

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие ко второму изданию	7
Наставление	9
Глава 0. История неформального лидера. 1987–2001 годы	10
Глава 1. Освойте навык переговоров. 2002–2007 годы	16
Глава 2. Крутой — не значит крутой бизнесмен. 2004–2007 годы	22
Глава 3. Чтобы создать бизнес, для начала научитесь просто работать. 2007 год	27
Глава 4. Станьте в чем-то лучшим. Разделяйте и властвуйте! 2008–2009 годы	33
Глава 5. Вера сильнее денег. 2009 год	41
Глава 6. Договор важнее договоренностей. 2010 год	45
Глава 7. Никогда не работайте с плохими людьми. 2010 год	50
Глава 8. Никогда не работайте с плохими продуктами. 2010 год	55
Глава 9. Про ребят с темами. Если кто-то на чем-то зарабатывает деньги, то никогда этого не скрывает. 2010 год	59
Глава 10. Берегите здоровье. 2010 год	63
Глава 11. Время героизма. 2010 год	70
Глава 12. Благосостояние — повод для осторожности. 2011 год	75
Глава 13. Не ищите темы, идите по стратегии. 2011 год	78
Глава 14. Конкурсы предпринимателей ни о чем не говорят. 2011 год	83
Глава 15. То, что прописано в договоре, — не всегда единственное, что вы должны сделать. 2011 год	87
Глава 16. Будьте аккуратны, когда платите сотрудникам непривычно большие деньги. Любой может уйти в любой момент. 2011 год	95

Глава 17. Расширьте круг общения и наводите кипиш. 2011 год	100
Глава 18. Когда наступает пора расширяться — нанимайте людей. 2012 год	108
Глава 19. Будьте аккуратны, договариваясь с конкурентами. 2012 год	111
Глава 20. Заранее определите свою информационную политику и сформируйте личный бренд. 2012 год	113
Глава 21. Не переставайте учиться. 2012 год	118
Глава 22. Вы должны нравиться, и с вами должно быть комфортно. 2012 год ..	126
Глава 23. Когда вы достигнете благосостояния, цените то, что имеете. 2012–2014 годы	134
Глава 24. Если вам кажется, что в каких-то отраслях деньги даются легко, — вы ошибаетесь. 2014–2015 годы	145
Глава 25. Не умничайте, а делайте то, что нужно. Иначе — умрете. 2015 год ...	151
Глава 26. Финансовая модель. 2015 год	156
Глава 27. Вы должны любить минусы бизнеса. 2015 год	158
Глава 28. Будьте готовы к предательству и самому плохому отношению. 2015 год	161
Глава 29. Не работайте с родственниками. 2015 год	164
Глава 30. Не все инвестиции и перемены одинаково полезны. 2016 год	167
Глава 31. О воровстве и других вещах, которые вы представить себе не сможете. 2015 год	170
Глава 32. «Черный лебедь» все равно приплывет. 2015 год	173
Глава 33. Если вы что-то боготворите — значит, не знаете всей правды. 2015 год	177
Глава 34. Цените свою команду и доверяйте ей. 2015 год	184
Глава 35. Не участвуйте в общественных организациях. 2015 год	188
Глава 36. Если вы предприниматель — не устраивайтесь на работу к предпринимателям и не берите их к себе. 2015–2016 годы	191
Глава 37. Не верьте в себя, верьте в идеи. 2016 год	200
Глава 38. Делайте проекты по средствам. 2016 год	202
Глава 39. Не делайте проекты, которые не ради денег. 2016 год	205
Глава 40. Управляйте вашим бизнесом и уделяйте ему внимание. 2016 год	207
Глава 41. Успех не продается. 2016 год	212

Глава 42. Не стоит что-то недооценивать. Всегда возможен идеальный шторм. 2016 год	218
Глава 43. Если можете обойтись без инвестора — обходитесь. Если не можете — ищите партнера. 2016–2017 годы	221
Глава 44. Не собирайте урожай, который не посеяли. 2017 год	228
Глава 45. Если у вас кризис — признайтесь в этом. 2017 год	235
Глава 46. Делайте все, что можете, как бы абсурдно и забавно это ни было. Не жалейте себя. 2017 год	238
Глава 47. Не работайте с деструктивными людьми. 2017 год	242
Глава 48. Не берите на себя много. Не все зависит от вас. 2017 год	248
Глава 49. Всегда есть вероятность, что вам придется решать вопрос юридически. 2017 год	252
Глава 50. Никто не может поступать идеально, когда есть долги. Не корите себя. 2017 год	254
Глава 51. Вас невозможно не заметить, если вы по-настоящему хороши. 2017 год	256
Глава 52. Делайте только следующий шаг. Иногда это первый шаг или шаг назад. 2017 год	262
Глава 53. Если вас стыдят, то вы все делаете верно. 2017 год	269
Глава 54. Не сожалейте ни о чем. Все имеет причины и следствия. 2017 год	272
Глава 55. Найдите себе хорошую вторую половинку. 2016–2017 годы	274
Глава 56. Найдите хобби, и оно сделает вас эффективнее. 2017 год	290
Глава 57. Никто, кроме вас, ничего не сделает в этой жизни. Ни тренер, ни бизнес-тренер. 2018 год	295
Глава 58. Формируйте видение, бренд, стратегию, ценности и все то, что должно быть у федеральной компании. В этом вам поможет насмотренность. 2018 год	303
Глава 59. Избавляйтесь от любых предубеждений. 2018 год	310
Глава 60. В больших корпорациях работают обычные люди. 2018 год	316
Глава 61. Ответственность. 2018 год	320
Глава 62. Специализируйтесь. 2018 год	328
Глава 63. Знайте, что вас мотивирует, и не стесняйтесь этого. 2018 год	330
Глава 64. Вы должны быть готовы. 2018 год	333
Глава 65. Сфокусируйтесь. 2018–2021 годы	336

Глава 66. Важнее денег сегодняшнего дня только деньги завтрашнего дня. 2018–2021 годы	342
Глава 67. Вам всегда должно быть кому позвонить. 2018–2021 годы	345
Глава 68. Всегда подписывайте договор. 2019 год	348
Глава 69. Сделайте так, чтобы вас считали одним из лучших. Это не так сложно. 2018–2021 годы	351
Глава 70. Работает все. 2018–2021 годы	356
Глава 71. Вам никто не поможет, кроме вас самих. 2018–2019 годы	358
Глава 72. Без удачи никуда. 2020 год	364
Глава 73. Не считайте чужие деньги. 2018–2021 годы	370
Глава 74. Не создавайте себе конкурентов. 2017–2021 годы	373
Глава 75. Иногда нужно просто еще немного подождать. 2019 год	380
Глава 76. Ансофф был ПРУВ. 2019 год	383
Глава 77. Наймите сильных людей. 2018–2021 годы	390
Глава 78. В начале было не слово. 2021 год	394
Глава 79. Привлеките сильных партнеров и сами будьте сильным. 2018–2021 годы	396
Глава 80. Победа! 2021 год	407
Заключение, которое важно прочитать	409

ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ

Это второе издание «Истории ИП». Исправленное и дополненное. Так вышло, что в первом было очень много моментов, которые я хотел бы изменить или добавить. На то была масса причин.

Одна из них — эмоциональность. Часть глав я практически проорал. Слишком уж много в этой книге личного. И исправить это не получалось даже при редактировании. Фактически вместо внесения правок я кричал вдогонку.

Прочитать без эмоций собственную историю я впервые смог только после выхода книги. Причем не сразу, а где-то через пару месяцев. Поначалу не решился. В итоге с сожалением обнаружил, что в одних фрагментах многое с литературной точки зрения звучало не столь гладко, в других не хватало выводов к событиям, а кое-где встречались ошибки. Мне захотелось добавить рационального и сгладить огрехи.

Вторая причина появления исправленного и дополненного издания — спешка при выпуске первой версии.

Моя бабушка очень болела, и я хотел подарить ей бумажный вариант автобиографии внука. Книга долго не могла уйти в печать, поскольку никак не подходила очередь. Однажды из типографии позвонили и сказали, что сдавать материал нужно «сегодня». Мы хотели чуть отсрочить момент, чтобы успеть внести правки, но тогда нам бы не выдали книгу в приемлемые сроки: на изготовление требовалось слишком много времени. Я боялся, что бабушка не дождется. Мы сдались и добавляли правки уже в процессе печати. В какой-то момент это стало невозможным, и книга вышла в том виде, в котором мы успели ее подготовить.

Не скажу, что результат меня радовал. Я знал, что способен на большее, и это меня так терзало, что электронная и аудиоверсия уже отличались от бумажной. Их я слегка изменил.

Наконец я понял, что меня очень беспокоит недоработанность «Истории ИП». Всякий раз, когда меня кто-то отмечал в соцсетях и я видел, что человек читает печатную версию, мне хотелось сагитировать его прочесть электронную.

Устав от этого, я решил забрать остатки тиража печатной книги и уничтожить их, выпустив исправленное и дополненное второе издание, в котором все будет так, как мне бы хотелось. Собственно говоря, его вы сейчас и читаете.

Несмотря на спешку, в день, когда я получил первый экземпляр печатной версии книги и собирался лететь в Тюмень, чтобы передать его бабушке, ее не стало. Я не успел.

Буду честен: если бы этот момент показывали в голливудской картине, то его представили бы как нечто чрезвычайно драматичное. В жизни все совсем не так. Когда уходит близкий человек, тебе все равно, передал ты ему что-то или нет. Ни одна потеря не сравнится с потерей жизни.

Тем не менее я бы хотел посвятить эту книгу своей небольшой семье. Бабушке Гале и бабе Рае, дяде Сереже и тете Тане, двоюродному брату Коле и сестре Ане, дедушкам, которые ушли задолго до выхода издания, и, конечно же, маме и папе. Это все благодаря вам, а вернее, благодаря всем нам. Данная книга — не только моя история, но и часть истории нашей семьи. Я буду рад, если она окажется кому-то полезной.

НАСТАВЛЕНИЕ

Переживи крик.
Переживи смех.
Переживи стих.
Переживи всех.

И. Бродский

Привет. Меня зовут Илья Пискулин. Для вас — просто ИП. Это моя история. Прежде чем вы начнете ее читать, хочу вас кое о чем попросить. Просьба будет очень простой и одновременно сложной. Вы должны будете прочитать книгу полностью до того, как решите что-то изменить в своей жизни. Прямо сейчас дайте слово мне и себе, что дочитаете до конца, как бы сильно ни захотелось делать что-то сразу после прочтения какой-нибудь главы.

Это важно, ведь только обладание всей системой знаний способно подтолкнуть вас к сбалансированным решениям.

В книге есть главы, которые противоречат друг другу, и эта полярность должна будет уберечь вас от поспешных действий.

Я прошу ознакомиться с книгой полностью, поскольку осознаю всю ответственность перед вами, вашими семьями и сотрудниками. Хочется, чтобы после прочтения последней страницы ваша жизнь улучшилась.

Со своей стороны обещаю, что ничего не утаю и без остатка отдам вам все, что знаю о бизнесе.

Удачи и успехов, Предприниматель!

ГЛАВА 0

ИСТОРИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА

1987–2001 годы

Я долго думал, с какого момента начать историю, и пришел к выводу, что самой верной точкой отсчета станет 3 августа 1987 года. Именно в этот день я появился на свет.

Мне повезло: я родился в образцовой семье.

Папа — золотой медалист, олимпиадник с идеальным знанием французского языка. Он работал в городской администрации и знал почти всех, кто хоть что-то решал в нашем маленьком населенном пункте.

Мама — преподаватель русского языка и литературы во втором поколении.

Помимо любящих родителей, у меня был полный комплект бабушек и дедушек.

По линии мамы бабуля была уважаемым учителем, а дед — большим начальником.

Родители папы были чуть проще, но не слишком отставали.

Одним словом, я появился в правильной компании, в которой предпринимателем можно было не становиться, так как все всё уже предприняли за меня.

С самого рождения мама занималась мной круглосуточно, и поэтому, согласно семейному поверью, я начал говорить и ходить чуть ли не раньше всех в мире. С первого дня меня окружили невероятной заботой. Я всегда был под присмотром. Способствовало этому наше место жительства. До моих одиннадцати лет мы переезжали трижды, и всякий раз квартира оказывалась в том же доме, в котором жили бабушка и дедушка по папиной линии. Поэтому со мной всегда кто-то сидел и гулял.

Когда я пошел в первый класс, родители занялись предпринимательством, и уровень благосостояния семьи резко пошел вверх. Со временем они создали одну из крупнейших оптовых компаний на кондитерском рынке региона. Маме с папой было ничего не жалко для моего развития, и поэтому, как только у нас появились деньги, мы отправились смотреть мир.

Впервые за границей я побывал в 1994 году. Тогда это обходилось очень дорого. Одна поездка могла стоить как однокомнатная квартира, но между недвижимостью и развитием наша семья выбирала второе. Уже к двенадцати годам я мог похвастаться тем, что посетил более двадцати стран, и сейчас стараюсь не думать о том, сколько квартир могло быть у нас к тому моменту.

Я был баловнем судьбы. Мне покупали всё. Не в смысле много, а вообще всё.

Помню, я был в первом классе, папа привез безалкогольное шампанское, и когда бутылку открывали, горлышко расколосось. Я закатил истерику, и тогда мне предложили поехать по городу по всем ларькам, в которых я смогу выбрать все, что захочу.

В девять лет меня отправили с бабушкой на юг, и мы привезли оттуда семнадцать килограммов игрушек. Мы тащили их в большой клетчатой сумке, с такими в свое время ездили «челноки». В чемоданы игрушки не помещались.

Я не жил в трущобах или в каком-то криминальном районе. Наш обычный панельный дом располагался в самом центре города и имел форму буквы Г. Он словно обнимал двор, ограждая его и вместе с ним нас от агрессивного внешнего мира.

Могу искренне написать, что считаю свой двор лучшим, о чем может мечтать ребенок. Я гулял с утра до вечера, а мама поглядывала на меня с высоты седьмого этажа из первых в доме пластиковых окон и периодически кричала: «Илья, домой!»

Моими друзьями были самые обычные дети, которые росли в самых обычных семьях. Не подумайте — никакой элиты. В нашем детстве бывали стычки и с хулиганами из соседнего двора, и с токсикоманами, которым мы давали отпор. Было все как положено: гаражи, горка, заброшенная стройка, палки-баталки, хоккей и, конечно же, футбол.

Я был из тех, чьим мячом всегда играли. У меня у первого появлялись приставки. Я раздавал всем видеокассеты и забывал об этом, так как их было столько, что они никуда не помещались. Мои фейерверки на Новый год мы с ребятами запускали до двух часов ночи, а весь двор смотрел и восхищался. Именно на мои деньги дети во дворе покупали себе соки «Юпи», а также любую газировку. Я по умолчанию платил за всех.

Отчасти по этой причине, а также из уважения к родителям и бабушке с дедушкой мне многое прощалось. А прощать было что. Я часто подводил ребят. То сдам их за какие-то шалости, то просто некрасиво себя поведу.

Помню, как мы перед Новым годом закупились бомбочками и кидались ими друг в друга. Одна из них попала на шапку прохожему и взорвалась. Мы думали, что он нас побьет, но тот вызвал милицию. Когда приехала машина с мигалками и сотрудники правопорядка подошли к нам для беседы, я так испугался, что сдал того, кто бросил ту самую злополучную бомбочку. Парни смотрели мне в глаза и настойчиво говорили: «Мы же ничего не знаем о том, кто это сделал, Илья», а я как ошпаренный орал: «Это все Владик! Это все Владик!» Уж очень я боялся, что меня заберут.

У меня был шанс стать нормальным человеком. В пятом классе я связался с плохой компанией. Тогда я впервые выпил бутылку пива. Это была «Балтика-9». Тогда же я начал курить, и не только сигареты. Да-да, вы не ослышались. Мне было всего десять.

Впрочем, мое пребывание в «банде» длилось не больше недели. Выходя вечером из ванной, я упал в обморок после дурманящего дня, и мама, пригрозив выпороть, «расколола» меня. Я сдал всех и себя с потрохами. Тогда родители еще плотнее взялись за мое воспитание. Они опасались. Времена становились сложными. Людей крали, наркомания начала процветать и проникла в том числе в наш двор. Меня отрезали от прежнего круга общения и предложили выбрать спорт, которым я должен буду заниматься ежедневно наравне с учебой. Между дзюдо и плаванием я выбрал первое. Мне хотелось научиться драться, поскольку у меня совсем не получалось. Родители же заопасались единоборств и, несмотря на мои предпочтения, решили, что от хулиганов правильнее не отбиться, а уплыть. Так я стал пловцом и одновременно утратил шанс на то, чтобы превратиться в нормального человека. Родительская забота в совокупности с хорошим питанием, а также вода в том самом бассейне, где я тренировался каждый день, обточили меня, превратив в мягкотелого маменькиного сыночка.

С того самого обморока я на три года попал под тотальный контроль. Меня отвозили в бассейн или в школу и возвращали домой. Я находился под эдаким стеклянным колпаком или, правильнее сказать, в золотой клетке. Выходить из нее никто не запрещал, но мне и самому не слишком хотелось. Уж очень в ней было уютно и сыто.

Если я отличался чем-то в учебном процессе, то меня тут же везли в кафе «Анталья» и покупали любимое блюдо: бургер с двойной порцией курицы. Иногда после пятерок мы приезжали в торговый центр «Пассаж» и пополняли гардероб кофтами и штанами от самого элитного на тот момент бренда детской одежды — LC Waikiki.

Учился я так себе, но гардероб рос уверенно. В ответ на любую двойку и неудачу мама упорно твердила мне, что я самый умный. Я точно был не дурак, но моей проблемой была лень. Если у меня что-то не получалось или чего-то не хотелось, то я тотчас же просил помощи у родителей, и они меня выручали. Например, если я не успевал выполнить какое-то задание, то мог пожаловаться маме, и та в ночи все делала за меня. Поэтому кофточки Waikiki мне покупали регулярно.

Такая диковинная вещь, как мобильный телефон, появилась у моих родителей под порядковыми номерами шестнадцать и семнадцать в Тюмени. Тогда они еще присваивались в порядке очередности. У меня сотовый появился в двенадцать, и я стал четыре тысячи сто шестьдесят девятым абонентом в семисоттысячном городе. В целом это отражает наш уровень благосостояния. Родители занимались конфетами, а в голодные девяностые сладости были почти как нефть. Из альтернативных источников радости общество могло выбрать только алкоголь. Все остальное было в дефиците.

Говоря о школе, могу сказать, что мой предпринимательский путь начался не как у тех многих, кто на переменах выменивал какие-то фантики на деньги. Ничего такого со мной не происходило. Я рос в состоятельной семье и считал, что родители уже заработали на много лет вперед и трудиться вряд ли придется. Единственное, о чем я думал в школе, — это как потратить деньги, а не заработать. Как вы понимаете, я всячески транжирил родительские средства и иногда покупал на них «выживание» в школьной социальной иерархии. Всего пару раз, но это происходило, поскольку я панически боялся драк. Все-таки школьный коридор — это не бассейн, в который можно прыгнуть и уплыть, а защищаться я не научился. Поэтому, чувствуя, что могу получить от кого-то по голове, я предлагал деньги. Пятьдесят рублей много меняли в среде школьников в 1999 году. В какой-то момент некоторые ребята поняли мой подход к жизни и стали намеренно создавать ситуации, в которых предлагали «порешать» вопрос за полтинник. Я соглашался, так как полтинников у меня хватало.

Не сказать, что я был из тех, кого били на переменах, а они старались не отвечать. Вместе с несколькими парнями в средней школе я считался кем-то вроде классной элиты, которая характеризуется только тем, что громче всех кричит на переменах, наглее ведет себя с учителями и девочками, а также ярче одевается и раньше начинает пить пиво и курить сигареты. Побивали, а вернее сказать, напрягали меня лишь изредка ребята из класса «Б», в который я часто заходил из-за понравившейся девчонки. Они были многократно сильнее, чем и пользовались. В остальном я считался тем, кого школьные психологи называли «неформальный лидер».

По мере взросления мое потребление росло, поэтому родители придумали способ финансировать меня. Он назывался «дотация». Суть его была такова: я должен был разово получать фиксированную сумму и самостоятельно распределять ее на весь месяц. Этого не происходило. Я тратил деньги, и мне давали еще. Наверное, это была самая большая, а может быть, единственная явная ошибка родителей в моем воспитании. Если бы после самой первой растраты «дотации» мне не дали ни копейки и заставили жить до конца месяца без денег, то я вырос бы другим человеком. Но все случилось так, как случилось. Родители очень заботились обо мне, берегли и баловали всеми возможными способами, избавляя от ответственности и тягот современного мира.

Как видите, перед вами слегка нетипичная история предпринимателя. Понимаю, что вы рассчитывали на стандартный сюжет о бедном парне, который, преодолевая себя, выбрался из грязи в князи. Увы и ах. Чтобы подняться в князья, для начала мне предстояло упасть в грязь. И я это сделал весьма смачно.

В целом эта книга о человеке, не имевшем никаких предпринимательских задатков и каких бы то ни было причин для того, чтобы что-то делать. Их в зародыше убивала сытость, в которой я жил благодаря родительским успехам и опеке. Это важно сказать, поскольку вы должны знать: если и вы такой же бесталанный в плане бизнеса человек или маменькин сынок, каким был я, то это еще не значит, что у вас нет шанса.

Всю свою юность я считал, что мне не придется работать и жизнь predetermined. Было стойкое ощущение, что когда я вырасту, то сменю родителей и возглавлю их компанию. Ну или они помогут мне открыть свой бизнес, и я не познаю все тяготы стартаповского выживания. Из всех возможных вариантов мне нравился именно ресторанный бизнес. Казалось просто замечательным, когда все готовят, разносят, а ты сидишь и ничего не делаешь. Папа периодически подогревал мои мысли словами о том, что наступит день и мы откроем какую-нибудь «кофейню». Причем мне хотелось, чтобы в ней работали мои друзья.

Как-то раз после школы и похода в компьютерный клуб мы с одноклассниками пили пиво у моего приятеля. Нас было трое: я, именуемый среди одноклассников Пискуном, Антон по прозвищу Лобстер и Ильнур с причудливой кличкой Жамало. Он-то и сказал: «Пискун, будет круто, когда мы вырастем, пойти работать к тебе». Я ответил, что уже думал о таком сценарии. Мне действительно хотелось, чтобы после выпускного мы никуда не расходились. Рабочий процесс я представлял себе так: я, Лобстер и Жамало играем в «Контр Страйк», пьем «Клинское», едим сухарики, общаемся и ненавязчиво работаем. Представляю, в каком шоке были бы посетители «кофейни». Это был восьмой класс, чтобы вам была понятна степень запущенности моего мышления.

Если подводить одним словом итог о том, кто является главным героем книги, то я бы выбрал слово «мажор». Именно так меня назвала моя одноклассница Аня Сушкова на уроке математики в десятом классе. Она резко повернулась и выдала: «Артем Андросов сказал, что ты — мажор». Я не знал, ни кто такой Артем Андросов, ни кто такой мажор, но характеристику запомнил, и, наверное, она была правдивой.

Сейчас, когда вы со мной познакомились, я хочу вас предупредить. В этой книге я буду много говорить о том, каким был, о чем думал и переживал на самом деле. Здесь будет очень много некрасивой правды. Иногда вам будет казаться, что я не в себе. В какие-то моменты вы даже можете подумать: «Он сумасшедший, такое нельзя рассказывать». Но давайте будем честны друг с другом: в этом мире хватает книг о том, как в теории должен думать и поступать предприниматель, и совсем нет литературы, помогающей понять: вы со своими недостатками, а также самыми сложными эмоциями, которые испытываете в критических ситуациях, — нормальный человек. Если вы были на дне — поймете меня. Если нет — эта книга подготовит вас к тому, к чему не готовят в бизнес-школах. Она адаптирует вас к реальности.

В мире много предпринимательских биографий, сверкающих, как олимпийские медали, но очень мало настоящих историй, в которых в полной мере, детально показаны их обратные стороны.

Эту книгу я задумал именно такой. Честной.

Я не из тех, кто может вам что-то продать, поэтому не буду идеализировать себя, свои достижения, мысли или эмоции. Я — обычный человек, каких много, и в моей заурядности сила этой книги.

Все, чего я хочу, — чтобы вы знали: кем бы вы ни были, как бы тяжело вам ни приходилось, у вас есть шанс на успех. Я мечтаю, чтобы обычные предприниматели, чьи истории не похожи на описанные в других книгах, благодаря этому изданию знали, что их судьбы ничем не хуже. Вы тоже можете быть героем книги. Стоит присмотреться к себе, перестать недооценивать свою жизнь и деятельность, а затем написать.

Мой бизнес — это не история всемирно известной сети кофеен или производителя обуви, которую носят чемпионы. Это даже не что-то законченное, когда, преодолев силу земного притяжения, я прорвался и летаю в космосе, из которого уже не возвращаются. Моя история — это прежде всего рассказ обычного предпринимателя, каких в нашей стране миллионы. Ее написал человек, который за двенадцать с лишним лет пережил десятки взлетов и такое же количество падений. Первое название этой книги — «Из грязи в князи и назад, и так много раз подряд», и оно, пожалуй, в полной мере отражает все, что вы проживете со мной на этих страницах.

Хорошего прочтения! История начинается!

ГЛАВА 1

ОСВОЙТЕ НАВЫК ПЕРЕГОВОРОВ

2002–2007 годы

Все началось, когда мы с другом окончили школу и должны были поступить в университет. Мой товарищ, которого, как и меня, причисляли к «неформальным лидерам», нашел объявление о наборе стажеров-журналистов в «Комсомольскую правду».

Наш первый рабочий день начался ровно в девять утра на планерке. Что это такое, до работы в газете я не знал. Нам поставили первую в нашей жизни рабочую задачу. От нее мне до сих пор не по себе. Требовалось к вечеру принести статью о детях, которые днем ранее утонули в реке. Необходимо было взять интервью у родителей погибших, работников скорой, МЧС и многих других инстанций. Естественно, к нам приставили опытного журналиста, которого звали Калиль. Мы тогда посмеивались над ним, поскольку он, прямо скажем, не выглядел так, как в нашем представлении должен был выглядеть крутой журналист. Тем не менее мы были поражены его смелостью и чуткостью. Он нашел слова для родителей, чтобы попасть в квартиру и взять интервью, смог получить комментарии от всех инстанций. Через три или четыре часа после начала работы статья была готова.

Наши материалы были попроще, чем статья об утонувших детях. Мы писали о том, во сколько школьнику обходится наряд на выпускной, о мероприятиях Дня города, о спартакиаде журналистов и прочих не очень серьезных вещах.

Нашим шефом был Виктор Алексеевич Егоров. Очень своенравный человек с огромной бородой. Он всегда говорил то, что думал, и был крайне равнодушен к политическим вопросам. Я могу назвать его Журналистом с большой буквы, поскольку он легко позволял себе печатать в газете что угодно. Кстати, спустя пятнадцать лет он вместе с якутским шаманом пошел в Москву изгонять Путина, но, как мы знаем, из этого ничего не вышло. Этот факт красноречиво характеризует Виктора Алексеевича как прямого и решительного человека.

Если честно, я не могу понять, почему Виктор Алексеевич разрешал нам печататься, но он всякий раз пропускал тексты и очень в нас верил. Эта вера вселила ощущение, что мы можем нечто большее.

Примерно через два месяца после старта работы в «Комсомолке» я начал вынашивать идеи разных изданий. Каждую гипотезу я проверял на калькуляторе — лучшем друге, который помогал мечтать. Всякий расчет приводил меня в восторг, поскольку показывал, каким богатым я могу стать, если реализую задумку.

Вскоре мой товарищ ушел из газеты и стал работать в одном из тюменских журналов. Как-то раз мы переписывались, и он сказал, что у него есть задумка для бизнеса, которая описывалась всего одним словом: «глянец». Идея глянца была мне не очень близка, да и само направление казалось дорогим, поэтому я не отреагировал. Друг же так и не превратил то слово в дело, хотя несколько раз и порывался.

Ровно через год после дебюта в «Комсомолке» и нескольких сотен дней жизни с калькулятором, в возрасте восемнадцати лет, у меня наконец-то появилось четкое видение проекта, и я решил перейти к делу — издать студенческую газету. Ее еще не существовало, но уже были готовы название, концепция и я мог предметно рассказывать о ней часами.

Я хотел сделать издание для студентов всего региона. Тираж планировался около десяти тысяч экземпляров. В качестве рекламодателей я видел клубы, магазины молодежной одежды, мобильных операторов и многих других, кто выбрал студентов своей аудиторией. Я учился в университете, и мне казалось, что все мечтают о том, чтобы привлечь нас в качестве клиентов.

Проект начался с того, что мне пришлось попросить денег. Я рассказал о газете маме с папой и показал расчет на калькуляторе, который и был моим первым бизнес-планом. Родители меня поддерживали во всем и не стали выдвигать условия. «Студенческая газета так студенческая газета», — сказал папа.

Я прикинул, на что понадобятся средства. Главные расходы были связаны с дизайнерским трубным монитором. Родители ни с чем не спорили и сказали, что дадут офисную мебель, а также будут содержать администратора. Бухгалтером должна была стать моя двоюродная сестра. Их поддержка казалась мне такой естественной. Я ведь так все и представлял: они помогут мне открыть какой-то бизнес. Конечно, это не ресторан, как планировалось, но издание тоже неплохо.

Название компании придумывали всей семьей и выбрали крайне забавное — ООО «Рекламно-издательское агентство “Два Пи Эр”». Расшифровывалось оно так: два Пискулиных (я и папа) и Рита (мама).

Заказав монитор и другую технику, я нашел дизайнера для создания логотипа и макета первой полосы газеты. Я сделал это, сидя дома у друга, с которым начинал работать в «Комсомолке».

Помню его реакцию, когда он увидел, как я с его компьютера просматриваю на городском сайте резюме верстальщиков газет. С усмешкой друг сказал: «Только не говори, что ты собрался издавать газету». Мне показалось, что в нем говорила зависть. Вряд ли он был противником газет как явления.

Я это почувствовал и поэтому больше не делился с ним новостями о работе над этим проектом. В следующий раз он услышал о моем издании, только когда мы его презентовали городу.

Наша газета называлась «Факультет». Название было снято с одноименного сериала на музыкальном канале, который в то время был очень популярным среди молодежи. Начало названия мы написали на английском — Fuck, а дизайнер создал эффект, будто слово зачеркнули и написали нормально.

Я арендовал офис, наполнил его мебелью, поставил три компьютера: для себя, администратора и дизайнера. У нас появился еще один сотрудник — мой одноклассник Максим Шляпников, который позвонил за месяц до запуска проекта и спросил, нет ли у меня какой-нибудь работы. Когда я рассказал о газете, он очень проникся идеей, и мы договорились, что через пару недель встретимся обсудить развитие проекта. Это была первая встреча, на которой я уже был настоящим директором, ведущим работу со своим первым подчиненным, который делился наработками. Макс пересказывал идею за идеей, а я упорно не смотрел ему в глаза. Не знаю, зачем я так делал; мне казалось, что я выглядел крутым. К счастью, Макса мои глупости не обижали, и мы начали работать.

Увидев первый запланированный тираж, работник типографии заявил, что для такого количества я должен получить бумагу из Росохранкультуры. Я знал о необходимости согласований, но ничего в этом направлении не делал, и тональность собеседника ясно дала понять, что я слегка недооцениваю этот момент. Изучив все детали получения согласований от Росохранкультуры, я обнаружил, что мы даже в теории не сможем выпустить первый номер к первому сентября. Помню, как испытал бурю эмоций — от злости на себя до неверия в то, что все приготовления к триумфальному старту напрасны. Я не понимал, что нужно предпринять, и потому решил обратиться в инстанцию, которая до этой минуты все мои сложности всегда брала на себя. Я пошел к родителям.

Мама и папа выслушали меня и сказали, что не могут ничем помочь и вопрос придется решать самому. Отец посоветовал купить коробку хороших конфет и попросить помощи у сотрудников этого самого злополучного органа. Долгое время я не мог собраться и злился на папу. В голове не выстраивалась картинка того, как я зайду в кабинет, улыбнусь, заговорю и достану подарок. Было ощущение, что я открою дверь и просто онемею. Несколько дней я терзался и терял время, а потом вдруг вспомнил одну школьную ситуацию.

После девятого класса я поступал в гимназию Тюменского государственного университета (ТюмГУ), для чего требовалось закончить год без троек. Я почти справился, оставалось сдать на отлично геометрию, чтобы получить четверку за год. Я подготовился, насколько позволяли способности. С билетом не повезло, но я ответил, как мне показалось, хорошо. Это подтвердил и учитель, который вышел пообщаться со мной через несколько минут после сдачи. Однако он заявил, что хорошо — это не отлично, а значит, четверку за год я получить не смогу.

В тот момент я испытал тотальное разочарование и опустошение. Семья приложила огромные усилия, чтобы я смог поступить в гимназию, и вот так бесславно все должно было закончиться. Не зная, что делать, я позвонил отцу в надежде, что он как-то решит вопрос с отметкой, но тот посоветовал идти к преподавателю и договариваться. Я не мог в это поверить: в понимании четырнадцатилетнего «договариваться» означало дать взятку учителям.

Я встал напротив класса и принялся ждать. Когда в коридоре появился математик и на секунду замешкался, все во мне сжалось. «Сейчас или никогда», — подумал я, сделал шаг и заговорил. Я ничего не предлагал, просто просил не лишать меня возможности попасть в гимназию. Преподаватель внимательно выслушал, оставил подождать в коридоре, а через пять минут выглянул из кабинета, подозвал и сказал: «Илюха, организуй нам пиццу, какую-нибудь газировку».

Я не мог поверить своему счастью. Зафиксировав все, что нужно было сделать, я пулей побежал из школы в единственную на тот момент пиццерию в центре города. Денег у меня не оказалось, поэтому по пути я подходил к каждому знакомому и просил займы под сто процентов дневных. То есть я просил деньги сегодня и обещал отдать в два раза больше завтра. С одним из встреченных схема сработала, я получил финансирование, накрыл комиссии стол, и та лояльно отнеслась к моей защите. Я получил отметку «отлично» за экзамен, «хорошо» за год и поступил в гимназию ТюмГУ.

Переживая необходимость похода в Росохранкультуру и вспомнив тот экзамен по геометрии, я понял, что все это уже проходил. Мне стало легче. Я будто бы сразу понял, как себя вести и что говорить. Появилось ощущение, что все это не так уж невозможно.

На следующий день я стоял на пороге кабинета, в котором должна была решиться судьба моего еще не появившегося на свет издания. Немного порепетировав про себя речь, я постучал, толкнул дверь и вошел: несколько женщин вопросительно смотрели на меня, восемнадцатилетнего парня с пакетом в руках, из которого виднелись конфеты и шампанское. Я подумал: «Как же дать взятку одной сотруднице в присутствии остальных?» Назад дороги не было, поэтому я громко, на весь кабинет рассказал о ситуации, в которой оказался со своим изданием. Я говорил, что хочу издать «Факультет» к первому сентября, объяснил, почему это важно, и протянул пакет.

Все сотрудницы улыбались. Выслушав меня, они переглянулись, и одна из них сказала, что поможет. В этом не было никакой махинации, просто ей это ничего не стоило. Мне нужно было лишь попросить, что я и сделал. Через несколько дней мы получили нужную бумагу, и все преграды для издания исчезли.

Мама и папа поздравляли меня с этой победой. Они очень радовались и говорили, что, с их точки зрения, я вставал на предпринимательскую тропинку, поскольку главное, что предстоит постоянно делать предпринимателю, — все время с кем-то договариваться.

Сейчас, после многих лет предпринимательства, могу подтвердить: именно навык ведения переговоров — главный для любого предпринимателя. Его

недостаточно для того, чтобы стать бизнесменом, поскольку невозможно договориться с целым рынком, как нельзя этого сделать и с сотней сотрудников большого предприятия. Но переговоров часто достаточно, чтобы стать небольшим предпринимателем или заработать денег.

Предприниматель должен «предпринимать», и иногда первое, что нужно сделать, — это договориться. Стартовая рентабельность вашего бизнеса — результат переговоров. Например, вы договариваетесь с первыми сотрудниками о небольшой зарплате, или убеждаете арендодателя уступить в стоимости аренды, или клиенты верят вам на слово и поручают фронт работ, притом что у вас еще нет юридического лица. Этой стартовой рентабельности очень сложно достичь, слепо соглашаясь на первые поступающие условия и предложения, в которых учтены чьи угодно интересы, только не ваши.

Навыки переговоров и общения — это то, что нужно вырабатывать каждому, кто хочет быть предпринимателем. Многие считают, что школа и университет морально устарели. Кто-то переводит детей на домашнее обучение, кто-то — на подготовку в мини-группах. Я не поддерживаю эту тенденцию, поскольку успех зависит не только от знаний, но и от эффективности социальных взаимодействий.

Деньги, прибыль, успех, признание, проблемы или же их отсутствие — обратная связь общества по отношению к человеку. Какую обратную связь нам дадут на домашнем обучении? Наши родители принимают нас такими, какие мы есть, — договориться с ними не то же самое, что прийти к консенсусу с кем-то посторонним.

Обучаясь дома, мы привыкаем слышать слово «молодец». Каково же потом удивление, когда мы вырастаем и узнаем, что совсем не молодцы и одних только знаний для успеха недостаточно. Знания нужно уметь продавать, ради дела нужно уметь кооперироваться. То есть только идеи газеты или представления о том, как она должна работать, недостаточно, чтобы та появилась.

Если вы хотите быть предпринимателем, то вам стоит выбирать такие способы времяпрепровождения, в которых придется учиться много взаимодействовать с другими людьми. Я не знаю ни одного боксера, который научился бы боксировать, занимаясь индивидуально, как не знаю и человека, который научился бы общаться на иностранном языке, занимаясь один или с репетитором. Знать грамматику, читать, переводить и даже говорить — да, но научиться общаться можно, только попав в соответствующую среду.

Люди все чаще избегают социальных взаимодействий. Родители забирают детей из школ, а взрослые выбирают удаленный формат работы. Мотивация многих начинающих предпринимателей — не работать на дядю, не иметь начальников, не общаться с коллегами, выбирать клиентов по душе. Они не в бизнес идут, а бегут от людей. Им кажется, что они создадут сайт, настроят интернет-маркетинг, а потом будут делать ноготки на дому, избегая общения. Все это — утопия, несовместимая с бизнесом.

Немногим удалось разбогатеть, да и просто заработать в одиночестве. Даже закоренелому фрилансеру приходится общаться с клиентами,

подрядчиками, поставщиками. Поэтому на любые моменты в жизни, когда вам нужно о чем-то договариваться, стоит смотреть как на подготовку и тренировку.

Я люблю и ценю свои школьные годы. Даже те времена, когда откупался от драк деньгами. Все это готовило меня к взрослой жизни, в которой приходится много договариваться, чтобы случилось что-то хорошее или не случилось что-то плохое. Я убежден: отличнику гораздо проще построить бизнес, потому что сейчас этот процесс все больше похож на экзамен, который сдать на отлично легче, если выучить предмет. Но я и сторонник того, что если за знания пятерку получить не вышло, то нужно уметь решить вопрос переговорами.

На протяжении всей книги я буду с кем-то о чем-то договариваться. Часто именно после этих переговоров моя жизнь будет менять траекторию, иногда кардинально. Я хочу, чтобы вы замечали подобные моменты и не недооценивали их.

Многие бизнесы в этом мире получили шанс именно благодаря переговорам. И столь же многие не появились или вовсе исчезли потому, что кто-то не смог договориться. Хотите быть предпринимателем — учитесь разговаривать и договариваться, звонить и подходить первыми, выслушивать предложения, брать трубку, слышать отказы и возвращаться с альтернативными вариантами.

ГЛАВА 2

КРУТОЙ — НЕ ЗНАЧИТ КРУТОЙ БИЗНЕСМЕН

2004–2007 годы

Первый и второй номера я издал сам. Был журналистом, редактором, менеджером по продажам, а Макс развозил отпечатанный тираж. Мама, которая двадцатью годами ранее работала учителем русского языка, выступила в качестве корректора. Выпуски были ужасными. Тем не менее у газеты даже появились первые рекламодатели, в числе которых были две федеральные компании: туроператор и оператор мобильной связи.

Третий номер я издавал уже с командой. Это были две девушки-подружки — Вика и Таня. Если бы не они, то не знаю, что бы я делал. Я был худшим руководителем, которого только можно было представить. Мог не появляться в офисе по три-четыре дня, все материалы приносил в самый последний момент, и наш администратор Оля умирала от скуки.

На старте я и не думал о каком-то привлечении рекламодателей, плана по продажам не было вообще. Когда проект только задумывался, я руководствовался прежде всего цифрами с калькулятора, а с началом работы эти расчеты благополучно забылись. Несмотря на рекламу, говорить о том, что газета окупалась, не приходилось. Я искренне считал, что это не слишком важно. Компания с названием ООО «Рекламно-издательское агентство “Два Пи Эр”» была убыточна и дотировалась из семейного бюджета, как и я когда-то. Причем иногда дотации компании выдавались по той же схеме, что и мне, только в другом масштабе.

Помню, как папа отправил на мое юридическое лицо заем, а я снял эти деньги для выдачи заработной платы. В банке их выдали пятидесятирублевыми купюрами, которых было аж две пачки. Я приходил с ними в магазины и демонстративно доставал. В итоге желание казаться крутым так овладело мной, что в какой-то момент я потратил все деньги и попросил отца перечислить еще. Он сделал это. И так каждый месяц родители давали деньги на семейную забаву, чтобы убыточная игра продолжалась. Наверное, поэтому я и не задавался вопросами прибыльности.

Сейчас могу сказать, что газета даже теоретически не могла быть прибыльной. Даже продай мы все рекламные места по прайсовым ценам, нам и то не хватило бы денег на жизнь. И все это я посчитал почему-то лишь пятнадцать лет спустя. На калькуляторе до начала проекта я учел не все расходы.

Быть слишком оптимистичным — одна из популярных ошибок людей, запускающих бизнес. Считая приблизительно и принимая на основании этих расчетов решение о старте, они не берут во внимание всего-то двадцать или тридцать процентов возможных расходов. А в этих процентах чаще всего и заключается рентабельность бизнеса. Поэтому многие начинания и создаются изначально убыточными. И мое было именно таким.

С кадровой точки зрения в газете была полная беда. Люди в моей команде не знали, сколько составляла их заработная плата. Этого не знал даже я. Мы считали, что как-то договоримся в процессе, но в результате ожидания обеих сторон постоянно не совпадали.

Однажды я приготовил зарплату, разложив ее по конвертам, но за считанные минуты до вручения вытащил из них несколько купюр. Люди все равно не знали, сколько там должно было быть. В итоге девчата написали мне гневное письмо, в котором возмущались, что получают очень мало. Мне было стыдно.

Рекламодатели неоднозначно приняли издание в городе. Все кафе мечтали только об одном — изгнать студентов из своих заведений, поскольку те либо ничего не покупали, либо скупали только самое дешевое. То же самое было и с другими отраслями — никому не нужны были студенты в салонах красоты, автомастерских, развлекательных центрах. Каждый рекламодатель рассказывал мне о полной бесполезности этой аудитории и о том, что она создает много шума и ничего более. Газета закрылась. Другьям я назвал две причины. Обе казались довольно весомыми, и все мне подыгрывали, делая вид, что верят.

Первая псевдопричина заключалась в том, что нам якобы отказали в возможности распространять газету в одном университете. Отчасти это было правдой. Мы участвовали в тендере на размещение рекламы этого вуза, и обязательным требованием для победы было распространение издания на территории данного учебного заведения. За неделю до подведения итогов тендера нам сообщили о запрете.

Вторая псевдопричина состояла в проблемах с типографией. Отчасти она тоже была правдой. «Факультет» издавался на особой газетной бумаге, с которой типографии было сложно работать. Нам все время увеличивали стоимость печати, а мы каждый раз соглашались на это, пока цена не стала астрономической.

Обе причины были настоящими, но ни одна из них не была достаточной для того, чтобы разрушить реальный бизнес. Я вполне мог договориться с Нефтегазовым университетом, как и тюменская типография точно не была единственной в России. Все было решаемо при наличии смысла. Его не было, как не было уже и желания.

Запомните: никто никогда не закрывает и не продает успешный бизнес. Все эти объявления о продаже с целым списком рациональных причин типа

переездов и многого-многого другого — в подавляющем большинстве случаев обман. Закрывают и продают лишь то, что не пользуется достаточным спросом и не нужно даже создателю.

Весь вопрос заключался в том, на что же я рассчитывал. Каждый в моем окружении, кто узнавал о газете, думал, что проект ждет успех, поскольку меня считали крутым. Они говорили что-то в духе: «Ну тебе просто по знакомым пройти — вот ты и собрал рекламодателей». Зная меня, и друзья почему-то считали, что я буду хорошим руководителем. И я полагал так же.

Я думал: раз сам прикольный, то априори сделаю что-то стоящее, и у меня все всё купят. Мне казалось, что друзья и друзья друзей не откажут, поскольку им будет неловко не купить. Как выяснилось, бесполезные вещи не покупают даже по дружбе. К тому же никто не любит, когда в дружеские отношения внедряются деньги. Ты как будто подставляешь нож к горлу дружбы и говоришь: «Купи, если друг». Редкая манипуляция, и на нее мои знакомые не поддавались.

Всякий раз, когда я предлагал рекламу в «Факультете», предложение оценивали рационально и отделяли его от меня. Никто не давал рекламу по знакомству. Все оценивали издание, а не мой образ или амбиции. Никто не говорил: «Молодец, что сделал газету, а раз ты молодец — поддержи тебя». Поэтому почти всегда я слышал отказы. Более того, многие отказывались покупать рекламу из-за дружбы, чтобы не портить ее деньгами и дополнительными обязательствами. То есть дружба не то что не помогала — она мешала.

Еще я рассчитывал на себя. Я считал, что успех — логичное продолжение меня. Так мне внушали в семье, школе, университете, и иного я не предполагал. И когда начались проблемы, я даже не знал, что делать, поскольку не мог ничего, кроме как быть. Раньше для успеха этого было достаточно.

Я думал, что мой слоган — «Пришел, увидел, победил». Причем мне казалось, что для победы достаточно лишь прийти. Я считал, что, делая бизнес, иду забрать то, что принадлежит мне по праву. Как будто оно много лет лежало и ждало этого момента. Но, как только я отправился по знакомым, чтобы те разместили рекламу, все вдруг пошло не по плану.

Сомнение и самоуверенность, раздуваемые у молодых ребят, серьезно питают ощущение, будто у них что-то получится лишь по одной причине: потому что они — это они. Словно есть те, кто изначально рожден для успеха, и те, кто создан быть посредственностью. Это не так. Быть заметным, активным, в каждой бочке затычкой в школе или университете и быть хорошим предпринимателем и руководителем — вовсе не одно и то же. Я этого не понимал.

Когда вы учитесь в школе, вузе, то видите среди сверстников тех, кто выделяется. Эти ребята выглядят так, будто они из лиги чемпионов. Двоечники, дети богатых родителей, спортсмены, которые высоко котируются у многих девочек в учебном заведении. Они неформальные лидеры, главные задиры на переменах, хулиганы и борцы с учебным режимом. Получая сплошные неудовлетворительные оценки, они на каждом углу говорят, что все учебные предметы в реальной жизни не нужны и что учителя и преподаватели ничего

не знают об успехе. Они, как будто на старте легкоатлетической дистанции, ждут выпуска, поскольку за дверьми учебных заведений все иначе, и там, как им кажется, отличники работают на двоечников.

Когда смотришь на таких ребят, есть ощущение, что вот у них-то в жизни все и получится, они-то не потеряются. На самом деле все совсем не так. Те качества, которыми мы наделяем ровесников в школьные годы, ничего не значат в реальной жизни. Как человек, уже далеко ушедший от школьной и студенческой скамьи, могу сказать, что именно этих ребят ждет главное разочарование в жизни. Быть прикольным, видным, сильным и крутым в классе, на просторах коридора вуза или в тех же соцсетях — совсем не то же самое, что быть крутым в бизнесе. Более того, быть успешным стартапером и по-настоящему успешным предпринимателем — не одно и то же. Чтобы быть успешным стартапером, нужно лишь хорошо начать. Чтобы быть хорошим предпринимателем и управленцем — надо как-то сохранить это хорошее начало и сделать так, чтобы не закончить бизнес преждевременно.

В бизнесе не как в школьной столовой — никто не расступится, когда ты войдешь с подносом. Практически никто из тех ребят, кого я в юности причислял к высшей лиге в силу их дерзости и самомнения, не добился результатов. Наоборот, они столкнулись с огромными разочарованиями, поскольку имитация, пыль в глаза, демонстрация силы и борьба с системой редко помогают в том, чтобы та же система отблагодарила деньгами. Это с Ильи можно силой взять пятьдесят рублей на перемене. Взять их с клиента силой или обманом если и можно, то всего один раз. Бизнес, построенный в долгосрочном формате, — всегда справедливая вещь. Нельзя всю жизнь сдавать экзамены, пользуясь микронаушником, а потом десятилетиями оказывать юридические услуги. Все рано или поздно вскрывается, справедливость настигает каждого.

Когда вы учитесь в школе, ваш кругозор очень узок, кажется, что крутые ребята никогда не потеряются. Затем вы приходите в вуз, и эти же ребята почему-то меркнут на университетском уровне. Тут же появляются другие идолы, которые тоже, кажется, будут светить всегда. Но вот вы вступаете во взрослую жизнь, и становится понятно, что все эти крутые пропали с радаров и в новом масштабе уже не существуют. Так всегда. Как бы ярко кто-то ни светил и чего бы ранее ни добился, в бизнесе все начинается заново. Можно быть победителем в любых соревнованиях и гонках, но это ничего не значит в контексте бизнеса. Можно выиграть Олимпийские игры по боксу, но не суметь сделать школу бокса успешной.

Иногда мы смотрим на человека, который когда-то где-то чего-то добился, и узнаем, что он открыл бизнес. В этот момент нам кажется, что этот человек приходит к логичному успеху жизни, который завершает его образ. Так бывает, когда красивая девушка благодаря чьей-то помощи открывает свой салон красоты, магазин одежды или кафе. В этот момент другие дамы, наблюдающие за ее действиями, обычно очень переживают, поскольку думают, что из-за неброской внешности или других невидимых ограничений им все это недоступно.

На самом деле любые открытия ничего не стоят. Когда что-то открывается — это значит, что кто-то потратил деньги, а не заработал. Тратить — много ума не надо. Нужны лишь счет и амбиции.

Быть ярким, крутым и способным потратить деньги, чтобы что-то открыть, — не то же самое, что превратить открытое предприятие в успешное и привести его к процветанию. В большинстве случаев вскоре после открытия эти кафе и салоны красоты пропадают вместе с их владельцами, которые придумывают ловкие истории о причинах приостановки бизнеса «в силу обстоятельств».

На что рассчитывают все эти люди? На себя и на то, что успех передался им вместе с голубой кровью. Но если вы посмотрите, как незаметно исчезают бизнесы, открытые блогерами и звездами с миллионами подписчиков, то поймете, что нет никого обреченного на успех.

По моему опыту, в бизнесе успеха добиваются люди, которые ничем не выделяются среди прочих. Их никогда не опознать в классе или на перемене, не увидеть на улице. Бизнес — совершенно отдельный вид спорта.

Внешность, образ и многое-многое другое не характеризуют человека как потенциально сильного предпринимателя. Как и не характеризует его то, что он пытается что-то открыть. Владельцами ресторанов становятся многие, владельцами ресторанных бизнесов — единицы.

Отчасти так случилось и со мной. Мои ровесники предрекали «Факультету» безоговорочный успех, который, по мнению многих, был основан на моем кругозоре и заметности. Так считал и я, но ошибся.

Отдельным разочарованием стали все видные ребята из университета, которые уже где-то работали. Они культивировали образ крутых, как будто что-то решающих. Чтобы продать рекламу, я пошел в первую очередь к ним. Оказалось, никто из них не принимал никаких решений. В мире взрослых людей они были такими же посредственными раздутыми мыльными пузырями, каким был я.

Тогда-то мне стало ясно, что нужно иметь меньше предубеждений по отношению к кому-либо и к себе. Никто не рожден для успеха или неудачи. Успех и величие — не то, что передается по наследству или в придачу к хорошей внешности и большому бицепсу. Это отдельная переменная, которая не зависит ни от чего, кроме навыка быть предпринимателем.

ГЛАВА 3

ЧТОБЫ СОЗДАТЬ БИЗНЕС, ДЛЯ НАЧАЛА НАУЧИТЕСЬ ПРОСТО РАБОТАТЬ

2007 год

Помимо работы журналистом, еще одним стимулом к открытию газеты послужило для меня то, что это тогда было время изданий. В каждый период жизни общества есть популярная бизнес-идея, которую массово реализовывают все стартаперы. Они открывают то кальянные, то барбершопы, то киберспортивные клубы и автомойки. На момент написания данной книги все массово открывают онлайн-школы. Когда мне было восемнадцать, все запускали газеты или журналы. Эта ниша казалась перспективной, будто стоит только в нее войти — и деньги сами попросятся в карман.

Как правило, популярная ниша появляется после невероятного успеха одного игрока, за которым хочется повторить. Повторить не проделанную работу, а, конечно же, успех. Работу, стоящую за этим успехом, замечать не принято. Стартаперам нравится легенда, как якобы, сделав лишь раз, потом можно больше ничего не делать.

Вспомните, сколько начинающих предпринимателей пытались создавать собственный «Фейсбук» или «ВКонтакте», активно рассуждая о том, сколько нетрудоемкий это бизнес — владение социальной сетью.

В случае с изданиями ощущение легкости денег мне и многим предпринимателям подарил журнал «Выбирай», который появился в Тюмени абсолютно неожиданно и показал просто невероятные коммерческие результаты. Всем хотелось так же.

После закрытия газеты мне, конечно же, стоило порефлексировать. Нужно было проанализировать ошибки, сделать выводы. Я же, ни в чем не разобравшись, продолжал действовать по принципу «Пришел, увидел, победил». На горизонте маячила новая денежная ниша, нужно было успевать, и я решил не останавливаться на достигнутых семейных убытках. К тому же

совсем не хотелось, чтобы ровесники подумали, будто я закрыл газету просто так. А вот история, что закрыл ее, чтобы что-то открыть, — уже другое дело и звучит совсем иначе. Для меня имело значение то, как я выгляжу со стороны.

Еще до закрытия издания я начал вынашивать идею нового проекта. Это очень характерная черта многих неуспешных предпринимателей — они все время находятся не в своем бизнесе. Когда начинаешь что-то реализовывать, тут-то и выясняется, что не все так просто и что деньги не текут в карманы сами по себе. Появляется понимание, что нужно много работать, и, чтобы этого избежать, стартаперы, как правило, переключаются. К счастью, всегда появляются все новые и новые направления, в которых деньги якобы достаются легко.

Эстафету популярных ниш журнал «Выбирай» передал городским порталам. Моим новым стартапом стал сайт x-city.ru. X символизировал компас и путеводную звезду, которой проект должен был стать для горожан. Доменное имя я приобрел на аукционе за тринадцать тысяч рублей. Я убедил родителей выделить деньги именно на эту комбинацию букв, поскольку ни с каким другим названием, как мне тогда казалось, новое дело преуспеть не могло.

На создание сайта ушло шесть долгих месяцев и невероятное количество денег. X-city по наполнению был миксом двух лидирующих онлайн-гигантов Тюмени — порталов 72.ru и «Наш город». В моем проекте не было невероятной идеи, которая должна была завоевать медиарынок. В качестве базового преимущества над конкурентами я видел дизайн: основной фишкой должен был стать фон, который менялся в зависимости от времени суток.

Тогда я думал, что если в городе есть что-то одно успешное, то всегда может появиться и стать успешным второе почти такое же, а затем и третье. Так мыслят многие. Я называю это «эффектом колы»: если есть кола, то должна появиться пепси, которая будет чуть слаще и не менее успешна. Поэтому мы ищем колу, чтобы стать пепси.

Во время запуска первой версии сайта произошла забавная история. Проект вообще утратил свое преимущество. Через несколько дней после того, как мы начали работу, у конкурентов изменился дизайн, и их портал стал выглядеть значительно лучше. Это стало ударом, и я начал полностью перерисовывать x-city. На то, чтобы сделать новый визуал, ушло еще два месяца, и мы наконец-то стартовали.

Ну как стартовали... Просто сайт был готов. Он висел в интернете в гордом одиночестве. Деньги почему-то снова сами не падали в карман. Почему? Потому что, скопировав и красиво перерисовав порталы конкурентов, я забыл позаимствовать главное — рабочий процесс.

Я не создал редакцию, поэтому писал новости сам. У нас были баннеры для рекламодателей, но рекламировали они саму возможность продвижения на сайте, и надежды на то, что ситуация изменится, не было, так как отсутствовала служба продаж. На форуме, где пользователи должны были общаться, я вел искусные беседы с самим собой, создав кучу вымышленных аккаунтов.

Это было что-то вроде фабрики троллей, которые шутили друг над другом, смеялись, переживали, ссорились, но за ними стоял один человек.

Отсутствие нормального рабочего процесса привело к тому, что сайт походил на город-призрак, в котором один-единственный житель, чтобы не сойти с ума, придумал персонажей, с которыми и разговаривал.

В какой-то момент я понял, что нужно что-то делать по-другому. Началась публикация более или менее профессиональных новостей, которые писали журналисты, но эта работа велась несистемно. В качестве менеджеров по продажам я набрал одноклассников, которым нужно было получить отметку о прохождении практики. Принимал на работу не всех, а самых ярких. Я верил в себе подобных, поэтому брал неформальных лидеров. Мне казалось, что те пробегутся по многочисленным знакомым и насобирают рекламодателей. Каждый день в девять утра я сгонял ребят на планерку и ставил задачи, а они, в свою очередь, должны были что-то продать за день. Естественно, никто ничего не продавал. Иногда по потенциальным рекламодателям ходил я сам, но и мне все отказывали.

Клиенты спрашивали, зачем им третий новый и никому не известный городской портал, если они работают с первыми двумя, которые всем нравятся. Я показывал дизайн, но они парировали, что покупают у меня совсем не его. Не делая никаких выводов, выйдя от одного потенциального рекламодателя, я шел к другому. И так продолжалось достаточно долго.

Через четыре месяца, так и не получив ни одного платежа за размещение на сайте, я все бросил и в новый учебный год решил войти простым безработным студентом.

Как типичный популярный парень, я не смог прилюдно признать проект неудачным и всем сказал, что продал сайт за огромные деньги какому-то мажору из Химок, которому он якобы понравился. Это была неправда.

Неудача надолго выбила из меня уверенность, и я понял, что с наскака стать предпринимателем точно не получится. Я остановился.

Сложно назвать причиной подобного результата что-то одно. Куда ни плюнь — сплошной провал. Тем не менее главное, почему все так закончилось, — я просто не умел работать. Я не знал, как и за счет чего вообще предприятие должно делать деньги, как руководить сотрудниками, кого нанимать, как выплачивать заработную плату и договариваться о ней, как планировать и организовывать труд, контролировать людей, продавать, как и чем привлекать клиентов. Единственное, что я знал, — планерка проходит в девять утра, поскольку в «Комсомолке» ее проводили в это же время. Ничего другого о рабочих процессах мне известно не было, и я не видел смысла в этом разбираться. Среди начинающих предпринимателей работа никогда не популяризируется в качестве причины успеха.

В бизнес-школах учат, что для результата нужно сделать что-то, и оно будет работать чуть ли не само. Важно лишь выбрать верную нишу. Например, говорят, что для создания той же школы йоги нужно всего-то арендовать зал, повесить гамаки и вывеску, поставить стойку ресепшен, сделать раздевалки, создать сайт, нанять людей — и готова компания, которая приносит деньги.

Это не так. Бизнес — не фэншуй, в котором все расставил как на успешном предприятии — и деньги полетели с неба. Мы должны знать не только то, что нужно сделать в самом начале, но и то, что нужно делать постоянно в дальнейшем. Об этом не принято много говорить, так как в работе мало романтики.

Когда мы видим чей-то продукт и копируем, поскольку считаем его источником успеха, мы забываем скопировать скрытое под ним — то, что создало и поддерживает продукт таким, каким его видят. Мы забываем скопировать работу, благодаря которой продукт выглядит именно так, и не понимаем сути. Это понимание, помноженное на работу, и есть источник денег.

Даже сделав свой продукт лучше, чем у лидера, мы не понимаем, что лидер увидит свои недоработки и тут же все улучшит. У него налажен процесс совершенствования работы.

В бизнес-школах нас приучили к тому, что нужна идея и для превосходства над условной колой достаточно лишь «добавить сахара». Это слишком упрощенная модель успеха.

На моем сайте было все, что есть на коммерчески успешных порталах. Я воссоздал все разделы с лучшим дизайном. Газета печаталась на той же бумаге и в той же типографии, что и прибыльные издания. Над сайтом трудились тот же дизайнер и те же журналисты. Весь вопрос: в чем же заключался проигрыш? Я плохо работал.

В случае с газетой я был слишком самоуверенным, думал, что добьюсь успеха, поскольку обречен на него. Это было ошибкой. В затее с сайтом я считал, что тот обязан быть прибыльным, так как все порталы якобы гребут деньги лопатой. Нам свойственно причислять представителей каких-либо отраслей к заведомо успешным, но это ошибка. Есть убыточные нефтяные и газовые компании, а для кого-то девелоперский бизнес — это мучение. Все зависит не от отрасли, а от того, как работать. Конечно, есть сектора экономики, которые в тренде, где деньги получается зарабатывать не вопреки, а благодаря. Но нигде в мире деньги не ждут, когда вы придете, чтобы запрыгнуть к вам в карман.

Важно знать: путь к гарантированному, а не случайному успеху лежит через работу, а не через ниши и «голубые океаны», в которых на горизонте нет конкурентов.

Никто из начинающих предпринимателей не приходит к инвесторам и не говорит: «Дайте денег, я открою бизнес, и у меня получится, поскольку я знаю, что делать, и буду очень хорошо работать». Все описывают идеи, в которых деньги получаются сами по себе. Все предлагают уникальные ниши. Всем кажется, что нужно быть изобретателем и обязательно сделать что-то новое. На самом же деле нужно прежде всего уметь трудиться.

В мире очень много книг о том, как быть предпринимателем и руководителем, но совсем нет пособий, как быть хорошим работником и подчиненным. Между прочим, именно навыки последних нужнее всего начинающим предпринимателям, ведь по факту в своем бизнесе они — работники. Более того, скорее это они принадлежат бизнесу, чем бизнес им. Во всяком случае, в начале пути — точно.

Эта мысль отсутствует у большинства людей, которые покупают бизнес за инвесторские или родительские деньги. Они, как белоручки, думают, что созданы не для труда, а для владения, что можно проскочить и сразу же из работника превратиться в собственника. Именно поэтому многие из тех, кто мечтает о салоне красоты, не начинают в чужом салоне, чтобы узнать, как все должно работать. Работа их не интересует по определению. Они измеряют свою предпринимательскую крутость не тем, как работают, а тем, что имеют. Как итог, появляются роскошные салоны красоты, а владельцы потом не знают, что с ними делать. Не понимал и я, что нужно делать с порталом. Кажется, достаточно создать его — и деньги потекут рекой, а мне нужно будет лишь владеть.

Если мы изучим историю такой компании, как «Додо Пицца», то обнаружим, что Федор Овчинников, прежде чем открыть свою пиццерию, работал в чужих заведениях. Это яркий пример того, как человек хотел не владеть — он хотел работать и поэтому долго узнавал, как же это делать правильно.

Сейчас я считаю: самое логичное, что может сделать молодой человек, чтобы добиться успеха в собственном бизнесе, — это начать трудовую деятельность в чужой компании. Иначе говоря, лучше в начале пути устроиться куда-то и просто приучить себя к правильному труду. Вы должны знать нечто большее, чем то, что планерки проходят в девять утра. Вы обязаны не просто знать, как работают те или иные сотрудники в вашей компании, — вы обязаны понимать, как и за счет чего зарабатываются деньги.

Чем крупнее компания, в которой вы начнете свою карьеру, тем лучше. Поработать в большой корпорации — значит впитать огромный пласт мудрости делового мира о том, как вообще должна строиться работа. Вы вряд ли узнаете нечто особенное о рабочем процессе, но постигнете многие детали, которые порой неочевидны. Глупо самому придумывать, как нужно работать. Это словно изобретать велосипед вместо того, чтобы его купить. Да, ко всему можно прийти самостоятельно, вопрос лишь в том, дойдешь ли. Многие не доходят. Не дошло и РИА «Два Пи Эр».

P. S.

Мне бы хотелось, чтобы после прочтения этой главы вы осознали, что деньги очень часто являются результатом работы. Простой физической активности, которую мы так усиленно избегаем.

Чтобы вы прямо каждой клеточкой прочувствовали, что без труда не выловишь и рыбку из пруда, я предлагаю вам внедрить в свою жизнь всего одно действие. Оно позволит вам уже завтра начать становиться немного богаче, и с его помощью вы будете вырабатывать привычку не лениться. Вдобавок эта активность послужит вам напоминанием, что деньги лежат буквально у нас под ногами и лишь от нас зависит, получим мы их или упустим. Вы будете ощущать, как зарабатываете, двигая рукой, пальцами, плечевым суставом, доставая телефон, сумку, кошелек или озвучивая некоторые вещи, о которых мы договоримся чуть позже. Ну или вы уже не сможете не замечать, как теряете, поскольку ленитесь.

Готовы?

Тогда слушайте.

Есть метод, позволяющий зарабатывать около десяти процентов от большей части тех денег, которые вы тратите. Чтобы этого добиться, вам достаточно всегда отвечать утвердительно на вопрос о том, есть ли у вас дисконтная карта тех мест, в которые вы постоянно ходите. Конечно, при условии, что она у вас есть. Согласитесь, что мы иногда ленимся делать это. Нам неохота доставать эту карту из кошелька или искать ее в телефоне. Мы считаем, что у нас нет времени диктовать номер для подтверждения и ждать СМС с кодом. Мы покупаем билеты на самолеты, годами говоря себе, что нужно вступить наконец в программу постоянно летающих пассажиров или что нужно ввести свой номер в личном кабинете. Пытаясь сэкономить немного времени, мы теряем значительные деньги.

Это так странно — упускать средства и возможности, которые просто лежат у нас под ногами. Казалось бы, достаточно нагнуться и взять, но мы игнорируем прямые предложения сотрудников, которые изо дня в день убеждают нас завести карту и заплатить меньше прямо сейчас.

Ровно с этой секунды вы перестанете избегать участия в программах лояльности и там, где у вас уже есть бонусные или дисконтные карты, вы будете их давать. Если каких-то еще нет, вы их заведете и станете использовать всегда.

Ровно с этой секунды, получая баллы или скидки, вы будете вспоминать меня, эту книгу, а также начнете ловить себя на мысли: несмотря на то что вы только что потратили некую сумму, вы еще и заработали. Это напоминание не позволит вам забыть, что за деньгами всегда стоят усилия, порой очень маленькие и с виду незаметные.

Как вы знаете, многие бизнесы получают прибыль не на том, что отлично зарабатывают, делая гениальные маркетинг и продажи. В некоторых отраслях финансовый результат появляется благодаря оптимизации. Компании торгуются с поставщиками, получают скидку пять — десять процентов, перепродают то, что выторговали с дисконтом, и на то живут.

Если вы когда-то рассчитываете построить подобный или вообще любой другой бизнес, то я предлагаю начать вам вырабатывать необходимые для него качества, проживая каждый свой день немного иначе: не только тратя, но и зарабатывая.

На момент написания данной главы я набрал почти семьсот тысяч миль в бонусной программе «Аэрофлота», чуть менее пятидесяти тысяч баллов в кофейне, в которую регулярно хожу, а также скопил почти десять тысяч рублей в компьютерном клубе, в котором мы с предпринимателями регулярно играем уже шесть месяцев. Мне кажется, что я неплохо поработал. Теперь ваша очередь.