

Евгений Заикин

**Русский «стопроцентный бизнес» лихих 90-
Х...**

Рассказы

**Москва
Издательство Нобель Пресс**

УДК 7.03
ББК 85
Е14

Е14 **Евгений Заикин**
Русский «стопроцентный бизнес» лихих 90-х....: Рассказы / Евгений Заикин – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: Издательство Нобель Пресс, 2013. – 122 с.

ISBN 978-5-518-32155-7

90-е годы и бурное время становления русского бизнеса. Кто-то их ныне называет лихими и бандитскими, кто-то трудными и переходными, а кто-то годами, когда уничтожили нашу Родину под названием СССР. Так это или нет – это рассудит только история, но моя книга совершенно не о том. Именно здесь я хотел бы рассказать о том времени, когда мы ещё молодыми и жаждущими перемен – мечтали о новой стране и совершенно новой жизни. Стремилась познать то, чего у нас не было и о чём мы мечтали, вырвавшись из-за «железного занавеса». А хорошо это было или нет, мы только сегодня начали понимать...

ISBN 978-5-518-32155-7

© Издательство Нобель Пресс, 2013
© Евгений Заикин, 2013

Евгений Заикин

Русский «стопроцентный бизнес» лихих 90-х...

90-е годы и бурное время становления русского бизнеса. Кто-то их ныне называет лихими и бандитскими, кто-то трудными и переходными, а кто-то годами, когда уничтожили нашу Родину под названием СССР. Так это или нет – это рассудит только история, но моя книга совершенно не о том. Именно здесь я хотел бы рассказать о том времени, когда мы ещё молодыми и жаждущими перемен – мечтали о новой стране и совершенно новой жизни. Стремились познать то, чего у нас не было и о чём мы мечтали, вырвавшись из-за «железного занавеса». А хорошо это было или нет, мы только сегодня начали понимать...

ПРЕДИСЛОВИЕ

Всё о чём мы до этого мечтали в далёкие времена СССР, вдруг ворвалось в нашу жизнь бешеным и безумным потоком 90-х, сметая всё на своём пути. Это было время становления российского бизнеса, первоначального накопления капиталов, рывка в капитализм... да хоть как назови это время, но оно плотно укоренилось в наших умах таким хлёстким названием – лихие 90-е...

Неважно кем ты был вчера, главное кто ты есть сегодня! Примерно с такими лозунгами в те годы мы начинали продвигаться вперёд, желая только одного – заработать как можно больше денег. И что ещё смешно – не вложить их куда-либо, а потратить. О финансовых вложениях нас особо то и не учили, мы это постигали «на бегу», интуитивно. У меня всегда с самого детства была мечта – это путешествия. А так как в те далёкие времена денег особо тратить возможности не было, при острейшем дефиците всего – то я и тратил всё заработанное мною на мир путешествий, жадно меняя страны и города. За несколько лет успел посетить множество стран, но успокоенности не было.

Свой небольшой бизнес вначале, как и многие тогда, начинал с открытия кооператива, оформляя интерьеры и реставрируя старые здания, потом стал осваивать область строительства, постепенно переходя к международной торговле. Накупив и прочитав массу книг по менеджменту, управлению и рекламе для себя понял, многое в мире бизнеса имеет одну лишь формулу – это успех. И неважно кто ты – банкир, дизайнер, олигарх в области нефтедобычи или просто художник. Главное – это успех.

В любой области бизнеса надо быть в первую очередь успешным, чтобы повести за собой тех, кто будет верить в твой успех. А вот они то и будут слагаемым твоего успешного бизнеса. Нам ведь, родившимся при СССР, с неба наследство не падало, как это часто происходит в фильмах и книгах. Чтобы стать богатыми и успешными нам приходилось трудиться, причём много.

Вкалывать, что называется по пятнадцать-двадцать часов в сутки. Средний класс у нас в стране нарождался долго и трудно. Людям бизнеса пришлось пройти сквозь смертельные мерилы, постоянно находясь под прицелом и власти, и коррумпированных чиновников, и оборотней-силовиков, и бандитов. Кто-то смог дойти до финиша и попасть в ряды большого и среднего бизнеса, а кто-то сошёл с длинной дистанции в этом изнурительном беге и остался на дальней остановке, хотя это благодаря именно им мы теперь живём так, а не иначе. Ну, а кто-то, как это не печально – попал под тот самый прицел и оставил наш мир грешный, находясь под полированным гранитом, возглавив уже совсем другой список...

В отличие от стран Запада и Америки, практически все бизнесмены в нашей стране начинали свой бизнес с нуля. Многие работали в сфере услуг, торгуя оптом и в розницу, оказывая в большинстве своём посреднические услуги. Хотя, как я мыслю, были и такие моменты, когда человек просто находился именно в тот момент и в том месте, где надо. Это я о тех, кто успел «рвануть» на природных ресурсах СССР, «прихватизировав» месторождения нефти, угля, газа и заводы по выплавке металла. Хотя и это теперь уже в далёком прошлом, а всеобщая идея о свободе, равенстве и братстве для нашего народа – тихо и спокойно «умерла» в эти самые 90-е годы.

Но мы ведь так желали всё то, что и стало для нас настоящим саркофагом и истории, и уничтожением идей с мечтами. Каждая страна выбирает свой путь и направление, независимо оттого, что ей пытаются «навесить»! «Театр абсурда» и «Путь в светлое будущее» вначале «затрещали по швам», потом карточный домик начал рушиться. Впоследствии поезд экономики, идущий на всех парах, разбил «железный занавес», подарив всем нам те самые мечты. Итог всего мы и наблюдаем ныне.

Хотя многие в стране до сих пор не хотят признать того факта, что отсталая страна «недоразвитого социализма», вдруг так рванула вперёд, что просто не верится!

Вот это и есть настоящий переворот – и самой экономики, и бизнеса, и главное умов народных. Мы стали теперь и мыслить то по-иному. Революционный период пройден, теперь начинается период созидания и творческого подъёма. И мне так захотелось написать книгу об этом периоде становления бизнеса в нашей стране. Периоде лихих 90-х... Таким необычным, спорным, противоречивым, безумным и до сих пор привлекательным.

Наш родной «русский бизнес» начала знаменитых 90-х годов строился таким образом, что сегодня, оглядываясь назад, появляется и какая-то доля сожаления. А порой даже и некоторая искра юморного прикола, при состоянии непонимания у большей части населения нашей необъятной страны, занимающей до сих пор шестую часть земного пространства. Да и с названием мне кажется, нам тоже повезло – с такой кричаще-пугающей весь «запад» аббревиатурой СССР. Бросив прошлые и пошлые порывы – жить, как все! Мы стремительно рванулись вперед, долго еще не понимая, что и как, в общем-то, строится в бизнесе. Но четко взяли себе на вооружение такое «красивое» по нашим понятиям – понятие: бизнес должен приносить не менее ста процентов прибыли, причем чистой. В дальнейшем так и стали называть его по всей нашей великой стране – «сто процентный русский бизнес».

Нам всем далеко было до всяких там реклам, тренингов, маркетингов, систем продаж... у нас и так все продавалось «в улёт»! На кой... нам эта реклама, когда на волне всеобщего дефицита торговля и так «перла»? И учиться мы не желали – чему это нас может научить «дядька из Европы» при нашей-то действительности с кооператорами, госсектором, бандитами, ментами, чиновниками-взяточниками и прочими дополнениями нашей «замечательной жизни»? Это сейчас много «умных компаний» появилось для обучения как бы, но мы, то понимаем, что это чистой воды «разводка народа», где все строится на семинарах, продаже собственной продукции тут же, и вовлечении в свою сеть продаж большего контингента реализаторов. Опять понты! У нас не было восприятия «западного мира», с его проблемами в бизнесе, с его конкуренцией, с его направленностью в работе...

Мы только еще выходили из тени социалистического лагеря с его постоянным дефицитом, круговой порукой, огромной системой перераспределения товаров, спрятанных под прилавков «ловкими дельцами», как они себя тогда считали. А сейчас их вспомнить просто смешно с примитивностью подхода, но это было и от этого никуда не денешься. Нам было ровным счетом наплевать на всяких там Рокфеллеров, Фордов и Дюпонов – мы «шли своим путем» и опять же к светлой мечте неосязаемого пока абстрактного мира богатства! Нас не интересовали никакие жизненные и политические процессы страны – таких, как мы сразу же в народе обозвали «новыми русскими»!

Ирония скрывала в себе в первую очередь – зависть, что мы уже как-то, но богаты, что мы, хоть обманно, но как-то свободны! Нас, конечно же, это все подогревало и толкало дальше рваться, вперед – к новым завоеваниям, а точнее в неизвестность. И за все это перечисленное – нас дико не любили... или проще сказать ненавидели, хотя всячески заигрывали с нами, понимая, что это нарождается совершенно новый класс (и уже с деньгами), а что примечательно – из разгильдяев, приколистов и спортсменов. Это были более удачные в то время люди, потому как рисковали буквально во всем.

Хочу просто сказать, что любой ныне начинающий предприниматель не имеет даже малого представления о том, что пришлось в этой жизни пройти нам – динозаврам из прошлого уже века, из прошлой нашей (и тоже уже прошлой) страны! Конечно, каждый попытается опять же дойти до желаемого «своим путем», своей дорогой!

Но это заблуждение – никто не владеет сегодня той «богатой» информацией, жизненным опытом и методиками так называемых понтов нашего российского бизнеса – уровня, дающих ошеломительный результат при продажах продукции любого направления или того же «воздуха»! Вот об этом я и желаю рассказать в своей книге под названием «Русский стопроцентный бизнес 90-х...».

ГЛАВА 1

Начало бизнеса. Русского, «стопроцентного»...

Хотелось вот рассказать – с чего и как всё начиналось...

По профессии своей в прошлом я преподаватель. Профессия творческая, готовил художников-оформителей, доводя им из области прекрасного – рисунок, живопись, основы композиции и историю искусств.

Сам более увлекаюсь декоративно-прикладным, и их туда тоже всячески тянул, привнося в жизнь «своих чад» больше проблем, чем постижения художественных основ искусства. Постоянно «грузил» всех чем-то совершенно новым. Но всем было всегда интересно из-за того, что на месте не стояли, а двигались вперёд.

Были и моменты совместных работ при различного рода «шабашках», как их тогда называли. А приработок на «оформилровке» был весьма весом в те советские времена. На все работы существовали определённые сметы, хотя стоимость той или иной работы можно было трактовать всегда по-разному.

Взять, к примеру, изготовление политического плаката. Это самый дорогой вид наглядной агитации, а мы и использовали это преимущество везде. Прилепил к любому планшету «серп и молот» или «звезду» – вот тебе и политический плакат. И цена уже совершенно другая!

Работа на «шабашках» по оформилровке многому меня практически научила и когда грянула знаменитая «эпоха 90-х...», с её разносторонней сферой «русского бизнеса», то я оказался как раз в «своей тарелке».

Организовав бригаду, стали работать на законных основаниях. Далее открыли свой кооператив, один из первых в городе и стали расширять сферу деятельности. Чем только не приходилось заниматься.

Пришлось освоить тысячи «смежных профессий». Первое, чем занялись – это было художественное оформление интерьеров, строительство, ремонт, реставрация старых зданий. Потом открыли коммерческий центр, выполняя посреднические услуги. А большую часть в самые первые дни работы заняла прокрутка фильмов видео, открыв даже собственный салон, причём в «Доме учителя». И далее пошло и поехало...

Мы своим небольшим коллективом «заполняли нишу и пустоту народного желания» при поставках оргтехники, телефонов, факсов, телевизоров, и компьютеров, которых так тогда не хватало. А проще сказать – их просто не было. Вот мы и везли. Тогда впервые и столкнулись с таможней.

Каждый даже маленький начальник желал, чтобы у него обязательно был на столе японский телефон (кнопочный), телефакс и компьютер. Хотя последним практически никто не умел пользоваться, но это было «веяние нового времени» и престиж.

По этому «набору» сразу же определялся статус предприятия. А так как информации никакой не было и всё это можно было купить только в Москве, мы пользовались такой «привилегией», продавая оборудование в два-три, а то и в четыре раза дороже. Хотя этих денег особо то и не считали начальники в то время, всё одно не свои, государственные.

Укрупняя постепенно свой бизнес, стали заниматься уже более крупными поставками и влезли в сферу металлопроката и трубной продукции. Дополняя свой «рывок русского бизнеса» занялись ещё и розничной торговлей, открыв в городе более пятнадцати магазинов.

И опять все продукты питания и даже водку везли из Москвы. Отдельная тема в спиртном тогда была спирт «Royal» и «Black Jack». Где только его не продавали, даже в спортивных и хозяйственных магазинах. А что – доход то был просто космическим! Народ ещё не успел забыть времена, когда водка продавалась по талонам, а тут на тебе высококлассный спирт из Голландии и никаких очередей. Бери, сколько хочешь.

Водка и спирт в то время были своеобразной «валютой», за что только ими не рассчитывались. И никаких «регулирующих разводов» не было, тем более акцизов – продавай, кто хочешь.

«Российский бизнес» креп и набирал обороты, стали появляться челноки, мотающиеся за рубеж. Ну, и мы туда тоже потянулись, причём в самых первых рядах испробовали это направление, побывав сразу во многих странах и по несколько раз – в Турции, Эмиратах, Таиланде, Греции, Италии, Египте. И прибыли «освоили» о которых, сейчас рассказывают, как о чём-то сказочном. А тогда это был этаким установленный «стандарт русского стопроцентного бизнеса» – работаем только при получении стопроцентной прибыли, не менее того. Ниже – не интересуется!

Каждый в этой жизни, а тем более у нас в стране, кто добился хоть какого-то успеха – умеет продавать (так же, как и воровать, что впрочем, не имело никакой разницы для народа, пришедшего из тьмы соцреализма сразу же в реальный капитализм). Продавать буквально все... и как это не смешно – продавали!

В первую очередь продукты производства, товары, потом научились продавать свои идеи, хотя это не особо-то ценится у нас и до сих пор, потому как вот это и называют – «продавать воздух»! Но это стало смыслом нашей жизни и никуда от этого не денешься. Рано или поздно, но общество должно было признать, что любой бизнес – это благо. Благо, которое и формирует из нас тот самый пресловутый «средний класс».

Просто, и главное честно, посмотрите сегодняшней проблеме в ее глубину, почитайте эту книгу, проведите анализ собственных возможностей и для себя возьмите на вооружение именно то, чего вам не хватает для начала своего движения в бизнесе, для своего восприятия сегодняшнего дня с его трудностями, проблемами и, конечно же, не забывайте те самые лихие 90-е...

Это не так уж и давно было!

ГЛАВА 2

Всё сразу и много...

А кто ещё помнит то «золотое время» расцвета русского предпринимательства и накопления первых капиталов на рубеже 90-х? Да, согласен. Лихое было время, очень даже лихое!

Время, где каждый желающий что-то заработать должен был выживать, ловко лавируя между властью и разгулом бандитизма. Да, именно так!

Но и время «для рывка» тоже было самым прекрасным. Никто ничего не понимал, не знал, и прогнозировать что-то было невозможно. Главное в это время – меньше спать и больше работать. Вот мы и работали «по 24 часа в сутки...», успевая извлекать то, что успевали! Этаким каламбур, но это так и было. Не успел, так опоздал. А хотелось успеть на многое...

Был же тогда ещё и такой анекдот. Решили заняться бизнесом два друга. Один побежал искать, где и что купить, а другой побежал искать, куда и что продать? И ведь находили, и ведь получалось!

Сейчас вспоминаешь то время с некоторой улыбкой. Но что примечательно, работали то, мы без всяких там кредитов, ссуд, залогов и прочей дребедени, окутавшей, как паутина в сегодняшних днях всю страну и почти каждого человека. И это опять «мулька запада» – запустить в народ вирус «халявы» и поставить всех «на счётчик».

И ведь тоже у них получилось! А мы придерживались тогда стиля бездолговой политики ведения своего бизнеса, но это уже сейчас мы знаем про эти основы. Тогда же, к примеру, взял несколько тысяч рублей в долг утром, а вечером уже мог их отдать без проблем.

В какую бы сторону не побежал, везде была работа. Ныне вот несколько труднее с этим делом, нет того стихийного рынка, пожирающего всё и вся. Хотя и сегодня ещё можно найти кое-какой продукт, чтобы хорошо «поднять» на нём прибыль. Но редко.