ВИКТОР МУЗИС

СТРАДАНИЯ ИП-ШНИКА

(КАК ДУШИЛИ МАЛЫЙ БИЗНЕС)

Виктор Музис

СТРАДАНИЯ ИП-шника. Как душили малый бизнес

«Издательские решения»

Музис В.

СТРАДАНИЯ ИП-шника. Как душили малый бизнес /
В. Музис — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-937101-0

Когда у любимой Родины денег не стало, их не стало и у простого люда… Везде пошли сокращения и закрытия. В верхах смело старую гвардию и к власти прорвались младо реформаторы. Они разрешили новый НЭП и везде возникли всяческие ООО, АО и ИП…Вот я и хочу рассказать, как стал ИП, как во мне «убивали» желание работать в открытую и, в конце-концов, вынудили закрыть свою «лавочку». Надо заметить, что я еще вовремя свернул свою деятельность — вскоре ликвидация малого бизнеса приняла массовый характер…

ISBN 978-5-44-937101-0

© Музис В.
© Издательские решения

Содержание

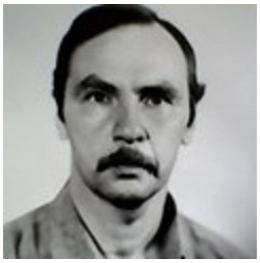
1. Вступление 6
2. Бригада Соколова 7
3. Предпринимательская жилка 9
4. Напарники 10
5. Контора 11
Конец ознакомительного фрагмента. 12

СТРАДАНИЯ ИП-шника
Как душили малый бизнес

Виктор Музис

© Виктор Музис, 2019

ISBN 978-5-4493-7101-0
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



1. Вступление

В последние годы работы в геологии, когда у нашей любимой Родины деньги стали кончаться, они стали, естественно, заканчиваться и у простого люда…

Везде пошли сокращения штатов и закрытие предприятий. В верхах смело старую гвардию и к власти прорвались молодые реформаторы. Они разрешили новый НЭП и повсюду стали возникать всяческие ООО, АО и частные предприниматели…

Вот я и хочу рассказать, как стал ИП, как во мне «убивали» желание работать в открытую и как, в конце-концов, вынудили закрыть свою «лавочку».

Замечу, что, проработав ИП-ешником лет 15, я еще вовремя свернул свою деятельность – вскоре ликвидация малого бизнеса приняла массовый характер… Мне еще повезло – к этому времени я вышел на пенсию…

2. Бригада Соколова

В это время в нашу партию приняли техником нового сотрудника – Алексея Соколова. Как оказалось впоследствии, он имел определенный опыт в ремонте и строительстве дачных домиков. И вот у нас он тоже создал бригаду из двух своих приятелей и куда он позвал Дарвиля Мингазова. Чуть попозже он предложил поработать с ними и мне.

На подработке…

Это был неплохой приработок к нашей зарплате. Работали мы по выходным, прихватывая часто и пятницу с понедельником. Главное было отписаться куда-нибудь на случай проверки опозданий на работу или раннего ухода – этим занятием начальство поручило заниматься отделу кадров и Людмила Саврасова очень любила претворять его в действии и осуществляла с энтузиазмом. Использовали, конечно, и праздничные дни, и отгулы «за прогулы», и отпуска. Рабочий день был, что называется, «от рассвета до заката». Для вечернего освещения мы покупали лампочки 150-ки и 200-ки, развешивали провода и еще у Лехи был свой электроинструмент, каким мы и пользовались. Постепенно и я подкупил себе и молотки, и пару топоров (большой и малый), и ножовки (крупную с половину двуручки и среднюю). Брат подарил мне набор самодельных стамесок. А когда в Москву стали приезжать прибалты, им зарплату стали выдавать их же продукцией, я купил у них и себе электроинструмент – пилу, рубанок и фуганок. И еще купил Парму – электрическую цепную пилу.

Леха зарекомендовал себя как опытный и умелый строитель и заказчики передавали его «из рук в руки». И, что немаловажно, он умел разговаривать с заказчиками, не каждому это дано. В конструкторско-инженерные расчеты я не лез, но очень хорошо освоил отделочные работы с плинтусами, наличниками, уголками, отделку вагонкой, стяжку половой доски, посадку бревен на шипы, изготовление бетона и прочие премудрости… Работа доставляла мне истинное удовольствие и даже на обед отрывался с большой неохотой. Вставали в 8, ложились после 11-ти. И время летело как-то очень быстро.

Мрия и Буран

Сам, работая быстро, азартно, я раздражался медлительностью напарников и, воспользовавшись случаем, постепенно уговорил Леху дать отставку и его приятелям и Мингазову. Для нормальной работы не нужно много народу, достаточно 2—3 человек. Оплата рассчитывалась как 100$ на всех на день.

Мы сдружились и помню, сидим у Алексея в Коньково, «справляем» что-то, и вдруг в окне «проплывает» наш Антон (Мрия?) с Бураном на фюзеляже. Это, я вам скажу, не картинка по телевизору…

Так мы и проработали года два-три. Но, когда пошло сокращение персонала и зарплату стали задерживать, Алексей ушел из экспедиции в кампанию своего знакомого, который когда-то работал водителем в экспедиции, а сейчас организовал контору по строительству дачных домов, имел торговую точку на строительном Коломенском рынке и еще завел собственную столярку.

«Это только присказка, сказка впереди…»!

3. Предпринимательская жилка

Во мне была, видимо, предпринимательская жилка. В последние годы в экспедиции, пока нас не разогнали, многие геологи стали брать по 6 соток, часто «у черта на куличиках» и для покрытия крыши домиков использовали рубероид, покупая его в соседнем полуподвале у ремонтников по дому. Те экономили его и остатки продавали недорого нашим. В продаже он был в дефиците, а спрос был большой. Я быстро сообразил, что на этом можно заработать. Зашел к ремонтникам и договорился брать все, что у них есть. И не только рубероид, но и пергамин. Забирал после работы, чтобы не раздражать тех, кто может позавидовать, и складывал в прихожей туалета. Покупателей находил, давая сообщение в газете бесплатных объявлений. Своим, чтобы не ворчали, покупал тортик к чаю.

«Это только присказка…»!

4. Напарники

Когда Алексей уволился, я стал искать напарника для продолжения работ по строительству, и мне порекомендовали одного геофизика. Я его не знал, но мое предложение его заинтересовало. И мы стали подрабатывать вдвоем. Помню, как-то осенью, мы возводили каркасный домик. Когда обедали или ужинали, он, заваривая чай, накидывал полный котелок листвы смородины и малины… Какой же аромат был… Словами не опишешь…

Заказчиков я легко находил, давая свой телефон в газете бесплатных объявлений.

Когда он устроился на постоянную работу по профессии, я предложил стать напарником Жене Дыканюку, своему приятелю и коллеге, с которым был знаком многие годы. Он тоже обладал даром общения с заказчиками – какая-то простота была в его разговоре, и знание и умение хорошо чувствовались за его словами. Когда и он по какой-то причине не смог ездить, я занялся изготовлением шапок из ондатры. По той же газете находил тех, кто мог продать шкурки, нашел скорняков-шапочников и мастеров по выделке и покраске шкурок. Заодно стал брать на выделку шкурки лисы, песца и степного волка. Покупатели звонили мне по телефону, который я давал в объявлениях каждую неделю. Все-таки была у меня эта жилка предпринимателя…

«Это только присказка…»!

5. Контора

Но нужна была работа более постоянная и я обратился к Алексею Соколову с просьбой, не найдет ли мне местечко в рядах их конторы. И он привел меня к своим. Со мной поговорили и, видимо, поняв, что я могу пригодиться, и, что немаловажно, мне можно доверять, приняли…

Леша возил меня к каким-то поставщикам, я собирал сведения по ценам на рынке, выполнял какие-то мелкие поручения, но понимал, что никак не найду себя…

Для строительства домов были созданы три бригады. Проверку работы каждой во время строительства и перед сдачей заказчику осуществлял Игорь Сухов, привлеченный Алексеем и работавший в экспедиции и завбазой в поселке Жиганск, и техником в нашей партии. И вот, приняв заказ на очередной объект, бригаду строителей собрать не смогли и предложили эту работу мне. Главным строителем был парень, с которым мы уже отделывали бревенчатый домик втроем – Леша, он и я. С заданием мы справились, хотя наш главный строитель запил на последнем этапе по исправлению замечаний и мне пришлось упросить Игоря поработать вместо него несколько дней.

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.