

Бизнес-дневник

торговца поддержанными
велосипедами

12+

Алекс Берг

Алекс Берг

**Бизнес-дневник торговца
поддержанными велосипедами**

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Берг А.

Бизнес-дневник торговца поддержанными велосипедами /
А. Берг — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Размышления о тактике, стратегии и новых принципах ведения дел, об обществе, образовании и управлении, об основных принципах жизни и об идеях, способных эту жизнь поменять к лучшему.

09.03.2014, ВС, Кемпен. Начало

Вот сижу на кухне за завтраком и между ложками своего фирменного фруктового салата (рецепт салата секретный – могу поделиться только при личной встрече), пишу ЭТО.

Для чего? В-общем,

Преамбула

или

с чего всё началось?

Началось это так давно, что можно сказать: **В Начале ничего не было!**

Но в моем конкретном случае причина заведения этого дневника заключается в том, что я вроде как стал предпринимателем. Открываю собственный веломагазин с маленькой мастерской.

Вот.

И здесь я буду делиться своими размышлениями и успехами на этом поприще.

1. Стартовый капитал

С чего я стартую?

– На счету в банке минус почти тысяча;

– Это при том, что Jobcenter сначала прислал грозное письмо о том, что я подвергаюсь санкциям за то, что сам уволился с работы.

А работал я почтальоном (на фирме TNT POST – так это пока называется). И работа мне очень нравилась: на велосипеде катался целый день, к тому же совсем недалеко от дома. Чем я и пользовался неоднократно: по пути закупался в магазинах, а потом отвозил покупки домой между делом. Но сейчас не об этом...

В-общем, стартовый капитал – что надо!

Это когда денег нет и не будет. А жить как-то надо в этом цивилизованном мире! Не уходить же на подножный корм!

Короче, пункт 1-й: Стартовый капитал = Хороший стимул – имеется!

2. Стратегия и цели

Сначала —

2.1. Цели

Целей много, хотя все их можно свести в одну, конечно. Начнем снизу списка.

п-я цель – Обеспечить себе и своей семье безбедное существование – декларируемая в бизнес-плане, стоит на одном из последних мест! Может, зря?

п-1. Цель – Попробовать себя в бизнесе, устроить себе очередное испытание, да и вообще вкусить еще одну грань Мира – уже теплее, но еще не главная.

п-2. Цель – Доказать себе и людям, что **моё** Мировосприятие самое правильное – перебивается с уже названными выше целями. Может быть, это и есть основная цель не только бизнеса, но и Жизни?

Но я чувствую, что есть кое-что поглубже. То, что дает силы драться!

Это уходит в такую глубину(!), что... В-общем, черное и белое, Инь – Ян, Бог – Сатана, Добро – Зло... и т. д.

Приняв одну из сторон, мне тогда действительно придется драться!

Но... и эта цель слишком поверхностная! НадУМанная какая-то.

п-3. Цель – Жить в Потоке и увлекать в Него окружающих – мне больше нравится: она более *Миролюбимая*. Хотя эта формулировка – *увлекать окружающих* таит в себе подводные камни сначала досады на непонимание, потом и вплоть до агрессии. Давай лучше так: ***Жить в Потоке!*** и всё. Окружающие сами увлекутся, если пожелают.

Да, всё это классно, но причем здесь бизнес и конкретно мой веломагазин? Как это согласуется?

п-4. Есть цель еще *круче* (так в наше время говорят вместо *лучше*).

Не просто найти Поток и плыть в Нем, а создавать этот Поток! Причем такой Поток создавать, который согласовывался бы с Главным Поток, с Божьим промыслом, если хотите!

Две последние цели снизу кажутся почти идентичными. Как знать, может быть, так и есть. На этом с целеполаганием сделаем паузу.

Да, но все-таки, причем здесь веломагазин?

И вот тут мы переходим к

2.2. Стратегии

Как я буду добиваться этих целей?

Можно, конечно, выжечь их в мозгу и сердце или выдолбить в камне и положить его во главу угла.

Но я думаю, лучше о них вообще забыть. Раз я их проговорил, или точнее, *прописал*, то они уже и так отложились. И мне совсем не надо теперь каждое свое действие сверять по ним. Я уже и так, *автоматически* буду действовать согласно этим целям.

В-общем, всё – поговорили и забыли. Точнее отложили в подсознание.

Итак, стратегия заключается в том, чтобы разрешить себе действовать по наитию: как пошло, так и ладно! Т.е. стратегия – в её отсутствии!

И вот вчера я получил второе письмо из *Jobcenter*.

Они должны способствовать безработным подниматься на уровень выше – стать наемной рабочей силой или стать самостоятельными предпринимателями. (Мы здесь по второму случаю разговариваем).

Поэтому есть программа гос.поддержки начинающих предпринимателей. Это т. н. Einstiegsgehd: первые полгода платят как безработному, чтобы хватило на жизнь и плюс еще на страхования различные (пенсионное и пр.), потому что теперь надо самому об этом заботиться.

Так вот основанием для этого должно быть мое заявление с подробной разборкой всех финансовых вопросов: откуда деньги возьму и куда истрачу.

Тут мы подходим в нестыковке декларируемой стратегии с требованиями конкретных цифр в планировании своего предприятия. Поэтому я насобирал с потолка всяких цифр и отослал им. Естественно, у них возникли вопросы: откуда эти цифры?

Вот и прислали письмо с этими вопросами. Придется отвечать и подтверждать документально (заклывать все договора) свои ответы.

Хотя всё стыкуется: стратегия же и заключается как раз в том, чтобы принимать всё и разрешать всему быть.

Значит, чтобы получить деньги на жизнь в этом обществе, нужно играть по этим правилам.

А эта игра, не что иное, как

3. Тактика

Для достижения своих целей, *забыв* о Стратегии, пользуемся тактикой *непротивления*.

Кажется, у Льва Толстого была такая же тактика. Но я почти ничего не помню об этом, кроме названия – *Непротивление злу*.

Из названия в принципе ясно как действовать: *НЕ* и *НЕТ* не говорить! Зачем раздражать злую собаку – может ведь и укусить!

Но это не значит идти полностью на поводу у всех, кто любит командовать. Собаку не надо раздражать, но и бояться ее не надо тоже. Собака чувствует, когда ее бояться!

Это относится ко всему и всем.

Надо всегда понимать, кто и для чего ко мне обращается.

Если это чиновник, то понятно, что он винтик в большой машине, и невыполнение его требований чревато большими неприятностями. Но этот чиновник – тоже человек! И если увидеть в нем именно человека, и если он это почувствует, то считай, что он на нашей стороне. Не в плане, что он плюнет на параграф и разрешит всё, что мне надо. А в том плане, что он будет сочувствовать мне. И хотя от этого сочувствия, может быть, ничего не изменится: требования должны быть всё равно выполнены! Но не будет зато пакостно на Душе. Знаете, такое чувство одинокого волка, обложенного со всех сторон?! Когда нет поддержки ниоткуда, и кругом только враги и охотники за твоей шкурой? Паршиво, правда?

Так вот, когда вдруг увидишь в охотнике подневольного человека (*и совсем неважно как он стал охотником – самовольно или под гнетом обстоятельств*), тогда у него невольно возникнет ответное чувство. Пусть слабое, но возникнет обязательно!

И вот тут самое важное – очень тонкий момент! – ни в коем случае нельзя пользоваться этим моментом для достижения своей выгоды хоть в чём! Нельзя! Надо оставить всё как есть. В этом Секрет!

К сожалению, я не выполняю этого правила и почти всегда лезу в пролом в обороне *противника* после моей *гранаты*. И, наверное, все так делают. Но это тактически неверно: выигрывая сиюминутно, проигрываем партию!

Итак, что же получается?

Выполнять все требования и предложения Системы, но понимать того, через кого это ко мне пришло. Пусть этот человек полностью интегрировался в Систему и не отделяет себя от неё. Пусть! Всё равно, что-то человеческое в нём осталось. И даже то рвение, с которым он меня давит, можно рассматривать как проявление какого-то человеческого чувства! Как бы ни было больно при этом!

Главное тактическое достижение – ни в ком не видеть врага!

Это я имею в виду Людей.

А ту Систему, которую мы же и создали, можно считать врагом или нет?

По логике предыдущих рассуждений – нет, но в Душе я чувствую, что – да.

На самом деле, это просто механизм, машина. Умная машина и действует она из соображений целесообразности. А какая цель у этой машины?

Как у любого примитивного энерговампира – побольше взять, поменьше дать!

Ну и как, что делать с этим вампиром?

Надо постараться, чтобы он, вампир, или она, машина/система, проехала мимо, не заметив меня.

Это второе тактическое достижение, которого надо добиться!

А вот как этого добиться? Это хороший вопрос! А ответ должен быть просто замечательный! Но я его не знаю. Пока...

Кое-какие соображения есть, конечно. Например,

1. Быстрота реагирования. Стараться никогда не откладывать ни одного вызова/выпада Системы – отвечать сразу и по существу. При этом надо учитывать, какой ответ должен быть. Это как при тестировании: если знаешь тему теста, *правильные* ответы всегда можно выбрать, чтобы результат радовал...

2. Специалисты. Постараться не иметь с ними дела. Вообще! Особенно это касается разных советников, юристов и прочих бездельников, живущих за счет чужого незнания.

Специалисты, обладающие и безвозмездно передающие Знание и Мастерство – просьба не относить это к себе – это не о Вас здесь речь.

3. Любовь к своему Делу. Всё, что я делаю, постараться делать с Душой. Отдаваться Делу полностью без всякой примеси возможной выгоды от реализации этого Дела. И самое главное, не прилипать при этом к результатам этого Дела. Пока делаешь – отдаваться полностью, а сделал – расстаться без сожаления!

Если так получится, то в Потоке не будет дыр, в которые тут же забрасывает крючки всякая нечисть!

В-общем, резюмирую.

Хорошая Тактика, это когда:

- Любишь свое Дело – значит живешь не зря!
- Всё делаешь сам – значит свободен!
- Быстро парируешь удары – значит чувствуешь Реальность!
- Ударов вообще нет – они пролетают мимо, потому что -
- Нет врагов, нет и ударов...

Всё, надоело. Хватит на сегодня.

15.03.14, СБ

Для начала решил ярмарку, велоярмарку организовать. Чтобы люди и магазины продавали-покупали друг у друга велосипеды и всё остальное, с ними связанное. Разнес кучу объявлений. Пригласил магазины. Но магазины один за другим отказались.

У нас в городе, в нашем маленьком городке их уже три! Не считая еще одного, который находится в соседнем поселке. Но этот поселок тоже относится к нашему городу.

Здесь, в Германии таких городов много. Когда несколько мелких поселков вместе составляют один город.

Итак, в нашем городе вместе с ближайшей округой – 4 веломагазина с мастерскими. В них как минимум работает по 2 человека: продавец и велоремонтник.

Я же собрался внедриться в этот уже налаженный бизнес. Один. Пока.

Сын не горит желанием – у него своя жизнь! Есть Женщина, которую люблю, но она далеко. Пока. Ладно, здесь не об этом...

Значит, ярмарка. Она послужит заодно для изучения рынка: спроса-предложения, какие цены реальные и т. д.

Сейчас утро. Вот позавтракал и пойду хоть чуть-чуть помещение приготовлю к приему гостей.

Вчера кусок отвалившейся *обоины* заменил. Народ заглядывал, улыбался. Да и погода вчера была солнечная теплая. А сегодня – хмурая, пасмурная, немного капает. Назавтра обещали чуть получше. Посмотрим.

Пойду уж.

16.03.14, ВС. Ярмарка

И вот сегодня типа официальное открытие сезона. Сегодня этакое мероприятие с громким названием ЯРМАРКА. Начало с 10:00. Но сейчас уже без четверти одиннадцать. Люди заходят, покупатели, видят пустой зал, и уходят.

Я чтобы время не терять, попишу пока здесь.

Ну вот, пришел один мужчина, который мне e-mail присылал, что хочет два велика продать. Продал. Мне. Я купил сразу.

Потом еще двое продали мне по велику. Одна женщина – ПЕРВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – купила самый дешевый, но зато самый надежный велик.

Но это всё ерунда. Исследование рынка, так сказать. И они показывают, что его здесь пока нет, в моем магазине.

Надо разработать какую-то беспроегрывшую концепцию, которая бы работала.

Вообще, у меня мысль об организации дела была такая...

Обеденный перерыв.

Анализ и выводы

Теперь будем думать.

Сначала итоги Ярмарки.

Я купил 5 великов: 3 за 70, 1 за 60 и 1 за 50, итого на 320€.

Продал 1 велик за 30.

Итого = -290€.

Зато теперь в магазине уже стоит 5 великов. Не совсем пустой зал! 3 велика уже готовы. 2 – надо смотреть – со скоростями непорядок.

Так, теперь давай рассмотрим, за сколько я должен теперь продать эти велики, чтобы сделка была окуплена.

Итак, закупочная цена – 70€.

Если я продам велик за 100€, какая выгода? Сначала отнимем налог – 19% → 19€. Остается 81. значит, если ничего не делать с великом, то вся выгода составит всего 11€!

закупка 70

выгода 11

налог 19

–

продажа 100

Надо узнать, если товар сдан на комиссию, то налог с оборота ведь берется? Т.е. с моих услуг. Тогда, налог берется не с продажной цены, а с разницы между ценами? Т.е. не со 100, а с 30€?

Так как мой оборот получается всего 30€, так ведь? Это в случае комиссионной торговли. Ведь тогда нет закупочной цены и продажной, а есть услуга магазина, которая стоит всего 30€!

Тогда следующая раскладка:

цена клиента 70

услуги магазина 30

*причем, выгода магазину – 24,30
налог государству (19% от 30) – 5,70
цена для покупателя 100*

В этом случае наша выгода значительно больше, правда же?

Надо только узнать, прокатывает такая схема?

Если нет, то какова должна быть закупочная цена, чтобы не пролететь?

Скажем, чтобы велик продавался за 100€, за сколько максимум его надо купить? Считаем:

<i>Продажная цена</i>	<i>100</i>
<i>налог (19%)</i>	<i>19</i>
<i>–</i>	
<i>цена нетто</i>	<i>81</i>
<i>моя выгода</i>	<i>ок. 20</i>
<i>значит закупочная цена</i>	<i>ок. 60</i>

Т.е. исходить из того, что закупочная цена должна максимум составлять 60% от продажной. Это в том случае, если велик нормальный и с ним ничего делать не надо!

17.03.14, ПН. Концепция

Сначала моя концепция магазина была такой.

Б/у велики. Откуда их беру?

– Люди приводят их непосредственно в магазин.

– Люди звонят, я приезжаю и забираю велик у них.

– Нахожу на «широту».

Здесь так принято. В определенный день возле домов выставляются ненужные вещи: мебель, приборы и всякий крупный мусор. Ну, и велики в том числе. Это и называется немецким словом Schrott.

– Покупаю на разных аукционах. В основном, в интернете.

– *Есть обычный интернет-аукцион (ebay.de). Там просто кто больше заплатит к концу аукциона (он по времени ограничен), тот и купил.*

– *Есть аукционы найденных вещей. Там, в основном, велики. Эти аукционы проводят власти разных городов. Заранее сообщается дата начала аукциона. С этой даты назначается стартовая цена. Потом она каждый промежуток времени (не помню какой) уменьшается на 1 цент. С другой стороны, снизу, растет цена, которую предлагают покупатели. Но можно и сразу купить за текущую цену (которая сверху спускается).*

– Покупаю у голландцев. У них есть много магазинов поддержанных великов. Там дешевле.

– Покупаю так называемые B-Ware, т. е. Возвратные товары, которые, однако, полностью годны.

Есть еще C-Ware. Эти товары не проверялись на целостность и годность. Скорей всего, это дефектные товары. Их брать только на запчасти, если что.

Пока всё. Потом, может, еще вспомню или придумаю.

Новые велики

– Покупаю у производителей или оптовиков на складах. Если недалеко – привожу сам. Но для этих операций нужны большие деньги, так как новые велики здесь очень дорогие.

– Покупаю по такой схеме:

В магазине лежат разные каталоги. Покупатель приходит, выбирает понравившийся велик. Я заказываю для него на адрес магазина (в сложенном компактном виде – так пересылка дешевле!) Здесь собираю его. Покупатель платит и забирает его.

Одна тонкость. В каталожной цене уже должна быть моя доля (я думаю, 10-20% – не больше. Иначе чересчур дорого будет!)

Если покупателю не понравился велик, он может его оставить у меня. Тогда я должен буду заплатить за него отправителю.

В любом случае, производителю гарантирована оплата и возврат товара. Если, конечно, с ним всё в порядке.

– На интернет-аукционах по обычной схеме.

– Еще можно купить 2-й сорт.

Производители иногда проводят распродажу некондиции. Там цены значительно ниже. Это – или залежалый, прошлогодний товар, или B-Ware – возвратный товар.

Ладно. Дальше потом напишу. Надо идти в магазин. Сегодня думаю заняться побелкой.

23.03.14, ВС. Первая неделя

Прошла неделя, и можно уже начинать делать выводы.

Ремонтом я так и не занялся. Ремонтом помещения, я имею в виду. Велики уже всю ремонтировал. Ремонтировал, чистил, мыл – в общем, приводил к товарному виду. Занимался, в основном, теми великами, что накопились у меня и у моего друга в подвалах, т. е. со *шрота*.

Так как они со *шрота*, приходилось комбинировать, из нескольких собирать один. Хотя вру. Эти были почти целые, только покрышки, фары, крылья и всякая мелочевка... Это просто я вспомнил, что у меня осталось – вот там придется крокодилов делать.

Вообще-то, Крокодил – это велик, сделанный под заказчика, собранный из компонентов, которые захотел он. Ну, а здесь вынужденное крокодиловодство – из того, что есть!

Итак, основное, чем я занимался всю неделю – это перебирал и восстанавливал шротные велики.

Очень трудозатратное занятие, надо сказать! Так как все велики разные, и если надо деталь с одного велика поставить на другой – нужна смекалка! В день получалось 1-2 велика собрать и довести до ума.

И такой велик дороже, чем за 50€ не продашь! Я там поставил цену везде по 70-80, но за такие деньги люди не хотят брать. Это и понятно – возьмешь старье, а оно через неделю сломается! Ведь по велику не сильно видно, сколько я труда в него вложил, и что он теперь надежнее новых будет! Видно, что старый, почищенный – и всё! И цена – дороговатенько!

Ладно, считаем. 2 велика в день, 24 дня в месяце, 50€ – за велик: $2 \cdot 24 \cdot 50 = 2400$ € оборот.

В принципе, неплохо. Если эти велики бесплатно достались. И если они все продадутся! И еще много «если»...

Взять хотя бы тот же налог с оборота – 19%. тогда даже в идеальном варианте: $2400 - 456 (19\%) = 1944$. Ладно, тоже пойдет.

Но только этим я, конечно, не буду заниматься.

Еще комиссионная торговля. Сейчас я практикую больше ее. Если велик мне привели и хотят больше 25€, то извольте – на комиссию. Если – меньше, то вот ваши деньги. Иначе разоримся.

Т.е. велики, что я приобрел в то первое воскресенье (ярмарка), как и стоят ведь. Из-за слишком высокой цены. Конечно, можно поставить ту цену, за которую я их купил. Но тогда я в пролете! Тот же налог: они его не платили, а я-то должен!

Два велика я поставил в ebay.de-аукцион по 99€. посмотрим сегодня вечером, как – уйдут или нет?

Для аукциона надо хорошее описание составлять, все хорошие стороны подчеркивать. Жалко, что на немецком! На русском я бы такое написал, очередь бы уже стояла! А на немецком я написал просто: *б/у велик в хорошем состоянии.*

В-общем, с интернет-аукционами надо еще работать и работать! И тогда здесь дело пойдет!

Потому что надеяться, что только местные будут покупать у меня велики, глупо. Я думаю, они будут, в основном, клиентами мастерской. Ну, и старые велики тоже будут приводить...

Ладно, надо составлять программы на Excel'e, чтобы производить учет и контроль доходов и расходов.

Ухожу. Пока!

11.04.2014, ПТ. Утро

Времени совсем не стало. Поэтому здесь кратенько запишу, что произошло за это время.

Во-первых, как говорится, «клиент пошел»! Уже перестал считать, сколько великов продал, сколько отремонтировал! Некоторые, вообще, с какой-то мелочью обращаются. Вроде накачать колеса или подтянуть болт. С этими проще всего. Проблема только в том, что у меня почти всегда руки грязные, чтобы их чистые велики трогать.

Несколько великов уже с капремонтом было.

Я даже не успеваю теперь делать те велики, что на продажу. Хорошо, что холл большой. У окна стоят готовые велики на продажу, у одной стены стоят шротные и прочие велики, что надо делать. Это мои уже велики – со шрота и от людей.

Я написал объявления, что покупаю шротные велики за маленькие деньги и развесил их по магазинам, где есть доски объявлений. Несколько человек обращалось. Некоторые хотели большие деньги. От их великов я, естественно, отказывался. Но, в основном, по 5-10€ давал за велик.

У другой стены стоят велики на ремонт и после ремонта.

В интернете один велик – гоночный – ушел. Другой прокрутился 3 раза, так и нет. Поставил еще один, детский. Тоже из тех, из первых. Посмотрим.

Ах, да, еще был *Fahrrad-Flohmarkt* – *Блошинный рынок*. Чисто велосипедный.

Этот маркт город организывает каждую весну. На центральной площади возле Ратуши. Каждый может прийти со своим великом, заплатить Gebühr (уже забыл как это по-русски): 2€ – за один и по 1€ – за каждый следующий велики. И стоять продавать.

Кроме того, там можно заполнить Kaufvertrag – Договор купли-продажи, который дает Союз велосипедистом какой-то (Этих союзов, обществ здесь полно!).

И еще здесь работает Полиция. Они маркируют, по желанию людей, велосипеды и вносят его и человека данные в базу, чтобы в случае кражи, или точнее находки велика было проще узнать чей он, и – вернуть хозяину.

В-общем, я туда привел те два велика, что в интернет стоят – дорогие. Так и не продал. Ну, и мелочь из коробки тоже принес.

Ах, да! Я не рассказывал?

Я заказал в одной фирме велосипедные Restposten – остатки. Две коробки. Пришли. Там всякая мелочь, которая в магазинах обычных (не специализированных) есть: лампочки, нипеля, каски, замки, звонки, покрышки и т. д. Вместе с доставкой и налогом на 1000 с лишним евро. Не знаю, окупится это или нет. Но во всяком случае, мне уже не надо для ремонта экстрэ где-то искать и покупать эту мелочь. Так что, все равно – хорошо. Правда, не очень считаемо. Хотя и это можно (и нужно!) организовать.

В-общем, на этом базаре продал только звонок и замок. Главное, посмотрел цены, на которые люди согласны. Мои цены оказались в этом диапазоне. Не считая тех первых великов, конечно.

Ладно, надо бежать на работу!

P.S.

Все-таки классно, когда хобби является и работой одновременно!

20.04.14, ВС. Сегодня Пасха. Отдыхаю.

Два дня перед этим занимался конструированием верстака с полками. Помогал Друг.

Процесс творческий. Нужно из имеющегося под рукой материала сделать то, что мне нужно. Чтоб было удобно работать, чтобы всё было под рукой.

Вообще-то, надо менять, видимо, эту установку: из того, что есть, делать то, что хочу.

Менять не в основе, а по краям. Т.е. эта установка работает, если что-то делаешь для себя. Это касается всего. Но если делаешь что-то на продажу, то здесь надо делать то, что нравится покупателю, клиенту.

Хотя тут много ЗА и ПРОТИВ этой другой установки. В основном, если прислушаться к себе, против.

Во-первых, идти на поводу у кого-то – себя не уважать! Т.е. становишься зависимым, не свободным.

Да, если основная цель бизнеса – прибыль. Тогда, конечно, клиент – король!

Хотя и здесь сейчас бизнесмены эту формулу показывают лишь для масс, толпы. Сами придерживаются другой. Можно догадаться – какой...

Во-вторых, творчество становится ограниченным какими-то привычными для потребителя рамками.

Выход из этой ситуации – делать то, что и как хочешь, а показывать клиентам, что всё сделано по принятым стандартам, стереотипам.

Тогда выходит на первый план уже другая проблема Морального характера – *Лукавство*. Есть выход и из этого щекотливого положения – нужно быть честным.

Да, у вас принято так и так, но я вот здесь и здесь сделал по-своему. Мне пришлось так сделать, потому что вот так получилось. Или мне показалось, что так будет лучше и практичнее.

Эта Открытость, мне кажется, многим клиентам понравится. Потому что они уже привыкли к обману и лукавству. И если быть с ними честным и открытым, то, я думаю, это будет больше похоже на нормальные человеческие отношения, а не на отношения типа *кли-*

ент-мастер или потребитель-производитель или точнее покупатель-продавец. Т.е. отношения станут не формальными, не содержащими подспудные (скрытые) вещи типа обман ради выгоды.

Хотя я, конечно, понимаю, что люди, живущие в этом болоте уже сотни лет, еще не готовы к открытым отношениям. Но начинать ведь когда-то надо!..

В-общем, начал за упокой, закончил во славу. Остаюсь при своих принципах: Творчество, Открытость, Честность.

В продолжение этого-

Новые принципы бизнеса

Принятые ныне цели любого бизнеса – прибыль, выгода, рост, расширение и т. д.

Все эти цели хороши, но главная среди них сейчас – ПРИБЫЛЬ.

Ели чуть-чуть повернуть вектор направленности основной цели бизнеса, то это будет огромный толчок для развития всего человечества.

Этот поворот уже давно назрел, и многие его чувствуют и работают уже по новым принципам над достижением новых целей.

Из любой точки на пути можно продолжить движение как минимум в четырех направлениях: направо, налево, продолжить дальше прямо или повернуть обратно.

Понятно, что угол поворота может быть разным, но поворот даже на 1° – уже поворот!

Сейчас в мире невооруженным глазом видна, в основном, одна тенденция – один вариант поворота. Это ужесточение контроля над людьми с целью их тотальной управляемости и загона их в матрицу. Видно, что это происходит во всех сферах жизни.

Поворот в эту сторону нам людям, мне кажется, совсем нежелателен. Как сделать так, чтобы повернуть в другую сторону? Открытое противостояние, понятно, ни к чему хорошему не приведет: гайки будут закручены еще крепче. Причем по всеобщему согласию на это!..

Противостояния быть не должно. Вообще!

Какого-либо готового рецепта я не дам...

Обрыв связи...

11.05.14, ВС

...Обрыв связи произошел потому, что собрание молитвенное закончилось. Дело в том, что я иногда посещаю Дом молитвы (какой конкретно церкви не скажу, чтобы не быть раскрашенным вами в один цвет). Этим самым я убиваю сразу двух зайцев:

– родители довольны, что я прислушался к их призывам и начинаю наконец задумываться о Спасении;

– во время порядком поднадоевших однотипных проповедей (особенно на немецком языке) я пишу... Никто не отвлекает, можно сосредоточиться...

Вчера и до этого – то дождь, то солнце. Как раз то что надо для посадок, что я сделал на участке за магазином. Там посадил кусты смородины, малины, ежевики, крыжовника. А также огурцы, помидоры, кабачки, редиску, морковь, лук, цветы, горох, подсолнух. Кое-что уже вылезало... Ну, ладно, здесь речь не об этом.

Итак,

Новые принципы бизнеса Дела

Я специально зачеркнул слово **бизнес**, так как лучше, по моему мнению, его заменить на **Дело**. Да и слово **Новые** тоже можно зачеркнуть, потому что ничего нового здесь нет. Тогда так:

Принципы Дела

1. Дело делается для людей.

Нет никаких потребителей, клиентов, покупателей. Есть люди, которые в силу каких-либо причин сами сделать это дело не могут.

И эти люди не где-то там, на другом берегу живут, а они здесь – по-соседству живут. Этим я хочу сказать, что принцип разделения на МЫ и ОНИ лучше заменить на принцип – МЫ.

Мы все плывем в одной лодке – так зачем ее раскачивать?

Глубинная подноготная этого принципа зиждется на глобальном принципе Мироздания: Мир един! И как его не дели на ИНЬ и ЯН, все равно они вместе составляют круг Жизни. И если сегодня Яня больше, а Иня меньше, то завтра будет наоборот.

И еще. Мир – это зеркало: *как аукнется, так и откликнется!*

Исходя из этого становится понятно, что Дело делать лучше добросовестно, т. е. для Людей, а не для продажи!

Иначе просто не выгодно!

И тут возникает второй принцип Дела:

2. Выгода Дела в том, что выигрывают все!

Этот принцип заключается в том, что делая Дело, надо предполагать не только свою личную выгоду (за счет других), но выгоду всеобщую.

Сейчас прибыль извлекается в основном за счет опережения инфляции. Бизнесмен продает свой товар по завышенной цене, чтобы не пролететь. Ну, и чтобы прибыль хорошая была тоже. Т.е. он думает прежде всего о собственном бизнесе, о собственной выгоде. Поэтому продавая товар дороже, чем он стоит, бизнесмен подстегивает инфляцию и обладая в абсолютном значении большим богатством, в относительном – он беднеет с каждой выгодной сделкой.

Точнее не он конкретно беднеет, а мы все беднеем. Основная масса людей беднеет. Потому что инфляция в результате такого бизнеса увеличивается, тем самым уменьшая реальную стоимость денег, которых у людей не становится больше так же быстро, как у удачного бизнесмена...

Если думать не о том, как взять побольше прибыли в каждом конкретном случае, и не о том, как уменьшить затраты часто за счет качества, а о том, чтобы...

Никак не придет в голову – о чем. Что-то неясное маячит где-то в тумане, но словами выразить не могу...

Есть, конечно, уже затертая до дыр фраза о *Всеобщем Благе*... Да, именно об этом надо думать, делая любое Дело... А не только декларировать ее.

К сожалению эта фраза уже вызывает обратный эффект: как только ее кто-то произносит, становится понятно, что вылез очередной жулик, который хочет нас обобрать...

Да, надо думать прежде всего о том, чтобы у всех Жизнь стала лучше и богаче. И это – третий принцип:

3. Богатство, достояние всех должно расти, а не перераспределяться, т. е. не перекладываться из многих карманов – в некоторые.

Это же так просто! Если все вокруг богатые, то понятно, что у них покупательная способность выше. А это – основа продаж! Основа роста.

А если сколачивать свое индивидуальное богатство за счет обмана других (в любом его проявлении!), то эти другие, понятно, становятся беднее – фактически. И купить в следующий раз уже не смогут, и бизнесмену надо идти на новые уловки, чтобы вытрясти из покупателя согласие на покупку. Не у всех получается...

Ну, конечно, – плохой менеджмент – плохо организованный обман. Сам виноват – другие дураят лучшие, вот и его надурили...

Таким образом, *рост благосостояния народа благоприятно влияет на доходы предпринимателя*. Типа цитата откуда-то.

Но тут вылезает противопринцип:

4а. Иждивенчество, халява.

Если бизнесмен из благих намерений станет раздаривать свое богатство для *повышения благосостояния народа*, то ничего хорошего не выйдет. Расплодится куча бездельников, вечно недовольных малостью подачки.

Просто так из ничего ничего не появляется.

Халява развращает, ее быть не должно.

Откуда она вообще берется?

Оттуда, что у кого-то слишком много богатства. Некоторым становится завидно, и они считают законным свое право на часть этого богатства. И чтобы люмпены не разнесли всё к чертям, богатому приходится делиться.

Этакий суррогат справедливости – сначала обманом выпотрошить карманы большинства, потом швырнуть им же с барского стола обеды.

Поэтому, чтобы этот противопринцип даже не возникал, должна быть:

4. Справедливость во всем.

Справедливость, кстати, исключает банковский процент и завышенную прибыль.

Инфляции просто нет, если есть справедливость!

Судите сами. Этой своры бездельников и паразитов в виде банков и консультантов всех мастей – нет! Есть один банк, государственный, который кредиты дает беспроцентные: сколько взял – столько отдай! Причем необязательно деньгами: если на кредит предприниматель построил нужное производство, тем самым увеличив богатство и потенциал Страны, то это и есть его вклад в развитие. И если не вкладывать в цену его продукции возврат кредита, то цена будет чуточку ниже. И тем самым будет запущен процесс, обратный инфляции – деньги станут дороже!

Если общество живет по законам Справедливости, то оно очень быстро становится здоровым. Обман, иждивенчество, паразитизм называются своими именами и отмирают сами собой. Потому что в основе своей люди чисты и честны. Лживыми они становятся, если не дают своей совести высказаться, если заглушают ее голос, успокаивают себя тем, что все так делают... Если они живут в нездоровом обществе, где о справедливости забыли намеренно...

Следующий принцип:

5. Открытость.

Здесь настанет конец еще одной категории бездельников – всяческим патентным бюро и хранителям всяких секретов.

Если кто-то что-то изобрел или открыл, то это становится достоянием всех, а не только кучки избранных, которые дозированно делятся своими знаниями. Точнее не своими, а теми, права на которые они выкупили у открывателя. И теперь эти знания считаются их собственностью.

Этого больше не будет!

Они говорят, что секретными знаниями могут воспользоваться всякие экстремисты во вред человечеству, поэтому их лучше держать в секрете. Пока человечество не достигнет нужного уровня.

Что за чепуха?

Неужели непонятно, что открытия и изобретения происходят не просто так, а именно в тот момент, когда люди к этому *уже* готовы! Потому что Мир живет по законам Целесообразности и Справедливости. И те, кто взялись судить, что надо и что не надо давать другим, не слишком ли много на себя взяли? Ведь за это придется отвечать...

А о корнях экстремизма и терроризма спросим у тех, кто с ними борется...

6. Про Честность я уже писал.

Это само собой разумеется. Без нее никакого Дела быть не может. Обман – да, Дело – нет!

7. Что еще? Ну, понятно, Усердие, Старание, Терпение, Сила Духа, Целеустремленность и т. д. – все, что относится уже к тактике.

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.