

АНДРЕЙ АМБИЦИОЗНЫЙ
КИРИЛЛ НЕОБРАЗОВАННЫЙ
АНТОН УСТАВШИЙ
ВЛАДИМИР ПРОХЛАДНЫЙ
БОРИС НАИВНЫЙ
КОЛБАСОВ БЕССМЕРТНЫЙ
ГЕННАДИЙ ПЕРФЕКЦИОНИСТ
УХОВ БЕССТРАШНЫЙ
УМАР ОБНАДЕЖЕННЫЙ
ДЖЕНИФЕР ИЗЫСКАННАЯ
КРУГЛОВ ЭФФЕКТИВНЫЙ
ОКСАНА ЖАДНАЯ
ПЕТР ЛЮБЯЩИЙ
АЛЕКСЕЙ МЕЧУЩИЙ
ИВАН ИГОРТИЙ УМНЫЕ
ДАР, ОЛЬГА И ДЕНИС СУМАСШЕДШИЕ
ЕВ КРАСАВЧИК
ИМУДРОСТЬ
ОПЕЧАТЛИТЕЛЬНЫЙ
ОВА БЕСПРИНЦИПНЫЙ
ЕОНИД ПРАВИЛЬНЫЙ
АКЛИЙ ОСВОБОЖДЕННЫЙ
ИЛЬЯ БЕССЕРДЕЧНЫЙ

БАРИ АЛИБАСОВ JR —

АД ЧЕРНУХА

ДЬЯВОЛ

В ДЕТАЛЯХ



УНИВЕРСИТЕТ | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ
СИНЕРГИЯ | ДОМ

Бари Алибасов

Дьявол в деталях

«Синергия»

2016

УДК 331.5
ББК 65.5+65.24

Алибасов Б. Б.

Дьявол в деталях / Б. Б. Алибасов — «Синергия», 2016

ISBN 978-5-4257-0301-9

Эта необычная книга содержит в себе реальные истории из мира сегодняшнего российского бизнеса. В одних рассказывается о том, как предприниматели успешно разрушают бизнес-предрассудки «теоретиков», в других, наоборот, описаны катастрофические провалы, возникшие в результате принятия правильных, на первый взгляд, решений. Написанная с присущим автору остроумием книга «Дьявол в деталях» не столько о кейсах, сколько о правде жизни типичных российских предпринимателей. «Фишка» книги – авторские иллюстрации-«демотиваторы». Книга будет интересна широкому кругу читателей, занимающихся бизнесом, но особенно будет полезна тем, кто только собирается открыть собственное дело. 2-е издание, стереотипное

УДК 331.5
ББК 65.5+65.24

ISBN 978-5-4257-0301-9

© Алибасов Б. Б., 2016
© Синергия, 2016

Содержание

Предисловие	6
От Бари Алибасова	7
От Анны Чернуха	8
Из отзывов читателей	9
Как на Руси бизнес начинать	10
:-(Андрей амбициозный	11
:-) Кирилл Необразованный	14
Как здраво преемников выбирать	16
:-(Антон уставший	17
:-) Владимир прохаванный	19
Как в риски залезть и за решетку не сесть	21
:-(Борис наивный	22
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Бари Алибасов JR, Анна Чернуха

Дьявол в деталях

© Алибасов Б. Б., Чернуха А. Д., 2016

© Университет «Синергия», 2016

Предисловие

ЕСЛИ ВСТАВЛЯТЬ ЮМОР В СЕРЬЕЗНУЮ БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРУ, ТО ЛЮДИ НЕ БУДУТ СЕРЬЕЗНО ОТНОСИТЬСЯ К ЕЕ СОДЕРЖАНИЮ!



ПОД ЯРКОЙ ШКУРОЙ МЯСО
ТОЛЬКО ВКУСНЕЕ

От Бари Алибасова

Друзья! 10 лет мне казалось, что я занимаюсь бизнесом... Ан нет, сейчас понимаю, что просто жил в свое удовольствие как истинный предприниматель. Командировки во все уголки России, работа по найму от пылесосильщика до топа, лекции уже для десятков тысяч людей, дюжина своих проектов – я, правда, всегда верил, что делаю все это для чего-то вроде **#важнаястратегическаявыгода**. Даже каждый из трех своих браков я отчасти воспринимал как тренажер для личности. На самом деле мне все это было **#простоприкольнo**. Все-могущее ПРИКОЛЬНО было единственным фактором принятия решения. Выгода? ...Я всегда быстро ее придумывал, чтобы оправдать решение. Кстати, даже решение написать книгу появилось из-за прикольной возможности написать на обложке «Бари Алибасов JR – АД Чернуха» (А. Д. – имя и отчество моего дорогого соавтора). Осознавая этот «прискорбный» факт, что я изменю в себе как предприниматель?.. Ничего... Да, ни-че-го! Я просто перестану тратить время на оправдывание своих поступков и в ближайшую пятилетку продолжу жить, наслаждаясь уже чистым кайфом от внутренней свободы. Внутренняя свобода – это *imho*, главное, что делает человека истинным предпринимателем.

Говорю все к тому, что информация о том, как делать бизнес, для истинных предпринимателей – обычная беллетристика. Что бы мы не узнали, «мы все равно будем делать бизнес так, как внутри себя изначально хотели. Можно сказать: «Мы знаем, что надо читать, чтобы всегда оказываться правыми для себя». Так что в этой книге вас учить не будут. Благодаря самородку отечественной прозы Анне Чернухе, 6 541 российскому предпринимателю и вашей фантазии мы будем сопереживать реальным людям, истории которых расскажут о том, как предприниматели разрушают бизнес-предрассудки теоретиков (со знаком «:-)») или вызывают боль от принятия вроде бы правильных решений (со знаком «:-(»). Фамилии и место действия персонажей мы изменили, так как компромата в их рассказах предостаточно. Даже если вы не узнаете наших героев, ничего страшного. Главное, что аналогичные события происходили в жизни большинства из числа тех предпринимателей, с которыми нам удалось лично поговорить. Так что «Дьявол в деталях» – не о кейсах, а о правде жизни типичного российского предпринимателя.

Читайте, чтобы через радость героев услышать себя.

Читайте, чтобы издалека чувствовать и обходить ситуации, которые могут навсегда отбить охоту заниматься бизнесом и уничтожить любовь к людям.

Читайте и помните, что сегодня ласковое великое око, как никогда, пристально наблюдает за нами.

Самое время «довертывать» свои идеи и начинать их воплощать!

От Анны Чернуха

Свое соавторство в этой книге я посвящаю трем главным мужчинам моей жизни:
моему уважаемому отцу – Дмитрию Владимировичу Чернухе, чей стиль и смелость
я унаследовала;

дорогому мужу – Александру Николаевичу Елагину, который научил меня терпению
и любви;

горячо любимому сыну – Георгию Александровичу Елагину, который научил меня
жить и работать в режиме многозадачности))

и четвертому – милому соавтору Бари Алибасову, который своим примером учит
любить жизнь и самоё себя!

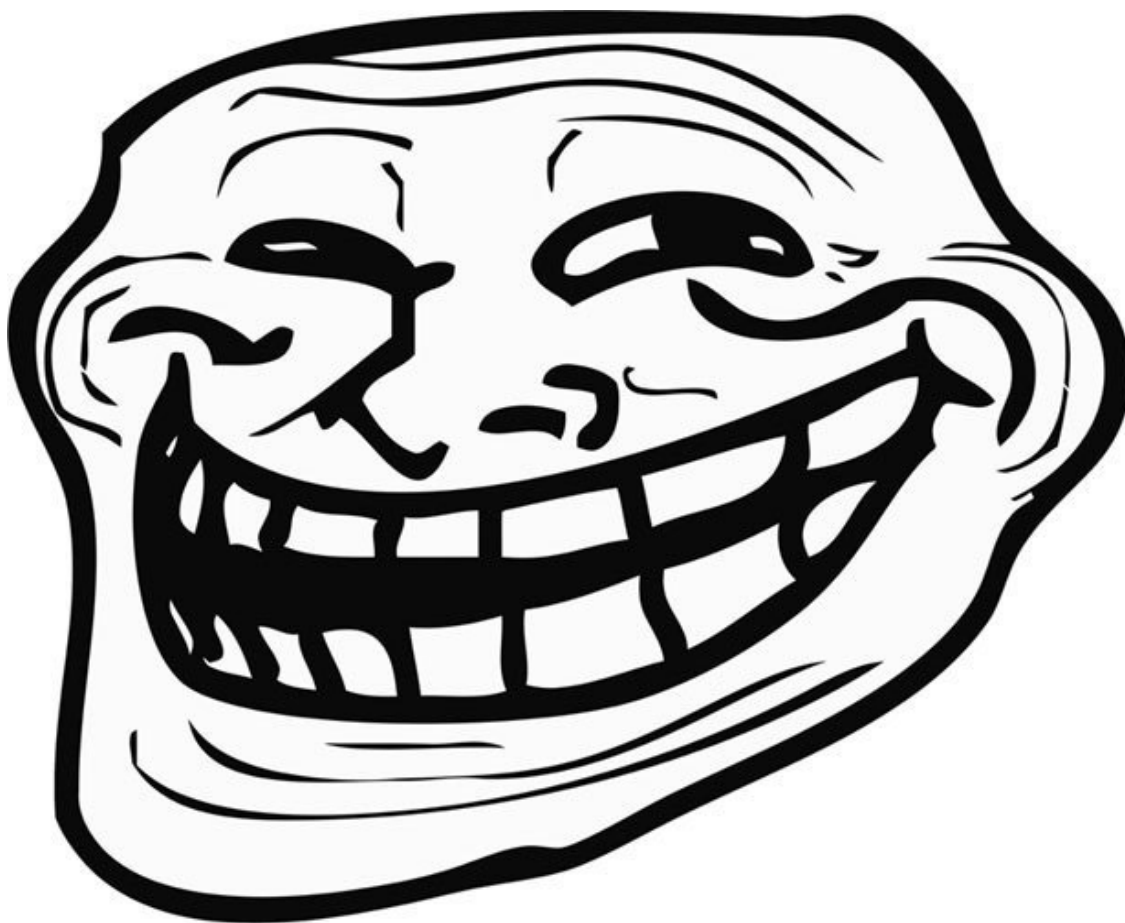
Надеюсь, эта книга будет полезна, но еще больше надеюсь, что ее прочтение доставит
людям удовольствие. Станет другом, с которым можно отдохнуть, устав от борьбы с нескон-
чаемыми бизнес-штормами, или развлечься, тоскуя в кризис-штиле.

Из отзывов читателей

- Дайте два.
- Будь писатели хорошими бизнесменами, им бы хватило ума не быть писателями.
- +1.
- Да здравствует то, благодаря чему мы, несмотря ни на что..!
- +100500.
- Вот наступает в жизни фиаско: вроде бы всё наладилось, на работу устроился, машину купил, а тебе восемьдесят.
- Что курил аффтар?
- Аффтору зачед! пеши исчо!
- Очень хорошая книга, особенно впечатлила глубина изменения личности персонажа на 66 странице, 3 строка сверху.
- +100005000000000.
- Лол. Ржу нимагу.
- Аффтар, срочно забери мои деньги.
- Норм.
- Этот фильм в хорошем качестве можно увидеть тут <https://hervamanekino.ru>

ЧИТАЙТЕ ДАЛЬШЕ

Как на Руси бизнес начинать



:-(Андрей амбициозный

НЕЛЬЗЯ НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ, НЕ ИМЕЯ ХОРОШЕГО ПРОДУКТА!



ТАКАЯ КОРОВА НУЖНА САМОМУ

Хуже всего в самом начале занятий, чем-то увлекающим тебя всецело, столкнуться с чем-то непреодолимым. Это все равно, что бежать по чудесной лесной тропинке с сачком для ловли бабочек, слушать пение птичек и вдруг... споткнуться о кирпич.

Как он попал на лесную тропинку?

Да-да, тот самый! Тривиальный, оранжевый, прямоугольный и очень твердый. Он чрезвычайно опасен для большого пальца, торчащего из летних сандаликов, если речь идет об одном кирпиче на лесной тропинке и об одном человечке, что не смотрит под ноги. И буквально губителен, если речь идет о начинающем предпринимателе и целом кирпичном заводе.

Героя этой истории зовут Андрей, он ненавидит кирпичи. Ненависть эта очень личная, но он все же согласился поделиться своим опытом, так как был пьян.

Все это началось очень давно. В далеком и загадочном городе, что называется Саратов, жил способный парень Андрей 28 лет от роду.

В этом возрасте он имел десятилетний стаж работы в оконной компании и дослужился до генерального директора с фантастической для Саратова зарплатой в 90 тыс. руб.

К этому моменту он уже смог купить себе квартиру в центре города, которая даже на момент кризиса, а это был 2008 год, стоила 2 млн 600 тыс. руб. Кроме этого, он был гордым обладателем небольшой заначки в 500 тыс. руб. на расчетном счете. Но не было счастья в жизни Андрея... А все потому, что он не хотел работать на дядю – он хотел свой

бизнес. Андрей, как и большинство детей советских родителей-пролетариев, мечтал быть владельцем завода. Того самого, на котором всю жизнь отпахали его родители.

И вот однажды вечером он собрался с компанией друзей в сауне: провести маркетинговые исследования на тему того, где же сейчас прет бабло. После ящика пива маркетинговые исследования достоверно показали, что золотая жила для Саратова – это ...КИРПИЧ.

Ведь он везде нужен. Оглянись кругом, повсюду большие стройки, строятся дачные участки. Да-да, золотая жила – в кирпиче. Мысли материальны, и буквально через две недели Андрей взял газету «Из рук в руки», на последней странице которой красовалось объявление о выставленном на продажу кирпичном заводе: «В селе Нагорный Карабулак продается действующий кирпичный завод». Мало того, он находится прямо на карьере, что означало – никаких проблем с логистикой. Естественно, Андрей незамедлительно продал свою квартиру. Завод стоил 2 млн 800 тыс. руб. Добавил деньги из заначки. Нанял персонал, сделал небольшой ремонт, слегка улучшил производство. И вот у него осталось всего 50 тыс. руб. на еду и бензин, для того чтобы ездить с дачи бабушки до своего новоприобретенного завода.

Через два месяца он пригласил всех на открытие своего детища. И все приглашенные, как один, обливались слезами белой зависти, потому как вся наша компания работала в сфере услуг, но все мечтали делать что-то материальное. А первым из нас, кто сумел этого достичь, стал Андрей. Итак, мы приехали к нему обмывать завод, удивились тому, что у него действительно все работает. Вот она глина, которая засовывается, обжигается и вынимается. Вот он кирпич готовый, лежит на складе... Мы вернулись обратно в Москву с пониманием того, что в отличие от новоиспеченного хозяина завода занимаемся чем-то не тем.

К моему великому удивлению, буквально через два месяца Андрей снова позвонил, но уже не приглашать на свой завод, а занять немного денег.

«Андрей, – говорю я, – у нас уже очередь стоит, кто у тебя будет занимать на развитие, ты же единственный из нас обладатель завода! Что случилось?»

А у него случилась проблема. Банальная проблема со сбытом. Оказалось, что в проекте «Кирпичный завод» нашлось много нюансов.

В крупных стройках он участвовать не мог, так как крупные стройки – это клановый семейный бизнес. И чтобы туда влезть, надо обладать либо родственными связями, либо длительной историей дружбы с крупными девелоперами.

На рынки он тоже не смог попасть, потому что там оказались не самые простые условия от бандитов, владеющих этими рынками. Да и многие крупные производители из других городов, объемы производства которых были значительно больше, смогли выставить цену не хуже, чем у местного Андрея.

И даже с дачниками нашелся нюанс. Оказалось, что ни один классический дачник не покупает кирпич для своего забора официально по рыночной стоимости. Большинство наших дачников, покупая кирпич для участков, как-то мутят. По бартеру, воруют потихоньку, по благу выкупают остатки с крупных строек и пр.

В совокупности все эти нюансы привели к тому, что за два месяца ни один кирпичик со склада Андрея за денежку не ушел.

Прошло еще три месяца, и единственное, что спасло Андрея от тотального разорения, это то, что нашелся еще один чудака, согласившийся купить этот бизнес. Правда, уже за 2 млн 100 тыс. руб.

На дворе тем временем наступил уже 2009 год, цены на недвижимость подскочили, и наш герой смог приобрести лишь однушку в Саратове. В итоге чуть больше чем за полгода Адрюша потерял две комнаты, прекрасную полумиллионную заначку и великолепную работу. Никто обратно на зарплату 90 тыс. руб. Андрея не взял, да и рынок пластиковых окон уже стал не таким интересным.

Хотя, конечно, он получил немного профита: вокруг его дачи стоял огромный кирпичный забор. Когда Андрей бывает на даче, он выходит на веранду, садится на пластиковый стульчик и подолгу созерцает этот забор. О чем он думает в такие моменты? Может, о том, что по-настоящему ему хочется начать все заново, унять горечь нереализованных желаний, взять кувалду и раздраконить этот забор на маленькие-премаленькие кирпичики. Но вряд ли он когда-либо решится на это, ведь его забор – самый большой и красивый во всем дачном поселке. И вообще это было бы странно и в высшей степени нерационально.

ЕСЛИ НЕ МОЖЕШЬ ЗАРАБОТАТЬ БЕЗ ПРОДУКТА, НЕ СМОЖЕШЬ И ТОГДА, КОГДА ОН ПОЯВИТСЯ.

:-) Кирилл Необразованный

НЕЛЬЗЯ НАЧИНАТЬ ДЕЛО БЕЗ ЗНАНИЙ, ОПЫТА И АНАЛИЗА РЫНКА!



**ЕСЛИ ТЫ ТАКОЙ УМНЫЙ,
ПОЧЕМУ ТЫ ТАКОЙ БЕДНЫЙ?**

Мы теперь знаем об опасности кирпичных амбиций. Остается главный вопрос: с чего же следует начинать начинающим? С чего-то очень мелкого, настолько мелкого... ну, словом, практически незаметного, например с крошки.

Следующая поучительная история вовсе не о мальчишке-с-пальчике, напротив, о настоящем, хоть и молодом мужчине. Брутальном не по годам, с ног до головы перепачканном в мазуте и всяких там других штуках, что используют в закрытом царстве железа и резины – сахалинской шиномонтажке. Семь лет жизни из двадцати трех Кирилл провел здесь. После девятого класса паренек решил, что не пойдет дальше учиться и будет зарабатывать деньги. Он добился многого, стал единственным на точке, кто мог отнести на мусорку аж четыре покрышки разом, все остальные носили лишь по две.

В этот день лениво падал теплый снег... и ничто не предвещало перемен. На шиномонтажку подъехал сотый крузак, водитель символа успеха опешил от сверхспособности Кирилла носить по четыре покрышки разом. Он вторгся в сознание и жизнь нашего героя и изменил все следующей фразой: «Вай, маладес, по тшетыре, вай,... джигит... а ты продай на завод резиновых крошки, будэт дэнги же...»

Он вообще слышал сам-то, что сказал? Кирилл семь лет таскал эти покрышки на помойку, а потом каждое утро платил из кассы мусорщикам, вывозившим эти покрышки со свалки. И что, он семь лет таскал на помойку свои деньги?

О'кей, Google, что же такое резиновая крошка? Оказывается, на Сахалине есть 18 компаний, которые используют резиновую крошку в своем производстве. И тогда Кирилл однозначно решил, что станет владельцем завода по производству резиновой крошки. Завод он создал через две недели, вложив туда все свои накопления – 15 тыс. руб. На 5 тыс. руб. через одну из компаний, предлагающих свои услуги по открытию фирм, зарегистрировал ООО с креативным названием «РезинКрошСтрой». Еще на 5 тыс. руб. открыл сайт компании, на оставшуюся треть капитала напечатал маркетинговую продукцию: буклеты с описанием своей компании, визитки и т. д. После этого Кирилл отправился к руководителям отделов сбыта всех 18 компаний. Пятнадцать сразу ему отказали, потому как у нашего Кирилла на лице было написано, что за компания «РезинКрошСтрой» и каковы ее замечательные производственные мощности.

С оставшимися тремя компаниями произошла необычная ситуация. Поскольку наш герой совсем не знал, как правильно продавать, он пришел с абсолютно человеческим предложением, звучавшим примерно так: «Ребята, я тут решил производственные мощности расширять, но я ж не дурак, я не буду их расширять без обеспечения сбытом, поэтому скажите, пожалуйста, по какой стоимости и какой объем вы могли бы у меня покупать?» На дворе был июнь, и две компании заключили с ним договор, что с 1 января они будут закупать у Кирилла резиновую крошку. Притом даже заплатят неустойку, если по оговоренной заранее цене откажутся покупать товар. Сумма двух контрактов составляла 4 млн 300 тыс. руб.

С третьей компанией произошло и вовсе чудо. Владелец компании сказал Кириллу: «Не хочешь ли ты заключить со мной фьючерсный контракт?» Кирилл тогда вряд ли понимал, что такое фьючерсный контракт, но твердо знал, чего хочет, и смело спросил в ответ: «На каких условиях?» Директор ответил: «Я у тебя куплю крошку за 50 % рыночной стоимости, при этом деньги заплачу сейчас в июне. А крошку ты мне поставишь 1 января». Сумма этого фантастического предложения составила еще 1 млн 400 тыс. руб.

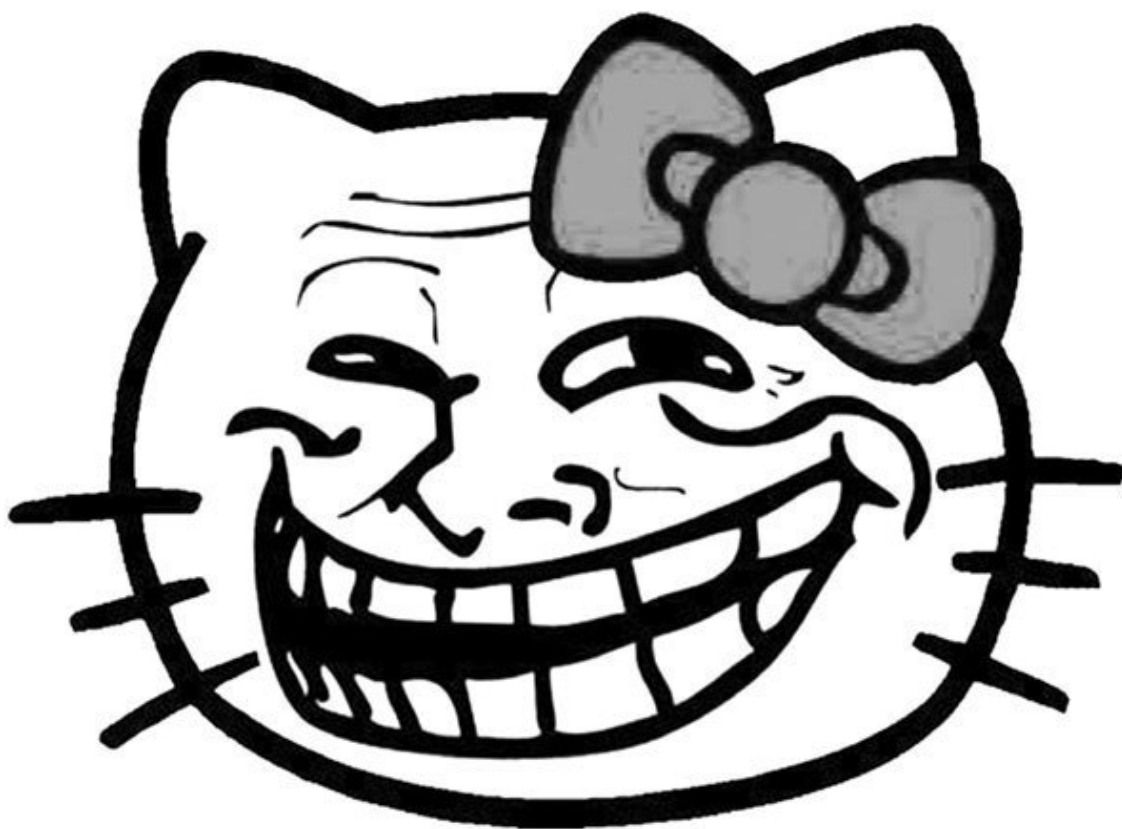
В итоге под обеспечение двух контрактов он с легкостью нанял персонал, снял ангар, взял в лизинг оборудование и доставил его из Китая. Уже к сентябрю он стал обладателем работающего завода по производству резиновой крошки.

Кирилл стал с шиномонтажек Южно-Сахалинска вывозить покрышки, причем в два раза дешевле, чем это делали мусорщики. В результате он получал бесплатное сырье и дополнительные средства на то и на се. До 1 января он без проблем произвел необходимое количество материала, отгрузил его всем клиентам. Правда, вытащить деньги из бизнеса он не смог, пришлось еще и доложить 100 тыс. руб. Однако у него уже был выплачен лизинг, работал завод, состоялись три довольных клиента, которые хотели и дальше оставаться довольными, т. е. Кирилл им теперь очень нужен.

На данный момент Кирилл – один из немногих серьезных поставщиков резиновой крошки на Дальнем Востоке, даже влез в политику на волне борьбы с отходами: бесплатная утилизация выкинутых покрышек.

ЛУЧШИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ДЛЯ СТАРТА МАЛОГО БИЗНЕСА – ПРОВЕРКА СБЫТОМ. ИМЕЕТ СМЫСЛ НАЧАТЬ НЕ С ПЛАНОВ И ДИЗАЙНА, А С ПРЕСЕЙЛА ПЕРВОГО ПРОДУКТА. ЕСЛИ ПРЕСЕЙЛ УСПЕШЕН, БУДЕТ УСПЕШНЫМ И БИЗНЕС.

Как здраво преемников выбирать



:-(Антон уставший

БИЗНЕС ДАСТ СВОБОДУ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА ТЫ СМОЖЕШЬ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ НАНЯТЬ С РЫНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО!



**ОТДАЛ БИЗНЕС УПРАВЛЯЮЩЕМУ?
Готовься кушать по-новому!**

Думы успешного бизнесмена в моменты духовного озарения обычно направлены на реализацию желания как можно скорее найти приемника и обрести свободу, занимаясь только приятными делами.

Наш дальнейший разговор пойдет о человеке, который вполне заслужил себе отдых.

Знакомьтесь: Антон – молодой, талантливый, модный и чрезвычайно креативный. Ему удалось за четыре года превратиться из талантливого студента во владельца рекламного агентства с личным доходом в полмиллиона рублей ежемесячно.

Одна проблема: в начале своей деятельности Антон занимался продуктом – креативом. Делал то, что у него получалось лучше всего, а именно закладывал в мозг потребителя нужную информацию.

Но с момента роста компании вся его деятельность превратилась в тухлую рутину – бумаги, встречи, договоры. Иными словами, ничего общего с той деятельностью, которая приносила ему счастье, у него теперь не было. И конечно же, друзья посоветовали ему пригласить с рынка суперпрофессионального преемника. Высококласного генерального директора, управляющего бизнесом. Поскольку все происходило в Перми, то, имея доход в полмиллиона в месяц, поделившись всего одной пятой, за 100 тыс. руб. можно было найти сверхгениального управляющего с опытом работы 100 лет в профильном бизнесе, МВА, тремя высшими и прочими регалиями, так приятно ласкающими слух дирпоперов.

В день собеседования к нашему герою выстроились огромные очереди из претендентов. Из всех желающих не составило труда выбрать Петра – нового управляющего бизнесом.

В первый день работы Антон сказал Петру, новому гендиректору: «Петр, я передаю тебе свое детище, этот бизнес, в который я вложил всю свою душу. Я хочу, чтобы он рос и развивался. Сделай все для того, чтобы так и было».

И именно эта фраза лишила в будущем Антона его детища. Потому как Петр кинул его. И сделал это не потому, что был таким плохим, а потому, что Антон сам его об этом попросил. Что же произошло?

Антон, как и следовало ожидать, начал больше отдыхать, меньше держать руку на пульсе происходящего, контролируя лишь своевременное получение собственного дохода.

При этом полностью абстрагироваться от бизнеса он не мог и постоянно лез в оперативно-управленческую деятельность со своими новомодными изысками, как сделать детище красивее и прикольнее.

Как правило, вся красота и прикольность связаны с излишними расходами, и плавно Петр начал считать своего работодателя абсолютно законченным идиотом. Который, с одной стороны, отдает ему все бразды правления и требует денег, а с другой – всячески мешает ему добиваться поставленных целей. И Петр пришел к единственно правильному, с его точки зрения, решению: чтобы выполнить те обязательства, которые он на себя взял, а именно сделать все для того, чтобы бизнес Антона рос и развивался, он решил убрать Антона из бизнеса.

Сделал он это очень просто. Сначала Петр зарегистрировал свое ООО, зарегистрировал на племянника тещи, поэтому никто проверить не мог, что у Петра появилось ООО. После чего начал тырить обороты. Заметьте, не прибыль, а обороты, поэтому ничего с 400 тыс. руб. Антона не происходило. Просто деньги стали проходить через компанию Петра. И когда новая компания наполнилась финансовой кровью, он начал перетаскивать туда сотрудников. Перетаскивая ключевых сотрудников, уже было легко заполучить и ключевых клиентов. Они уже привыкли платить на новые реквизиты и работать с людьми Петра, поэтому даже не заметили, что компания поменялась. А в конце Петр поставил красивую точку на уходе бизнеса, отжав у Антона даже офис.

Когда Антон отдыхал в очередном отпуске на Бали, настал момент пролонгации аренды офиса. Петр, естественно, воспользовался моментом и завел в этот офис свою компанию.

Когда Антон вернулся из отпуска и пришел к себе в офис, он увидел нового охранника, который мало того что не поздоровался, но и отказался пускать Антона в офис. Началась классическая перепалка: «Да ты знаешь, кто я такой?! Да ты знаешь, что с тобой случится, если ты меня не пропустишь?!»

Но буквально через 30 минут Антон сам все понял. Он увидел, что вокруг все сделано на деньги, которые он зарабатывал потом и кровью. По лестнице пробегают его сотрудники, многих из которых он отбирал лично, а через турникет проходят его клиенты, те, с кем он зачастую знакомился тоже сам. Но все это уже не имеет к нему никакого отношения.

Так Антон оказался в самом страшном из предпринимательских кошмаров, но, к сожалению, никакой щипок за руку уже не мог ему помочь.

ПРЕДАННОСТЬ ПРЕЕМНИКА ВАЖНЕЕ ОПЫТА ПРЕЕМНИКА, ПРИ УСЛОВИИ ЧТО ВАШ КАНДИДАТ СПОСОБЕН БЫСТРО ОБУЧАТЬСЯ.

:-) Владимир прохаванный

ЛУЧШИЕ УПРАВЛЕНЦЫ—МУЖЧИНЫ.



**НУЖНО ЕЩЕ БУХГАЛТЕРИЮ РОДИТЬ
и можно забыть про ФОТ**

Владимир занимался жвачковым бизнесом, начав с маленького лоточка на рынке. Впоследствии лоточек превратился в киоск, один киоск превратился в сеть киосков и т. д. Пока бизнес не вырос в огромную жвачковую, и не только, дистрибьюторскую империю.

И так как бизнес зарождался не на курсах МВА, и не в престижных вузах, а на самом обычном рынке, для Владимира было ясно, что выбирать сотрудников надо не столько по профессиональным навыкам, сколько по их определенным личностным качествам. Тогда Владимир начал искать себе «маленькую девочку», для того чтобы растить из нее генерального директора. Он выбирал по трем параметрам.

Изначально Владимир выбирал из женщин, так как был уверен, что в оперативной деятельности женщины разбираются лучше, за прошедшими отбор он наблюдал. Для него важными были три момента.

Во-первых, он выбирал из женщин, у которых уже есть дети, для того что бы беременность не стала проблемой для нового генерального директора.

Во-вторых, он искал женщину со стабильным семейным положением, рассуждая так: не будет менять мужчину, не будет менять и компанию. Можно спрогнозировать, что у сотрудника происходит в семье.

И наконец, в-третьих, мужчина, с которым женщина стабильно живет, обязательно должен быть подкаблучником. Владимир знал, что в споре с сильным мужчиной дома и более сильным на работе, женщина так или иначе примет сторону сильного мужчины дома.

Руководствуясь описанным выше детальным подходом, он нашел себе прекрасную женщину по имени Анастасия. Она полностью оправдала все его ожидания, когда прошла три самых важных испытания для генерального директора.

Когда Анастасия забеременела вторым ребенком, на работу она приходила в полном адеквате до девятого месяца и ушла только тогда, когда на очередном совещании у нее начались схватки. Она сама посадила себя в свою оранжевую «Ауди» и сама довезла себя непосредственно до роддома, где пробыла три дня и то с ноутбуком, после чего оперативно вернулась в строй.

Второе испытание Анастасия прошла, когда крупная столичная компания была готова перекупить ее и предложила в три раза большую зарплату, от которой Анастасия отказалась, потому что ее второй ребенок был совсем маленьким. Владимир, исходя из своего жизненного опыта, знал, что женщина не пойдет на авантюру, если у нее есть маленький ребенок. Стабильность для такой женщины будет приоритетней больших возможностей.

Третье испытание Анастасия прошла в тот момент, когда ее муж Андрей начал устраивать дома скандалы. Супруга генерального директора возмущало, что жена отняла у него роль добытчика, оставив ему обязанности «домашней мамы». Он обвинял Настю в том, что она сутками пропадает на работе и мало времени уделяет ему. В итоге Анастасия как главная в семье, ведь именно она больше зарабатывала, весь скандал свела к тому, чтобы Андрей дополнительно к домашнему хозяйству начал разгребать те дела, которые с работы скидывала ему Анастасия, зарабатывая таким образом возможность больше проводить времени со своей любимой женой. Благодаря изначально более сильной воле Анастасии в семье генерального директора быстро воцарился мир и покой, а вопрос ухода ее с работы не поднимался больше никогда.

Таким образом, после третьей проверки Владимир полностью ушел из оперативного управления и появлялся на работе исключительно как солнышко ясное, дабы осветить трудовые будни сотрудников светом, исходящим от их успешного владельца. Особо он их своим присутствием не баловал, приходя раз в месяц по настроению.

Владимир заменил в своей жизни управление компанией на управление настроением одной женщины. Из каждого своего ежемесячного турне по миру он привозит ей диковинные подарки. Он привлек свои связи, чтобы устроить сына директора в лучшую школу города. Даже круг близкого общения Анастасии был создан Владимиром. Анастасия в ответ стала считать своего работодателя главной опорой в жизни – крепостной стеной. Пашет она все ярче и усерднее день ото дня, потому что считает, что чем лучше будет работать на бизнес Вовы, тем крепче будет ее опора в жизни.

ЛУЧШИЙ ПОРТРЕТ НАЕМНОГО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ – ЭТО ВЫРАЩЕННАЯ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЖЕНЩИНА: С БОГАТЫМ ЖИТЕЙСКИМ ОПЫТОМ, МАЛЕНЬКИМ РЕБЕНКОМ И ПОСТОЯННЫМ МУЖЕМ-ПОДКАБЛУЧНИКОМ.

Р. S. Интимные отношения с генеральным директором заводить нельзя: потеряете бизнес с истощением страсти.

Как в риски залезть и за решетку не сесть



:-(Борис наивный

ИДИ НА РИСК, ЕСЛИ ПРАВДА ЗА ТОБОЙ И ЕСТЬ НА КОГО ПОЛОЖИТЬСЯ!



ПОЛОЖИСЬ НА ДРУЗЕЙ!

Борис был ...э-э-э... хорошим и умным парнем. Ему всегда было на кого опереться, люди доверяли ему, а он доверял им. Достойная работа директором по маркетингу в крупном строительном холдинге, параллельно с этим собственный бизнес – достаточно успешное event-агентство. Жизнь Бориса была хороша, пока не пришло время выбирать...

В кабинет к Борису зашел его коллега Смехов с не совсем обычной просьбой. Он рассказал, что тоже начал заниматься своим бизнесом, но свою компанию он еще не успел оформить. Однако ему срочно нужно «провернуть» первую сделку. Смехов попросил Бориса дать ему для проведения сделки свое юридическое лицо. Для Бориса этот вопрос был «не вопрос!» Потому как Смехова он знал восемь лет, из которых четыре года они вместе снимали квартиру еще в те времена, когда только начинали покорять Москву. Вместе они развивали строительный холдинг, прошли огонь, воду и съели не одну пачку быстрорастворимой лапши.

Печать, все необходимые документы и даже Инночка, секретарь и по совместительству гендиректор юрлица Бори, были отданы в полное распоряжение Смехова.

Пока Борис наслаждался осознанием своей доброты и жизнью в целом, миновало три спокойных месяца. Однако это было затишье перед бурей...

Когда грянул гром, Борис промок до нитки и чуть не намочил ковер, на который его вызвал разъяренный начальник. Повод был весьма нелицеприятный, его обвиняли в том, что он «кинул» строительный холдинг, на который трудился 10 лет. После полуторачасового выяснения отношений и выявления нюансов оказалось, что холдинг кинул не Борис, а Сме-

хов, и сделал он это красиво до жути, используя для своей аферы беленькое юрлицо своего лучшего друга.

Конечно, обманутый Борис очень обиделся на друга-брата, но так или иначе, как говорил Вин Дизель: «Нельзя отворачиваться от семьи, даже если она отвернулась от тебя». Наш Борис решил все-таки разобраться в ситуации.

Выяснилось, что Смехов давно был не удовлетворен своим заработком и решил не уводить клиентов из холдинга, а просто возместить полагающиеся, по его мнению, бонусы, не выплаченные владельцем. Рассказ друга был столь красноречив и слезлив, что Борис немного размяк. Но факт оставался фактом. Смехов кинул компанию, которой был предан Борис, и нашему герою нужно было как-то восстанавливать свое доброе имя. Борис решил благородно простить Смехова и искренне приложить все усилия, чтобы вернуть украденные деньги владельцу холдинга. Но это была не та история, где можно было чинно выехать из грязи на белом коне...

Виктор, владелец холдинга, был менее отходчив к предательству. Поступок Смехова так сильно его «расстроил», что единственным справедливым финалом Виктор считал отправление Смехова за решетку.

Борис оказывается на распутье. Виктор, друг, начальник и правый в ситуации человек, требует дать реальные показания на Смехова, которые дадут возможность его посадить. В противном случае Виктор отказывается верить, что сам Боря не замешан в предательстве. Смехов, почти брат, коллега и раскаявшийся аферист, умоляет дать неполные показания, чтобы не оказаться за решеткой. Посадить неправого друга или послать правого сенсея и стать изгоем за то, чего не делал, – выбор не из легких.

Борис не смог сделать ни того ни другого – ни послать Виктора, ни посадить Смехова. Он помог вернуть деньги по большинству сделок Смехова, но из-за любви к ближнему не смог дать показания, по которым друга посадили бы. Месяц тянулось неприятное ожидание:

Зима, мороз, допрос, следак.

Звонок, вопрос, рассказ, нервяк.

Ручка, подпись, срок пять лет,

Мороз, допрос, следак, конверт.

Дальше Бориса ждало окончательное разочарование в своих ценностях. Выстраивая свои показания так, чтобы Смехов не сел, наш герой за взятку получил у следователя показания всех остальных свидетелей. Представьте себе лицо Бориса, когда Смехов в своих показаниях все сваливает на него и, по сути, Борис становится главным злодеем...

Как узнать, что тот, кого ты спасаешь, в этот момент закапывает тебя?..

В итоге Смехов откупился от следствия, Виктор вернул свои деньги и взял Смехова обратно на работу – отрабатывать косяк. А Боря... Боря не сел. Но ушел с топовой работы, потому что не мог уже получить исключительное доверие к себе Виктора и не мог работать со Смеховым. Так, самый добрый парень всей истории, виновный лишь в том, что верил другу, огреб больше, чем все, кому он пытался помочь.

После этой ситуации Борис крепко уяснил: если в ситуации есть риски, которые могут перечеркнуть всю твою карьеру, а то и судьбу, их надо контролировать самому. И никогда более не давал никому пользоваться своими юрлицами.

И говоришь, и говоришь это тысячу раз, но число Борисов не уменьшается. Вот как?! КАК?! Умный и способный парень вляпался в такой каучук? Это все бесы, друзья. Так что, когда вам в следующий раз очень захочется помочь кому-то близкому с риском для себя и собственного дела, сплуньте три раза через левое плечо и повернитесь вокруг своей оси, может, отпустит.

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.