единственное правило, которого всегда придерживался – избегать государственной службы и вообще, работы на «кого-то».

«Свободное плавание» волшебное! Тот, кто ковал финансовое счастье подобным образом, будет продолжать делать это снова и снова. Суть не в деньгах, конечно. Любой клиент любого казино расскажет, что ходит туда не за зарплатой. Игра, риск! Вот что влечёт игроков. Бизнес – тоже своего рода игра. Но кроме азарта, даёт ощущение свободы. Именно ощущения, поскольку «свой бизнес» привязывает человека почище любых цепей. Но он сам выбрал свой путь, это осмысленное решение.

Свобода пробовать и ошибаться. Выигрывать и проигрывать. Открывать и закрывать проекты. Именно это понимаю под выражением «строить свою судьбу». Вы всегда решаете свои проблемы сами.

Фирменное выражение предпринимателя: «Не беспокойтесь, я разберусь».

В реальном мире вы самый настоящий Бэтмен, и в этом ваша сила.

Откуда что берётся?

Из детства, разумеется. То, что хотелось получить ребёнком, но не было возможности, непременно захочется реализовать взрослым человеком. Однажды в далёком «эсэсэсэ-ровском» детстве меня пригласили на день рождения к другу, я был поражен обилием новенькой мебели в его комнате. Эта мебель так шокировала, только и делал, что задвигал и выдвигал ящики. Придя домой, решил с максимализмом ребёнка: «Сам сделаю не хуже!»

И сделал, из спичечных коробков. Родители добродушно посмеялись, а я неожиданно повзрослел: «Вырасту – куплю настоящую!»

Позже вспоминал, что именно мог бы назвать своим первым бизнесом. Скорее всего, печатание чёрно-белых фотографий, которыми какое-то время промышлял в школе. Сейчас сделать фотку элементарно: на кнопку – щёлк, файл – в комп, картинку – на принтер. А сорок лет назад целая история: отснять плёнку, набодяжить химические растворы, совершить ритуал «проявления» изображения, получить ленту полупрозрачных негативов, с которых напечатать снимки.

Пятьдесят копеек за штуку – как сейчас помню. Пользовались популярностью обложки альбомов тогдашних рок-кумиров: Manowar, Metallica, Judas Priest, Kiss, Accept,

Motorhead, AC/DC, Iron Maiden и много чего еще. Шепотом предупреждали друг друга: Kiss и AC/DC запрещены, потому что «фашисты». Приводили в восторг фантастические сюжеты на обложках пластинок, которых панибратски называли «пласты».

Оборудовал в подвале дома почти фотолабораторию. В принципе можно печатать и дома, но я тогда пробовал курить – это добавляло процессу отдельный шарм.

Для копирования плакатов или обложек виниловых дисков использовался фотоаппарат «Смена». Закреплённый на штативе и настроенный на расстояние в пятьдесят сантиметров, с которого, собственно, и производилась съёмка. «Смена» из рук вон плохо держала фокус. И для того, чтобы получить идеально чёткий негатив, требовалось сделать несколько снимков подряд. А уже проявив плёнку, отобрать наиболее удачные кадры.

Печатать «фотки» интересно! Прибор «увеличитель», пластмассовые ванночки под «химию»: проявитель и закрепитель. Дабы не испортить фотоматериалы, для освещения использовался красный фонарь. Свет лампы экспонировал изображение негатива сквозь линзу увеличителя на лист фотобумаги. Затем бумага погружалась в раствор проявителя, где и происходило волшебство: на гладкой поверхности из небытия появлялись контуры изображения. С каждой секундой картинка становилась контрастней, чётче... Важно не «передержать» снимок. Иначе он начинал чернеть, превра-

щаяся в мрачную непонятность. Требовалось вовремя выдернуть фотобумагу из раствора, сполоснуть в воде и через пятнадцать минут в «закрепителе» снимок готов.

Представляете, сколько возни? И всё для того, чтобы на свет появилась серия чёрно-белых фотографий, которые можно повесить на стену или продать. Родители отнеслись к увлечению настороженно, но не вмешивались. Отец, правда, заметил на стене фотографию Рэмбо, перепечатанную из журнала «Ровесник». Помните, где актер с голым торсом и пулеметом наперевес? Папа снял фото, попенял, мол, нечего врагов социосударства держать в квартире, и этим всё кончилось. Против полуэротического фэнтэзи Manowar он не возражал.

Когда за день распродал весь сделанный накануне тираж, задумался о расширении «бизнеса». Но далеко идущим планам не суждено было сбыться. На третий день был пойман с поличным школьным завучем. «Товар» изъяли, меня пропесочили за страсть к чуждым капиталистическим ценностям... Шёл 1986 год.

Ковбои и клуб «Блюз»

Ещё опыт, который можно отнести к началу бизнес-движений – возня с музыкой на виниловых пластинках. В то время в моём городе сложилась тусовка меломанов, часть которых оформилась в клуб «Блюз», а другая ковбойствовала на областном вещевом рынке – «туче». Так называлась известная в восьмидесятых свердловская барахолка на железнодорожной станции Шувакиш. Работала по выходным и народ гроздьями обвешивал пригородные электрички, лишь бы туда сгонять. Около часа езды в переполненных вагонах, где народ плотнячком забивался в тамбуры и чуть не висел на подножках.

Полчаса езды в забитом вагоне и вы попадали на огромную поляну в лесу близ железнодорожной станции. Если откровенно, это трудно назвать рынком. Скорее, сборище разнокалиберного жулья. Но именно там прошли школу все: и знаменитые в девяностых рэкетеры, и не менее известные нынче предприниматели.

Купить, конечно, можно было далеко не всё. Но многое. Фирменные американские джинсы, дублёнки, машины, ботинки. Ширпотреб, но тогда в магазинах и этого не было. На стационарных столах торговали ношенными вещами, фирменные шмотки толкались с рук в процессе движения-бро-

жения в толпе.

Отдельную толпу образовывали торговцы менялы грампластинок. Фирменные виниловые американские, английские, немецкие пластинки. Стоили как месячная зарплата в те времена – от ста до двухсот рублей. Отмечу, там всегда можно было выпить и закусить. Спиртное предлагалось мутными личностями, тут же бабушки торговали варёной картошкой и солёными огурцами.

Каким-то чудом обзавелся собственным обменным фондом – пластинкой в ценовой категории «около ста рублей» (напомню, средняя зарплата в то время была сто пятьдесят рублей). Фонд позволял чувствовать себя востребованным как среди солидных участников «Блюза», так и среди ковбоев.

Естественно, если ты слушаешь такую музыку, неминуемо пробуешь играть сам, лелея мечту стать рок-звездой. Раздобыл акустическую гитару, самоучитель по всей этой истории. Полистал, что-то понял, но больше нет. Где-то в школьной кладовке заметил пару гитар «Урал» – ритм и бас. Каким-то образом сумел выпросить у директрисы (как она вообще на это повелась?). Никто из друзей толком не умел ни на чём играть (включая меня), поэтому решил быть сразу за всех. Ох, это время волшебных экспериментов!

Для полного фарша требовались магнитофон (очень кстати родители подарили кассетник) и микрофон (купил в отделе радиодеталей магазина «Энергия»). Дополняли карти-

ну пионерский барабан и тарелка – конструкция играла роль примитивной ударной установки.

Дело обстояло так. Сначала записывал голос с гитарой на один магнитофон. Потом через самодельное подобие микшера запускал плёнку с первого магнитофона на запись второго, параллельно накладывал бас. Наконец, третий раз накладывал барабаны. Колдовствооооо...

Сделал пару несложных каверов, попробовал писать что-то своё – тексты, и музыку. Махровая любительщина, но спустя годы воспринимаю как некую искру вдохновения. И знаете, так жаль, что кассета с записями не сохранилась...

Много позже одна психологиня сказала, что во мне «ярко выражен романтизм». Да, я, безусловно, романтик. Но ещё, сука, циник)

Активная фаза музыкальной возни длилась год-полтора, кое-какие острые моменты отразил в рассказе «Винил» (сборник «Мы»). Потом вся эта беготня надоела, завязал. Пластинку продал, купил, кажется, синтезатор. И вынес два драгоценных знакомства, которые помогли реализовать ценный проект в моей жизни – оператора кабельного интернета и ТВ «Интерра».

К слову, в настоящее время поселок Шувакиш – дачное захолустье. И толпы людей там – давно история.

«Волга»

Другой пример закрытого гештальта из детства – отцовская машина. Тогда папа очень хотел купить автомобиль ГАЗ-24 «Волга». К приобретению готовились несколько лет: копились деньги, отстаивалась длиннющая очередь на право приобретения (!) автомобиля, подручными средствами строился гараж. До сих пор помню, как мы с отцом ходили в тот самый гараж. Папа крепко держал меня за руку, и мои детские пальчики были надежно укрыты от возможных неприятностей в огромной папиной ладони. Он рассказывал про своё детство в мордовской деревне с названием Лысая Гора. К слову, сейчас деревушка фактически не существует, умерла, как отмирает что-то очень-очень древнее и уставшее. В гараже отец принимался мастерить: какие-то шкафчики, полочки, приспособы... А я отправлялся играть по окрестностям.

Это было волшебно. Там и сям валялись металлические останки того, что когда-то было автомобилями. Чем-то походило на кладбище, с той разницей, что из промасленных шестеренок можно было что-то собрать. Очень хотелось оживить останки, собрать из них самую настоящую машину (ну или хотя бы маленькую модель таковой).

В 1981 году семейная мечта наконец была реализована. Я

невероятно хотел приложиться к рулю этого автомобиля, но папа всякий раз находил какие-то отговорки, чтобы не пустить туда. Ни одна из попыток не увенчалась успехом: папа с природной мордовской хитростью отбивал потуги на святое. Папа очень любил эту машину, наверное, не хотел, чтобы я что-то там сломал или испортил. А запрет, как вы понимаете, только подогревал интерес к автотехнике.

Вывернувшись наизнанку, в 1993 году купил вишнёвый ВАЗ-2102 семьдесят какого-то года выпуска. Ухаживал за ней и упорно боролся со ржавчиной на кузове. Именно на этой машине научился ездить, а уже затем вспомнил про права. Вернее, про их отсутствие. После двух показательных поимок «гаишниками», с соответствующим препровождением на штрафную стоянку, это оказалось особенно легко. К тому моменту, когда я получил права на управление автомобилем, ржавчина победила. «Двойка» перестала дышать, кое-как продал...

Потом случились десятка два самых разных машин, но я никогда не забывал про отцовскую «Волгу». И когда в 2018 году папа решил завязать с гаражом, автомобиль переехал ко мне.

За последующие четыре года я поставил туда «тойотовский» двигатель, салон от «ауди», капитальным образом отреставрировал всё остальное. «Волга», таким образом, получила вторую жизнь, теперь использую как машину выходного дня.

Конечно, оказывает влияние и общая семейная история. Имею в виду не генетику, скорее социум – как кто ведёт себя в семье, что рассказывает, какие примеры, модели поведения демонстрирует, и так далее. Конкретно мой исторический бэкграунд: со стороны папы – его мама (моя бабушка) Анастасия Ивановна Лобанова – «кулацкая» дочь. Что это значит? Что её семья жила не в деревне, а на хуторе. Корова, лошади, овцы. Наёмные работники. Отец папы (мой дед) Дмитрий Алексеевич. Его отец (мой прадед) погиб в первую мировую войну близ Брест-Литовска.

Дед Дмитрий окончил несколько классов церковно-приходской школы, воевал в Великую Отечественную, демобилизовался по ранению в районе Старого Оскола. Такой, знаете, Тони Старк из мордовского села Лысая Гора. Умел всё: плотничать, кузнечное, печное дело. Валял валенки. Однажды сделал балалайку. Разбирался в пчеловодстве. Молчун. Курил страшно... Умер в 59 лет.

Со стороны мамы – её мама (моя бабушка) Мария Яковлевна Марочкина. Закончила 10 классов (в довоенное время это своеобразный подвиг) и учительские курсы. Прадед Яков Марочкин – кузнечничал всю жизнь. Отец мамы (мой дед) – Алексей Васильевич. Окончил педучилище, но поработать не успел. Был призван на фронт в апреле 1942 года, в сентябре уже погиб... Его отец Василий Калёбин всю жизнь проработал мельником на деревенской ветряной мельнице. У всех всегда своё хозяйство: корова, овцы, огород...

Школьником я строил планы в блокноте на какие-то перспективы. Умом понимал, что половина идей не срастётся по тем или иным причинам. Тем не менее, заметил, что планирование и расчеты отлично дисциплинируют по пути к достижению цели. И вообще, цели могут быть вполне себе эфемерными, но сам процесс движения зачастую важнее конечной станции.

– Какой совет вы бы дали себе двадцатилетнему?

– Да никакой, блин. Не слушай никаких советов, делай что нравится.

Много позже

- Папа, а наш город при Советском Союзе образовался?
- Нет, раньше.
- При царе?
- При царе.
- А потом что?
- Царя свергли.
- А потом?
- Советский Союз накрылся.
- Медным тазом?
- Ну... Типа того.
- И ты тоже под тазом был?
- Все были, доченька!
- А потом что?
- Потом родилась ты и мы поехали в школу.

Каким бизнесом лучше заниматься?

Однозначно – к чему душа лежит. Попробуйте много всякого-разного и посмотрите, что у вас получается, от чего не тошнит – где-то там ваше призвание.

Любопытство – двигатель любого бизнеса. Как это устроено? Кто это придумал? Это можно разобрать? А собрать? А потом заработает? А сделать такое же? А сделать ещё лучше? Это принесёт какие-то деньги? Надо попробовать! (Так я описываю душевные метания пытливого бизнесмена)

Рождение бизнеса – чаще всего воля случая. Сразу после школы я поступил в «торгашевский» ВУЗ – Свердловский институт народного хозяйства, СИНХ. Сейчас академия, или университет, но смысл тот же. Самое начало девяностых, все в институтской группе сходили с ума от желания «поднять бабок». Как Буратины, верили в возможность внезапного обогащения, и, самое удивительное, некоторым удавалось. Иногда настолько легко, что казалось, праздник будет вечным: авантюрные спекуляции, разборки и прочие атрибуты туземной бедности и богатства... Вот эти разговорчики про сделки, биржи, векселя, акции. А по факту один сторожил на табачной фабрике, другой – грузчик в столовой.

Кто-то пытался бандитствовать – не слишком удачно.

Однажды на курс занесло самого настоящего бандита – из тех, когда челюсть вперёд, мощные надбровные дуги, а разговор начинается с апперкота. Отчислили довольно скоро... Но громила успел чувствительно вломить одному «ботанику» – кажется, заставлял делать какую-то курсовую. Дело кончилось больницей...

Другой знакомый где-то добывал газовые баллончики с неким жгучим содержимым, продавал оптом. Газ позиционировался как нервно-паралитический, но по факту вряд ли. Из любопытства купил баллончик, показал другому знакомому. Взрослый дядька, работал на заводе, моментально собрал список желающих со своего цеха.

– Привези такое!

Был приятно удивлён... Настрелял денег на первую партию, привёз. До сих пор не знаю, пригодилось кому, или нет. Лучше бы, конечно, если нет.

Приземлилась «газовая» тема на неожиданной ноте. Как-то предложили качественные макеты пистолета «Макарова». Когда взял «оружие» в руку, был поражён достоверностью исполнения. Внутри, конечно, муляж, но внешне не подкопаешься, даже вес какой надо. Один «ствол» продал парню с Уралмаша – он с отцом держал там киоск. Другим макетом заинтересовался мужчина из Первоуральска. Договорились встретиться возле проходной завода металлоизделий. Пересеклись, показываю. Дядя крутит «пистолет», затвор дёрга-

ет. А из-за стекла заводской проходной наблюдают бойцы вневедомственной охраны (ныне «Росгвардия»). Вы не представляете, каким сюрпризом стал выход вооруженных людей в форме! «Пистолет» отобрали... Чуть не охрип, доказывая, что всего-навсего игрушка! Угорел на стоимость товара. Бывает...

За год до окончания института глаз зацепился за объявление «продаю телефоны с определителем номера». Сейчас такая функция привычна, но тридцать лет назад выглядела чуть ли не космической. Ну реально ноу-хау: видеть на экранчике номер звонящего!

Некие самоделкины разработали схему подобных устройств для советских телефонных сетей. А другие самоделкины, более практического свойства, втискивали свежеспаянные потроха в копеечные отечественные аппараты. Поскольку производители не особо могут в продажи, я сам захотел продавать, интересно же! Откровенно говоря, я и сам в продажи тогда не особо, но общаться с людьми не боялся, поэтому почему нет?

Купил оптом десяток аппаратов, выбил для себя скидку. Укатал одного приятеля в подельники, засели у знакомых в офисе. Дали в газете объявление про «продаём телефоны с автоматическим определителем номера», принялись собирать реакции.

Звонки интересующихся стали самой настоящей школой. Требовалось объяснить человеку, что именно продаём. По-

том сходить к нему домой, прикрутить устройство. В ходе продаж приноровился общаться, и даже (представьте!) обзавёлся некими полезными знакомствами, которыми пользуюсь и по сегодняшний день...

Весной 1994 года, за три месяца до защиты институтского диплома, загорелся идеей собственного магазинчика бытовой электроники. Проект из тех, что «с нуля». Отлично запомнился первый покупатель. Ещё нет вывески, витрин, кассы. Даже рекламы не было. И само помещение – в цокольном этаже (сейчас там салон красоты). Товарная база: несколько видеоплееров «Голдстар» и чёрно-белый советский телевизор для проверки товара.

Вдруг вбегает какой-то мужик в драной куртке и вытертых джинсах. Разглядывает стопку «Голдстаров», говорит:

– Это... Парни... Я слышал, тут «видаки» продают?

Откуда он взялся – кто же его знает. Но именно ему продал первый видеоплеер.

Рассовал рекламных объявлений по газетам – погнажи... Спрос удивил настолько, что остро встал вопрос об оборотных средствах на закуп товара – на складе требовалось постоянное наличие двадцати телевизоров доступных моделей и дюжина видеоплееров.

Выручило знакомство ещё школьных времён (пластиночный клуб «Блюз»). Один из тех парней замутил фирму по скупке всевозможных акций, в том числе тех самых ваучеров. Дело шло бойко, а парни были абсолютными циниками

– понимали, что живут буквально текущим днём, и всё скоро кончится. Поэтому вкладывались не в акции (хотя казалось бы), а просто освежали жилищные условия и решали другие личные вопросы.

– Всё это игра, – говорил один. – Если не ты управляешь кассой, а кто-то другой – считай всё, потерял свои деньги.

Тем не менее, я уговорил инвестировать небольшие (для них) средства в развитие магазинчика. Мы сотрудничали весьма точно, и надеюсь, остались довольны друг другом. Парни заработали свой процент, я смог экономически встать хотя бы на одно колено.

Бизнес по-пацански чёткий: берёшь телевизор «Фунай» за 80, продаёшь за 180. Никаких тебе фискальных накопителей, онлайн-касс и прочей хиромантии. Естественно, периодически появлялась разного рода нечисть, которая пыталась откусить что-то своё. От обычного хулиганья помогал опорный пункт с участковым и большой газовый пистолет, который я таскал в кобуре под мышкой. Серьёзные бандиты на огромных джипах приезжали редко. Мой скромный бизнес не представлял для них интереса: полным ходом шло акционирование заводов и фабрик.

Для вчерашнего студента время стало почти золотым. Я быстро набирался опыта, получил права, последовательно сменил три (!) машины – таратайки, конечно, но ведь опыт!

В магазинчик взял партнёра, которого все звали Антоныч – именно он держал договор аренды на подвальчик. Силь-

но старше, торгаш прожжённый, но прикинул, что могу у него нахвататься. Продукт альянса назвали «Меркурий» – бог торговли, все дела...

Комбинации Антоныч придумывал интереснейшие! Вы никогда не меняли оргтехнику на партию китайских пледов? Или продукты питания на корейские телевизоры? Заказывали разработку эхолота сумасшедшему изобретателю? Привозили вагон дальневосточной рыбы для тагильских жуликов?

Я участвовал в подобных историях, и это было отличное время! Как вы понимаете, телевизоры и видаки меркли на фоне подобного. Тем не менее, магазин обретал более или менее приемлемые формы. «Меркурий» обзавелся красивой вывеской, раздобыли что-то вроде выставочных стеллажей, навели относительный порядок с бухгалтером, нашли собственного бухгалтера. Добавилась пара парней, которых позже стали называть «продавец-консультант». А ещё расчистили в подвале заброшенную комнату – она выполняла роль склада. Тем не менее, мы дружно курили в коридоре магазина, и покупать у нас, откровенно говоря, было то ещё испытание.

А спустя полтора года, когда всё казалась налаженным, я ушёл из обжитого подвальчика в никуда. Потому, что Антоныч не был бизнесменом (так и не стал, кстати). Именно это послужило основой для расхода.

Коммерческий стол

До сих помню дикий случай из начала девяностых. Приехал к родителям на какое-то мероприятие – день рождения или ещё какая-то дата, не помню. И родители решили сделать всё типа широко. Новомодная по тем временам газировка, салаты, апельсины, бутерброды с красной икрой, ликер «Амаретто», шампанское, шоколад...

Когда сели отмечать, кто-то произнёс фразу:

– Вот, теперь и у нас коммерческий стол.

Всякий раз вспоминаю эту сценку с острым чувством жалости к поколению, у которого только раз в год на столах появлялась икра с апельсинами – чтобы «всё как у людей». Отдельно отмечу – как у богатых людей того времени, тех, кто ездит на иномарках и не считает купюры в кармане. А мы словно случайно приоткрыли дверцу в другое измерение, тот самый театр Буратино за потайной дверцей...

И вот сидим за столом и понимаем, что продуктовое изобилие – кратковременно. Завтра «третье измерение» захлопнется и продолжится житуха с напитком из цикория, картошкой и тушенкой «Великая стена» – той самой, которую гнали в Советский Союз по бартеру с 1984 года.

Наверное, в том числе и эта сценка проработала в моей голове установку: «Я не хочу, чтобы мои дети сидели у по-

рога кукольного театра».

Нет-нет-нет.

Бизнес и ремесло

Представьте: ты крутишься одиноким волком по жизни. Где-то урвал, что-то перепродал, деньги пересчитал, спрятал в карман. Вдруг в периметре твоей личной экономики появляются чуваки, которые крутят разные дела, которые ты не вполне понимаешь... Нервирует, да. И заставляет выстраивать определенное противодействие.

С Антонычем получилось ровно так. Пока он проворачивал свои махинации – всё было норм. Но магазин выносил его мозг с накатанного курса. Закупки, продажи, налоги, зарплата – не укладывалось в привычную колею. «Мы получили тысячу рублей, значит, я лично должен положить в карман пятьсот» – подобной логикой пользуется не бизнесмен, а ремесленник.

Такой предприниматель (несмотря на то, что всегда называет себя бизнесменом) сам стоит за условным станком, производя продукт, который сам же и продаёт. Кинематографические примеры: Уолтер Уайт из сериала «Во все тяжкие» или стоматолог Николас «Оз» из фильма «Девять ярдов». А вот конкретно бизнесмен занимается организацией труда других людей в своих проектах.

Деньги должны делать ещё больше денег!

И чтобы два раза не вставать: чем отличается предприни-

матель от сотрудника? Представьте, случилась некая проблема. У сотрудника есть вариант свалить в закат и начать жизнь на новом месте. А у владельца бизнеса такого варианта нет. Приходится ломать себя, что-то придумывать, работать над собой, меняться, чем-то жертвовать, иногда страдать, пока не получится годное. Не скажу, что супер комфортно, но закаляет, безусловно. А с годами разница в стрессоустойчивости и компетенциях становится разительной у обоих типов. Поэтому задача предпринимателя – принимать решения, и нести, соответственно, ответственность за принятое. А задача исполнителя – исполнять.

Но ремесленник этого не понимает. И навсегда остаётся волком-одиночкой, как тот же Антоныч.

Расход с Антонычем

Я понимал, что рано или поздно всё треснет, поэтому задумывался о запасном аэродроме. Как раз один из коллег увлёк идеей собственных киосков: шоколадки всех мастей, сигареты, пиво и водка в жестяных банках – хит продаж 1995 года.

В какой-то момент дрогнул. Купил у знакомого бэушную будку, покрасил, вставил стёкла, заказал кран, отвёз это дело на центральную улицу нашего города. Удивительно, но никто не задал ни единого вопроса! Приезжает кран, выгружает железную халабуду, какие-то люди цепляют электрику к электросетям и всем плевать!

Иногда думаю: что было бы, если тогда дали по рукам?

В сущности, очень похоже на модель любого малого бизнеса в России – старт на коленке, если не задушили – развивать и обустраивать.

Поначалу киоск работал в режиме «утром открылись – вечером закрылись». Товары закупались на одном из оптовых рынков Екатеринбурга. Бухгалтерия складывалась сумбурно – что-то приходило, что-то уходило, приход-расход вёлся в тетради того самого сотрудника «Меркурии», который подал идею продуктового бизнеса.

Самопальная будка быстро себя изжила, заказал в екате-

ринбургской фирме два новых киоска. Один – на замену будке, другой – в спальный район, где сплошь девятиэтажки. Металлоконструкции походили на танки, окрашенные в бело-зелёный цвет – передние углы скошены, на окна наварены вертикальные ряды арматурын.

Антоныч даже приблизительно не понимал, что происходит, это его откровенно бесило.

И однажды вопрос был поставлен ребром.

– Чё ты там мутишь за спиной? Где бабки?

Терпеливо объяснял, что корову нужно сначала выкормить, а потом доить.

– Иди нахер со своей коровой! – орал он. – Всё, разбежались!

Я не возражал. За Антонычем остался «Меркурий» с продавцом-консультантом, за мной киоски, Вадик и главбухша. Экстренно зарегистрировал новую фирму, арендовал комнату в офисе знакомого, который руководил каким-то околосударственным фондом, погнались...

Впрочем, пара финансовых гранат в спину всё-таки долетели – экс-коллега ловко повесил на меня несколько финансовых обязательств. Это оказалось серьёзной школой жизни – как откручиваться от «кредиторов» с золотыми фиксами на зубах. Сейчас понимаю, что запросто могли и зарезать – жизнь в середине девяностых стоила не так чтобы дорого.

Вскоре сам оказался в роли недоверчивого Антоныча, когда понял, что экс-сотрудник «Меркурия» не прибавляет ре-

сурсы киосковому проекту, наоборот – прожирает их. Нет, внешне всё убедительно – Вадик фактически дневал и ночевал в офисе. Но с деньгами становилось хуже и хуже...

– Я трудоголик! – утверждал он, вскрывая бутылку пива...

Попытки навести порядок повлекли яростное противодействие.

– Ты сейчас как Антоныч! – предъявлял эмоционально.

Я огрызался, но в глубине души понимал, что да, именно такой – мне требовался именно контроль!

Забегая далеко вперёд: благослови, Господи современные технологии! То, что нынче элементарно делается таблицей и парой формул Excel, тогда велось с помощью бумаги и калькулятора – часами! Тем не менее, потратил несколько дней, чтобы подбить общую картину. И по результатам предложил Вадиду пройти на выход.

Разговор получился нервным... Но цифры говорили сами за себя, поэтому я настоял. Бросив на прощание угрозу подрезать тормозные шланги на автомобиле, Элвис покинул здание.

Кстати, о трудоголиках

На каждом предприятии есть сотрудник, который буквально живёт на работе. Приходит первый, уходит последний, его запросто можно встретить в субботу и воскресенье. Объяснения такому ровно два.

Первое. Человеку реально комфортнее в офисе, чем дома. Кофеварочка, микроволновочка, пельмешки. И даже диванчик, чтобы вздремнуть, если что. Такая, знаете, вариация удалёнки, но не удалёнки) Плюс отсеивается семейный шум. Подобное поведение путают с трудоголизмом, но это не так.

Второй вариант гораздо серьёзней. Когда сотрудник желает создать видимость собственной эффективности, или откровенно не справляется с работой, начинает «размазывать» её по времени. И всегда жалуется, как он укладывает себя на алтарь компании. Но по факту именно такой парень больше всех бьет баклуши. С таким «трудоголиком» лучше расстаться.

И заодно пару слов про отдых в принципе. Отдых, ребята, это невероятно важно. Любая смена обстановки волшебным образом форматирует мозг, позволяет посмотреть на всё под другим ракурсом. И главное, возвращает азарт, жажду к жизни. Правильный отдых – когда финальные пару дней думаешь, как бы побыстрее вернуться к делу. Значит, хорошо от-

дохнул)

Киосковая эпопея

Киосковый бизнес оказался невероятно беспокойным.

Во-первых, доставали бесконечные рейды участковых. Человек в форме приходил в киоск и требовал сертификаты на продукцию. Продаешь шоколадки – покажи актуальный сертификат. Причем боец особо не вникал, какого качества сертификат, кто и какую поставил печать. Но если документ отсутствовал – всё в традициях дикого Запада конфисковывалось.

Сомневаюсь, что добыча должным образом фиксировалась. Предположу, где-то оседало и съедалось-выпивалось, с таким рвением совершались набеги.

Во-вторых, утомляла специфика киоскового бизнеса. В то время в киоскеры шли люди с определенным бэкграундом за плечами. Практически все, кто у меня работал, курили как черти и не дураки выпить. Бывало, приезжаешь, а продавец в дымину пьяный. Или делаешь переучет товара и обнаруживается, что половину товара у тебя сожрали или выпили. И начинается рулилово... Был случай, когда у одной тётеньки бойфренд оказался сидельцем. И на повышенных тонах друг другу доказывали что-то, всяческим образом обосновывали – каждый со своего ракурса, конечно. Парень демонстрировал татуировки, я тоже что-то предъявил. В итоге разошлись

как-то...

Как киоскеры ходили в туалет – даже сказать не могу. Держатели киосков того времени не заморачивались бытовыми вопросами: «Держи ведро, вот и все удобства». Понятно, что нехорошо, но реалии того времени таковы.

В-третьих, на всё про всё ты один как перст. Ездишь закупаешь товар, сам выстраиваешь логистику между киосками, инкассируешь деньги. А деньги в то время исключительно наличные, безнала нет. Решать вопросы в то время – отдельный квест, потому что в 1995 году мобильных телефонов не было. Бывало, приезжаешь в киоск к вечеру, а тебе рассказывают, что ой-ой-ой, нас ещё утром выставили... И махать руками бесполезно – поезд ушёл.

Знакомство с компами

Помню новогоднюю ночь 1996 года. Торговать спиртным можно круглосуточно, поэтому кассы запредельные. А поскольку продавцы в киосках тоже живые люди и любили поддать, всю ночь ездил между киосками, изымал добычу. Сам, понятное дело, трезвый и злой. Утром вернулся домой с чугунной от беспрестанных перекуров головой, выпил бокал шампанского и лёг спать... А когда проснулся, в голове отчётливо звенела мысль, что с розницей пора завязывать. Физически не вытягиваю, выгорел и вообще достало. А денег от этой истории только на жизнь, без намека на шик.

Когда появился на горизонте покупатель на один киоск, я сначала не поверил: «Неужели? Правда-правда продам?»

Он озвучил какую-то сумму, я, не задумываясь, кивнул. Не торговался, не считал маржинальность, просто промямлил: «Забирай... Хороший бизнес...»

К слову, покупателя больше никогда не видел. А киоск поработал два или три месяца и закрылся...

Вторым объектом заинтересовался уже знакомый. Серёга трудился энергетиком в каком-то строительном управлении. И вот, внезапно торкнуло его в малый бизнес. Конкретно этому покупателю я обрадовался.

Потому что одна точка – как чемодан без ручки. И нести

тяжело, и бросить не по-человечески. В мелкорозничной торговле несколько точек сбыта себя более или менее вытаскивают, есть возможность комбинировать с продавцами, с товаром. И по выручке: где-то пусто, а где-то густо, и наоборот. А один – нищета и убыток.

– Ладно... – выдержал паузу, нарисовал в блокноте цифру. – Только тебе продам. И только за такие деньги!

Владел Серёга киоском не слишком долго – года три, кажется. Но зараза собственного бизнеса в него всё-таки залезла. Сейчас у него магазин электротоваров, процветает!

От киоскового шлейфа избавлялся около полугода – накопились финансовые хвосты. В итоге из активов только старая белая «семёрка» и парень-подручный Хадей – помогал возиться с киосками. Любимая его присказка: «Плохи наши дела, Палыч!»

Снял однокомнатную квартиру под офис, принялся ломать голову. Курил, мерил шагами комнату. Чем заниматься дальше, не особенно представлял, но взгляд был направлен в сторону компьютерных технологий, если таковые можно представить в середине девяностых на Урале. В «Меркурий» Антонич периодически притаскивал компьютеры для перепродаж, поэтому я имел поверхностное представление о том, что такое Windows, принтер, как подключить друг к другу. Ну, и вообще... Интересно же!

Между тем, пауза в делах затягивалась. Пара экономических экспериментов (один реально дикий!) – неудачно.

Соскочив с другого полукриминального схематоза, внезапно свёл знакомство с финансистом из городской больнички. Финансист бухал как чёрт и так же ленился. Его мечтой была сцена, в которой он пьёт коньяк, а вычислительная техника «сама всё считает». В подробностях он не разбирался, но я убедил финансиста, что смогу реализовать его фантазии.

Представьте, сработало! Подписали договор (на какой колленке я его делал?), мне перевели авансом всю сумму (фантастика!), пошустрил по поставщикам, везде обо всём договорился. И через неделю привёз в больницу.

Не закусывать, повторить дважды...

Не уверен, что финансист смог воплотить в жизнь сибаритские идеи, но лично я по итогу обзавёлся собственной компьютерной техникой и подержанной красной «девяткой» номер 715.

Тема вкусная, но требовалось качать навыки. Накупил книг, взялся за всевозможную эникейщину, продукты Microsoft, какие-то графические пакеты. Попутно переболел компьютерными играми – расправился с шутером Doom. Но завяз в битве с инопланетянами Quake. Бой шёл не на жизнь, а на смерть. Финальные уровни проходил ночью в офисе, победа случилась на рассвете. Дурацкое чувство в конце – ждёшь, что свалится некий приз, ну, или хотя бы вылетит птичка... Но нет, ничего не случилось. Отсидев минут пять в ожидании, погасил экран с заставкой GAME OVER и никогда в жизни не играл ни во что компьютерное...

Чуть зацепил программирование. Не то, чтобы далеко ушёл от хрестоматийного «Hello, world!», но наработался определённый кругозор. Соответственно, был способен толково рассуждать о компьютерной тематике с потенциальными покупателями. Только где взять их, этих покупателей? С больничкой сделка получилась однократной, финансист уже не желал погружаться в бездны технического прогресса. Да и с «живыми» деньгами в то время напряжёнка...

Послевкусие успеха требовало закрепления. Понимал: если не смогу сделать следующий точный шаг – вообще ничего не смогу.

Именно тогда в офисе появился искуситель.

Борисыч

Бывают же люди, которые тонко чувствуют человеческую натуру! Вкратце рецепт: много слушать, в тему поддакивать, запоминать детали и время от времени выдавать в обратку.

Борисыч умел всё это в совершенстве. Тот самый парень, у которого я арендовал комнатку после «Меркурия» – с тех пор мы поддерживали общение. В бэкграунде у него должность снабженца в райпотребсоюзе (по советским временам хлебное место), ну, и мутил дела... Набор нужных связей (словосочетание опять же из совка) действительно шикарный, Борисыча знала буквально каждая управленческая собака нашего города.

На самом деле, прекрасное качество! Если обладаете какими-то навыками, ресурсами, к вам будут обращаться, вы будете неминуемо востребованы. И знаете, связи могут срабатывать не прямолинейно. Представьте себе некое средневековье. Условный Уильям загредел в местную кутузку – перебрал эля в пабе, затеял драку. Родня готова выплатить моральный ущерб, но как подобраться к хмурому капитану стражников? Кто-то вспоминает, что плотник Джон на короткой ноге с капитаном. С подачи Джона бедолагу выкупают из кутузки и семья Уильяма становится обязанной плотнику. Джон – человек с нужными связями!

Прошли века, но особо ничего не изменилось (разве что мы стали лучше одеваться), плюс мессенджеры и соцсети. Принцип действий тот же самый: будьте полезными! Нарбатывайте связи! И не задумывайтесь над избирательностью – Вселенная подкинет нужных людей, знакомство выстрелит наилучшим образом.

Однажды Борисыч зашёл покурить и я начал думать вслух.

– А что если продавать компьютеры не за деньги, а за долги?

– Как это? – не понял он.

– У любого ресурсного предприятия полно должников. Вот если бы впихнули им компы с четырехкратной наценкой, а вместо денег забрали долговые обязательства потребителей...

– А смысл?

– Потребителям предлагаем погашение за полцены.

Борисыч минут пять сводил дебет с кредитом.

– Слушай, это же офигенная тема! – воскликнул. – Я как раз знаю нужных директоров...

В итоге набросали контуры сотрудничества. Я брал на себя техническую часть: юридическое оформление, сборку и поставку компьютерной техники. И закрутилась музыка на два года...

Технически выглядело так. Мы с Борисычем ехали на встречу с каким-нибудь коммунально-энергетическим бос-

сом. После церемонного «Какие люди! Воу-воу! А помнишь?» Борисыч излагал суть дела. Говорил в основном он, я демонстрировал бумаги и поддакивал.

Если босс соглашался, оформляли сделку и начиналась беготня сразу в двух направлениях: поставка компьютерной техники и поиск должников ресурсной фирмы, с которыми можно провести взаимозачёты.

Второй этап – самый сложный. Денежные потребители оплачивали сами и вовремя. Нам, понятное дело, отдавали проблемных. Говоря современными терминами, мы выполняли роль своеобразных коллекторов. Иногда должники соглашались погасить за полцены. Другие предлагали в счёт оплаты собственные товары или услуги. Кое-кто вставал в позу.

– Никому ничего не должен! – заявлялось. – Нам неправильно считают! Только судом! Только судом!

Сухой остаток идеально соответствовал правилу Парето: 20% дебиторов приносили какие-то деньги, остальные 80% – банально пожирали время и усилия. Чтобы оптимизировать расходы, решил сам научиться собирать компьютеры. Азы волшебства показал парень, с которым когда-то зацепились в музыкальном клубе «Блюз», а впоследствии он же инвестировал в «Меркурий». До сих пор удивляюсь, зачем это ему надо. Но, как оказалось позже, тоже получилась своего рода инвестиция, от которой мой товарищ очень-очень выиграл (связи, ребята! Нарабатывайте связи!).

Дело вставало на добротные финансовые рельсы. После первого года возни с должниками я купил собственную квартиру, Борисыч – небольшой домик. Крутились так плотно, что для сборки компов у меня не хватало ни времени, ни квалификации.

Порыскали по комьюнити, выманили с завода инженера, которого все почему-то звали Ройс. Худой и молчаливый, он целыми днями возился с железом, его присутствие закрыло все вопросы с техникой.

Таким образом, сложился локальный коллективчик. Мы с Борисычем добывали деньги, Ройс скручивал компы, Хадей выполнял роль водителя и вообще на подхвате.

И как нарочно, начались спецэффекты.

Компьютерный салон

Звоночки, на самом деле, позвякивали. Заметил, что бизнес-партнёр периодически куда-то исчезает на несколько дней. Потом, соответственно, воскресает. Вскоре всё выплыло на поверхность...

Борисыч оказался запойным. Ремиссия могла длиться неделю, месяц, квартал, полгода... Рано или поздно душа просила праздника. Покупал водку, пару яблок, запирался в офисе и надирался в одиночестве. Далее артистическая натура требовала аудитории. Если кто-то попадался живой, с ним начинались переговоры.

– Друг, по пятьдесят грамм!

Если жертва велась – значит, сегодня ей не суждено попасть домой. Гость будет напоен вдрызг. Цыгане, песни, хороводы – всё вот это. Если никто не попался – ничего страшного, есть же телефон! Можно последовательно прозвонить контакты из записной книжки и вынести мозг. Кутёж длился несколько дней, далее здоровья не хватало.

Борисыч приползал домой, жена организовывала трансфер в наркологичку, где клиента прокапывали и он более или менее оживал.

Ещё пара дней отводилась на покаяние.

– Никогда больше не буду, – каялся. – Может, даже курить

брошу... И вообще, водка невкусная! Как её можно пить? Ну горькая же, ну! Всё-всё-всё, отныне никаких ничего... Да и семья страдает...

Кажется, пар раз кодировался. Но спустя месяц-другой «код» взламывался, водка обратно становилась вкусной.

Тем не менее, дела так или иначе двигались. Однажды к нам зашёл парень из прежнего «киоскового» периода – у него имелась пустая квартира в центре на первом этаже.

– Купите! – убеждал. – Сделаете там магазин!

Мы с Борисычем переглянулись. Идея, действительно, витала в воздухе. Мы прекрасно сознавали текущее положение дел – ещё какое-то время, может год, два, и тема взаимозачётов исчерпает себя. Придётся зарабатывать более системными способами.

Сходили, посмотрели. Я особо не впечатлился – ну да, центр, но на периферийной улочке, аппендиксом к человеческому трафику. Борисыч, наоборот, вспыхнул.

– Смотри, как классно! Рядом парк, до городской площади рукой подать!

В общем, купили... Подготовкой помещения в основном занимался Борисыч, я так, больше в роли наблюдателя-помогателя. Зато в коллеге проект разбудил хозяйскую жилку – так он задышал темой. Тем более, с формальной должности в околосударственном фонде уже соскочил, можно с головой уйти в салон.

Компьютерное детище назвали «Скайнет» – разумеется, в

честь того самого фильма. Оформление вполне соответствовало выражению «бедненько, но чистенько». На самодельных витринах образцы системных блоков, мониторы, принтеры, сканеры, много компакт-дисков. Бери – не хочу!

И тут уже меня стало ломать.

Новый дивный мир

Занимаясь компьютерным салоном, ловил себя на мысли, что не нравится, какое-то не моё... Мелкое, не интересное колупайство. Не зажигает ни разу...

Жизнь раздвоилась на два офиса. Старый – где придумывал всякую авантюрщину, и новый, куда уехали остальные. Там заправлял Борисыч.

Тема взаимозачётов стремительно умирала – ресурсные фирмы наводили порядок у себя в хозяйстве. Крупные корпорации брали дочерние компании под контроль, мелочь банкротилась, середнячки сами учились проводить подобные операции.

На магазин, повторюсь, у меня вообще не стоял. А тут, кстати, в городе появился интернет. Тяжёлый, как мамонт, пролезал сквозь телефонный кабель государственного «Уралтелекома» (ныне «Ростелеком»). Услуга из разряда «для маньяков», оформлялась где-то в инженерных закоулках. Сходил, познакомился...

Главным там был Дэн. Энтузиаст, на котором по факту и держался госузел. Увидел у него в кабинете гитару, это помогло наладить отношения (я же хотел стать рок-звездой, помните?), плюс перекрёстные знакомства с участниками того же «Блюза». В общем, то чувство, когда человек из тво-

ей системы координат.

Интернет распахнул глаза на огромный мир за пределами Первоуральска.

«Обалдеть! – думал я. – Вот какой-то австралийский перец выложил что-то в сеть! И я могу сразу читать! А-ааа!»

В эпоху тотального аналогового звука и проводных телефонов – абсолютная фантастика!

Параллельно навёл мосты с «уралтелекомовскими» мон-тёрами. Пара ушлых ребят Андрей-Сергей когда-то помогли решить вопрос с домашним телефонным номером (вы же помните, раньше все телефоны были проводные?), соответственно, брались решать и более сложные задачи. Например, проложить прямой кабель от «уралтелекомовского» узла до «Скайнета». Соединение было дико экспериментальным, на секретно протянутом станционном кабеле. По концам втыкалось в сетевые карты буферных компов. И самодельная грозозащита... Колхоз, который не должен, но работал – пропускал через себя интернет.

Хаотично пробовал всё: изучал html, разные программы, одно время пробовал разрабатывать компьютерную игру. Начал писать тексты, сделал художественное переложение истории западногерманских хакеров. Зачем? Да кто его знает... Собрал материал, издал городской информационный справочник.

Жизнь ещё больше раздвоилась. Днём что-то делал в старом офисе, вечером приезжал в новый – там же по факту без-

лимитный интернет – сумасшедшая по тем временам вещь!

До полуночи рыскал по сети, что-то искал, читал. Потом закатывал найденное на дискеты, утаскивал добычу с собой... Соответственно мелькала мысль: а неплохо было бы иметь общую сеть между офисами! Чтобы ррраз! И перекинул файл...

Закончив нечто литературное, разослал по издательствам. Никто не ответил... Морально был готов к такому повороту, поэтому слёз не лил. Ну, ок, подумал. Вот интернет, я сам могу получить собственную аудиторию. Для этого нужен... Нужен... Нужен собственный сайт! Например, по имени моего города... Pervouralsk.ru, а?

Отыскал, где проверить домен – занят. Махнул рукой... Спустя месяц вспомнил, проверил: свободен! Ура! Я мог владеть виртуальным отражением своего города!

В то время регистрация домена – ситуация вообще нерядовая. Примерно определил, где можно, помчал. Фирма «УралРелком» – в то время лидер отрасли в Екатеринбурге. Плюс она же владела порталом E1.RU – информационный эталон и тогда, и сейчас. До сих пор помню тот кабинет, в котором сотрудники сидели, словно в школьном классе. Алексей Пинженин помог разобраться с доменом, впоследствии зацепились соцсетями, до сих пор перемигиваемся в соцсетях.

Домен запарковал там же, на хостинге «Уралрелкома». И самостоятельно сделал нечто вроде новостной странички

(сложно назвать сие полноценным интернет-порталом).

Но в любом случае – старт.

Мелочи решают всё

Жизнь состоит из мелочей, которые зачастую важнее цельной картины. Я, например, ценю две даты – Новый год и день рождения. Близкие, разумеется, в курсе.

Когда Борисыч забыл про мой день рождения, это царапнуло.

– Да ладно, фигня какая... – зевнул он. – Подумаешь...

Нет, не «подумаешь», – скрипнул зубами в ответ.

Именно в этот момент пробежала финальная чёрная кошка.

К тому времени уже случился предварительный разговор насчёт провайдерского проекта, но Борисыч посмотрел как на дурачка.

– С кем-кем захотел потягаться? С «Уралтелекомом»? Сгоняй-ка лучше за товаром...

Но я не хотел ни за каким товаром... Эту игру надо играть без Борисыча – иначе вообще никуда не уеду. В то время я познакомился со своей будущей женой и намеревался принципиально изменить жизнь, а мостик туда – собственная интернет-компания... Осенью мы сняли маленькую квартирку в Екатеринбурге. Зарабатывал странными занятиями – дизайном простеньких сайтов, околокомпьютерной эникейщиной. Даже верстал пилотный выпуск местной газеты... Из-

редка приезжал в «Скайнет», но никому ничего не рассказывал. На деле готовил запуск «Интерры»...

Впоследствии меня сто пятьсот раз спрашивали, что это значит «Интерра». Постфактум навесили всяческие ассоциации: «в земле», «наземный интернет», ну и так далее. Но что значит на самом деле – не знаю)

Куча дел, куча дел...

Во-первых, требовался партнер с ресурсами, с которым реально можно что-то создать.

Во-вторых, зарегистрировать юрлицо и получить пакет обязательных лицензий (телематика и передача данных).

В-третьих, собрать минимальный узел передачи данных: сервер, модемный пул.

В-четвертых, каким-то образом подать интернет на этот сервер.

И пробовать включаться, продавать!

Первый этап оказался самым простым. Я пришёл в офис к тем самым парням из клуба «Блюз» – на тот момент они владели компьютерным магазином «Оргтехника» и тихо не любили Борисыча. Заведение было гораздо более на слуху, чем «Скайнет», в то время они во что только не играли, даже в строительство. А тут модный интернет-стартап, воу...

Да-да, убедил, договорились.

Пара слов про партнерство

Предположим, вы придумали себе некую экономическую тему. Она вам нравится, полагаете, что способны обеспечить товаром или услугой потенциальных потребителей, предполагаете в этой нише незакрытый спрос, наметили планчик, как всё реализовать. Дело за малым – деньги. Именно здесь начинается волшебство....

Первый бизнес стартует с нуля – так было и так будет, иначе у бизнесмена никогда не накачается волевая мускулатура. Откуда берётся «ноль»? Родители и друзья. Или даже так: друзья и родители. Когда наработается боевой опыт, можно поизучать термин «банковский кредит». И естественно, быть морально готовым к разорению. Хотя, скорее, следует сказать так: к первому пониманию, что проект уже не зарабатывает деньги, нужно корректно закрыть и думать дальше.

По молодости лет «корректность» – не тот термин, которым пользуются слишком часто. Обычно в процессе человек теряет пару десятков друзей, набирает лишний вес, много курит и злоупотребляет алкоголем. Но если не залетать с невыполнимыми долговыми обязательствами, в итоге всё утрясется и появится бесценный опыт.

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.