

A vibrant rainbow arches across a clear blue sky, its colors transitioning from red at the base to violet at the top. The rainbow is framed by the dark, silhouetted branches of pine trees in the foreground and midground. The scene is set against a backdrop of rolling hills or mountains under a bright, sunny sky. The entire image is enclosed within a decorative border with a geometric, mosaic-like pattern in shades of blue and green.

АЛЕКСАНДР НЕБЕСНЫЙ

МИЛЛИОНЕР

**Александр Небесный. Миллионер. Основные принципы организации БИЗНЕСА. 323 стр.
Под общей редакцией Георгия Зоряного.**

В книге изложены основные принципы организации инновационного бизнеса (стартапов). Автор, используя свой более чем 20-летний опыт и опыт становления бизнеса реальных, в том числе и известных киевских бизнесменов (и бизнеследи), на конкретных примерах рассказал, как можно организовать малый и средний бизнес без первоначального капитала. Первоначальным капиталом являлись новые идеи



*Бизнес – это всегда стремление и
риск*

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	6
Глава I. Выбор	10
Глава II. Оптимальный выбор	21
Глава III. Основные принципы организации Бизнеса (особенности на постсоветском пространстве)	46
3.1. Интересно	48
3.2. Уникально	52
3.3. Актуально	59
3.4. Знания	65
3.4.1. Основные приемы и методы усвоения новых знаний	68
3.4.1.1. Восприятие	77
3.4.1.2. Концентрация	81
3.4.1.3. Запечатление	85
3.4.1.4. Повторение	89
3.4.1.5. Забывание	94
3.4.1.6. Припоминание	98
3.4.2 Поиск необходимой информации	103
3.4.3. Практика получения информации	111
3.5. Успешно	123
Глава IV. Время не ждет	143
4.1. Бизнес	143
4.2. «Люксик за Люксиком»	157

4.3. Все и сразу	162
Глава V. Практика	168
5.1. Начало большого пути	168
5.2. ИКР – идеальный конечный результат	175
5.3. Кому за тридцать	182
5.4. Побежали вместе	195
5.5. Бежим дальше	205
5.6. Поиск средств для организации Бизнеса. Основные принципы. Реальные примеры	212
5.7. Абстрактная живопись	229
5.8. Актуальные предложения и фантастика	232
5.9. Предсказания	237
5.10. Стимул – новые изобретения Бизнеса	243
5.10.1. Изобретение – что это?	248
5.10.2. Новый Бизнес – салон красоты	253
5.10.3. Новый Бизнес – Знакомст- во по Интернету по «новому»	274
5.10.4. Новый Бизнес – Поиск Бизнес-Партнеров	285
5.10.5 Новый бизнес IT-технологий	293
5.10.6 Новый Бизнес организация Интернет-магазина	296

Глава VI. Внедрение новых идей.	300
6.1. Организация «Стартапов»	300
6.2. Стартапы-1, первого уровня сложности	324
6.3. Стартапы – 2, второго уровня сложности	334
6.4. Новые виды бизнеса. Как организовать?	339
Глава VII. Конкурс на лучшее «Бизнесовое изобретение»	349
Заключение	356
Приложение. Специальная анкета	358

ПРЕДИСЛОВИЕ

Ты закончил школу. Что дальше? Идти учиться, но у родителей нет средств. Надо идти работать. Но что делать? А, может, продумать свой путь и заняться бизнесом?

Ты закончил институт. Что дальше? Стать нанятым работником? А, может, попытаться стать бизнесменом и самому нанимать на работу?

Ты пришел из армии. Что дальше? Чем заняться? Надо подумать. В руках есть специальность – шофер, охранник, строитель. Это неплохо. А, может, подумать над тем, как открыть свое дело? Что дальше?

Ты работаешь, но тебе уже надоело одно и то же. Однообразно и не интересно. Что-то надо делать. Что-то надо менять. Но что?! Что дальше?

У тебя довольно интересная работа, но тебе надоело работать на «дядю», а не на себя. С чего начать? Что дальше?

Ты - рабочий, или продавец, или техник, а, может, инженер, или экономист, или бухгалтер, а, может, ученый, или чиновник, и тебе надоело работать не на себя, тебе надоело однообразие, а, может, ты - домохозяйка или инспектор, проверяющий счетчики, и тебе хочется новой, интересной и обеспеченной жизни? Что дальше?

Если ты задумался, тогда это книга для тебя.

Не все могут стать хорошими музыкантами, особенно, если нет слуха. Хотя Бетховен был глухим.

Не все могут стать хорошими художниками, особенно, если нет врожденных способностей.

Не каждый может стать великим математиком, особенно, если ему математика не интересна.

Но каждый хочет жить интересно, достойно и обеспеченно – богато.

Прочти эту книгу, и возможно она поможет тебе выбрать свой путь в этой сложной, очень сложной, полной противоречий жизни.

После того как я закончил эту книгу, я попросил талантливого, на мой взгляд, писателя Леонида Нефедьева прочитать ее и, может быть, вставить по тексту некоторые из его незабываемых афоризмов. Он, правда, тут же вставил в книгу о бизнесе свою книгу афоризмов целиком. Получилось бы две книги в одной, с чем я не мог согласиться – перегруз для тебя, дорогой читатель, поэтому мы вместе с ним специально для этой книги придумывали новые афоризмы.

Но некоторые из понравившихся мне афоризмов, с его любезного согласия, я решился вставить, выделив их жирным шрифтом.

Особую благодарность я испытываю к обладательнице изысканного вкуса (владелице салона красоты, см. п. 5.10.2) Алине, которая любезно проиллюстрировала эту книгу оригинальными рисунками.

Предисловие было написано так талантливо, что книгу читать уже не хотелось.

СОВЕТ – это единственное, что дают охотнее, чем берут.

ПРЕДИСЛОВИЕ - СПУСТЯ ТРИ ГОДА

Через месяца три после написания этой книги, её случайно прочёл один мой знакомый, который несколько дней с женой гостил у меня в Ливадийской вилле, в мае 2010 года.

-Это хорошее пособие по организации своего небольшого бизнеса на конкретных Киевских примерах!, - с воодушевлением отозвался он о книге!

-Я берусь быть твоим менеджером, если ты её не собираешься пока публиковать!

-Заклучу лицензионные договора с Московскими школами бизнеса, с условием: 10% моих.

Я думал он шутит, но к концу августа получил от него толстый пакет с двумя договорами об использовании этой книги сроком на два года в одной и другой бизнес - школах Москвы, без права публикации её с обеих сторон!

Вознаграждение - \$5000 в год.

Итого: оба договора давали мне возможность получить за свой труд \$20 тысяч "налом"!

Если учесть, что книжку я написал на спор с моей любимой женой за семь дней, то это не плохое вознаграждение! Продление договоров ещё на один год, принесло мне ещё 10 "штук" зелёных, говоря на современном сленге.

Естественно свои 10% он получил, но решил "вложить" в новые главы этой книги на тех же условиях!

20 мая этого года договора с Московскими бизнес-школами -заканчиваются и я решил выложить книжку в интернет, чтобы помочь начинающим капиталистам сделать свой выбор!

А кто захочет получить рекомендации автора и его коллег, в том числе, и подробные, пошаговые инструкции, может заполнить, после прочтения книги, СПЕЦИАЛЬНУЮ АНКЕТУ о себе и прислать её по интернету автору и его коллегам.

Естественно, на определённых условиях с обеих сторон, начинающий капиталист получит необходимые инструкции.

Буду благодарен за любые комментарии и отзывы.

Книга дополнена двумя новыми актуальными для современного малого и среднего бизнеса главами.

Дерзайте!

Александр Небесный.

Глава I ВЫБОР

Где-то в 1998 или 1999 годах мой временный партнер - австрийский миллионер Редлер, в то время экономический советник канцлера Австрии, как-то сказал: «Все работающие люди делятся всего на две большие категории:

- нанятые работники;
- и хозяева, нанимающие работников, если не считать людей свободных профессий – музыкантов, композиторов, писателей и т.д.»

В Австрии количество мелких и средних бизнесменов (нанимателей) примерно равно количеству нанятых работников.

Человек, получив какое-то образование, имеет возможность выбрать: открыть ему свой, пусть и мелкий, бизнес или наняться на работу в какую-то фирму или на государственную службу.

И зачастую в первые 5-10 лет своей работы, нанятый человек, например, инженер, зарабатывает

гораздо больше, чем человек, решивший стать бизнесменом.

Бизнес – это всегда риск.

Нанятый работник практически никогда ничем не рискует. В течение какого-то времени он повышает свою квалификацию, пропорционально растет и его зарплата, если он добросовестно относится к своему труду.

Во время этого разговора, господин Редлер показывал в Вене три своих завода точного машиностроения. Причем заводики были совсем не большие. На одном, самом большом, работало человек сорок, может, пятьдесят, но он обеспечивал весь мир форсунками для очистки трубчатых теплообменников, используемых в разных отраслях: от подводных лодок – до нагревателей на сахарных заводах.

На другом заводе, вернее, тоже заводике, который принадлежал его сыну, работало всего человек двадцать, но очень квалифицированных рабочих и пару инженеров. Но в то время во всем мире практически не было таких производств, где могли бы делать мелкие детали с очень высокой микронной точностью, причем детали нестандартные, уникальные, т.е. заводик был уникальным.

И, наконец, третий заводик, состоящий всего из одного цеха, в котором стоял всего один уникальный

пятикоординатный фрезерно-токарный станок, стоимостью более пяти миллионов долларов.

Этот станок с программным управлением настраивал на режим работы и обслуживал всего один человек, имеющий ученую степень доктора, по нашему кандидата технических наук. Станок автоматически работал круглые сутки, под наблюдением еще двух-трех неквалифицированных рабочих. Причем работал от одного заказа до другого, настроенный на какую-то сложную деталь, необходимую для крупносерийного производства. Зарплата этого нанятого специалиста составляла примерно 160–180 тыс. долларов в год. Тогда как подавляющее число бизнесменов среднего уровня (90%) в Австрии имели в то время годовой доход менее 100 тыс. долларов в год. Не говоря уже о мелких бизнесменах со средними доходами 60-80 тыс. в год. А уровень жизни в Австрии довольно высок. И практически 80% дохода мелкого и среднего бизнесмена тратилось на жизнь (квартира, отдых, машина, питание). При этом Редлер сказал, что в Австрии примерно 50-60 тысяч в год мелких и средних бизнесменов разорялись, и столько же открывали новый бизнес.

Поговорив с этим «рабочим» с ученой степенью, я понял, что его очень устраивает быть нанятым работником, а не хозяином.

Его сверстники-однокашники, закончившие вместе с ним институт, защитившие потом года через три-четыре кандидатские диссертации и открывшие свой бизнес, имели доход к тому времени на 50-60% меньше, чем у него. Причем обслуживали свой бизнес почти круглосуточно.

Несколько человек к тому времени уже разорились, и им пришлось искать работу с гораздо более низкими доходами, чем у него. А ему уже было в то время лет 35-37.

Он вполне был доволен своим положением, хотя хозяйкой этого заводика была молодая дочка миллионера Редлера, и ее задачей было обеспечение этого заводика заказами, а практически - этого человека. И хотя она получила этот заводик из рук отца, ее доход в то время был меньшим, чем у этого «рабочего» с докторской степенью.

У капиталистов бизнес – это святое. Родственники пускают своих детей в самостоятельное плавание, и отец не собирался «спасать» дочь. Он дал первый небольшой толчок, а развивать бизнес она должна была сама.

Хотя планы у нее были грандиозные - расширить производство, рискнуть, и, взяв кредит, купить еще два таких же станка, нанять таких же квалифицированных работников, и только после этого ее годовой доход смог бы сравниться с доходом нанятого работника.

Но риск был слишком велик, и она очень надеялась на то, что запустит в серийное производство предлагаемые нами новейшие кавитационно-ударные эмульгаторы, позволяющие экономить до 18% топлива в дизельных двигателях. В состав этих устройств входили суперкавитирующие крыльчатки, углы наклона лопастей, которых должны быть изготовлены с точностью до одной десятой градуса – иначе не выдерживался гидродинамический режим обтекания лопастей и кавитационно-ударной обработки топлива – не было бы эффекта.

К примеру, на всем советском пространстве такие крыльчатки (и то с меньшей точностью) могли быть изготовлены всего в двух местах. На знаменитом «Южмаше» в г.Днепропетровске и на одном «почтовом ящике» под Москвой.

На следующий день дочь Редлера устроила прием в честь приезжих гостей, а в их число входил я, мой заместитель и заведующий отделом Украинского государственного института транспорта – тоже доктор технических наук – все из Киева. На приеме был и «наш» высококвалифицированный «рабочий» и несколько его друзей – бывших однокашников. С одним из них я разговорился – он достаточно хорошо говорил по-русски, а я немного по-немецки.

Он оказался бизнесменом. Где-то лет 8-10 назад, сразу после защиты диссертации, он зарегистрировал

свою небольшую фирму по антикоррозионным покрытиям различных поверхностей, в частности небольших деталей для различных станков, а также двигателей тепловозов. На момент нашего разговора, хотя дела его шли как нельзя лучше, он еще не достиг дохода своего приятеля – «рабочего». Хотя работал и «крутился» по 16 часов в сутки. В самом начале организации своего бизнеса, он взял кредит, заложив дом своей бабушки, два раза за десять лет чуть не разорился (конкуренция называется), чудом не обанкротился и на момент нашего разговора уже полностью рассчитался с кредитами - его бизнес окреп. На него уже работало человек двадцать.

Вообще, в Австрии средних фирм с численностью более 100 человек немного, а с численностью более тысячи человек – очень мало, если наберется штук сорок – хорошо. Крупных фирм с численностью более двух тысяч человек – единицы. Капиталисты не страдают гигантоманией. Для них основное – это максимальная прибыль. Крупных транснациональных компаний достаточно много, но отдельные предприятия очень небольшие – от 10 до 40 человек, но узко специализированны и прибыльны.

Например, у моего хорошего знакомого неоднократного чемпиона мира по водно-моторному спорту немца Кенига, владельца завода по производству скоростных скутеров, на заводе работало

всего 11 человек, в том числе один инженер, и он сам, но в 90-х годах прошлого века он обеспечивал весь мир спортивными скутерами – более тысячи штук в год.

А в советские времена завод спортивных судов в г. Ленинграде насчитывал более трехсот человек и выпускал всего триста спортивных корпусов в год и гораздо худшего качества. Сейчас я, на общественных началах, - президент федерации водно-моторного спорта Украины, а в более молодом возрасте, немного занимался водно-моторным спортом, и приходилось, еще в советские времена бывать в так называемых капстранах.

Так вот, сократив до минимума все затраты на производство, сделав себе кое-какое имя в Австрии, как фирма занимающаяся антикоррозионными покрытиями, приятель «нашего» высококвалифицированного «рабочего» наконец-то, постепенно за десять лет, начал только приближаться по своей прибыли к зарплате «рабочего».

Он был почти весь седой, выглядел лет на десять старше своего возраста и своего приятеля. Но он прошел школу риска, школу конкуренции, школу нервов, школу высоко конкурентного бизнеса. Хорошо ли это?

В беседе с ним я понял, что для «нашего рабочего», нанятого работника, достигнутый им доход

– это потолок. Дальше, до самой пенсии, по увеличению своего дохода, как нанятого работника – никаких перспектив.

Но уже лет восемь до этого он получал доход выше среднего бизнесмена в Австрии и работал не по шестнадцать, а по восемь часов в сутки. Практически никакого риска, вовремя с работы, спокойствие и довольствие. Вовремя отпуск, достаточно обеспеченная жизнь.

На этой же вечеринке был еще один их приятель, на которого я обратил внимание. Это был гораздо более успешный бизнесмен, которому повезло гораздо больше, чем его приятелям. Хотя, я считаю, что всякое везение надо очень хорошо организовывать.

Он говорил по-русски также плохо как я по-немецки, но мы друг друга, после 5-6-ти рюмок нашего армянского (настоящего) коньяка, очень хорошо понимали.

Он также как и его приятель, после защиты кандидатской диссертации (кстати, он защитился на один год позже, чем его приятели), решил открыть свой бизнес. Очень долго присматривался, примерялся, чем же заняться, временно работал ассистентом на кафедре в политехническом институте, там, где защитился. И, наконец, выбрал, где-то через полгода. Через два года он стал миллионером. На момент нашего разговора он уже был пятидесяти- или

шестидесятидолларовым австрийским миллионером и его приятели, да и дочь Редлера, очень уважительно и чуть ли не подобоострастно к нему относились. Он, надо отдать ему должное, не кичился своим богатством.

В странах с развитой экономикой (капиталистических) вообще принято к богатым людям относиться с уважением. Чем человек богаче, тем больше к нему уважения – это в крови. Генетика десятков поколений.

В отличии от соцстран, где основной лозунг, который «вбивали» в том числе и физически в концлагерях советской эпохи несколькими поколениями людей: «Стыдно быть богатым», «Проклятые капиталисты» и т.д. и т.п.

«Там» наоборот, основной лозунг – «Стыдно быть бедным». Люди стыдятся своей бедности, а не своего богатства.

Я в то время был беден как церковная мышь, а мне уже было тогда где-то лет 40-45, т.е. я был старше их лет на десять, но гордился званием ученого и изобретателя и не зря. К тому времени у меня уже было больше сотни изобретений.

Так вот, «Успешный» поведал некоторые сведения своего успеха. Тщательно изучив, что творится в Австрии с розничной торговлей продуктами, овощами, товарами первой необходимости, он обнаружил, что в Австрии тех лет не было достаточно современного

торгового оборудования, ни для овощных, ни для продуктовых, ни для магазинов хозтоваров. И решился, наконец, открыть фирму по поставке, монтажу и наладке современного торгового оборудования с компьютерной логистикой. Точно так же как и его приятель, он взял кредит под усадьбу своих родственников, которые жили в деревне (в Австрии довольно дорогая земля сельхозназначения).

Закупив свое первое оборудование в Германии (немного усовершенствовал его) и, наняв 4-х или 5-ть монтажников и одного компьютерщика, он оснастил на свой страх и риск два продуктовых магазина в своем районе.

Через полгода у него уже работало более тридцати монтажников и 4 или 5 компьютерщиков, и была очередь из владельцев магазинов на год вперед, желающих снастить свои магазины и склады его оборудованием – он угадал. Через год был момент, когда с рынка Вены его попыталась вытеснить одна довольно крупная немецкая фирма, занимающаяся торговым оборудованием, но к тому времени он успел стать депутатом муниципалитета и принял «некоторые» меры. Владельцам средних магазинов было выгоднее работать с его фирмой, а не с немецкой. К моменту нашего разговора, он владел одной из трех австрийских, довольно крупных фирм по торговому

оборудованию. А начал свой бизнес с 20 тысяч долларов кредитных денег.

Рисковал ли он? Да, и очень! Диссертация у него была по металлообрабатывающим станкам, и он плохо разбирался в торговом оборудовании, хотя ничего сложного в нем не было. Его счастье, что, еще до этого, его хобби были компьютеры, и он увлекался компьютерной логистикой.

Этот разговор стал для меня огромным уроком. Что делать? Выбор надо делать!!! Причем выбор серьезный. Рисковать или не рисковать? Каждый для себя должен сделать вывод – готов или не готов он рисковать? Чем? А вот об этом и надо поговорить. По сравнению с условиями бывшего советского пространства и условиями Австрии или Германии, а может Франции или Швеции этот риск совершенно разный.

Итак, надо делать его величество Выбор. Быть нанятым работником, что очень рискованно, особенно в постсоветских условиях (выгонит в любой момент без всяких социальных гарантий) или быть хозяином (нанимателем) пусть и небольшого, но своего дела – бизнеса, что тоже достаточно рискованно. Есть, конечно, и третий путь – торговать собой. Причем это делают не только женщины, торгуя свои телом, но и мужчины, торгуя своей жизнью и здоровьем, идя в бандиты, якобы «работая» на себя. Но это не наш путь

и я, надеюсь, не Ваш, дорогой читатель. Выбор быть нанятым работником либо открыть свой Бизнес – всегда за Вами.

*Полюбив ближнего, хочется отдаться
дальнему.*

*Прелюбоддеяние – смертный грех. Точнее,
бессмертный.*

*Сила воли – это именно то, что мешает нам
жить так, как хочется.*

*Чужие недостатки мешают нам жить. Но
все-таки значительно меньше, чем
собственные.*

Глава II

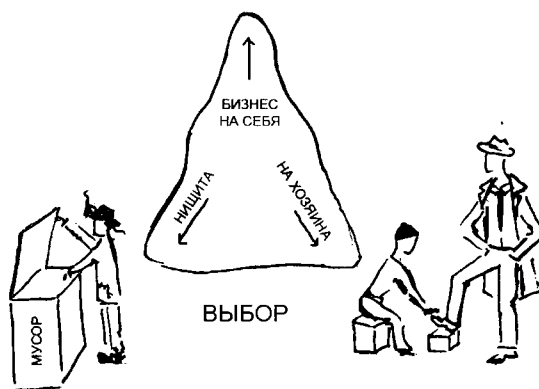
ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР

Я сделал свой выбор – буду заниматься бизнесом. Тем более, что жизнь заставила меня сделать этот выбор.

Поначалу он не был оптимальным, но я приобрел опыт, падая и поднимаясь вновь. Я не собираюсь описывать свой конкретный путь. Хотя, через два года, после того как я сделал свой выбор, я все таки стал, хоть и не долларовым, но миллионером, а еще через пару лет более чем десятидолларовым миллионером.

Представьте себе, что Вам надо попасть из точки А в точку В. Из точки, где Вы бедны как церковная мышь, где жизнь почти безысходна и Вы вроде бы не видите перспектив, в точку В - где Вы богаты, у Вас интересная жизнь, Вы более свободны, с точки зрения выбора, хотя по времени и месту Вы очень не свободны, но Вам это очень интересно и даже увлекательно. Это как азартная игра в карты или рулетку, но гораздо более осознанно, хотя может быть иногда и более рискованна, где ставкой может быть квартира Ваша или родственников, годы напряженной изнурительной работы, а иногда здоровье и жизнь.

Готовы ли Вы рисковать?



Если пока нет, то ищите себе работу и станьте нанятым работником, так гораздо спокойнее. А, если хотите рискнуть – тогда вперед, но выбор должен быть достаточно оптимальным. Помните – каждый Успех надо хорошо организовывать. Из точки А в точку В есть много путей, но только один из них Оптимальный именно для Вас, для Ваших параметров: возраст, образование, пол, здоровье, привычки, интересы, связи, родственники, друзья и еще десятки других параметров. Каждый из этих параметров является еще и функцией многих других переменных, например, образование – это и математика и знание многих нужных и ненужных в будущем предметов и взаимосвязей, знание языка и компьютера, знание техники или юридических законов, или законов и азов экономики.

В математике – это называется задачами поиска оптимума функционала по заданной целевой функции с ограничениями. И это очень сложные задачи. Но в жизни они намного сложнее, и порой мы решаем их на уровне интуиции без достаточно глубокого изучения материала. Да и целевую функцию порой совершенно неправильно формируем, путая начальные и граничные условия, само решение с его условиями.

В общем, по моему глубокому убеждению, если человечество, ученые разработают аппараты или устройства ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА, для начала простейшие, а затем все более и более совершенные, то произойдет четвертая научно-техническая революция.

Первая – это изобретение машин, когда в помощь ручному труду пришли машины – от ветряных мельниц до паровой машины, паровоза, парохода и, наконец, самолета и ракеты.

Вторая – когда изобрели связь – радиотелекоммуникации.

Третья – когда построили мировую коммуникационную путину, т.е. Интернет.

И если на Первую революцию понадобились века и человек заставил работать машину и скорость его передвижения по Земле увеличилась в десятки и сотни раз, то на Вторую – понадобилось меньше века – человек стал преодолевать большие расстояния не

трогаясь с места и начал обмениваться информацией со скоростью в тысячи раз большей, чем скорость лошади и даже самолета.

На Третью – меньше, чем полвека, когда потоки информации и обмен знаниями превзошли возможности человеческого мозга, хотя Лев Николаевич Толстой и говорил – возможности человеческого мозга безграничны, он просто об этом не знает.

То Четвертая – будет происходить сегодня у нас на глазах – это ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР.

Каждую минуту своей жизни человек что-то выбирает, а когда он стоит перед сложным выбором, куда пойти учиться, куда пойти работать или чем заняться, на ком жениться или где обосноваться жить – в городе или деревне – он почти всегда заходит в тупик. И, зачастую, ныряет как в воду, не зная, что там под водой, наткнется или нет на корягу. Некоторые, очень осторожные, очень долго пробуют воду и только затем осторожно в нее входят – методом проб и ошибок, что в математике называется методом Монте-Карло, по названию известного казино.

Очень скоро будут созданы устройства ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА.

Простейшие из них уже есть. Электронные карты для водителей, показывающие в зависимости от пробок на дорогах (параметр – пробки), ширины

будущей дороги Вашего движения (второй параметр – ширина дороги), погодных условий – дождь, гололед, туман (еще параметры), длина пути, объезды, мосты или уклоны и т.д. (еще параметры) – оптимальный путь движения до цели. Помните? Из точки А в точку В. При этом используется и спутниковая связь GSM, указывающая Ваше местоположение практически в реальном режиме времени.

Но это устройства, в которые закладываются не вероятностные, а совершенно определенные параметры, и их не много.

Посмотрите, как отличались первые быстродействующие электронно-вычислительные машины – типа БЭСМ-6, занимающие половины здания в 600-1000 м² каждая, от современного компьютера с памятью и быстродействием в сотни и тысячи раз превышающими возможности БЭСМ-6 – современный компьютер может быть величиной со спичечный коробок. Но пока этих устройств ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА нет, приходится закладывать тысячи параметров, а многие из них вероятностные (т.е. не «да», «нет», а «может быть с какой-то вероятностью»), то эти параметры надо закладывать в свой мозг.

Но при этом надо помнить об азах, т.е. основных Принципах Бизнеса. Это наука. Что такое наука? Это опыт поколений и теоретический и практический.

Зачастую думают, что теоретическая наука, типа математики или физики, например теория относительности или уравнения, описывающие процессы, происходящие во вселенной – это очень сложно. Неверно. Практика гораздо сложнее. Точная теория предсказывает результат, правда теоретический, не совсем совпадающий с реальной жизнью, так как на пути из гипотез в теорию она проходит испытания практикой. Вспомните, из школы опыт Майкельсона по определению скорости света.

Недаром говорят – критерий истины – это практика. Так вот, практика Бизнеса, а не одного человека и не одного поколения, говорит о том, что это целая наука, со своими аксиомами – принципами, со своими очень сложными теоремами и задачами, причем практически все задачи вероятностные с различными Ограничениями (правилами игры и ограничивающими параметрами о которых мы уже говорили – возраст, образование, страна и т.д.).

Теория и практика ведения любого Бизнеса основана на следующих четырех принципах:

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО,

сокращенно И У Д А

Итак, запомните основные принципы ведения Бизнеса, которые с некоторой вероятностью могут привести к Успеху, могут и не привести, но не соблюдая хотя бы один из них, Вы никогда не придете к долгосрочному, стабильному и надежному Успеху.

Вы можете исповедовать и любые другие Принципы Бизнеса, но, во-первых, на наш взгляд – это будет не Оптимальный выбор в Вашей жизни, а во-вторых - это будет Успех только временный. Попробую объяснить эти основополагающие аксиомы.

1. Если Вы будете заниматься тем, что Вам очень Интересно, Вам не надо будет себя заставлять это делать. Если человеку хочется петь, ему это интересно – он поет. Бизнес пойдет как песня – если это будет Вам ИНТЕРЕСНО.

2. Если Вы будете делать то, что лучше Вас никто не сможет сделать, заниматься тем, чем не может заниматься кто-нибудь другой или умеют делать очень ограниченное число людей, фирм или корпораций – то Вы будете УНИКАЛЬНЫ в своем деле.

3. Если то, чем Вы будете заниматься, будет очень востребовано, т. е. спрос на Ваши услуги или продукцию будет значительно превышать предложение, и Вы или временно или постоянно будете в своем деле Монополистом, то во все времена за это платили маленькие или большие, но деньги.

- ЭТО АКТУАЛЬНО.

Вспомните уникальную, модную и Актуальную для аристократов в свое время продукцию, например, фирмы Фаберже или – современной фирмы Майкрософт (программные продукты), актуальную сегодня практически для всех цивилизованных людей.

Актуально – это очень важно, т. е. быть понятым современниками. Гениальный Леонардо да Винчи предлагал современникам самолет и вертолет, но для них это было не Актуально. Не было двигателей, не было практики. Его предложения были очень интересными, уникальными, но не были актуальными, т. е. не были востребованными, а, следовательно, Денежными и Успешными – не соблюдался один из принципов Бизнеса.

А вот его картины были востребованы и актуальны даже при его жизни.

И поэтому он был не только гениальным художником, но и хорошим бизнесменом. Поскольку соблюдал практически все четыре принципа Бизнеса. Он только намечал основные контуры и идеи своих больших полотен и подбирал уникальные краски, а нанятые подмастерья наносили их на большие площади, а он затем добавлял в них свою Уникальность, т. е. востребованный Актуальный талант.

Почему? Да потому, что спрос на его картины превышал предложения, и он не успевал их писать.

Очень редко даже великие художники были успешными бизнесменами. А он был богат, очень богат для своего времени – настоящий Творческий Бизнесмен.

Например, любой талантливый художник работает для себя, да он хозяин, он допустим не нанятый работник, но бизнесмен ли он? Нет. Почему? Не соблюдает основополагающие принципы Бизнеса, хотя бы один из них.

Ему интересно писать картины – да!

Он уникален и очень талантлив – да!

Но он не востребован современниками – он не Актуален, он не понят ими. Он опередил свое время, как Ренуар или Пикассо, или Дега или Моне, или Леонардо да Винчи с вертолетами и самолетами.

И практически все импрессионисты умерли в нищете - они не были Успешными Бизнесменами. Они не бизнесмены. Что это плохо? Нет! Они и не хотели ими быть. У них был другой склад ума, другой Оптимальный, для себя, для своей жизни выбор.

Вспомните анекдот.

Едет на шикарной машине американец по пыльной дороге вдоль Нила. Вдруг видит под пальмой сидит араб и дремлет под палящим солнцем.

Эй, Саид, это твоя земля – она такая плодородная?!

Моя!

Так посади на ней апельсиновые и мандариновые деревья.

А зачем?

Ну как, зачем?

Вырастет сад, соберешь урожай.



А зачем?

Продашь – будут деньги.

А зачем?

Посадишь еще деревья, наймешь много работников, вырастишь много фруктов, продашь, станешь богатым.

А зачем?

Ну, как зачем? - Не понял американец.- Будешь отдыхать!

А я что делаю? – Ответил араб!

Он сделал свой Оптимальный выбор.

Подавляющее число людей не хотят быть бизнесменами. Они хотят спокойной, размеренной, можно сказать сонной как у араба под пальмой, жизни. Они не азартны, их устраивает то, что есть, хотя многие из них хотели бы жить лучше на их взгляд. Интереснее, богаче. Хотели бы лучше питаться, жить в лучшем доме, лучше развлекаться, путешествовать, быть даже известными людьми и т. д.

Но они не хотят рисковать!

Или не решаются!

Спокойствие дороже!

Мы с моим близким товарищем, назовем его Георгием, вместе работали более двадцать лет. Можно сказать вместе шли по жизни. Но он никогда не любил рисковать. Я еще где-то в года двадцать три, сразу после института, поехал в строительный студотряд, чтобы заработать на квартиру, и заработал сразу на трехкомнатную кооперативную квартиру. И уже в двадцать пять лет жил в прекрасной, по тем временам,

трехкомнатной квартире. На следующий год тем же способом заработал на мебель. В советские времена любой частный бизнес был запрещен, но заработать было можно. А мой товарищ, не рискуя, пятнадцать лет ждал очереди на нормальную 2-х комнатную квартиру, правда, получил свою «гостинку» (однокомнатную) уже через десять лет.

Георгий был очень талантливым математиком - гидромехаником, лучшим аспирантом у нашего шефа, но так и не защитил диссертацию – не хотел рисковать. Тогда, в советские времена можно было достаточно хорошо «зарабатывать» на написании дипломных студенческих работ с совершенно небольшим риском, но он все равно не рисковал.

А я потом «зарабатывал» на написании кандидатских диссертаций лет десять, написал их штук тридцать, а затем с уже достаточно большим риском начал зарабатывать на своих изобретениях. Риск состоял в том, что даже тратя свои личные деньги (зарплату или сбережения) на «внедрение», как тогда говорили, своих изобретений, которые приносили ощутимый экономический эффект государству – миллионы советских рублей, свои деньги можно было не вернуть. Государство «не настроено» было платить изобретателям-ученым или вовсе «забывало». Вспомните – «стыдно быть богатым» - лозунг социализма и он, в общем соблюдался.

Но наконец-то наступили другие времена, и частный бизнес разрешили, сначала кооперативы, а затем и частные фирмы, и я за десять лет с 1988 по 1998 год перепробовал около десяти видов различного бизнеса, каждый раз рискуя не только своими деньгами или взятыми в долг, но и репутацией ученого и просто человека.

И хотя это с трудом можно было назвать бизнесом по моим сегодняшним понятиям, но все же я приобрел очень большой практический опыт начинающего бизнесмена, опыт риска и конкуренции, опыт падений и взлетов. Опыт «наездов» сначала бандитов, т.е. так называемых «крыш», затем «наездов» государственных чиновников, налоговиков, налоговой милиции, прокуратуры.

Не дай бог кому-то приобретать такой опыт. Но в стране царил период накопления первоначального капитала. Время было такое.

Помню первый кооператив – Новые строительные технологии. Партнер по так называемому бизнесу, а заложили 16-ти этажный дом, фундаментная плита была сделана за мои сбережения от изобретений, - просто украл мои и моих товарищей деньги. Несмотря на это один из моих обманутых товарищей – партнеров, назовем его Валентином, а он был достаточно талантливым архитектором, быстро вновь открыл свой собственный бизнес по строительству

многоэтажных жилых домов и через 2-3 года стал миллионером. Пригодился опыт риска, опыт бизнеса.

Я же по инерции начал «внедрять», разработанные по моим лучшим изобретениям, технологические линии по переработке плодово-ягодного сырья.

Мой брат, работая на одном из военных заводов главным инженером, помог их изготовить под заказ. А линии действительно были уникальны, и мы изготовили десять линий. Прошло почти двадцать лет, а технически они остаются уникальными до сих пор.

Но что делает один немец, конкурент из Германии, - настоящий бизнесмен?!

Он ввозит в страну устаревшие, бывшие в употреблении технологические линии той же производительности и отдает их бесплатно все еще государственным совхозам в лизинг на пять лет с условием – поставлять ему в Германию концентрированный яблочный сок и томатную пасту.

У нас купили всего две линии, а стали получать бывшие в употреблении, якобы «бесплатно», в лизинг у немецкой фирмы, расплачиваясь пять лет 70-тью процентами продукции, производимой на этих линиях. Немец в первый же сезон окупил все свои затраты. А наши горе- бизнесмены – советские директора все еще государственных совхозов (1989 – 1990 гг.) рассчитывали, что через пять лет на этих линиях они будут получать большие прибыли. Почти все линии

вышли из строя уже на третий год и практически не подлежали ремонту – износ более 90 %.

Правда двумя нашими технологическими линиями я окупил все свои затраты, но этот бизнес, хоть и на передовой лучшей технике развить не смог – не знал основные Принципы бизнеса.

Было интересно – да.

Уникально – да.

Но с Денежностью не получилось – более Актуальными были технологические линии немца. Он завез их около пятидесяти штук, демонтировав в Германии, и купив почти за бесценок, - хорошо заработал.

Изучи, очень хорошо изучи Актуальность, востребованность продукции твоего бизнеса – такой вывод я сделал из этой истории.

Современным языком очень тщательно и глубоко изучи рынок своей продукции или услуги, т.е. сделай глубокий маркетинг.

Их, и немцев и американцев, французов и англичан, японцев, датчан и т. д. с четырех лет учат основам бизнеса, а нас научила жизнь.

Продолжая «внедрять» новую технику, основанную на своих изобретениях уже на работе в государственном институте, мне пришлось волею судьбы столкнуться с торговым бизнесом.

Внедряя новейшие теплообменники на ряде винодельческих и спиртовых заводов страны, уже

после распада Союза я столкнулся с тем, что предприятия стали рассчитываться за нашу работу своей продукцией.

Теплообменники действительно были очень эффективными, - до этого, в советские времена, мы их внедряли на подводных лодках – и они очень хорошо «пошли» для мирных целей. Были очень востребованы и в пищевой промышленности. В институте начала скапливаться продукция в виде тысяч бутылок водки и вина, и мы вынуждены были создать частную фирму «Украинские напитки» и поручить ей продавать эту продукцию, и получать деньги в оплату за внедрение новой техники, т. е. за так называемые НИОКРовские, т.е. научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Дела в фирме с самого начала пошли очень хорошо. Где-то за полгода она выросла по обороту до одного миллиона советских рублей в год. Институт не только получал деньги за свои работы, но и на фирме еще оставалось до полумиллиона прибыли в месяц.

Но затем менеджмент фирмы начал воровать, просто по - черному, несмотря на то, что коммерческим директором был племянник моей жены. Схема была простая. Отдавали продукцию в магазин под реализацию, т. е. оплата за нее должна была производиться после ее реализации в магазине. Но мелких ларьков развелось столько, что наши

менеджеры, а их было всего трое, оформляли продукцию под реализацию мелким ларечникам за 5 – 10 % «наличных» от ее стоимости, не рассчитывая уже на безналичную оплату, т. е. заранее зная, что фирма не вернет свои деньги никогда. А ларечники растворялись. Племянник жены, их руководитель, был молод и не опытен. Через два, три месяца фирма уже была должна институту более пятисот тысяч рублей.

Конечно, мы быстро прекратили это безобразие, но еще полгода мой отдел в институте работал почти бесплатно, отрабатывая долги фирмы.

Из этой истории я для себя сделал другой вывод – торговый бизнес требует очень жесткого и очень тщательного контроля. Особенно на постсоветском пространстве. Воруют-с. Действительно на протяжении более шестидесяти лет население, особенно сельское, не могло выжить, просто физически выжить, если не красть что-нибудь. Зерно, покрышки, топливо, детали с заводов и т.д. и т. п. Выжить было невозможно. Был даже придуман новый термин в Брежневские времена, не вор, но «несун». Привыкли-с.

Действительно, Ленин был прав, что социализм – это, прежде всего учет и контроль. Воруют-с. Практически все. Кто больше, кто меньше. Кто не воровал – так это крупные чиновники, особенно партийные. Они воровали легально (пайки, закрытые

распределители и т. д. и т. п.). Кто не воровал – жил очень плохо – практически выживал – от зарплаты до зарплаты. Особенно техническая интеллигенция.

Поэтому бизнес любой, но особенно торговый, нуждается в очень тщательно продуманном многоуровневом контроле и учете. То, чего до сих пор (уже в сравнительно цивилизованные капиталистические времена) не понимают иностранцы.

Начиная любой бизнес на постсоветском пространстве, прежде всего тщательно продумай механизмы контроля и учета – иначе прогоришь. Воруют-с.

Бизнес, особенно на постсоветском пространстве – это очень большой риск.

Подумай, дорогой мой читатель, нужен ли тебе этот риск? Сможешь ли ты выдержать это напряжение, эту гонку?

У меня и моих друзей – партнеров было еще несколько различных попыток развить бизнес различного рода – один более, другие менее успешные. Все это, можно сказать, был мелкий и средний бизнес, связанный или с производством, например, туалетной бумаги, или новейших аэраторов для рыбных хозяйств, или активизаторов извести для сахарных заводов, либо устройств для экономии бензина в автомобилях. Или бизнес, связанный с услугами, например, патентование торговых марок, или организация работы по

патентованию изобретений в различных отраслях производства.

Кстати, эта фирма существует до сих пор и успешно работает, являясь владельцем торговых марок более пятидесяти лучших водок страны. Хотя не так давно современные «рейдеры» через продажные суды постсоветского пространства отобрали у нее пять самых лучших логотипов. Водки «Пшеничная», «Житная», «Украинская с перцем» и т.д. Но не в этом дело. Главное в том, что я и мои друзья глубоко прониклись высказанными выше принципами. Мы уже не пропадем и не пропали.

Особенно важен второй, УНИКАЛЬНОСТЬ, хотя они не могут существовать друг без друга и работают исключительно в комплексе.

Но дело в том, что нужно быть уникальным настолько, насколько это возможно в условиях рынка, быстро развивающегося, быстро меняющегося, да еще не совсем цивилизованного.

Итак, мы с Вами извлекли для себя некоторые уроки и сделали свой ВЫБОР – займемся своим бизнесом, сделав оптимальный для себя выбор, каким же бизнесом будем заниматься из тысяч разновидностей.

Оптимальный, индивидуально для каждого по множеству параметров. Ох, не легкое это дело сделать оптимальный для себя выбор по многим десяткам

своих конкретных параметрам, в том числе, учитывая и черты характера (мягкий, жесткий, предприимчивый, осторожный, рисковый, внимательный, аккуратный, обходительный, добрый, злой и т.д. и т.п.) и образование, профессию и т.д., - ох, нелегкое!!!

Обсуждая проблемы ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА своего БИЗНЕСА, мы с моим товарищем Георгием и его хорошей знакомой Ольгой долго решали, что же важнее при оптимальном выборе- знания, логика либо подсознание, т.е. интуиция. Аргументы были самые разные, например, один из их был таким: человек как генотип в процессе развития человечества сознательно пользуется знаниями, знаниями и логикой 20-30 тысяч лет, а подсознанием, т.е. интуицией – сотни тысяч лет. Так что же у него лучше развито? Видимо, сетаки подсознание или интуиция, но мы в процессе эволюции растеряли способность пользоваться ИНТУИЦИЕЙ.

Задача этой главы - помочь вам, будущему БИЗНЕСМЕНУ, найти дело своей мечты – сделать оптимальным выбор своего бизнеса. Потому что достичь успеха можно лишь в том, что вам по-настоящему нравится, интересно и приносит удовольствие. В каждой ситуации интуиция поможет вам найти оптимальный вариант, самое результативное решение.

И чем бы вы не занимались, что бы ни делали - будь то бизнес или личная жизнь, от мелких повседневных до самых глобальных судьбоносных решений, если вы научитесь использовать интуицию, вы обречены на успех.

Для реализации этой задачи придется познакомиться с самим собой. Заглянуть туда, куда вы сто лет не заглядывали - к себе в душу.

Ответьте на вопросы самому себе, как можно откровеннее:

1. Когда в последний раз вы испытывали настоящее удовлетворение? (не сексуальное), а то состояние, когда душа поет, и вырастают крылья за спиной, как в детстве, когда вы бегали босиком по лужам после дождя.

2. Когда вы чувствовали себя по-настоящему свободным?

3. О чем мечтали в детстве и что чувствовали, когда представляли реализованными свои мечты?

4. Вспомните первую влюбленность. Что ощущали тогда? Это радостное состояние, что вам под силу всё, а жизнь бесконечна, и весь этот мир создан только для вас. Хотя знаний у вас ещё не было. Вы любите всей душой этот прекрасный мир. И интуитивно воспринимаете его целостным во всем его величии и гармонии! (а не по частям как сейчас – разделяя его

при помощи знания и логики на хорошее и плохое, нравится, не нравится, подходит, не подходит).

Ощутите разницу. Целостное интуитивное восприятие чувствами и ощущениями или знаниями и логикой. Пробейтесь к своим ощущениям, ИНТУИЦИИ сквозь панцирь, в который вы облачили себя, накопив жизненный опыт и знания. Ваша задача четко уловить и эти ощущения запомнить, чтобы потом не спутать их ни с какими другими.

Именно эти ощущения будут нашим проводником, лучиком света за которым мы будем идти. Поначалу может не получаться, но прислушавшись к себе вы вдруг заметите сколько ненужных накоплений несете с собой по жизни. Помните фразу из знаменитого фильма: «Дорога не может утомить идущего, утомляет скука, зависть, злоба, отчаянье и недоверие». Вот от этого всего избавьтесь. Выкиньте как старый ненужный хлам.

Эти 4 вопроса задавайте себе снова и снова. В результате вы получите радостное ощущение-шаблон, который и будет вашим главным ориентиром в оптимальном выборе.

А теперь попробуем включить интуицию для оптимального выбора и принятия правильного решения:.

1. Расположитесь поудобнее в уединенном месте, где внешняя суета не будет отвлекать вас.

2. Успокойте свои мысли. Попросту выкиньте их из головы. Услышьте тишину внутри себя.

3. Берите по очереди каждый пункт вашей идеи или замысла или плана, и представьте это всё уже реализованным. Старайтесь, чтобы образ получился как можно ярче во всех деталях и подробностях.

4. А теперь, внимание - главная задача - **уловите радостное ощущение, которое начнете испытывать при этом!**

Настройтесь как можно отчетливее на то, что вы чувствуете в этот момент. Еще раз повторюсь - это должно быть именно чувство, а не логическое умозаключение. Продукт души, а не разума!

5. Сравниваем полученное ощущение с нашей заготовкой - шаблоном, те же радостные чувства. Чаще всего при этом вы получите четкий позитивный ответ: Это моё, это мой выбор. Именно здесь вас гарантировано ожидает успех.

Но бывает, что четкого ответа получить не удаётся. В этом случае на время прекратите попытки. Не насилюйте себя. Вернитесь к самому началу - вспомните о том, как часто жизненный опыт и знания становятся цепью преград и ограничений, которые вы сами для себя выстроили и сами уперлись в эту преграду. Жизнь не движется - как трамвай по рельсам - только в одном направлении. Она многомерна и многогранна во всех отношениях.

И вы как художник сами творите ее. Ограничения лишь в вашем мозгу. Уберите их. Оставьте позади свой отрицательный опыт. Поблагодарите жизнь за предоставленный урок и идите дальше. Отпустите страхи и сомнения. Ошибки не повторятся, если вы их усвоили. Потому что сами по себе ошибки - это лишь ваше неверное виденье реальности. И с помощью неудач жизнь просто показывает вам - здесь вы заблуждаетесь. Самый простой способ пройти уроки жизни - это принять их с благодарностью и любовью, а не с досадой и злостью. Признать: да я испытывал это, поступал таким-то образом и в итоге был разочарован. Я усвоил урок. Примите себя. Это очень важно. Обида на самого себя, на свою судьбу - это

самое большое и коварное препятствие на пути развития ИНТУИЦИИ.

Еще один технический момент: если с помощью ИНТУИЦИИ вы ищите ответ на вопрос, то формулируйте его как можно более конкретно, коротко и четко и почувствуете ответ и результат интуитивно – ярко и радостно представляя его образно.

Легче этого добиться, если написать вопрос на бумаге. Вы будете удивлены, если в поисках краткой формулировки вопроса, ответ найдется сам собой.

У ИНТУИЦИИ есть еще множество удивительных возможностей. Потренировавшись немного и немного с ней познакомившись, вы поймете, что в каждой жизненной ситуации вы сможете выбирать оптимальный вариант, самое результативное решение - чем бы вы ни занимались, что бы ни делали - будь то бизнес или личная жизнь, от мелких повседневных до самых глобальных судьбоносных решений.

Если будете использовать ИНТУИЦИЮ - ВЫ ОБРЕЧЕНЫ НА УСПЕХ!

Однажды Я...обогнал свое время: ОТКРЫЛ СЕБЯ!

Однажды Я почувствовал вкус к жизни. Но зубов уже не было.

Гений настолько самокритичен, что считает себя дураком значительно чаще, чем другие.

Только мудрец может судить о мере собственной глупости, и только дурак – о мере собственной гениальности.

***СВОБОДА ВЫБОРА** – палка о двух концах: одним концом в лоб, другим – по лбу!*

***У ДЕТЕЙ НЕТ ВЫБОРА**, у взрослых – мозгов.*

*Если тебя тошнит от окружающей действительности – **ВЫЙДИ ИЗ ОКРУЖЕНИЯ! ДОЙДЯ ДО ТОЧКИ**, поставь ее и **ИДИ ДАЛЬШЕ!***

*Мыслить приятно. **НЕ** мыслить – еще приятней.*

***ЕСЛИ ТЕБЕ В ГОЛОВУ ПРИШЛА МЫСЛЬ**, не пугайся! Это может случиться с каждым.*

Глава III

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

(особенности на постсоветском пространстве)

Как только я сделал для себя свой, на мой взгляд, оптимальный выбор, у меня дела пошли на удивление хорошо. Через пару лет после этого, я стал сначала однодолларовым, а затем и десятидолларовым миллионером. Сейчас я являюсь совладельцем трех достаточно крупных, можно сказать самых крупных в нашем виде бизнеса на Украине и около десятка средних и мелких фирм. Некоторые из последних вообще только зарегистрированы и не работают, но тщательно готовятся к такой работе. Поскольку я не единоличный владелец этих фирм, то я не могу раскрывать их названия, но могу сказать, что вся их деятельность связана с новыми и новейшими технологиями в различных отраслях экономики – машиностроение, теплоэнергетика, военно-промышленный комплекс, строительство, пищевая промышленность и т.д. Практически все направления – кроме сельского хозяйства. Последнее – уж очень рискованный бизнес в области новых технологий.

Поэтому, я не буду приводить примеры из области нашего бизнеса – новых технологий, но поделюсь опытом на чужих реальных примерах, не упоминая названия фирм или фамилий их владельцев. Хотя все примеры подлинные и во многих сферах бизнеса я был либо консультантом на начальных этапах, либо участником (заемщиком денег или идей, инвестором по-современному, но инвестировал на год - три – не больше).

Итак, с чего начать? Многие думают, - «у меня нет ни копейки денег!!!» Какой бизнес? Нужен первоначальный капитал. Да, действительно нужен, но это не обязательно деньги, я бы даже сказал, что деньги это не главное. Как это не главное? – удивляются многие. Именно так. Главное, на мой взгляд – это ЖЕЛАНИЕ и Оптимальный правильный, реальный выбор с учетом четырех главных принципов, а именно, должно быть:

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО.

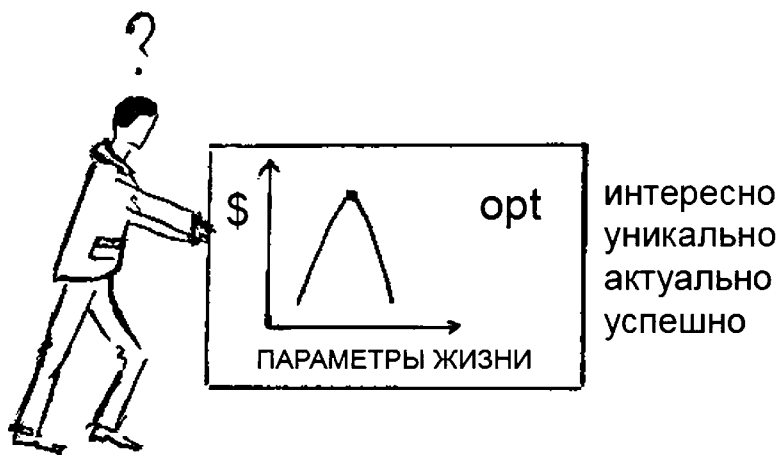
Прежде всего, каждый, кто хочет заняться бизнесом должен задуматься, а что же ему лично в этой жизни ИНТЕРЕСНО.

О нем говорили: «Редкостный дурак».

Гордился своей дефицитностью.

Считай себя глупее других – и ты, возможно, когда-нибудь приятно разочаруешься.

Я человек мыслящий...С ТРУДОМ, но СТРАСТНО!



3.1. Интересно

Это очень трудно определить, ибо интересы человека с годами очень быстро меняются. То, что интересно в двадцать – двадцать пять лет, уже не интересно в 30-35. Так что, менять бизнес? Да, менять!

Подстраивать его под то, что интересно иначе: «бизнес для человека или человек для бизнеса!»

Многие бизнесмены так и живут – для бизнеса и лишь с годами понимают «что бизнес для человека», а не наоборот. Почитайте Т.Драйзера!

Так вот, начиная бизнес сейчас, задумайтесь, что Вам интересно сейчас, в крайнем случае, будет интересно в ближайшие год-два, ну, может быть три. Дальше интересы могут измениться, но тогда измените и свой бизнес. Задумайтесь сразу же о его гибкости.

Любой конкурентоспособный, высококонкурентный бизнес должен быть очень ГИБКИМ. Например, работал у меня один паренек лет 25-ти еще на той фирме, которая занималась торговлей спиртных напитками, назовем его, допустим Александром. Торговля – это и реклама тоже. Бизнес и РЕКЛАМА, особенно в торговле точно соответствует расхожему лозунгу «Реклама – двигатель торговли» - это даже младенцы уже знают. А вот социалистические директора, последние из могикан советской эпохи – этого до сих пор не понимают.

Еще один из моих молодых друзей, назовем его, к примеру, Андреем, который сейчас уже очень богатый и успешный человек («очень», по нашим постсоветским понятиям – где-то за десять миллионов долларов за 5-6 лет на консалтинге и торговле

земельными участками), говорил: «Я могу продать и рваные калоши при соответствующей рекламе».

А другой мой знакомый, назовем его Игорем, не менее успешный молодой человек, действительно продавал калоши на несколько миллионов долларов в одну из соседних азиатских стран в обмен на природный газ. И очень-очень выгодно и для себя и для нашего Государства.

Так вот, молодой человек Александр, который работал у меня на фирме, всегда стремился заниматься рекламой – ему это было безумно интересно. Денег у него не было, кроме не очень высокой зарплаты, ни копейки.

Поначалу мы думали рекламировать наши спиртные напитки, но поскольку они «улетали» и без рекламы, так как – спрос превышал предложение, особенно, когда наши менеджеры среднего звена начали сбывать продукцию бесплатно (за «откаты» на современном языке), то у него работы почти не было и он, бедный, маялся. То календарики выпустит с рекламой нашей фирмы, то какие-то рекламные листки, а однажды организовал мое поздравление всем женщинам страны по телевидению с праздником 8 Марта с нашей роскошной, по тем временам, выставки с уникальной продукцией – 50-60 летние коллекционные вина.

Я ему и посоветовал, а что, если ты займешься рекламным бизнесом самостоятельно – это же тебе интересно.

А он мне, но у меня нет денег? Как же я им займусь?

По тем временам, чтобы выпустить какой-то рекламный листок на цветном ксероксе, особенно «чужом», хватало его месячной зарплаты.

Он и занялся.

Первый раз прорекламировал какие-то покрышки, затем под заказ нашего партнера, продукцию известного в городе парфюмерного магазина, логотип которого запатентовал по заказу хозяина этой фирмы. Потом Александр, наконец, решился зарегистрировать свою фирмочку или даже сначала стал частным предпринимателем, а потом уже открыл фирмочку. Из нашей торговой фирмы он ушел, тем более, что в связи с воровством менеджеров среднего звена, мы ее закрыли.

Встретив его как-то случайно в городе, я спросил, как идут дела. Неважно, - ответил он. Пока доход меньше, чем была зарплата, которую я у Вас получал, хотя уже арендую помещение и купил пару цветных ксероксов, но на рекламных листках и календариках много не заработаешь – очень большая конкуренция. Тут я и поделился с ним своим опытом.

Лучший способ избавиться от навязчивой идеи – приобрести новую.

Сев в лужу, убедил себя, что тебе прописаны грязевые ванны.

3.2. Уникально

Для организации успешного бизнеса одного интереса мало. В чем твоя уникальность?! - спросил я его. Поскольку я всю жизнь изобретал, то я поговорил с ним на языке изобретателей, основной формулой работы которых – являются слова: «отличающийся тем, что» и дальше идут существенные отличительные признаки изобретения. Общими (со всеми своими конкурентами) признаками ты ничем не отличаешься от них – ну, помещения, ну, цветные ксероксы, даже если купишь, заняв денег, современный печатный станок для больших бигбордов, чем ты отличаешься от конкурентов?! Он задумался, и ответил – практически ничем!!! В этом все дело, - сказал я ему. Иди и думай, пока ты не найдешь отличительные признаки, причем существенные, т.е. влияющие на прибыль и на бизнес в целом – у тебя Успеха не будет. Найди свою уникальность, свою идею, а лучше не одну, а несколько. Одна не работает, работает другая. И он

ушел. Через полгода я снова его встретил, и мы поговорили о его бизнесе еще раз. Я был в хорошем настроении, дела шли очень хорошо, и я пригласил его на пиво. Стал подробно расспрашивать – нашел ли он свою идею или идеи. «Пока не очень, но нащупываю», - ответил он. «Хочу издавать журнал, который никто не издает, но меня заедает текучка», - рассказывал он мне. «Что за журнал? В чем идея», - спросил я. «Какое содержание?». Он рассказал. Журнал будет развлекательный и, по его мнению, будет спрос. Ну что же, дерзай, попробуй найти инвестора. Он помыкался еще где-то месяца три-четыре, нашел какого-то инвестора и начал издавать какой-то развлекательный журнальчик, но дела шли неважно. Доход от издания едва-едва окупал затраты. Хотя он и нанял с десяток или два десятка студентов. И где они только не пытались продавать журнал, и что он не пытался «всунуть» в его содержание – дела шли неважно. Как-то он пришел ко мне на фирму и попросил уделить ему немного времени. Основной вопрос был – что делать дальше? Не развиваюсь – практически горю! Инвестор за год так и не окупил своих затрат. И тут я заговорил с ним о Востребованности, о СПРОСЕ. Журнал, вроде и уникальный, сильно отличался по содержанию и качеству от нескольких подобных журналов в лучшую сторону, но СПРОСА и АЖИОТАЖА не было, хотя он

пытался делать ему рекламу и в популярных газетах и на дорогом TV, а дела шли плохо. Как в той песне «... что они не делали, не идут дела, видно в понедельник их мама родила...». И тут я выдал ему из своего опыта идею, которую применил немец, со сдачей технологических линий по производству плодово-ягодных соков в лизинг советским директорам совхозов и на этом заработал кучу денег. Мы обсудили с ним несколько вариантов схем.

Первая. Он предложил, что во все кафе и рестораны студенты разнесут этот журнал, и он заплатит им только за доставку, а журнал может оставить бесплатно. Если хозяевам заведений понравится, следующий раз они у него купят еще. На это надо было тысяч пять долларов, поэтому эту его идею я сразу забраковал – не пойдет.

Вторая. И я предложил ему следующее: во все более менее престижные кафе, гостиницы, рестораны, кафе, бары твои студенты отнесут журнал, но вместе с договорами о том, что журналы (5-10 штук для богатых клиентов) ты оставишь и будешь в будущем оставлять бесплатно, но хозяева тебе заплатят не за журналы, а за рекламу их кафе или ресторана в твоём журнале. Стоимость рекламы будет равняться стоимости оставляемых журналов. Количество журналов – пропорционально стоимости оставляемых журналов. Допустим, оплата полстраницы рекламы –

оставляешь десять экземпляров, т.е. они платят за рекламу, а журналы получают бесплатно – своеобразный лизинг и обмен. Подписывают договор – оставляешь журналы, не подписывают – не оставляешь. Это уже свежая новая идея.



После еще нескольких усовершенствований и добавив в содержание журнала несколько отличительных признаков, а это уже коммерческие секреты конкретного бизнеса – журнал круто пошел вверх. Обнаружилась АКТУАЛЬНОСТЬ – обмен развлекательных журналов на рекламу развлекательных заведений в этом же журнале.

Сейчас этот паренек Александр уже миллионер, и уже давно сам не занимается журналом, а владеет небольшой рекламно-издательской фирмой ООО «Паблик...» - не буду приводить ее полное название. Журналом занимаются нанятые работники, профессионалы своего дела. Особенно популярна в нем одна рубрика для молодежи, назовем ее: «Обнаженная правда». Я не считаю чужие деньги и не знаю сколько у него миллионов, но его журнал издается десятками тысяч и разносится десятками штук во все мало-мальские престижные заведения города (кафе, рестораны, казино, театры) по средам, и он не лежит там больше одного дня, а Александру оплачивают рекламу, хотя журнал есть и в свободной продаже. Не в пример его конкурентам – журналу «Кабаре» - кафе, бары, рестораны – журнал очень ходовой. Схема у конкурентов теперь стала уже та же, но в их журналах нет секретных отличительных признаков («ноу-хау»), которые есть у моего молодого приятеля. Так что он в течение двух-трех лет стал долларовым миллионером, не имея ни копейки первоначального капитала. А с мелким инвестором он рассчитался на радостях, по моему, в пяти - или - десятикратном размере, но в «долю» его не взял. Партнер по бизнесу должен быть очень НАДЕЖНЫМ – иначе на каком-то этапе «утонете» или «сорветесь со скалы».

Помните, у Высоцкого «Он стонал, но держал...». А его инвестор только стонал, плакал, а держал слабо... Таким образом, бизнес моего молодого паренька Александра, но уже зрелого бизнесмена, стал стабильным. Но я ему как-то сказал: «Если ты ежегодно, а может ежеквартально, а еще лучше еженедельно не будешь вносить в журнал новые ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ признаки (т.е. в каждый новый номер) и не будешь соблюдать все четыре принципа –

**ИНТЕРЕСНО,
УНИКАЛЬНО.
ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО),
АКТУАЛЬНО**

бизнес (журнал) моментально «прогорит», хотя свой капитал ты уже конечно не потеряешь». Он понял основные Принципы, а это главное. Он уже не пропадет.

Итак, мы с Вами попытались понять, что же главное в организации своего Бизнеса и выяснили, что главное – это не Деньги, а ИДЕИ, ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ и желательно СУЩЕСТВЕННЫЕ. Ему до сих пор этот бизнес ИНТЕРЕСЕН, он постоянно придумывает отличительные признаки и «ноу-хау» в свой журнал, и «дает» направление, но он уже перерос бизнес одного журнала. Александр уже носится с кое-

какими новыми идеями рекламного и издательского бизнеса, но это тема другого разговора. Хотя, тем, кто интересуется рекламным и издательским бизнесом, можно будет «подкинуть» пару свежих идей в этом направлении, чтобы создать конкуренцию моему молодому приятелю, а то по-моему – он начал скучать.

А первый принцип бизнеса – должно быть ИНТЕРЕСНО, значит не скучно. Если стало скучно – измени бизнес.

Поговорим еще немного о Востребованности, если хотите о Спросе и Предложении, а в общем об Актуальности.

Сейчас рождается столько гениев, что и дураки с нетерпением ожидают потомства.

ГЕНИЙ – это человек, который всю жизнь работает так, словно у него за плечами стоит Смерть.

ЖИЗНЬ может пройти мимо, СМЕРТЬ – никогда!

Бессмертие плохо тем, что всегда приходит посмертно.

*В литературу пришел Писатель с Именем,
которое не хотелось произносить.*

*АФОРИЗМ – самый длинный Путь в
Литературу.*

3.3. Актуально

Что для экономики нашей страны сейчас наиболее актуально – это, конечно, нехватка энергоносителей: газа, нефти, угля и т.п. Что еще с этим связано? Очень большое неэкономное потребление этих энергоносителей на производстве любой продукции от пищевой до металлургической. На производство тонны сахара потребляется в два, три раза больше энергоносителей, чем в высокоразвитых странах.

На производство тепла в жилых домах, в коммунальном хозяйстве страны используется природного газа, например, на 60-70% больше чем, например, в соседних Польше, Германии, Чехии и т. д.; на производство металла - в 2-3 раза; на производство машин и агрегатов на 30-50% больше.

Почему? Да потому, что используется давно устаревшее и изношенное оборудование, практически во всех отраслях.

Поэтому очень актуально заняться бизнесом или сберегающим энергию, или уменьшающим ее потребление на производство любой продукции.

Приведу пару коротких примеров.

У нас в стране в жилищно-коммунальном хозяйстве, еще с советских времен остались большие котельные, отапливающие целые микрорайоны или котельные средней и малой мощности, отапливающие школы, больницы, дома, с давно устаревшими и морально и физически котлами, работающими на газе или на угле, но с к.п.д. – 65-80% в зависимости от степени изношенности и моральной и физической. Тогда как в развитых странах используется оборудование с к.п.д. не ниже 90-93%. А в котельных средней и большой мощности теряется еще до 30% тепла в теплотрассах, да и котлы не современные, работающие с к.п.д. не более 80%, т.е. при нехватке газа мы с Вами, дорогой читатель, отапливаем атмосферу. А в связи с достаточно большим подорожанием за последние пять-шесть лет энергоносителей с 50 \$ до 500 \$ за тысячу кубов газа (приблизительно за тонну), т. е. более чем в 7 раз, эта проблема стала наиболее актуальной для всей страны.

А в Европе тонна газа стоит, уже сейчас, 600 – 700 \$ для физических лиц (отопление коттеджей в Германии и Австрии).

Нас ждет в ближайшее время то же самое.

Что делает в течении последних 2-3-х лет один мой знакомый, назовем его к примеру Петр Никитович, из г. Белая Церковь. Он запускает в старом полуразвалившемся цеху какой-то мастерской и очень быстро, в течение одного года, «отверточную сборку» новейших модульных мини-котельных из самых лучших современных деталей и узлов лучших Европейских и мировых производителей тепловых мини-котельных. Теплообменники – Датские, автоматика – Японская, запорно-регулирующая аппаратура – Немецкая.

Кпд таких мини-котельных не менее 92 – 93 %. Причем эти мини-котельные можно набирать из стандартных небольших модулей на любую тепловую мощность – они унифицированы.

Небольшие партии деталей под банковские гарантии одного из местных банков Петра Никитович получает со всего мира под реализацию (товарный кредит) и работает. У него очередь заказчиков из постсоветских стран такая, что ему пришлось строить еще один большой цех, а за ним еще один. Это будущий многодолларовый миллионер, причем он им станет, я уверен, в течение 2-х – 3-х лет. Петр Никитович очень спешит, чтобы хотя бы временно образовать монополию на этот товар в постсоветских странах. За несколько месяцев он создал свою собственную сервисную сеть (помните – кто владеет дилерской сетью – тот владеет рынком) по всей стране,

используя старые, советских времен газовые конторы, заключив с ними контракты и обучив персонал. Причем, практически без первоначального капитала. Сейчас, сегодня его месячный оборот уже достигает более миллиона гривен. Я уверен, что через год он увеличит его в 20-30 раз, а через 2-3 года в 200 раз, если значительно расширит производство.

Петр Никитович даже отказался от льготного государственного кредита в 80 млн. гривен под 7 % годовых в связи с очень длительным временем его оформления и сложностью процедур. Иностранные фирмы открыли ему неограниченную по суммам кредитную линию с меньшим процентом.

Вот, что такое Актуальность.

Или другой пример.

Тепловые насосы, использующие тепловую низкопотенциальную энергию земли. На один кВт затрат электрической энергии при их помощи получают 3-3,5 кВт тепловой энергии, используя тепло земли. В Швеции, довольно холодной стране, их уже десятки миллионов. Швеция уже полностью отказалась от потребления природного газа для отопления. В Украине таких насосов всего несколько десятков штук, хотя еще лет двадцать - тридцать назад ученые Украины первыми предложили использовать их для производства тепла. И мой другой знакомый, по имени Олег, довольно молодой человек, уже кандидат

технических наук, лет 30 – 32, решил заняться этим бизнесом. Причем никакого первоначального капитала у него нет. Ему это очень интересно, это очень актуально, и если он первым и правильно, т. е. достаточно Уникально (с соответствующими ноу-хау) организует свой бизнес так, чтобы его не обогнали конкуренты – через 2-3 года он будет миллионером. Он начал оснащать тепловыми насосами мой гостевой загородный дом. Я человек не бедный, но даже для меня дорого платить 2-3 тысячи гривен в месяц за природный газ, которым я отапливаю свой дом. После запуска тепловых насосов я буду платить в три раза меньше. Будут ли востребованы тепловые насосы? – Несомненно. Да и сейчас еще срок окупаемости тепловых насосов при использовании их примерно 6 месяцев в году составляет 3- 4 года. Но газ для населения сейчас уже обходится примерно 650 гривен (2007-2008 гг.) за тысячу кубов, а на границе государство платит за него уже 180 \$ за тонну, т. е. 900 гривен – остальное дотирует госкомпания НАК «Нефтегаз Украины». Через год газ будет стоить на границе с Россией где-то 300 \$/ за тонну, и государство не сможет давать населению дотации на такие громадные суммы – это невозможно. Так что широкое потребление тепловых насосов гарантировано.

Кстати, Петр Никитович, узнав об этом, уже начинает организовывать и «отверточную» сборку

тепловых насосов – конкуренция называется. Олег может опоздать. Но в БИЗНЕСЕ, «кто не успел, тот опоздал».

Вот что такое Актуальность.

Еще один маленький пример из этой же области – дешевые солнечные батареи из пленок с напылением адсорбционного кремния в несколько десятков микрон, что значительно дешевле твердотельного солнечного кремния. Завод по изготовлению таких пленок для производства солнечных батарей – это очень Актуально, особенно для южных районов Украины.

И таких примеров можно привести десятки, и даже сотни. Конечно, чтобы каким – то образом узнать, а что же сегодня Актуально для рынка, и не только Украины, а следовательно Востребовано и Денежно – нужны ЗНАНИЯ. Много Знаний. Знание – сила. Знание – оружие, и мощное. Кстати, «Знание – это оружие, и пользоваться этим оружием надо очень аккуратно и эффективно, а не «выхватывать» его по надобности или без». Я говорю о конфиденциальности. Очень много Идей «ушло» бесплатно из постсоветских стран. Об этом мы еще поговорим.

Знание – Капитал. Это аксиома бизнеса.

Поэтому, без хотя бы минимального объема знаний и опыта, почерпнутого из этой и других аналогичных и более специальных для каждого отдельного вида

Бизнеса книг, свой бизнес начинать нельзя – очень рискованно. Поэтому следующая глава будет посвящена ЗНАНИЯМ, а вернее их добыче (получению).

*Иногда и маленьким людям ставят
памятники: НА ВЫРОСТ!*

*РЕКА ЗАБВЕНИЯ – единственная, которой
не суждено обмелеть.*

*Когда Ум за Разум заходит, есть шанс
поумнеть.*

*Талант не страдает бессонницей: он спит в
каждом.*

*Если желаешь стать оригинальным, ничего
не получится: это желание очень
неоригинально.*

*Не существует человека, не имеющего
собственного оригинального мнения ...о себе.*

3.4. Знания

Наступила эпоха быстрого, очень быстрого, в том числе и международного обмена информацией, и в этом смысле границы стран перестали существовать – Интернет принес свободный обмен знаниями – мы вступили в эпоху Знаний.

В наше время, пользуясь Интернетом, Всемирной паутиной – можно черпать знания как воду из чайника, причем получать Знания и Информацию – на любую тему. Созданы мощные поисковые системы, различные международные классификаторы информации (МКИ) – по классам и подклассам. Не ленись – черпай! От простой арифметики или географии до устройства Вселенной, теории относительности, сложных и простых экономических теорий, в том числе информация о практике Бизнеса в любой отрасли. В настоящее время Бизнес и Знания – неразрывно связаны. Без Знаний Бизнес не организовать.

Каким же уровнем Знаний нужно обладать, чтобы организовать хотя бы простой Бизнес? Конечно, как минимум - надо уметь читать и писать, еще лучше уметь пользоваться компьютером, иметь доступ к Интернету и знать хотя бы один из языков международного общения, например, английский язык. И что, с этим багажом можно пускаться в плавание по морю, даже океану под названием Бизнес?! В принципе, можно! Но чем более мощное и быстрое судно под названием Знание Вы, дорогой

читатель, приобретете, тем безопаснее и успешнее плавание.

Знания – это путь к Успеху!!!

Нас долго и упорно снабжают знаниями и информацией в школе – от 8 до 12 лет, затем еще от 4 до 6 лет в институте, а кто-то еще учится три – четыре года в аспирантуре или ординатуре. В общем, информацию мы получаем всю жизнь.

Но не это главное!

Как не это! А что же?!

Практически ни в школе, ни в институте, ни в аспирантуре не учат тому, как же осваивать эти знания, как надо учиться, как добывать Знания, т. е. механизмам обучения. Каждый в течение жизни на свой страх и риск практически создает свои собственные механизмы усвоения Знаний. А ведь это целая наука о том, как надо быстро и успешно учиться. А наука – это опыт поколений, и не использовать этот опыт просто глупо. Для серьезного профессионального ведения БИЗНЕСА, конечно, нужно серьезное образование, необходимо освоить конкретную специальность Бизнесмена, основа которой – экономика, финансы и кредиты и т. д., точно также как осваиваем специальность архитектора или инженера-механика. Хотя многие, как это не странно, считают, что это не обязательно, точно также каждый считает себя архитектором, когда строит свою дачу.

*Вопрос, есть ли жизнь на Марсе, волнует нас
значительно сильнее, чем марсиан.*

*На Древе Познания червей сомнения больше,
чем плодов.*

*Человек, который изобрел ТОЧКУ,
имел полное право на звание доктора
филологических наук.*

*Ври масштабно – и тебя назовут не
брехуном, а мистификатором.*

**3.4.1. Основные приемы и методы усвоения
новых знаний** (раздел только для заинтересованных в
получении новых знаний)

В настоящее время научным приемам и эффективным методам усвоения новых знаний не обучают ни в школе, ни в вузе. Поэтому каждый человек в течение своей жизни вынужден самостоятельно разрабатывать собственную технику обучения. Если перед тем, как научиться читать, ребенок изучает азбуку, а для счета – таблицу умножения, то «азбуке» усвоения новых знаний не обучает никто. Не удивительно, что техника усвоения

новых знаний современного человека намного ниже его возможностей. Исследования показывают, что из всего объема релевантной (существенной, полезной и необходимой) информации студент в среднем усваивает и может воспроизводить менее 25-30%.

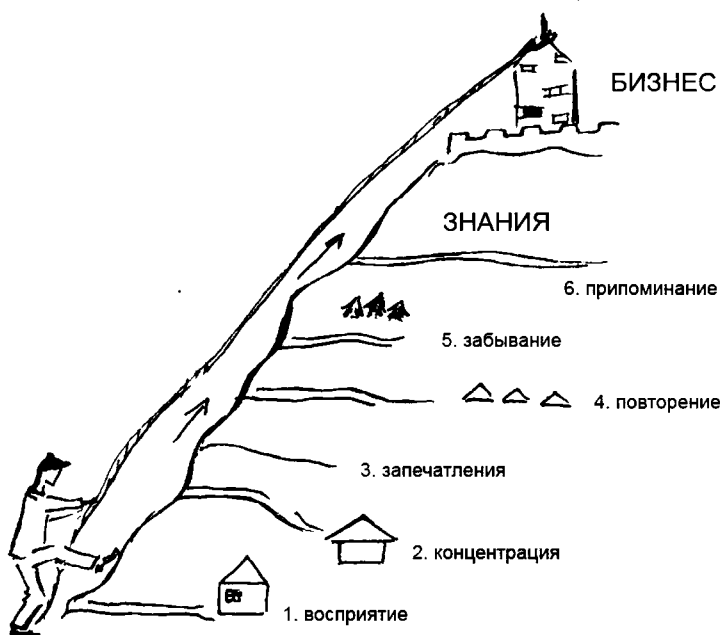
Экстенсивное развитие системы обучения, увеличение сроков, стремительный рост объема знаний и совершенствование процесса их передачи при низком (устаревшими приемами и методами) уровне их восприятия и закрепления, приводит к противоречию. Этим объясняется сравнительно низкая производительность работников умственного труда, значительно ниже их возможностей.

Разрешение противоречий между уровнем передачи знаний и уровнем их усвоения становится общественной необходимостью, так как это противоречие является тормозящим фактором прогресса.

Сущность механизма запоминания, который мы применяем, не зная, как он функционирует, до настоящего времени не раскрыта, так как мыслительная деятельность человека, его память являются чрезвычайно сложным феноменом. Отсутствие единой системы научных представлений о мыслительной деятельности человека, о его памяти является важнейшей причиной, тормозящей развитие приемов и методов усвоения новых знаний.

Тем не менее, некоторые общие научно обоснованные приемы и методы улучшения продуктивности памяти, решения изобретательских задач, системного и проектного анализа уже имеются и успешно применяются. Они позволяют во много раз увеличить продуктивность научно организованной умственной деятельности человека по сравнению со «стихийной», неорганизованной его деятельностью, когда человек использует свои «собственные» методы, выработанные на собственном опыте.

Но наука – это опыт поколений, поэтому только научно обоснованные методы улучшения продуктивности памяти, обучения, организации мыслительной деятельности определенного направления могут привести к успеху в области повышения производительности умственного труда, в частности, повышения к.п.д. усвоения новых знаний студентами.



Поэтому прежде, чем усваивать любую специальную информацию, будь то основы физики, химии, математики или сопротивления материалов или экономики и т.п., необходимо научиться усваивать ее рационально, познать научно обоснованные приемы и методы усвоения новых знаний. Нас долго и многому учат, но, к сожалению, пропускают первый этап обучения – науку о том, как нужно учиться, какие рациональные приемы и методы обучения использовать. В очень краткой форме восполним этот пробел.

Эти методы долгое время были засекречены, поскольку использовались в школах и вузах для подготовки разведчиков – относились к специальным методам. Хотя ничего секретного они не содержат.

Предварительно отметим три общих фактора, имеющих особенно важное значение для процессов усвоения знаний, тренировки и улучшения памяти.

Первый – это время суток. Результаты исследований зависимости продуктивности памяти от времени суток для «среднего» человека показывают, что между 8 и 12 часами она максимальна, потом снижается и с 17 часов начинает медленно возрастать. Если человек не утомлен, то в вечерние часы продуктивность умственной деятельности снова достигает высокого уровня. В зависимости от индивидуальных особенностей этот график может изменяться, поэтому полезно выяснить, какие временные условия наиболее благоприятны для каждого и учесть это при усвоении новых знаний.

Продуктивность памяти легко проверить следующими тестами.

Тест № 1. Запоминание логически не связанного материала.

Необходимо за 40 с запомнить 20 произвольно выбранных слов вместе с их порядковыми номерами. Затем определить продуктивность запоминания путем

их воспроизведения вместе с порядковыми номерами по памяти.

$$П_1 = \frac{\text{число правильно воспроизведенных слов}}{20} \cdot 100 = \dots \%$$

Тест № 2. Запоминание чисел.

Производится также, только вместо слов берется 20 любых двузначных чисел с их порядковыми номерами.

$$П_2 = \frac{\text{число правильно воспроизведенных слов}}{20} \cdot 100 = \dots \%$$

Тест № 3. Запоминание логически связанного материала.

Необходимо прочесть одну страницу текста, в котором 10 главных мыслей подчеркнуты и пронумерованы. На запоминание дается 60 с. При воспроизведении главных мыслей необходимо сохранить ту же последовательность 1, 2, 3 ..., что и при чтении.

$$П_3 = \frac{\text{число правильно воспроизведенных слов}}{20} \cdot 100 = \dots \%$$

Средняя продуктивность запоминания вычисляется так

$$П_{ср} = \frac{П_1 + П_2 + П_3}{3} = \dots \%$$

Продуктивность памяти определяется не только скоростью и точностью запоминания, но и длительностью сохранения усвоенного материала, поэтому через неделю необходимо найти $П_1$, $П_2$, $П_3$, не

заглядывая в тестовые материалы, и затем снова найти $P_{\text{ср}}$.

Проводя тестирование в различное время дня легко построить индивидуальный график.

Полученные результаты можно сравнить со следующей шкалой экспериментальных данных:

Эталон для сравнения	Ваша продуктивность запоминания			
	Тест 1	Тест 2	Тест 3	В среднем
90-100 Отлично				
70-90 Очень хорошо				
50-70 Хорошо				
30-50 Удовлетворительно				
10-30 Плохо				
0-10 Очень плохо				

зависимости продуктивности памяти от времени суток и выбрать лучшее время занятий.

Второй – биологические циклы человеческого организма (рис.1). Исследования показывают, что жизнь человека подчиняется биологическим ритмам. По общему мнению ученых существуют три вида биоритмов, влияющих на состояние человека: физический цикл – 24 суток; эмоциональный – 28 суток и интеллектуальный – 33 суток.

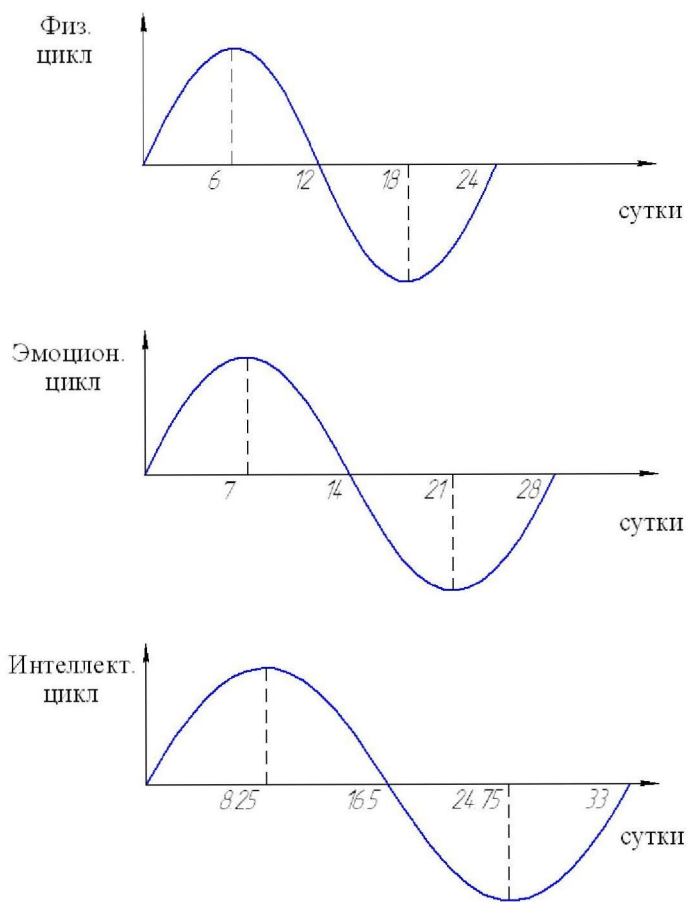


Рис. 1

- а) Физический цикл
- б) Эмоциональный цикл
- в) Интеллектуальный цикл

За начало отсчета берется первый день жизни человека, и изменение состояния будет соответствовать синусоиде, т.е. через 6 суток будет максимум по физическому состоянию, через 7 – по эмоциональному, через 8,25 – по интеллектуальному и, соответственно, минимум через 18, 21, 24, 75. Таким образом, можно выяснить, в какой фазе биоцикла находится человек в любой день его жизни, и учитывать это в его деятельности, в том числе и умственной. Например, если человек родился 5 марта 1973 года, и необходимо выяснить, в какой фазе биоцикла он будет находиться 20 марта 2008 года, то это легко подсчитывается.

Число дней жизни на 20 марта с учетом високосных годов будет

$$365 \times 36 + 9_{\text{високосного года}} + 15 \text{ (с 20 марта по 5 марта)} = 13\,164 \text{ дней}$$

Целое число физических циклов от начала жизни 548, т.к..

$$\frac{13164}{36} = 548,5$$

На 20 марта будет идти 12 день физического цикла, т.е. нейтральное состояние.

$$13164 - (548 \times 24) = 12$$

Затем, таким образом, последующая отрицательная фаза по физическому циклу будет продолжаться еще 12 дней, т.е. до 1 апреля. По эмоциональному циклу на

20 марта 2008 года идет 4 день цикла, т.е. еще 10 дней положительной фазы – 30 марта. По интеллектуальному циклу на 20 марта 2008 года идет 30 день цикла, т.е. еще 3 дня человек будет находится в отрицательной фазе. Таким образом, с 20 марта по 1 апреля физические нагрузки необходимо уменьшить, а интеллектуальные – с 23 марта по 1 апреля могут быть увеличены с максимальной нагрузкой 30, 31 марта и 1,2 апреля.

Знание биоритмов позволяет правильно распланировать индивидуальную интенсивность физических и интеллектуальных нагрузок в течение семестра.

Третий фактор – возраст. Вещество человеческого мозга с 10 млрд. нейронов (дендритов и аксонов) в основном достигает полного развития к 20 годам, а затем непрерывно, день за днем, теряет тысячи нейронов. Синтез рибонуклеиновой кислоты (РНК), который играет важную роль в процессах улучшения продуктивности памяти, по мере старения также замедляется. Как свидетельствуют эксперименты, 60-летние испытуемые при чтении специальной литературы запоминают на 40% меньше, чем 20-летние. Однако продуктивность памяти у людей, систематически ее тренирующих и применяющих научно обоснованные приемы и методы

усвоения новых знаний, значительно выше, чем у людей, стихийно использующих свои возможности.

Рассматривая познавательную деятельность человека как процесс, можно выделить ряд фаз. Рассмотрим кратко только основные из них и связь их с усвоением новых знаний: восприятие, концентрация, запечатление, повторение, забывание и припоминание (ВКЗПЗП).

*Хрупкие мечты разбиваются о
действительность, хрупкая
действительность – о мечты.*

*Злопыхатели топят правду в ложке дегтя,
доброжелатели – в бочке меда.*

3.4.1.1 Восприятие

Умственная деятельность начинается с восприятия информации, которое в значительной степени является процессом выбора. Из огромного потока информации прежде всего необходимо выделить существенное и несущественное. Существенным будет, в первую очередь, то, что решающим образом помогает достижению познавательных целей при овладении данной специальностью. Если удастся квалифицированно провести этот выбор, то это первый шаг на пути получения релевантных знаний. Как и любую

другую науку о методах и приемах по усвоению новых знаний можно освоить только при помощи упражнений, одной теории недостаточно.

Упражнение 1. Формулирование познавательной цели и выбор информации.

Обратитесь к определенному разделу области знаний, которую вы изучаете. Сформулируйте точно и однозначно цель, к которой вы стремитесь, углубляя и совершенствуя свои знания. Запишите ее. Затем возьмите какие-либо литературные источники (конспект, учебник и т.п.), ознакомьтесь с ними и выделите в них наиболее существенную информацию и отбросьте несущественную с вашей точки зрения. Запишите существенную информацию и запомните ее. Продолжайте такие упражнения через 2-3 недели уже без записи на протяжении 3-6 месяцев, приучая себя к следующему: прежде, чем воспринять информацию, нужно сформулировать познавательную цель, а при восприятии выбирать только то, что решающим образом помогает вашей цели.

Восприятие информации начинается с работы органов чувств и анализаторов: зрительных, осязательных, вкусовых и обонятельных. Необходимо определить, какой анализатор – зрительный или слуховой (наиболее важные) – работают у вас более интенсивно. Для этого прочитайте одну-две страницы произвольного текста и по памяти запишите все, что

запомните. Затем прослушайте аналогичный, но другой, равный по объему, текст и тоже запишите все, что запомнили. Сравнение объемов воспроизведенной вами информации позволит определить доминирующий у вас фактор. Однако информация никогда не воспринимается только одним анализатором; продуктивность усвоения увеличивается при использовании вместе с доминирующим и других анализаторов. У многих людей продуктивность умственной деятельности значительно увеличивается, если процесс восприятия информации и ее запоминания сопровождается различного рода автоматическими действиями, например, ходьбой, перебиранием четок, постукиванием. Поль Лафарг писал о Карле Марксе, что последний «в своем кабинете работает на ходу, на короткое время садится, чтобы записать, что он придумал во время ходьбы. От двери к окну на ковре пролегла вытоптанная полоса ...». Аналогичный стиль работы был отмечен у Льва Толстого, Эрнеста Хемингуэя и др. Однако механизмы этого явления не изучены.

Упражнение 2. Всестороннее и интенсивное использование анализаторов.

Необходимо после восприятия произвольного текста доминирующим анализатором (чтение или прослушивание) проверить его вслух, меняя ритм и

интонацию, пробуя при этом ходить взад-вперед или совершать другие автоматические действия. При выполнении упражнений обратите внимание, в каком случае информация воспринимается лучше, используя следующие критерии

$$\text{скорость восприятия} = \frac{\text{объем усвоенной информации}}{\text{общее время восприятия}}$$

$$\text{прочность удержания} = \frac{\text{объем усвоенной информации}}{\text{объем усвоенной информации через неделю}}$$

$$\text{точность восприятия} = \frac{\text{объем правильно воспроизводимой информации}}{\text{весь объем информации}}$$

В первые 2-3 недели тренировок существенные мысли произвольного текста необходимо записывать, затем обходиться без записи. При выполнении этого упражнения пользуйтесь выработанными для себя приемами, постепенно уменьшая время получения информации в течении 2-3 месяцев. При этом необходимо стремиться увеличить скорость восприятия информации до максимально возможной, пока еще не теряется точность восприятия и прочность удержания.

Общеизвестно, что хорошо знакомые вещи запечатлеваются быстрее и хранятся в памяти дольше. Вместе с тем интенсивность восприятия зависит от качества и объема имеющейся у человека

информационной сети. Объем информационной сети, то есть количество входящих в нее связей определяется заинтересованностью индивида в информации. Чем выше интерес, тем больше связей – «крепче» сеть, тем больше ловится в нее «рыбы» - информации.

Упражнение 3. Возбуждение интереса и использование имеющихся знаний.

Необходимо для восприятия нового материала (например, при чтении конспекта лекций по физике) дать ответы на следующие вопросы:

1. Какое значение имеет эта информация для вашей будущей специальности или для сформулированной вами познавательной цели?
2. Почему она вас заинтересовала?
3. Что уже известно об этой информации?
4. Как она связана с уже имеющимися знаниями?
5. Чем она может быть полезна? и т.д.

Необходимо при помощи таких вопросов ввести информацию в систему ваших интересов, выделяя существенную.

Дурак может поумнеть, мудрец – никогда!

Есть люди, от которых нельзя ожидать ничего, кроме чуда.

3.4.1.2. Концентрация

Концентрация – это изобретательная направленность сознания на предмет познания с выделением существенной информации и отбрасыванием (элиминированием) несущественной. Следовательно, концентрация состоит из двух взаимосвязанных частей: внимание к существенному и отбрасывание несущественного.

Внимание – это направленность на объект познания, базирующаяся на всестороннем отображении этого объекта. В тот момент, когда человек перестает открывать в объекте новые стороны, признаки, черты, свойства, концентрация прекращается. Потому рекомендации по тренировке внимания и концентрации, советующие сосредоточить внимание на одном предмете и не думать ни о чем другом, например, световом пятне в затемненной комнате, лишены смысла. Концентрация как компонент познавательной деятельности является динамическим процессом, цель которого – в открытии все новых и новых сторон и свойств объекта познания. Надо сознательно постараться открывать все новые и новые свойства, черты, признаки в объекте познания, только так можно сохранить внимание и обеспечить высокий уровень концентрации.

Основные принципы концентрации:

1. Развивать внимание к существенному. Для этого направить внимание на изучаемый предмет и попытаться выделить в нем все новые свойства, связи, признаки, черты. Следите, чтобы внимание было направлено только на изучаемый предмет, а не допускайте его переключения.

2. Не закреплять несущественную информацию. Для этого не запечатлевать ее и не повторять, особенно мысленно.

3. Отбрасывать несущественную информацию. Для этого в течение ближайших после восприятия 20 с. вытеснить ее новой, более существенной, достаточно 9-10 новых сообщений (единиц информации - битов).

Упражнение 4. Общее совершенствование концентрации.

Выберите лекцию или другой необходимый вам материал. Действуйте по следующей схеме. В течение наиболее возможно короткого времени (для каждого – индивидуальное время – 1-3-10 мин.) постарайтесь выделить мысленно самые различные ее особенности. В начале – самые общие: из каких основных частей состоит лекция, затем – отдельные детали: например, формулы. Все время мысленно тщательно формулируйте познавательную цель.

Постепенно снижайте время, необходимое для проделывания этого упражнения. Наконец, пытайтесь проводить эти упражнения в неблагоприятных

условиях (шум, отвлекающая информация – радио, телевизор, посторонние разговоры).

Упражнение 5. Визуальная концентрация.

Выберите несколько основных формул из ближайших лекций и постарайтесь припомнить, из какого количества символов состоит каждая формула. Попробуйте по памяти воспроизвести очертания этих символов (напишите каждый символ). Постепенно снижайте время на визуальную концентрацию и пытайтесь проводить эти упражнения в неблагоприятных условиях. Очень полезно сравнение одинаковых картинок и нахождение различий.

Упражнение 6. Смена объекта концентрации.

Способность легко менять объекты концентрации внимания соответственно различным познавательным целям сильно расширяет познавательные возможности.

После того, как ознакомились с каким-то текстом, например, с лекцией по математике, постарайтесь ответить на вопросы, не связанные с поставленной познавательной целью, а связанные с другой познавательной целью – научиться быстро менять объект концентрации. Итак, например, сколько абзацев было в лекции? Какие номера страниц, сколько формул на той или иной странице, сколько раз в верхней или нижней строчках встречалась буква «к» или «п» и т.п., сколько строчек в тексте и т.д.

Упражнение 7. Сознательное отбрасывание информации.

Быстро прочтите несущественную для вас информацию, например, таблицу розыгрыша футбольных матчей (для женщин), либо наименование и свойства тканей (для мужчин), постарайтесь не повторять ее мысленно. Затем прочтите существенную информацию (поменяйтесь информацией), прочтите и мысленно повторите. Затем проверьте, помните ли вы первую информацию, если нет – значит механизм отбрасывания сработал правильно. Если да, то надо тренироваться. Научой доказано, что для того, чтобы информация перешла в долговременную память, она должна находиться в оперативной памяти 20 с.

Человеку нужно не так уж много, но многим этого мало.

Чувствовал себя человеком только в зоопарке.

3.4.1.3. Запечатление

Концентрация позволяет переработать и усвоить информацию. Однако для ее сохранения одной только концентрации недостаточно. Необходимо, прежде всего, чтобы эта информация запечатлелась.

Запечатление – это фиксирование информации в нашей памяти на основе установления познавательных связей между вновь поступающей информацией и информацией, хранящейся в памяти.

Любая информация характеризуется тремя особенностями: смыслом (содержанием, значением), ассоциацией (связью с другой информацией) и структурой (формой). Соответственно этим трем особенностям информации возникают познавательные связи трех видов: смысловые, ассоциативные и структурные.

При запечатлении информации вид связи следует выбирать с учетом той информации, которую надо запечатлеть. Если хотим запечатлеть смысл информации, то целесообразно создавать смысловую связь; если требуется запечатлеть ассоциацию информации или ее структуру, то нужно использовать ассоциативную или структурную связи. Одной из важнейших причин плохого запечатления информации часто бывает неправильный выбор связи. В этом легко убедиться на примере простой структурной связи. Например, номер телефона 80442389197. Попытка запомнить его, не прибегая к структурной схеме, сопряжена с большими усилиями. Образуя структуру 8-044-238-91-97, его легко запомнить. Кратковременное и быстрое запечатление достигается с помощью структурных или ассоциативных связей.

Для долговременного запечатления следует использовать смысловые связи.

Упражнение 8. Построение смысловых связей.

Необходимо при построении смысловых связей мысленно ставить перед собой вопросы:

- а) в чем состоит смысл информации?
- б) что уже известно было о ней?
- в) что стало известно нового?
- г) в какую область знаний ее надо поместить?

Все эти вопросы «прокручиваются» мысленно. Чем глубже задумываться над этими вопросами, тем разнообразнее окажутся связи и тем прочнее запечатления. Попробуйте каждый раз формулировать познавательную цель (упр.1), целиком концентрироваться на построении связей (упр.4), при этом возможно полнее использовать анализаторы (упр.2).

Упражнение 9. Построение ассоциативных связей.

Например, если мы захотим запечатлеть следующую информацию при помощи ассоциативных связей. При математическом описании процессов в производстве строительных материалов используются физические модели. Сложные процессы предварительно расчленяются на ряд простых, и производится структурный анализ. При этом выясняются условия сопряжения простых элементарных процессов между собой, граничные

условия и факторы масштабных переходов. Задачи, которые возникают, в большинстве своем описываются уравнениями трех видов: в дифференциалах, в производных и в интегралах.

Для запечатления этой информации можем представить машину для производства строительных материалов, например, большую бетономешалку, перемешивающую физические модели, причем вы стоите сверху и видите, что в бетономешалке слоистые модели рвутся на более простые, а в местах разрыва появляются условия сопряжения и граничные условия с факторами масштабных переходов. А вы сверху подкладываете дифференциальные и интегральные упражнения.

Упражнение 10. Построение структурных связей.

Ранее разобранный пример с номером телефона характеризует это упражнение. Для образования структурных связей пользуются:

Алфавитным порядком - расположение информации в алфавитном порядке;

Группировкой - группируют информацию по признакам, например, по областям знаний;

Ранжированием - расположение по шкале оценок (по важности, 10-ти бальной системе);

Образованием фраз из начальных букв – например, цвета радуги (каждый охотник желает знать, где сидит

фазан) – красный, оранжевый, желтый, зеленый, голубой, синий, фиолетовый

Ритмизацией - информация связывается с каким-нибудь ритмом;

Рифмованием - например, как в утренней передаче «АБВГ Дейка».

Эти типы образования структурных связей можно обозначить аббревиатурой АГРОРР по начальным буквам. Для создания более прочной информационной сети полезно в конспектах лекций выделять подзаголовки (цветом, размером), темы лекций, применять АГРОРР, писать широко, не жалея бумаги и места для формул и рисунков.

***Чувство собственного превосходства
отвратительно, КОГДА ЕГО НАБЛЮДАЕШЬ
У ДРУГИХ.***

***ЗАВИСТНИК – доброжелатель, готовый
пойти на любую подлость, чтобы иметь
возможность искренне вам посочувствовать.***

3.4.1.4. Повторение

Повторение – один из главных этапов усвоения новых знаний. Повторение – мать учения, говорит пословица. Как же рационально осуществлять

повторение запечатленной информации для ее закрепления?

Повторение информации – познавательный процесс, суть его состоит в том, что, повторяя заученное, человек открывает в нем новые стороны, связывает заученное с имеющимися знаниями.

Например, повторяя отдельные разделы курса перед экзаменом, студент связывает их с разделами, изучавшимися ранее и позднее, а также со знаниями, полученными при изучении других дисциплин. Так на основе повторения складывается система знаний.

Основные принципы повторения информации.

1. Информация теряется на ранних стадиях запечатления, 20 с. не достаточно для закрепления, необходимо, чтобы информация находилась в памяти более 20 с. Следите за тем, чтобы воспринятая информация, которая не должна быть потеряна, сохранилась в памяти сразу после восприятия в течение времени, большего, чем 20 с.

2. Повторение должно быть рациональным, т.е. обеспечивать закрепление на длительное время при минимуме повторений. Как показывают исследования, заучивать материал сразу до конца нецелесообразно, необходимы перерывы, которые значительно снижают число необходимых повторений (пока нет исчерпывающего научного объяснения); видимо, в перерывах происходит переработка информации

косвенным путем в подсознательной памяти. Промежутки времени между повторениями должны быть как можно больше, но не настолько большими, чтобы информация терялась. В повторении самое ценное – правильная организация перерывов.

3. Возникает вопрос, что лучше осуществлять – повторение через равные промежутки времени или же их следует варьировать? Вероятность потери информации, как уже говорилось, максимальна на ранних стадиях запечатления; чем дольше информация находится в памяти, тем меньше опасность ее потери. Поэтому в начале процесса заучивания промежутки времени между повторениями должны быть короче, а затем их следует постепенно увеличивать.

Допустим, для подготовки к экзаменам вам отведено пять дней, и для того, чтобы эффективно запечатлеть изучаемый материал, необходимо 2, 3 или 5 повторений – это зависит еще и от индивидуальных особенностей человека. Тут необходимо распределить время следующим образом:

I вариант 3 повторения	1 день * *	2 день	3 день *	4 день Только главные элементы	5 день Только главные элементы
II вариант 5 повторений	* * *		*	*	Только главные элементы

III вариант 2 повторения	**				Только главные элементы
--------------------------------	----	--	--	--	-------------------------------

Если информацию требуется запечатлеть на несколько дней, то ее целесообразно повторить через 15-20 минут, через 8-9 часов и через 24 часа.

4. Заучивать надо несколько выше достаточного уровня.

5. Большой материал необходимо заучивать по частям по следующей схеме:

1. Запечатление А-Б.
2. Повторение А-Б, запечатление Б-В.
3. Повторения А-Б, Б-В, запечатление В-Г.
4. Повторение А-Б, Б-В, В-Г, запечатление Г-Д и т.д.
5. Применение формулы ОЧОГ.

6. Студенты, готовясь к экзамену, как правило заучивают материал путем многократного чтения одним и тем же способом, пока не «осядет», что чрезвычайно неэффективно с точки зрения закрепления информации в памяти. Это требует значительных усилий, а по результатам далеко уступает запоминанию, основанному на рациональном повторении.

В Казанском университете были образованы четыре экспериментальных группы испытуемых. Перед каждой из них ставилась задача запомнить текст. В первой группе преподаватель четыре раза прочитал текст вслух, во второй – три, и один раз студенты пересказали его мысленно; в третьей – два раза, и два раза студенты мысленно его пересказали; в четвертой – один, и три раза студенты мысленно пересказали текст. Наибольший успех в усвоении информации – в четвертой группе, затем в третьей, хуже – во второй и плохо – в первой. Поэтому рекомендуется формула ОЧОГ – четыре этапа повторения:

О – ориентировка. Быстро прочитать текст с целью понять его главные мысли, если надо, подчеркнуть их и выписать, обязательно повторить их в памяти мысленно.

Ч – чтение. Прочитать текст еще раз очень внимательно и постараться выделить второстепенные детали и связать их с главными.

Мысленно повторить главные тезисы и их связь со второстепенными.

О – обзор. Быстро просмотрите текст. Проверьте, правильно ли вы связали главные мысли со второстепенными деталями. Поставьте вопросы к главным тезисам – это углубит понимание текста. Мысленно повторите главные мысли.

Г – главное. Мысленно перескажите текст или, еще лучше, перескажите кому-нибудь вслух, вспоминая при этом главные мысли. Отличником можно стать легко, если помогать отстающим, пересказывая свои знания. Дайте ответы на поставленные вопросы.

Число повторных чтений должно быть возможно меньше, а количество мысленных повторений – до необходимого. Повторения по времени распределять рационально, согласно приведенной ниже схеме.

Упражнение 11. Подготовка к экзаменам.

При подготовке к экзаменам, зачетам и т.п. (учебник, конспект):

1. В первый день утром с 6 до 11 часов – ориентировка, обращая внимание на структуру: заголовки, подзаголовки, наиболее важные определения и формулы.

2. Вечером – чтение с 14.00 до 23.00-24.00 с пятнадцатиминутными перерывами через 1 час.

3. Следующее утро с 6.00 до 9.00 – обзор.

4. С 17.00-18.00 до 23.00-24.00 – главное.

Через 1 день – главное.

В последний день – главное.

При выполнении этого упражнения необходимо следить, чтобы каждый раз закреплялись методы восприятия, концентрации и запечатления. Очень полезно среди семестра устроить себе самому

экзамены с 4-5-ю днями для подготовки (четыре предмета – 16-20 дней).

ДНО – неплохая точка опоры, если голова еще на поверхности.

Чтобы ударить лицом в грязь, необходимо его иметь.

3.4.1.5. Забывание

Правильно забыть – наполовину вспомнить.

Виды забывания: пассивное (неосознанное) и активное – оттеснение информации.

Емкость сознательной (оперативной) памяти ограничена, а подсознательной долговременной (латентной) – очень большая. Задача состоит в том, чтобы поместить необходимую информацию в латентную память, а не потерять совсем. Забытая информация не теряется, если она рациональным образом размещается в латентной памяти.

Основные принципы забывания информации.

1. Необходимо делать правильный выбор того, что надо и что не надо забывать:

а) не подлежит забыванию информация, которая настолько неинтересна, что ее вообще не надо

запечатлевать, а сразу же после восприятия следует отбросить;

б) не должна забываться информация, которая жизненно важна, постоянно используется и, самое главное, необходима для воспроизведения забытого – она находится в оперативной памяти;

в) забыванию подлежит информация, которая важна, но не используется постоянно.

Сознательная (оперативная) память должна иметь оптимальную структуру. В ней должно находиться только самое необходимое:

а) неизменно необходимое;

б) активно используемое;

в) средства извлечения из латентной памяти.

2. Знания, как книги в библиотеке, должны занимать свои места в памяти, тогда их легче найти. Для этого надо правильно запечатлеть и закрепить, т.е. установить крепкие релевантные связи путем достаточного их повторения.

3. Для того, чтобы забытую информацию можно было в любой момент вернуть из латентной памяти в сознательную, необходимо оставить своеобразный узелок (как на носовом платке) в сознательной памяти. Таким узелком в оперативной памяти может служить словесная опора, которая говорит о том, что и где хранится в латентной памяти, и как эту информацию вернуть в сознательную память.

Различаются три вида опор: смысловые, ассоциативные и структурные.

Допустим, надо забыть этот материал – можно в качестве словесной опоры выбрать «Приемы обучения». Эта словесная опора укажет, какая информация запечатлена и где она хранится в области информации о памяти и учебе.

Если приемы и методы усвоения новых знаний запечатлевать с помощью ассоциаций, нужно вспомнить ассоциацию обучение-экзамен-лектор. В качестве структурной опоры можно использовать «шесть фаз усвоения новых знаний ВКЗПЗП». Все они отвечают на вопросы где?, что?, как?.. Словесная опора, таким образом, служит гарантией того, что мы не потеряем забытую информацию. Словесная опора должна соответствовать виду познавательной связи (смысловая, ассоциативная или структурная), с помощью которой запечатлевалась подлежащая забыванию информация.

4. Активное забывание. После выбора словесной опоры необходимо оттеснить информацию, для этого действия запечатления и повторения прекратить, и мысленно тоже. Путем восприятия новой информации и концентрации на ней оттеснить старую, но повторение словесной опоры надо мысленно периодически продолжать, чтобы она не оттеснилась.

Упражнение 12. Правильное забывание.

При подготовке лекций к экзаменам необходимо научиться правильно выбирать словесную опору, т.е. словосочетания или короткие предложения, которые более точно и удобно для запечатления выражают смысл информации и ее познавательные связи. Опора должна давать ответы на вопросы где?, что? и как?, и будет храниться. Выберите опоры, забудьте информацию, но опоры нужно продолжать повторять мысленно.

Вред, который мы себе причиняем, до определенного возраста идет нам на пользу.

Мы убиваем время, но ОНО тоже не остается в долгу.

3.4.1.6. Припоминание

Припоминание – это творческий процесс, в ходе которого забытое заново воссоздается при помощи незабытого. Припоминание – это обратная сторона забывания.

Процесс припоминания будет протекать с высокой эффективностью только в том случае, если вы в достаточной степени овладеете уже изученными приемами обучения.

Основные принципы припоминания забытой информации.

1. Припоминание начинается с опоры. Какая информация используется для воссоздания забытого? Словесная опора связана со всей припоминаемой информацией в целом. Вид опоры (смысловая, ассоциативная, структурная) служит указателем того, где и как можно найти припоминаемую информацию.

2. Определяется релевантная (существенная, полезная, необходимая) область знаний. Прослеживается запечатленная ранее познавательная связь опоры с релевантной областью знаний, и последняя, таким образом, фиксируется.

3. Опора стимулирует способность к припоминанию. Обследуется мысленно релевантная область знаний, и по связям осуществляется воспроизведение требуемой информации или ее фрагментов.

Упражнение 13. Припоминание.

Примените метод припоминания при подготовке к лекциям или экзаменам; начните со словесной опоры, установите ее вид и проследите познавательные связи с релевантной областью знаний.

Упражнение 14. Метод сцепленных опор.

1. Мысленно или с помощью пометок разбейте текст на части, содержащие наиболее важные мысли – ориентировка на название тем, разделов, подзаголовки и абзацы.

2. Выберите для каждой части опору: их должно быть не много, но и не мало, чтобы не упустить ни одной важной мысли.

3. Каждая опора должна обеспечивать возможность воспроизведения соответствующей части текста.

4. Каждая опора должна легко включаться в цепочку опор. Первая опора – первая часть текста и т.д.

5. Запишите опоры в последовательности, соответствующей тексту.

6. К каждой опоре поставьте вопрос, соответствующий ее связи с определенным фрагментом текста. Эту связь повторяйте, пока она не будет запечатлена.

7. Соедините каждую опору с последующей, для этого к каждой паре опор поставьте вопрос, который позволил бы выяснить связь между опорами. Эту связь повторяйте, пока она не закрепится в памяти.

8. Повторите всю цепочку опор, пока она не закрепится в памяти и пока не запомните текст в достаточной степени.

9. Запомнив текст, можете теперь спокойно его забыть до момента, пока он потребуется. Цепочку опор мысленно продолжайте периодически повторять.

Упражнение надо начинать с относительно коротких простых текстов с постепенным переходом к более сложным. Чем лучше овладеете методом

сцепленных опор, тем короче будет необходима цепочка. Через 2-3 месяца тренировки вы сможете свободно и безошибочно воспроизводить по памяти длинные и сложные тексты.

Существует еще целый ряд новых методов усвоения новых (цифро-буквенный код для запоминания логически несвязанного материала, метод ассоциаций, словесно-числовой код и др.), для более подробного ознакомления с ними можно воспользоваться соответствующей литературой или информацией почерпнутой в Интернете.

Систематическая тренировка (выполнение упражнений) на протяжении 3-6 месяцев позволяет выработать необходимый автоматизм, и в дальнейшем применять описанные выше рациональные методы и приемы усвоения новых знаний, не задумываясь. Овладение этими методами позволяет повысить «к.п.д.» усвоения новых знаний с 25-30% до 80-95% с одновременным увеличением скорости восприятия и прочности удержания. Несколько слов о культуре умственной работы. Необходимо приучить себя работать организованно.

1. Входить в каждую работу постепенно, выполнять ритмично, в оптимальном темпе, чередуя периоды работы и отдыха. О важности перерывов уже говорилось.

2. Работать систематично – очень важно для приобретения навыков, тренировки. Если человек работает бессистемно, нецелеустремленно, без достаточной напряженности, то у него быстро наступает общее переутомление. Систематически проводимый ритмичный регламент работы и отдыха приучает к экономному расходованию времени, точности и четкости выполнения операций, последовательности.

Известно, что начать какую-нибудь новую работу, преодолеть инерцию начала для многих людей трудно. Сколько-нибудь длительные перерывы в творческой работе (в том числе и по усвоению новых знаний) обычно нарушают привычный ритм и снижают ее эффективность. Системность и ритмичность работы (ежедневно в одни и те же часы), а также соблюдение санитарно-гигиенических условий рабочего места (чистота, освещенность и т.п.) – залог высокой продуктивности умственного труда. Причем, необходимо научиться работать продуктивно в любых условиях, иногда неблагоприятных (умение концентрировать внимание).

Главное в системе работы:

ничего лишнего на рабочем месте;

наличие в период работы под рукой всех необходимых материалов (учебников, конспектов, карандашей и т.п.);

чистый воздух с температурой не выше 18-20 °С.

Система в работе – это такой порядок, когда объект работы и сам человек находятся в некотором гармоническом единстве.

Сколько же нужно времени чтобы освоить методы усвоения новых знаний. Необходимо примерно 28-32 часа. По два часа на каждое упражнение. После тренировок в течении 3-х – 6-ти месяцев – эти методы превратятся в привычку, которая сильно облегчит вашу жизнь.

Все хорошо, что хорошо кончается...а жизнь?

Время – лучшее лекарство. Но не в слишком больших дозах.

*Здравый Смысл так уверен в себе, что почти всегда
остается в дураках.*

*Наитие – мысль, которая пришла в голову
неизвестно откуда.*

3.4.2. Поиск необходимой информации

Важное место в системе получения знаний и умственной деятельности человека занимает знание

общеизвестных, общепринятых методов поиска литературы и накопления информации. Поиск необходимой информации осуществляется обычно по следующему плану:

1. Определяются цели, для которых разыскивается информация.

2. Определяются виды изданий, в которых может публиковаться наиболее достоверная информация, пригодная для поставленных целей.

3. Выбирается наиболее подходящий метод поиска литературы.

4. Непрерывно оценивается как выбор источников информации, так и пригодность данных.

5. Поддерживается точная и полная картотека признанных полезных документов.

6. Составляется и постоянно обновляется небольшая библиотека для отыскания нужной информации.

Примеры:

1. а) Цель: изучить принципы и состояние вопроса в области знаний, изученной ранее другими специалистами, например, по основным приемам ведения успешного Бизнеса.

б) Цель: получить точные данные, характерные для некоторого процесса – процесс регистрации

малого предприятия, процесс организации производства, процесс реализации продукции.

2. Виды изданий.

а) Сосредоточить поиск на учебниках, монографиях, обзорных статьях в солидных журналах, избегая оригинальных журнальных публикаций.

б) Ограничиться публикациями прикладного характера по практической организации Бизнеса. Избегать, по возможности, теоретических публикаций, использовать поисковые системы Интернета по ключевым словам и т. д.

Необходимо помнить, что объем действительных знаний, содержащихся в любой библиотеке или Интернете, меньше, чем может показаться на основании огромного количества собранных в ней информационных документов. Большинство публикаций являются простыми повторениями с незначительными дополнениями к фундаментальным знаниям и открытиям. Сведения, публикуемые в большей части книг и материалов (как и сведения, содержащиеся в данном методическом указании), повторяются в различных изданиях. Основную трудность составляет вопрос: где их искать.

3. Методы поиска литературы.

К стандартным относятся:

1. Обращение к энциклопедическим словарям – для получения общей информации или (что более

вероятно) для нахождения ссылок на солидных авторов и их публикации.

2. Использование библиотечных каталогов и указателей.

3. Консультации с библиографами, сотрудниками информационных и патентных служб.

4. Консультации с экспертами-преподавателями, специалистами в данной области.

5. Обращение к реферативным журналам и их перечням.

6. Использование механизированных ключевых указателей (имеются в крупных отраслевых библиотеках) и использование поисковых систем, имеющих в Интернете.

7. Консультации у исследователей, которые по характеру своей работы уже могли собрать разыскиваемую информацию.

8. Просмотр периодической литературы.

Следует заметить, что бывает очень трудно, а иногда и невозможно, выразить цели поиска с помощью терминологии, используемой в библиотечных каталогах, так как зачастую универсальная система классификации ограничивается терминами, имеющими широкое распространение, а структура новой проблемы противоречит структуре существующих знаний.

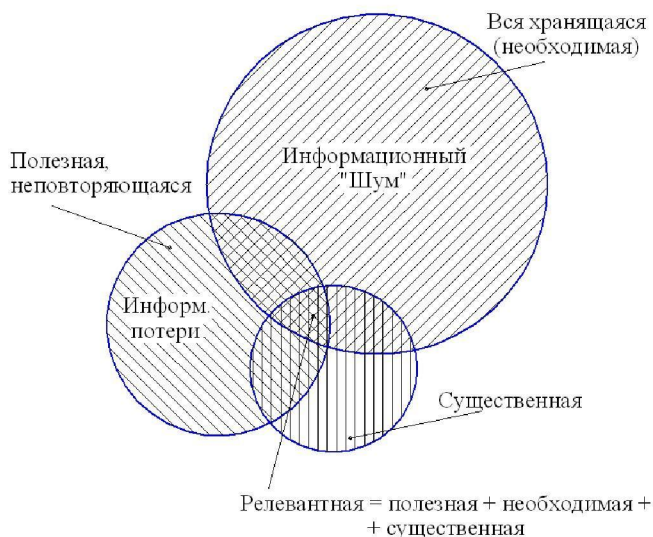


Рис. 2. Релевантная информация.

Правильная тактика состоит не в том, чтобы рассказать библиографу или эксперту или разыскать самому то, что вам известно, а в том, чтобы с максимально возможной точностью сформулировать, что именно вам неизвестно, т.е. «область незнания», а не наоборот, «область знания».

Эффективность поиска информации может определяться двумя соотношениями:

$$\text{точность поиска} = \frac{\text{число найденных релевантных документов}}{\text{общее число просмотренных документов}}$$

$$\text{полнота поиска} = \frac{\text{число найденных релевантных документов}}{\text{число релевантных документов в массиве}} \\ (\text{библиотеке, Интернете})$$

Из рис.2 видно, что библиографам или экспертам надо сообщить именно область незнания – левый круг (можно назвать его «мишенью»).

В табличной форме поиск выразится так (см. п. 2. виды изданий):

Источники информации	Пример «а»	Пример «б»
Энциклопедии	ДА	-
Каталоги	Да	-
Библиографы	-	Да
Эксперты	ДА	ДА
Рефераты	-	-
Ключевые слова	-	-
Другие исследователи	ДА	ДА
Периодика	-	-
Интернет поиск	ДА	ДА

4. Методы оценки источников информации:

- а) наметить дату, к которой поиск должен быть завершен, чтобы информация не потеряла смысл;
- б) свести до минимума количество, отобрав на первом этапе только наиболее перспективные;
- в) использовать мнения экспертов (обзоры книг, обзорные статьи, личные советы экспертов) и сохранить длинные перечни документов;
- г) учитывать репутацию автора и издания, а также качество изложения вопроса в данном документе;
- д) не следует огорчаться, если книга или статья, на поиск которых затрачено много времени, будут отвергнуты;
- е) применять методы «скачтения» для сокращения времени на ознакомление с информацией, которая, хотя и интересна, но не релевантна.

МЕТОД СКАЧЕНИЯ

Одним из методов скачтения является трехкратный просмотр страницы с последовательно уменьшающейся скоростью. При первом пробегании страницы в течение 10 с. запоминаются некоторые главные слова и словосочетания. При втором просмотре, занимающем около 20 с., внимание концентрируется уже на основных мыслях, а не на отдельных словах. Третий просмотр в течение примерно 30 с. состоит в медленном прочтении наиболее важных отрывков, выявленных за первые два просмотра и признанных существенными. Такой метод выборочного чтения может вдвое сократить общее время и увеличить объем удерживаемой в памяти и усвоенной информации.

Однако он требует некоторой практики (2-3 месяца) в чтении страниц за четко фиксированные отрезки времени – 10, 20, 30 с, после чего он превращается в навык. Более длительной практикой можно сократить время вдвое – 5, 10, 15 с.

5. Методы составления картотек:

а) использование стандартных карточек или личной картотеки в компьютере с краткой аннотацией документа, расположенных по алфавиту – алфавитный каталог, или по разделам и отраслям интересующих знаний – систематический каталог;

б) использование карточек-досье на специалистов, работающих в интересующей области со ссылками на их работы и аннотацией основных результатов, полученных данным специалистом или его школой.

6. Небольшая библиотека необходима для того, чтобы можно было быстро просмотреть ее визуально и отбросить то, что не нужно. Для получения экспресс-информации объем личной библиотеки должен быть невелик, и ее нужно периодически безжалостно «пропалывать» для изъятия ставших ненужными книг, но вход в «библиотеку» Интернета всегда должен быть под рукой.

Поиск необходимой информации является важным звеном любой умственной работы (в системе получения знаний, либо выполнения научно-исследовательской работы), потери от отсутствия информации могут быть громадными и приводить к большим убыткам. Например, «... миллион долларов и пять лет напряженной работы затратили американцы на разработку электронного перевода текстов, а потом узнали, что в советских публикациях даны ответы на большинство поставленных вопросов»; «свыше двух лет американская фирма «General Electric Co» изучала возможности ускорения выпадения дождя с помощью

сухого льда и кристаллов йодида серебра, затратив немалые средства; работа заканчивалась, и вдруг обнаружили, что одна голландская фирма опубликовала результат аналогичных исследований еще 20 лет назад».

Работа по поиску информации в Интернете хорошо описана во многих источниках и самом Интернете. Упомяну только название нескольких поисковых систем:

1. Alta Vista;
2. Yahoo;
3. Excite;
4. HotBot;
5. Google;
6. Punto;
7. Rambler;
8. MetaPing;
9. UA портал;
10. Воля;
11. Атлас UA;
12. Яндекс;
13. Апорт;
14. Мета – Украина.

Два сапога пара, три – коллектив!

Два дурака хорошо, один лучше!

И собакам выдают дипломы. не зазнавайся!

Диплом ума не гарантирует, но может скрасить его отсутствие.

Машинный интеллект — мечта арифмометра.

У школьного компьютера была обратная связь с господом. но об этом не знал никто, кроме учеников.

3.4.3. Практика получения информации

В школе я учился до седьмого класса неважно — много хулиганил. Но после того, как в восьмом классе меня перевели в другую школу, — оторвали от довольно хулиганской компании, я начал учиться на «отлично» и закончил ее с серебряной медалью с одной четверкой по русскому языку.

В институте, а я учился в Авиационном, полузакрытом в то время институте, я учился, практически, на «отлично», так как освоил придуманный самим собой довольно простой метод обучения. Просматривал содержание (на последней

или первой страницах) учебников, затем кое-что выборочно читал. И когда преподаватель что-то объяснял - мне это было уже частично знакомо, и воспринимать, и запоминать для всех новый, а для меня нет - учебный материал, было гораздо легче. И только где-то на третьем курсе я случайно ознакомился с формулой ОЧОГ, одним из научных методов обучения. Заинтересовался после этого и другими интересными методами восприятия и запоминания информации.

ОЧОГ – это Ориентировка, Чтение, Обзор и Главное, о чем мы уже упоминали.

Я до этого знакомства, просто интуитивно, сам применял часть этой формулы.

Вначале, читая оглавление любой книги, Вы ориентируетесь, о чем она. Потом читаете очень бегло и быстро, многое даже не понимая, Вы знакомитесь с содержанием. Академик Ферсман, знаменитый гомолог (гомология – наука о минералах, которых тысячи), говорил своим ученикам: «Читайте – понимание придет потом».

Затем Вы возвращаетесь к тем местам, которые не очень поняли. И в конце – выделяете для себя Главное, т. е. «остаток на сите» - то, что будет нужно Вам в будущем.

Попробуйте для себя. Особенно хорошо этим способом не только воспринимать информацию, но и

готовиться к экзаменам. Сейчас в Интернете можно найти много способов и методов поисков информации – поисковые системы: то есть, пользуясь ключевыми словами и, например, Международным классификатором информации, легко найти любую информацию, легко напиться (напитаться) любыми Знаниями, которые человечество накопило.

Таким образом:

- научившись пользоваться компьютером – (одна-две недели);
- освоив пользование Интернетом – (тоже одна – две недели);
- и овладев Английским языком - (а вот это уже посложнее – необходимо не меньше 48-60 часов для получения основ и полугода – двух лет – как у кого) – для овладения в совершенстве.

Вы смело можете отправляться в плавание по морю БИЗНЕСА. Конечно, наиболее быстрый и дешевый метод получить надежную информацию – консультацию и теоретическую и практическую – это взять интервью, а может быть и не одно у знающих людей – специалистов. Этот метод имеет название: МЕТОД ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК.

Книгу, которую Вы читаете, Вы и используете в качестве МЕТОДА ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК.

Самое главное - найти НУЖНУЮ
ИНФОРМАЦИЮ и найти НУЖНОГО
СПЕЦИАЛИСТА.

А вот как найти – этому и нужно научиться, причем главное не теоретически, а практически. Вы не сможете хорошо играть в шахматы, пока не начнете играть, сколько бы Вы не читали теорию, мой дорогой читатель.

Поиск – это всегда ИНТЕРЕСНО.

Библиотека, Интернет, Консультации с



Преподавателями и, наконец, просто с Опытными и Знающими, на Ваш взгляд, СПЕЦИАЛИСТАМИ.

Таким образом, надо научиться пользоваться БИБЛИОТЕКОЙ, т.е. находить нужную информацию в

библиотеке. Этому с удовольствием Вас быстро научит любой библиотекарь – и классификатором и картотекой, и т. д. Сейчас не много людей посещают библиотеки, вот этим Вы и будете ОТЛИЧАТЬСЯ от многих других (в т. ч. и конкурентов), находить нужную ИНФОРМАЦИЮ, добывать ее, как шахтер уголь, именно добывать НЕОБХОДИМЫЕ ЗНАНИЯ для Вашего Будущего БИЗНЕСА. Точно также надо научиться пользоваться поисковыми системами Интернета.

Приведу реальный пример из реальной жизни. Ко мне на фирму, года четыре назад, устроилась работать с испытательным сроком достаточно молодая девушка по имени Наталья, очень симпатичная, я бы даже сказал красивая, – экономист. Мы, на фирме, собирались заниматься новыми технологиями в области обработки и подготовки семян к посевам – это целая индустрия. И ей было поручено изучить:

- самые современные методы обработки семян;
- кто этим занимается на рынке Украины;
- объем рынка;
- конкуренцию и конкурентов ;
- стоимость отдельных технологий;
- в общем, провести МАРКЕТИНГ.

Конечно, как экономист она была далека от технических и физических методов обработки семян, но, имея хорошее экономическое образование (в

двадцать пять лет она уже была кандидатом экономических наук), она хорошо умела ДОБЫВАТЬ нужную ИНФОРМАЦИЮ. До этого она совершенно ничего не знала о семенах и методах их обработки, но была хорошо знакома с методами поиска Информации. Поэтому, в течение испытательного срока подготовила прекрасный исчерпывающий отчет. Причем для того, чтобы получить некоторую статистическую информацию за последние годы, которая нигде не была опубликована, она блестяще использовала МЕТОД ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК, взяв интервью у начальника управления Министерства, пользуясь не только своей внешностью с легендой, что пишет на эту тему диссертацию, но и ЗНАНИЯМИ, почерпнутыми до этого из книг в библиотеке и ИНТЕРНЕТЕ. Иначе, несмотря на ее красоту, он с ней не стал бы просто разговаривать. Кроме того, познакомившись, уже через этого же начальника, с директором одного из заводов по обработке семян, она узнала такие тонкости и проблемы, которые не прочтешь нигде. Кроме того, ее консультировал, а вернее - раз пять заставлял переделывать отчет, бывший заместитель министра экономики страны, да так, что ей приходилось плакать (он у нас работал консультантом).

Помните слова песни Владимира Высоцкого:

-....Он стонал, но держал....

Она, несмотря на все трудности, держала. Отчет оказался выше всяких похвал и после этого, конечно, она была принята на работу, хотя конкурентов (в испытательный срок – два месяца) у нее было достаточно много – 5 человек. Она победила всех, даже очень квалифицированных узких специалистов. После этого ей пришлось выдержать еще один экзамен – она получила задание изучить рынок жилого строительства в г. Киеве и применяемые в этом строительстве новые технологии – и точно также блестяще справилась и с этим заданием. Несмотря на то, что Наталья Валентиновна нанятый работник, ее годовая зарплата в нашей корпорации сейчас намного выше, чем доходы у большинства имеющих в стране мелких и средних бизнесменов, хотя ей всего около тридцати лет. Причем, я считаю, что мы ей недоплачиваем, поскольку в нашей стране еще не очень принято платить зарплаты, сравнимые с доходом средних бизнесменов. Автомашина и все атрибуты не бедной жизни у нее уже присутствуют, несмотря на ее молодость, хотя я думаю, что главное у нее впереди.

Вот что такое ЗНАНИЯ, даже еще более важно, умение ДОБЫВАТЬ эти ЗНАНИЯ. Бизнес – это, прежде всего, знания основ экономики, финансов, кредитного дела и т. д.

Если я Вас до сих пор еще не отговорил заниматься Бизнесом, и у Вас это Желание не пропало, тогда вперед. Помните у Джека Лондона «...Время не ждет».

Если говорить о знаниях серьезно, то в свое время я три года после института учился в аспирантуре, потом защитил одну (кандидатскую), затем написал другую - (докторскую) диссертацию, правда уже не захотел ее защищать – не видел смысла, еще написал несколько научных монографий по своей специальности, потом стал профессором, затем даже академиком Украинской академии наук, стал Дважды Лауреатом государственной премии по науке и технике. А вот экономику, основы бухучета, основы специальности «финансы и кредит» пришлось изучать самостоятельно – жизнь заставила.

И, конечно, я не считаю себя специалистом – профессионалом в области экономики. Я - Бизнесмен–самоучка, ставший профессионалом, но нужные знания я ДОБЫВАТЬ умею.

Что лучше: дубина тонкой работы или тонкая работа дубины?

Не стоит расти за счет шишек на голове.

***УМНЫЕ МЫСЛИ* приходят и уходят,
ПРИДУРКОВАТЫЕ – остаются.**

***С теми, у кого каша в голове, каши не
сваришь.***

***ЖИЗНЬ – школа, которую никто не
может окончить экстерном.***

***Лишь ШКОЛА ЖИЗНИ в состоянии
превратить вундеркинда в БЕЗДАРЯ,***

3.5. УСПЕШНО.

Успешность и Денежность бизнеса – это то, за что платят деньги, и чем больше, тем лучше. Денежность подразумевает ПРИБЫЛЬНОСТЬ или РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.

Если от Дохода отнять Затраты, то получим налогооблагаемую Прибыль. Если из этого вычесть все обязательные платежи государству, то получим чистую прибыль, которое юридическое лицо может хранить в банке, а физическое лицо и в банке из под огурцов дома – в наличных долларах, или евро, или в другой твердой валюте. Поскольку Банки как финансовые учреждения на постсоветском

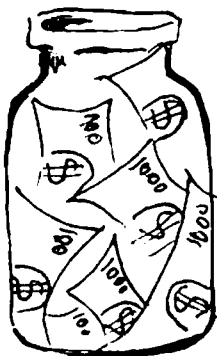
пространстве менее надежны, чем банки стеклянные, хранящиеся дома или в других укромных местах, можно, конечно, чистую прибыль хранить на депозитах в иностранных банках, но процент для наших постсоветских новых мелких и средних бизнесменов настолько низкий, что надежнее все-таки в стеклянных банках или, если уже «уходить» (как многие по привычке делают) от налогов, то в «оффшорных» безналоговых зонах, хотя за это можно угодить в другую «зону», но это уже тема другого разговора.

В бизнесе и так много рисков, добавлять еще одни не стоит, лучше как говорят в Одессе, «спать относительно спокойно». Хотя развелось столько «рейдеров» (в переводе на русский язык «разбойников с большой дороги», но в белых воротничках), что нормальному среднему бизнесмену спокойно спать не дадут, а может и не нужно?!

Рейдеры на постсоветском пространстве в основном используют юристов и суды. А юристы делятся на две большие категории:

- те, которые хорошо знают законы;
- и, те, которые хорошо знают судей.

Правда, попадаются и такие, которые хорошо знают и законы и судей – именно они и любимцы у «хороших» рейдеров – у успешных.



Поэтому при слове «Денежно», не забывайте о «хороших» рейдерах и строгой конфиденциальности, которая практически невозможна на постсоветском пространстве.

Но, пока мы говорили об основах бизнеса на

постсоветском пространстве, то рейдеров до первых двух-трех миллионов долларов можно не бояться. «Хорошие» рейдеры охотятся за более крупной добычей, чем начинающий бизнесмен. Но есть и не очень «хорошие» «рейдеры» - мелкие хищники – они не упускают и мелкую добычу – государственные чиновники – налоговики, различного рода инспекторы (санитарный, экологический, энергетический, стандарты, пожарники – их много). Для того и щука, чтобы карась не дремал – это любимая их поговорка. Поэтому «щук» и интересует слово «Денежно»; там, где не «Денежно» – им делать нечего.

Поэтому, организуя свой бизнес, помните – там, где Успешно и Денежно – там «хорошие» «рейдеры» и «щуки» - это надо учитывать.

Приведу пару примеров, они хоть и из реальной жизни, но поскольку это уже две очень крупные (с месячным оборотом более 50-100 миллионов долларов) и уважаемые фирмы и обе торговые, то я буду говорить о реальной жизни более- менее абстрактно.

Абстрактная живопись тоже отражает реальность, но каждый в ней видит только то, что хочет видеть или хочет представить.

Итак, некоторое время назад, может пять, а может десять лет с той поры минуло, один достаточно молодой человек, назовем его Володя, с коллегами – решил заняться оптовой торговлей спиртными напитками; поскольку наша фирма отдавала их под реализацию, то эти напитки они брали и у нас, но четко и во время рассчитывались, конечно, после реализации, но не через два - три месяца как все большие и легальные магазины, а через две-три недели.

Основная идея у них была не украсть, а заработать и заработать много, но на чем? Конкуренция в то время была дикая, все думали, что это очень Рентабельный бизнес, но это далеко не так. И широкие круги «новых бизнесменов», особенно бандитов, об этом не знали.

В то время это был криминальный бизнес? Да, и очень, но мелкий. А ребята, во главе с Володи

замахнулись на крупный бизнес. А что у них было? А ничего, кроме хороших идей, энергии, ума; ну, может, что-то там и скинулись или заняли, но по мелочи. Теперь-то они уже давно миллионеры и много-много долларовые.

В чем же заключались отличительные признаки их идеи?! Они поняли, что:

первое, если в розничные магазины поставлять широкий ассортимент спиртных напитков – шире, чем у конкурентов – это Актуально;

второе, если освободить бывшие советские розничные магазины от складских помещений и очень четко поставлять под заказ дневной, ну максимум двухдневный запас – то это тоже очень Актуально для директоров бывших советских социалистических магазинов – будущих хозяев. А самыми продвинутыми в «бизнесе» в советское время были как раз эти директора магазинов – так называемые «торгаши». Очень умные, очень изворотливые, очень предприимчивые люди – «Элита» советского бизнеса. Особенно директора больших гастрономов, торговых центров, фирменных магазинов.

Один мой приятель, многолетний советский директор одного из крупнейших магазинов в нашем столичном городе, назовем, его Михаил Леонидович, учил меня так:

есть всего два вида торговли:

- на обороте, когда «накрутка» на одну бутылку малая, но бутылок много – очень «ходовой» товар, но и «крутиться» надо много, если хочешь заработать - погрузка, разгрузка и т.д., но главное – большие складские помещения;

- и второй вид торговли – торговля «на цене», например, «накрутив» на дорогом коньяке пять-десять рублей, я на одной бутылке заработаю столько, сколько заработал бы на двухстах бутылках водки.

Понял, понял, - отвечал я и гнал ему водку фурами, «делал» оборот, поскольку дорогой коньяк не «шел».

В те времена процесс приватизации магазинов проходил «через аренду с выкупом», и по другим полутеневым схемам. В основном, «выкупали» трудовыми коллективами официально, а не официально – самими советскими директорами. И директора очень быстро сообразили, что за счет больших подсобных помещений – складов, можно значительно расширить и «раскрутить» торговые площади – фактически уже «своих» магазинов.

Вот тут-то и появились мои знакомые, молодые люди с идеей – взять на «себя» склады с широким ассортиментом, т.е. торговлю «на обороте». И очень четко доставлять товар в магазины, у которых подсобные складские помещения уже начали превращаться в торговые площади, сдаваемые в аренду бывшей «Элитой» торговли (часть за «нал» и очень

мало – за «безнал») под бутики, рестораны, бильярдные, кафе и другие модные заведения. Эти заведения только начали «расцветать» яркими западными цветами, всех оттенков.

Сказано – сделано, молодой человек, арендуя за бесценок в одном из пригородов города очень большую государственную овощную базу – оплата с задержкой официального платежа – допустим на полгода за небольшой «нал» директору.

К тому времени все «государственные» овощи уже сгнили, дело было ранней весной, и она пустовала. А фуры - длинномеры с водкой, вином и другими спиртными напитками, перевозящие продукцию с заводов, заходили туда свободно и могли там даже разворачиваться.

По городу, по большим магазинам, эту продукцию уже развозили небольшие продуктовые грузовички, тоже с задержкой оплаты владельцам на две-три недели.

Володя с его коллегами-друзьями продукцию на заводах и в нашей фирме тоже брали на первых порах «под реализацию».

Директора крупных магазинов обрадовались – у них освобождались подсобные помещения и работа закипела. Причем расчет за продукцию шел в основном по всей цепочке «налом». Советским директорам не привыкать. Только минимально

возможные платежи официально, с задержкой платежей в два-три месяца, шли «по безналу».

Ребята взбодрились – пошла хорошая, особенно «налоговая», безналоговая прибыль. И все были довольны – в том числе и бывшие советские директора все еще государственных ликероводочных и винзаводов.

Фирма (с названием всего из четырех букв) молодых ребят быстро росла. За полгода ее оборот вырос с нескольких тысяч до нескольких десятков миллионов долларов.

Но, самое главное, был третий отличительный признак бизнеса, о котором конкуренты да и бывшие советские директора и не подозревали – создать свою дилерскую сеть не только в столице, а и по всей Украине.

Первыми дилерами и стали эти самые советские директора крупных магазинов. Им уже были не выгодны прямые договора с заводами и государственными медленно работающими оптовыми базами, с полуграмотным советским менеджментом.

У «новых молодых бизнесменов» во главе с Володей, обслуживание было под ключ. Не надо было заботиться о транспорте, диспетчеризации – доставка товаров была организована на западный манер, а не по советским меркам, ассортимент тоже – полная заинтересованность всех звеньев.

Через полгода фирма Володи уже набирала сотрудников только по конкурсу – пять-десять человек на место, большая часть рядовых нанятых работников – молодежь с высшим образованием. Все по науке – ребята прошли практику в западных фирмах. А кто владеет дилерской сетью, тот владеет торговым бизнесом. И когда крупные бывшие советские «мафиозные торговые структуры» опомнились – было уже поздно.

Современная оптовая и розничная дилерская сеть была уже создана по всей стране и это всего за какой-то год, полтора. Ребята, во главе с Володией, конечно, быстро стали миллионерами, выкупили склады, транспортные конторы и т.д. и т.п.

Торговая мафия попыталась было дать им бой, но было уже поздно – ребята обзавелись связями. Деньги решают все, в том числе на них держатся и административные связи, особенно в период «дикого» капитализма. На ребят пытались натравить налоговую, пожарников, различного рода торговых инспекторов и, наконец, тяжелую артиллерию – прокуратуру, СБУ, но у ребят уже образовались серьезные «связи» во властных структурах, о которых и разбивались все волны «наездов».

Ребята заранее запланировали, заранее «просчитали» возможные «наезды». Даже схемы защиты от этих атак предусмотрели заранее. Бизнес

быстро стал крупным, а крупный бизнес умеет серьезно защищаться. Бизнес у ребят стал более крупным, чем у водочной «торговой мафии», разделенной территориально по кланам по всей стране. «Мафия» скисла, а часть стала «работать» с ребятами. Володя и его коллеги не остановились на торговле спиртным. Средние, конечно меньше, чем «Метро», супермаркеты со старыми, привычными для населения, сельскими названиями и другие – с суперсовременными западными названиями – мелькают по всей стране. Это их магазины – это их дилерская сеть. Они прикупили и один из самых старых и известных ликероводочных заводов страны. Они создали несколько своих узнаваемых торговых брендов.

Да, крупные транснациональные корпорации наступают им на пятки, но у них своя мощная, более разветвленная дилерская сеть и тот, кто ею владеет в стране – тот занимает большую долю рынка. Если они не будут останавливаться, а будут предлагать новые идеи, не противоречащие основным принципам Бизнеса:

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО.

их не вытеснить с рынка никому, можно только потеснить более новыми идеями – например, торговля в виртуальных магазинах прямо со складов с доставкой на дом, но дешевле, чем в гипермаркетах типа «Метро», и с большим ассортиментом товаров, и с более современной компьютерной автоматизированной логистикой.

Но это не так быстро. Население нашей страны компьютеризировано всего где-то на 18-20%, а Интернетом пользуются пока еще меньшее количество людей в нашей стране. Но это не за горами. Держайте новые молодые люди!

И, заметьте, у Володи первого и его друзей не было практически никакого первоначального капитала – были только ИДЕИ. А теперь, спустя всего несколько лет – он может позволить себе спокойно снимать роскошную загородную виллу в очень живописном месте за городом за 10-15 тысяч долларов в месяц. Бассейн, семь спален, спортзал, «английский паб-подвальчик», небольшое искусственное озеро и речка на территории виллы и очень большое озеро в десяти метрах от ограды, сосновый лес и т.д. Причем он не жил в ней, а бывал на этой вилле 3-4 раза в месяц по субботам или воскресеньям с друзьями. Ни для него или его друзей не будет секретом, что более полугода он арендовал этот дом у меня, пока достраивал свой. Это одна из моих гостевых загородных вилл, другая,

чуть больше, в Крыму, в Ливадии на берегу моря, но ливадийскую виллу я никогда и никому не сдаю, хотя там тоже бываю 3-4 раза в году с семьей

И Володя, и его друзья уже никогда не пропадут – они Бизнесмены с большой буквы.

Я обещал в главе «Денежно» еще один пример, не менее поучительный и тоже – из реальной жизни. И, как ни странно, другого успешного бизнесмена тоже зовут Володя и у него, и его друзей тоже не было никакого начального капитала, и они на первых порах тоже, собственно, кроме Идей, ничем не располагали.

Второй Володя, как Ленин, пошел другим путем. Ему, как и первому, был очень интересен бизнес, но бизнес другой – тоже торговля, но очень «ходовыми» строительными материалами. Особенно вначале «раскрутки» бизнеса - материалами для ремонта квартир, а затем, в период бурного расцвета «дикого капитализма» и заката «недоразвитого социализма» – всеми материалами для внутренней отделки новых квартир и домов, вилл, коттеджей, а также сантехникой.

Кстати, от прошлой бедности и сгоряча, новые нувориши в постсоветских странах строили себе громадные дома и обзаводились громадными квартирами и виллами. Я, к сожалению, тоже не исключение.

Но одного Интереса второму Володе для организации бизнеса, как и в первом случае – было мало. Такими строительными материалами торговали все, кому не лень; кто ввозил их из-за рубежа, кто торговал отечественными товарами – конкуренция была достаточно высокой и жесткой.

Но, еще раз, главное – это идея.

В чем же была идея и ее отличительные признаки у Володи-второго?

Во-первых – необходимо было стать уникальными по:

- широте ассортимента;
- качеству продукции;
- торговать и на обороте (массовый покупатель) и на цене (эксклюзивный покупатель).

Но самое главное – «убить» конкурентов низкими ценами и большими объемами.

Во-вторых – попробовать захватить большую долю этого рынка в целом в стране, причем быстро!

А первоначального капитала то нет, даже на начальные небольшие партии, но в очень широком (в самом широком) ассортименте и высокого качества. Что делать? «Лечь» под крупные иностранные фирмы. Но как? Чем их привлечь?

И тут возникла идея – снять в аренду у одного крупного института Академии наук Украины два

больших практически пустующих в то время модульных помещения.

Естественно с задержкой платежей за аренду на полгода, год, полтора – как получится.

Заинтересовать этими помещениями иностранцев, специализирующихся на отдельных строительных материалах и сантехнике.

Кстати, некоторые отделы упомянутого института занимались исследованиями и разработками в области новых технологий по этим направлениям – керамике, производству строительных материалов и т. д. А наука в то время (90-е годы) финансировалась из бюджета из рук вон плохо. Да и с хозяйем было не густо. Серьезные, востребованные ученые начали «бежать» за рубеж, кто куда. Кто в Израиль, кто в Америку, кто в Канаду, Германию и Италию. Как-то надо было выживать.

И вот, не такой уж и молодой Володя-второй (тогда ему было уже лет сорок, если я не ошибаюсь, и он не был даже кандидатом наук) предложил директору института новую идею – привлечь крупные иностранные фирмы, чтобы освоить практически пустой рынок таких материалов в нашей стране. Если не считать «челночников», привозящих товары с ближнего зарубежья – в основном из Турции, Польши, Чехии, Румынии, Болгарии и т.д., на рынке страны было почти пусто. Правда, были пара-тройка не очень

крупных фирм из экономически развитых стран – Франции, Италии, Германии, но их оборот был очень не большим и мало влиял на этот рынок в стране. А здесь предполагались сразу большие объемы, сравнительно низкие цены, чтобы завоевать рынок Украины, что могли позволить себе только крупные итальянские, французские или немецкие фирмы. Открыть рынок Украины для одной из них, а лучше для нескольких и предлагал предприимчивый Володя-второй; неплохо было бы присовокупить и современную керамику и сантехнику, даже очень дорогую – гулять так, гулять.

Директора института он уговорил легко, обещая, что фирмы будут поддерживать и науку по строительным материалам – заказами этого направления. По иронии судьбы и странному стечению обстоятельств, где-то на одной трети одного из этих больших (4000 м²) модулей располагалось и опытное производство Проблемной лаборатории, которой в то время руководил я. Когда-то, в советские времена, она насчитывала человек пятьдесят и ее же обслуживал отдел в конструкторском бюро института – человек 30, т.е. на ниве науки в лаборатории «кормилось» человек восемьдесят. Она была создана Постановлением Правительства СССР и была двойного подчинения: в Москве – Госстрою СССР, в Киеве – Президиуму Академии наук Украины. По уставу лаборатории

непосредственным моим начальником был академик – директор Института.

Но к моменту описываемых событий в большом модуле находились уже только остатки оборудования – былой роскоши нашей Проблемной лаборатории. Уже не было той страны и того Правительства, по чьему распоряжению она была создана, а ее саму уже к тому времени преобразовали в рядовой отдел Академического института. Руководители соседних по большому «модулю» отделов тоже перебазировались за границу, и отделы исчезли.

Мой отдел еще держался, да я и не собирался уезжать за рубеж, так как сам уже начал заниматься «бизнесом» - внедрением своих собственных изобретений на Украине. Процесс проходил довольно успешно – мы на практике осваивали азы и основные принципы «дикого капитализма» и своего будущего бизнеса.

Итак, идея – привлечь крупную иностранную фирму – возникла, и идея была неплохая для тех конкурентных условий и времени – АКТУАЛЬНАЯ. Быстро очистив все помещения (мой отдел имел еще один малый «модуль» и достаточно много помещений в большом лабораторном корпусе), начали привозить на смотрины итальянцев, французов, немцев, американцев и других. Не буду говорить, на ком основались начинающие бизнесмены, скажу только,

что через год непрезентабельные советские «модули» - ангары превратились в шикарные, не имеющие аналогов в стране, выставки отделочных материалов, керамики, сантехники.

Сразу было завезено товаров на многие миллионы долларов, чего не могли себе позволить слабые конкуренты. Работа закипела – это надо было видеть. Весь город ездил смотреть на иностранное великолепие. За материалами стояли очереди автомобилей. Прошло уже достаточно много лет, но в этот, можно сказать, очень красивый и самый большой на Украине салон-выставку-магазин, до сих пор приятно заходить; все сверхсовременное, не говоря уже об исключительно быстром и «западном», а не «советском» обслуживании. Успех был ошеломляющим. Строительный бум последних десяти лет поднял обороты фирмы Володи-второго буквально за год - два на небывалую высоту; попутно он защитил кандидатскую диссертацию. Недавно на большой окружной дороге они освоили территорию для своего большого оптового склада в несколько гектаров, причем, склада современного, с компьютерной логистикой и всеми другими современными «прибабасами» (складскими телекамерами, автоматической погрузкой и разгрузкой).

В центре города в очень современном, вновь построенном здании, они не так давно открыли свой

главный шикарный офис и такие же в крупных городах по всей Украине, и заметьте, без копейки денег первоначального капитала.

Сразу же, где-то через год, они поглотили и маленький лабораторный «модуль» (400м²) моего отдела – освоили там «отверточную» сборку современных немецких ванн-джакузи.

Я, конечно, немного обиделся не столько на Володю-второго, сколько на руководителей нашей науки. И после этого полностью погрузился в свой «технологический бизнес», хотя еще несколько лет содержал отдел в Академическом институте за свой счет, не получая ни копейки денег у государства.

Володя-второй уже давно многодолларовый миллионер и, наверное, богаче меня (не люблю считать чужие деньги). Хотя бизнес у него очень беспокойный, нервный и сложный, но он очень доволен – он любит свое дело. Они с партнерами (а они у него, по-моему, надежные) построили для себя жилье – громадный многоэтажный особняк-усадьбу в пригороде, недалеко от моего дома (где я постоянно живу со своей семьей); причем со всеми сопутствующими жизни миллионеров аксессуарами: бассейнами, спортзалами, саунами, зимними садами, домашними кинотеатрами и несколькими гектарами земли.

Я считаю, что этот бизнесовый успех Володигторого может быть поучительным для тех, кто только мечтает о первоначальном капитале, а уже тогда...

И, конечно, он и его друзья соблюдали и соблюдают четыре основных принципа организации и ведения БИЗНЕСА:

ИНТЕРЕСНО (даже увлекательно);

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО.

Повторяю, и еще буду повторять эти четыре слова, чтобы Вы хорошо их запомнили.

Таких примеров я могу привести много – это просто примеры из жизни моих хороших знакомых, и мне не хотелось бы приводить более детальные подробности. Я думаю, они не обидятся, что в качестве примеров я привел организацию их успешного бизнеса, это для них даже реклама, если кто-то догадается, о ком идет речь.

Я только хотел подчеркнуть, что первоначальный капитал – не главное. Главное – это голова, «свежие», новые для нашего и не только нашего рынка идеи, определенные знания и опыт. Идеи, знания, опыт – «ИЗО» - запомните! Хотя, должен сказать, что в странах с более развитой «капиталистической» экономикой без первоначального капитала организовать бизнес труднее, но с другой стороны

гораздо легче найти средства для воплощения хорошей прибыльной идеи.

У каждого своя судьба, но многие вынуждены довольствоваться коллективной.

ОТ СУДЬБЫ НЕ УЙДЕШЬ. А уйдешь – не соберешь костей.

Задумываться о Смысле Жизни имеет смысл лишь тогда, когда и жизнь и смерть утратили всякий смысл.

БЕСМЕРТИЕ – такая же нелепица, как и смерть.

Ищи смысл жизни там, куда положил.

Разум человека является ВЫСШИМ РАЗУМОМ. Для приматов.

Мыслить приятно. НЕ мыслить – еще приятней.

ЕСЛИ ТЕБЕ В ГОЛОВУ ПРИШЛА МЫСЛЬ, не пугайся! Это может случиться с каждым.

Глава IV

ВРЕМЯ НЕ ЖДЕТ

4.1. БИЗНЕС

Бизнесом можно заниматься в любом возрасте и в любое время. Бизнесмены – профессионалы, а есть любители (в мелком и малом Бизнесе таких большинство). Тут речь идет о самоучках - любителях, которые только со временем постепенно становятся профессионалами.

Первый мой бизнес был где-то после шестого класса, и мне это очень понравилось, так как в результате у меня в ОТЛИЧИЕ от других сверстников появился «заработанный» на свои, а не на родительские деньги – мопед.

А дело было так. Летом после школы и мои родители и родители моих сверстников «заставляли» нас работать, чтобы «мы не болтались» - как говорила моя мама, а мы сами хотели работать.

Так было принято.

Родители мои работали научными сотрудниками на «Опытной станции», как тогда назывались учреждения, проводящие опыты с растениями в сельском хозяйстве.

Был на этой опытной станции и отдел «цветоводства» - проводили опыты с цветами. Наша, пацанов, задача была «прошивать» (убирать сапкой сорняки) грядки цветов – целые поля; поливать, собирать цветы и семена под руководством, конечно, взрослых специалистов. Целый день на воздухе, а это Тирасполь в Молдавии – красота. Вечером – купаться на Днестр.

Станция располагалась в пойме Днестра, на его берегу – это потом, позже, ее переименуют в «Институт орошаемого земледелия и овощеводства», который станет образцовым. И его довольно часто будут посещать руководители СССР и других «дружественных» стран – Хрущев, Косыгин, Брежнев, Янош Кадр, Хо - Ши – Мин и т. д., а также ученые – Лысенко Т. Д., Келдыш, Дубинин и др. Но это уже другая история.

Так вот, после сбора цветов и опытов над ними (нудное вытаскивание семян пинцетом, например, у левкоев), цветы выбрасывали – целые горы. Жители «Опытной» иногда брали их для украшения своих квартир. Но горы цветов все равно оставались и сохли или гнили в зависимости от погоды.

Как-то в воскресенье я с матерью был на тираспольском базаре и видел, что продаются такие же цветы по 10-20 копеек за букет.

В понедельник я, набравшись храбрости, подошел к заведующему отделом «Цветоводства», очень хороший был мужик, и предложил ему: - зачем же выбрасывать горы цветов, давайте их продадим и купим шланги для полива, которых нам не хватает.

Сказано – сделано. Заведующий отделом уговорил директора «Опытной станции» послать машину с цветами на базар в Кишинев (70 км) – там спрос на цветы выше.

Со мной послали взрослую рабочую – она в кабине, я сверху в кузове (будка), в до отказа набитой цветами машине. Причем цветы связали в сотни роскошных букетов. Левкои, календула, гвоздики, розы и т. д.

Приехали на базар, а цену начальство установило – 5 копеек за букет. И в накладной так было написано.

Начали торговать – конечно, я. Шофер и рабочая пошли по базару и магазинам столицы Молдавии – обещали прийти через часа два – три. Когда они пришли – все цветы были проданы. Ко мне сразу же выстроилась очередь в человек тридцать или сорок – практически все продавцы цветов на базаре. Э, нет, подумал я, что-то тут не то. У них нет очереди, а у меня есть. Причем они начали покупать букеты десятками штук. Я, прервав торговлю, якобы по нужде, и закрыв будку – кузов был длинный, подошел к одной старенькой бабке, которая торговала цветами у входа в базар с тремя лучшими букетами своих цветов, и

спросил, не купит ли она их. Она тут же, не раздумывая, дала за каждый букет по пятьдесят копеек.

Дальше все ясно – у меня вскоре появился мопед, а в отделе «Цветоводства» шланги для полива; и все это – от торговли цветами официально по пять копеек за букет, а «бизнесово» - дороже. Конечно, кое-что получили и водитель и рабочая, и были очень довольны.

Это был мой первый опыт ведения Бизнеса и знакомства с РЫНКОМ.

Поэтому Бизнесом можно заниматься в любом возрасте.

Главное – это Идея и ее ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ признаки от других, широко известных.

Из своего жизненного и бизнесового опыта я бы разделил будущих бизнесменов, читающих мою книгу, да и настоящих, которые уже осваивают, а может, освоили основы Бизнеса, на некоторое количество возрастных категорий – мне так удобнее приводить примеры, хотя это и не обязательно.

Итак, дети до 14 лет.

Прочтите предыдущий пример, учитесь и ДУМАЙТЕ, я бы даже сказал, ВЫДУМЫВАЙТЕ, и у Вас все получится. Для детей – это все, потом будет еще один или два интересных примера.

Юноши от 14 до 17 – 18 лет.

Недаром за рубежом особенно в городах да и деревенских поселках родители обязывают своих детей (специально не пишу «заставляют» - нас особенно не заставляли – так было принято) трудиться. Кто-то на тракторе, кто-то в кафе моет посуду или работает официантом, кто-то разносит газеты. Дети приобретают необходимый в будущем жизненный опыт, который им еще пригодится. Мне повезло – я еще в детстве приобрел некоторый опыт «бизнесмена», и я еще раз повторяю – это мне очень понравилось, особенно результат. Я гордо гонял на мопеде на зависть моим сверстникам. Правда, надо отдать должное, я и им тоже давал покататься, ездить научились все мои друзья детства.

Приведу обещанный пример с детьми.

Например, мой сын и племянник (уже через много лет после моего детства), когда я отдыхал с женой у ее родителей в г. Черкесске – приобрели этот опыт еще в более раннем возрасте, чем я в свое время. Одному было лет восемь, а другой еще не ходил в школу. Дом родителей жены стоял на берегу реки Зеленчук, на которой был остров с названием «Зеленый остров», а на нем пляж. Так вот пацаны «очищали» (сдавали в пункты приема стеклотары) и остров, и пляж от стеклянных бутылок – в то время еще не было пластмассовых. Дальше все понятно – за лето у одного коньки, у другого велосипед, я уже не говорю о

ежедневном мороженном. Мне кажется, это им понравилось. Этот свой бизнес они вспоминают с теплотой до сих пор.

Мне кажется, что до 18 лет можно заниматься, и неплохо заниматься, Бизнесом в виде предоставления различного рода услуг. И не обязательно быть нанятым работником, можно «работать» и на себя.

Например, однажды летом, где-то в начале июня сын одного из моих лучших друзей, назовем его Володя, в нашем повествовании уже третий, пришел ко мне и говорит: «дядя Саша, можно у Вас на время попросить раскладной столик и стульчик и еще, если можно, займите мне тридцать рублей сроком на один месяц». Дело было еще в советские времена, месячная зарплата у меня тогда была довольно высокой – где-то 180 рублей, хотя была уже и машина «Волга» (стоимостью 16 тысяч рублей, которую на одну зарплату не купишь) – я с детства, как Вы помните, занимался Бизнесом. В наше время даже шутка была с легкой руки известного артиста – циркача Юрия Никулина - «Чтоб ты жил на одну зарплату!!!».

Я, конечно же, спросил у Володи - третьего для чего ему все это надо, и одобрил его идею. Парень закончил восьмой класс и вместо того, чтобы «болтаться», как его сверстники, займется бизнесом.

К концу лета – он купил себе хороший мотороллер, а это тогда среди ребят его возраста был высший шик.

В чем же была его идея?

Он собирал календарики.

А в то время очень модной стала наша знаменитая теперь прима-певица Алла Пугачева. Он с приятелем решил продавать пластинки с ее песнями – но пластинки собственного изготовления. Уж не знаю, где они нашли залежи рентгеновских снимков (хотя рядом была поликлиника – и скорей всего в мусоре). Но они на них записывали, уже не знаю как, популярные песни Аллы Пугачевой и продавали их в очень людном месте – на входе в базар недалеко от дома, где мы жили, разложив их на столике, взятом у меня.

Причем к пластинке был приклеен календарик с портретом Аллы Пугачевой. «Отстегивали», как говорил Вовка – третий (опять Владимир – просто бизнесовое имя) дежурному милиционеру 1-2 рубля в день. Торговля шла бойко, хотя однажды прослушав на проигрывателе эту хриплую, полную таинственных шорохов музыку, я их качество забраковал. Потом к середине лета они переключились на гремевшего тогда по стране полузапрещенного певца Владимира Высоцкого – правда, уже вместо календарика с его портретом, красовался календарик, рекламирующий кинофильм «Высота» - но без портрета. Это, конечно, не тот настоящий бизнес, о котором мы с Вами хотим поговорить. Но ребята приобрели и бизнесовый и жизненный опыт.

Родители! Не запрещайте детям выдвигать бизнесовые идеи и воплощать их в жизнь; конечно, следите, чтобы при этом они «случайно» не нарушали законы.

Не запрещайте, и они сами с Вами поделятся своими идеями.

А уж там Вы их поправите, чтобы закон не нарушался.

Итак, Вам 14-18 лет. Конечно, нужно подумать, что все-таки Вам Интересно:

- может, открыть дискотеку на свежем воздухе, где-нибудь на спортивной площадке в школе, определив предельно низкую плату за вход, но музыка должна быть самая «ходовая», а для этого необходимо знать «клиента», «конкурентов», со стоимостью входа не ошибиться, да и место дискотеки тоже должно быть «ходовое»;

- может, на той же дискотеке продавать воду или пиво на 10-15% дороже, чем в магазине;

- может, оказывать «услуги» по перевозу грузов на взятой у бабушки тележке где-то на базаре или где-то, где продают керамическую плитку или другие тяжелые товары;

- может, покупая дешево в магазине и продавая чуть дороже «ходовой» товар, в «ходовом» месте, например, на пляжах;

- может, имея или приобретая «базу данных», размножать на своем компьютере школьные контрольные или курсовые задания.

Идей может быть множество.

С Володей-третьим, единственным сыном моего друга, я привел довольно сложный пример из жизни. Они не только занимались УСЛУГАМИ, т.е. Бизнесом, связанными с услугами – торговлей пластинками, но и открыли свое, пусть не хитрое, но производство. Торговать могут почти все, а вот открыть производство не многие. Тем более – очень «ходовым» товаром.

На следующее лето, т.е. уже после девятого класса – они открыли производство маек и футболок с портретами Кубинского лидера Фиделя Кастро и космонавтов – тогда это был «ходовой» товар. Правда, «инвестором» был уже не я. Наверно «вложили» в Бизнес свои нехитрые сбережения. Делали надпечатки на майках и футболках тоже своим собственным довольно нехитрым, но интересным способом.

Потом, уже через год, после десятого класса, Володя-третий с товарищем (тогда учились одиннадцать лет), устроившись проводниками на поезд Киев-Баку, привозили в Киев небольшие партии пряностей (перец, лавровый лист, корица и др.) и «сдавали» (продавали) их оптом лоточникам. Володя так втянулся в этот Бизнес, что не захотел после

школы поступать в институт. Он до сих пор, уже более профессионально, занимается пряностями – видимо уже в больших масштабах, имея свои ларьки и маленькие магазинчики. Что ж – это хоть и мелкий или даже средний Бизнес – но ему ИНТЕРЕСНО. Я, правда, ему говорил, что если не будешь УНИКАЛЬНЫМ и АКТУАЛЬНЫМ – тебя вытеснят, и ты не сможешь быть Успешным, т.е. ДЕНЕЖНЫМ.

Сейчас так и происходит. У него не хватает ЗНАНИЙ на свежие и оригинальные идеи, и его постепенно вытесняют КОНКУРЕНТЫ. Останавливаться нельзя, а он остановился. Что делать? Подумать над свежими идеями, а для этого ДОБЫТЬ ЗНАНИЯ хотя бы в той узкой области, чем он занимался.

У него крошечная дилерская сеть. Расширить! Но как? Учись, используй все методы, особенно МЕТОД ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК.

У него слабый ассортимент. Расширить! Но как? Учись! У него цены такие же или даже выше, чем у конкурентов.

Снизить! Но как? Учись! Используй его Величество ОПЫТ ПОКОЛЕНИЙ, т.е. науку. К сожалению, он не приобрел знаний и опыта, как добывать ЗНАНИЯ. Может, эта книга ему поможет, не знаю. Он должен знать о специях и ценах на них все, что только возможно! И где растут, кто производит. Кто, где и

сколько потребляет. Он должен знать все о своих конкурентах!

Он должен..., должен... Он не должен останавливаться в ДОБЫЧЕ ЗНАНИЙ и выдвижении Новых и Новейших ИДЕЙ в своем Бизнесе. Иначе его Бизнесу наступит конец. И он, конечно, не пропадет, он уже накопил какой-то хоть и не большой, но капитал. Займется чем-то другим. Но, по-моему, если он не займется Добычей знаний, о которых я упомянул выше, и не ответит прежде всего сам себе на вопросы – почему не «идет», не «расширяется» или не увеличивается его Бизнес, почему не растет его Прибыль – успеха не будет и в другом Бизнесе.

А может, необходимо увеличить объемы; а может, перенести свой бизнес на другую территорию; а может, скооперироваться с более крупной фирмой, а может... может... может.?!

Сотни вариантов – тем интересен и азартен Бизнес. Это интереснее шахматной или карточной игры в дурака или в преферанс, хотя Ставки – это наша жизнь, не в смысле смерти, а в смысле повседневной Интересной жизни БИЗНЕСМЕНА с большой буквы.

А чем же определяется величина Бизнесмена? Нет, не только оборотами или Прибылью его Бизнеса. Она определяется, прежде всего, новыми Идеями, виртуозностью комбинаций, многоходовостью, я уже не говорю о том, что само собой разумеется –

Порядочностью, в которую входят и такие понятия, как СОВЕСТЬ и ЧЕСТНОСТЬ.

Продать никому не нужные в Средней Азии калоши в десятки раз завысив цены, – это может быть и ВИРТУОЗНОСТЬ, но где ПОРЯДОЧНОСТЬ?!

Бизнес – это не только ПРИБЫЛЬ, БИЗНЕС, особенно, связанный с производством инновационной продукции, улучшающей качество жизни многих людей – это БЛАГОРОДНО.

Допустим, Бизнес, связанный с утилизацией пластических отходов жизнедеятельности (кульки, пластмассовые бутылки) или с очисткой сточных вод – это не только Прибыльно, это очень Благородно.

Но вернемся к Бизнесу, которым могут заняться молодые люди, не имеющие достаточно широких знаний и высшего образования. На мой взгляд – это все-таки должен быть Бизнес, связанный с Услугами, а не с Производством, хотя бывает и наоборот. Для производства конкурентоспособной продукции образования средней школы не достаточно, хотя, если возникают Идеи, которые интересно внедрять, то нужно пробовать и дерзать – учиться на практике играть в «шахматы Бизнеса». Если Интересно, необходимо осмотреться, изучить рынок и конкурентов в намечаемом Бизнесе и обязательно предложить новую, обязательно Актуальную,

востребованную Идею; и, естественно, то, что востребовано, не может быть не «Денежно».

Но... опять какое-то «но», их будет еще очень и очень много... К этому необходимо быть готовым - тщательно все просчитать, причем просчитать, узнав реальные, а не «мечтательные» цены на свои услуги или товары. На языке Бизнеса – это называется составить Бизнес-план. Он должен включать в себя не только состояние рынка в данном секторе:

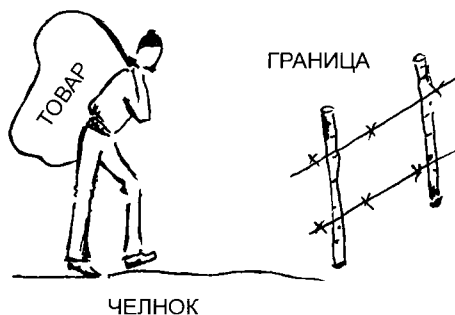
- объем рынка, конкретно, на той территории, на которой вы хотите его организовать; пусть это будет даже отдельное кафе, ресторан или торговая точка, а может быть большой базар;

- психологический портрет и состояние кошелька вашего «клиента», и речь идет не только о физическом лице, но и о фирме или группе юридических лиц;

- себестоимость Ваших Услуг или Товаров;

- все другие затраты, кажущиеся на первый взгляд мелочами:

- а) транспорт – «за морем телушка - полушка - да рубль перевоз»;



б) теоретические расчеты бывают далеки от практики жизни – «гладко было на бумаге, да забыли про овраги».

Приведу конкретный пример: мой племянник, 19 лет, закончивший первый курс института, решил летом открыть свой маленький торговый бизнес – решил торговать лазерными дисками с компьютерными программами и видеодисками. Идея заключалась в том, чтобы покупать их в недостаточно «ходовом» месте и продавать их в более «ходовом».

Идея не нова – так себе. Но ничего более стоящего он так и не придумал. Все подсчитал, но теоретически, а практически прогорел. Поездки за «товаром» в Москву и обратно, продажа в «ходовых» местах Киева.

«Покрутившись» все лето, он посчитал прибыль, которая оказалась меньше трёхсот долларов, т.е. меньше зарплаты за месяц его работы в супермаркете, в который пошли работать его однокурсники – в отдел торговли электроникой.

Хотя, я считаю, он получил опыт «челночного» мелкого Бизнеса, и лето уже не пропало даром.

Вообще, «челночный» Бизнес – это первая школа Бизнеса простого бывшего советского человека; и эту школу прошли многие инженеры и рабочие, когда начали закрываться их производства, после распада Союза.

Расскажу про один очень поучительный случай – как из мелкого, очень утомительного «челночного» Бизнеса вырос достаточно стабильный и благородный, можно сказать средний Бизнес.

Я про него часто вспоминаю и рассказываю молодым Бизнесменам, которые «... хотят все и сразу ...» и называю этот случай «Люксик за Люксиком».

*На белом свете так много чужого, которое –
наше собственное!*

*Лишь ненормальные страдают МАНИЕЙ
ВЕЛИЧИЯ. Нормальные –
НАСЛАЖДАЮТСЯ.*

*За все надо платить... За муки – любовью. За
ненависть – любовью... За любовь – любовью!*

4.2. «ЛЮКСИК ЗА ЛЮКСИКОМ»

Ко мне на испытания кавитационно-ударных эмульгаторов (с целью затем заключить контракт на их изготовление на своем заводе в Вене) прилетел на собственном самолете австрийский, довольно крупный БИЗНЕСМЕН – миллионер Редлер. Он привык к очень хорошим «западным» условиям жизни в гостиницах. Заказали ему номер в «люксе», в самой лучшей в то время гостинице Киева - «Русь».

Через час звонок. – «Я улетаю, я не могу в таких условиях жить - в номере, а вернее, в ванной, бегают таракан».

«Много?», - спрашиваю я его.

«Я видел одного», - отвечает он мне.

Наш бывший советский человек не обратил бы даже внимание на одного таракана. А он вышел из номера и больше туда возвращаться не хотел – такие вот «капиталистические нравы». Скандал, срывается контракт – караул. Всех на ноги. Нашли – есть одна очень хорошая гостиница на Подоле.

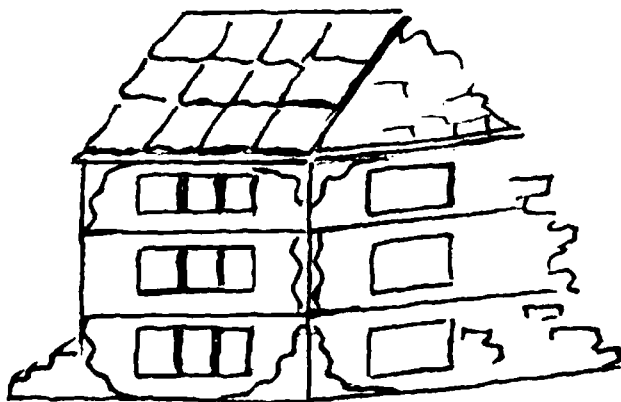
Я поехал сам – посмотреть и договориться. А было это в самый разгар «челночно-шмоточного движения» - где-то середина 90-х прошлого века. Почти половина населения страны выезжала за рубеж покупать за последние гроши какие-то вещи («шмотки»), чтобы продать их на родине в 1,5-2 раза

дороже, т.е. работали «челноками» - сновали туда-сюда.

Приезжаю, и... оказывается хозяйка этой гостиницы – бывшая сотрудница моей бывшей Проблемной лаборатории, которая после распада Союза превратилась в отдел. Моя бывшая подчиненная (будем называть хозяйку гостиницы Верой), когда финансирование моей лаборатории прекратилось, она, простой, тогда инженер, уволилась и занялась «челночным» бизнесом «Украина – Польша – Украина». «Шмотки» (куртки, детские вещи) Украина – Турция – Украина (кожаные изделия, обувь), Венгрия, Румыния – в общем, поездила, жить на что-то надо было. Накопила тысяч десять – двенадцать долларов и выкупила полуразвалившееся двухэтажное здание – тоже история, но уже другая. Сначала отремонтировала маленький кусочек длинного здания с торца и «запустила» один, но шикарный по нашим советским нормам «люксик». За полгода этот «люксик» принес ей доход на ремонт и запуск второго «люксика». И так «люксик» за «люксиком» в течение двух лет она «запустила» шикарную по тем временам и лучшую в Киеве гостиницу номеров на 12 или 14. Цены за номер постепенно сделала «космическими», но временно держала «монополию» на цивилизованный «западный» гостиничный бизнес. Нет, она не стала многодолларовой миллионершей. Но

у нее уже несколько таких частных маленьких гостиничек в Киеве, и она просто рядовая миллионерша. Она «люксик за люксиком», «гостиничка за гостиничкой» заняла свою нишу на этом очень конкурентном, особенно сейчас, рынке. На нее, эту «советскую капиталистку», уже работает человек пятьдесят или семьдесят, и она поддерживает качество своего гостиничного бизнеса на очень высоком уровне – в ногу со временем. У нее уютнее, чем в «Премьер-паласе» или в «Интерконтинентале». Она хорошо поняла, что, не внедряя свои маленькие «ноу-хау», касающиеся уюта (что невозможно сделать в больших гостиничных комплексах), без своей домашней, по-настоящему домашней кухни, свежего коровьего молока в номер, которое ей привозят каждое утро из одного села вот уже лет восемь – она не сможет конкурировать с современными «монстрами». У нее свои клиенты – очень богатые люди со своими причудами и капризами, которые она учитывает. Эксклюзивные массажи, прически, напитки и т.д. – все эксклюзивное – только для богатых. Она настоящая хозяйка и на своем месте – хотя была совсем незаметным инженером. «Не боги горшки обжигают».

ЛЮКС



Поэтому молодые люди, обращаюсь к Вам – «Люксик за Люксиком» - это тоже Бизнес, и он ей нравится, ей это больше Интересно, чем ее бывшая инженерная работа или тяжелый «челночный» труд. Она подумывает организовать еще одну необычную эксклюзивную услугу для богатых людей, которую не оказывает никто в нашем городе... но это ее секрет, ее новая Идея, и я не вправе о ней пока рассказывать. Поживем, узнаем, но я уверен в ее УСПЕХЕ.

Она, пусть и интуитивно, соблюдает основные принципы успешного БИЗНЕСА

**ИНТЕРЕСНО;
УНИКАЛЬНО;
ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);
АКТУАЛЬНО.**

Намыкавшись с челночным бизнесом «... это было ужасно...», - говорит она сейчас и, применив все свои Идеи, ЗНАНИЯ и жизненный Опыт («ИЗО»), она тщательно все просчитала, все до копейки. «Копейка» далась ей очень тяжелым трудом, и она не хотела и не могла ошибиться, и не ошиблась.

Ее тоже можно назвать Бизнесменом с большой буквы. «... Она стонала, но держала ...». Есть, правда примеры «... все и сразу ...», но это уж очень редкие случаи.

*Одни любят стоять на голове, другие –
на четвереньках.*

*Головоногие думают головой...За
неимением задницы.*

4.3. ВСЕ И СРАЗУ

Один из моих знакомых, сравнительно молодой человек, товарищ моего сына, тогда ему было лет 26-27, мы его уже назвали Андреем и упоминали выше, ко времени, о котором я рассказываю, успевший

поработать в одной всемирно известной американской фирме, занимающейся водочным бизнесом по всему миру – решил очень быстро разбогатеть и, как ни странно, это ему удалось. Буквально за полгода он стал однодолларовым, а затем в течение одного-двух лет и многодолларовым миллионером.

Андрей, как и Владимир – тоже, видимо, бизнесовое имя.

Так вот, поработав в известной западной фирме менеджером, а надо отдать ему должное – он в совершенстве знал и владеет сейчас английским языком, и освоив азы бизнеса «по западному», решил, что пробил его час.

Тогда, лет 10-12 назад в Украину начало приезжать очень много представителей крупных западных фирм, которые, в общем-то, ни условий местных, ни языка не знали. А задания у этих представителей были, допустим, изучить условия и:

- открыть шикарный магазин в центре города;
- или открыть хороший престижный офис тоже в центре города;
- или даже новое производство, но уже на окраине города, например сигаретную фабрику.

Ему, в общем-то, было Интересно с ними общаться. Он в своем роде был для них Уникален, так как не только знал язык, но и понимал бизнес «по западному» - таких специалистов в то время в городе почти не

было, особенно тех, кто поработал в очень престижной западной фирме и имел хорошие рекомендации.

Оставалось найти Актуальные Востребованные услуги, и его Бизнес становился Успешным, т.е. «Денежным».

В общем, он оказался одним из первых в стране, кто открыл консалтинговую фирму на «западный манер».

Под первый же заказ (а говорить красиво, легко и даже увлекательно он умел) он набрал несколько хорошо образованных

молодых людей, а консультантами – юристов и даже довольно известных в стране, пользуясь связями своего папы и его знакомых или родителей друзей.

Очень вежливый, обходительный, я бы даже сказал, обаятельный молодой человек, хорошо говорящий по-английски сумел заинтересовать иностранцев.



НАДО СТРОИТЬ

Подобрать престижное помещение и все оформить юридически – под ключ, а если надо и отремонтировать по вкусу заказчика – очень быстро и красиво со вкусом – пожалуйста, «любой каприз за Ваши деньги». После первого выполненного заказа, для очень известной на Западе фирмы – заказы полились рекой.

У нас такие посреднические и консалтинговые услуги не стоили в то время почти ничего, а на Западе они стоили и стоят дорого. Причем какое-то короткое время его фирма была почти что монополистом, т.е. Уникальной с такими рекомендациями и быстротой выполнения заказов. Это потом уже, где-то через год, полтора таких фирм развелось как грибов в лесу после осеннего дождя, а тогда ...

В общем, через год он стал миллионером, еще через год, оказывая посреднические услуги и по торговым операциям с недвижимостью и землей, многодолларовым миллионером; на него уже работало человек тридцать или сорок специалистов, и он арендовал шикарные офисные хоромы в центре города и ... неожиданно закрыл свою престижную фирму. Что такое? Как так? А очень просто – стало не Актуально.

И спрос на услуги упал и цены упали, да и помещения сильно подорожали, поэтому разница в ценах на помещение в центре города, что по «нашим», что по Западным меркам сильно сократилась,

заработки очень сильно упали. Стало не Актуально, батюшка. Что делать? «Главное вовремя смыться», - как говорят в Одессе. И он «смылся» цивилизованно, аккуратно, красиво, оставив ставший малоприбыльным бизнес одному из своих помощников. А куда? В другой более Прибыльный и более Интересный, а самое главное, Актуальный и Успешный, Денежный бизнес.

Это высший пилотаж Бизнеса. Но для этого нужно иметь очень много Знаний. Он в свой первый бизнес вошел уже, можно сказать, опытным Бизнесменом.

И как Бизнесмен с большой буквы – вовремя переключился.

Любопытно, а на что?

Ну, на что же еще?

Конечно на землю, на нее, родную. Достаточно дешево купил уже за свои деньги в очень престижном районе в Конче-Заспе несколько гектаров земли у иностранца, которому он ее и оформил, причем законно и быстро, для чего тоже надо иметь не мало Знаний, а в условиях Украины и Связей (да, в общем, и на Западе точно так же), он затем ее продал с «подъемом», как говорят в Одессе, в раза три-четыре.

И... к сожалению, как он сам говорит, сильно «прогадал» - цена этой земли за короткий промежуток времени после продажи выросла еще в три раза.

О своей спешке он сейчас жалеет, но не очень сильно. Он снова в Бизнесе, но уже вновь в другом... В каком? – а это уже секрет, именно в это время, когда Вы читаете эту книгу – он разворачивает свой следующий Бизнес.

«Время не ждет». Период «дикого капитализма» - накопления первоначального капитала в странах постсоветского пространства еще не закончился – он продолжается и его характеризует следующая «сентенция».

«Когда Ксаверовку грабили, я больной лежал – большой убыток потерпел». Замените слово «Ксаверовку» на слово «страну» или «землю в стране» и Вам, дорогой читатель, станет все ясно.

***Цитатчики перестроились первыми:
перестали цитировать Ленина и начали
цитировать Христа.***

***Любимый цвет приспособленца серо- буро-
малиновый.***

***Ничто так не расширяет кругозор конвоя, как
побег...***

***Спущенный курок чувствует себя
продвинутым до упора.***

*Не считай себя УМНЕЕ других: в чем-то
каждый кого-то ГЛУПЕЕ. Не считай себя
ГЛУПЕЕ других: в чем-то каждый УМНЕЕ
всех.*

Глава V

ПРАКТИКА

5.1. Начало большого пути

Все это хорошо, все Вы красиво и гладко нам описываете, а почему же тогда большинство людей не идут в Бизнес и живут не очень хорошо? Отвечу.

Они не заканчивали школу.

Как не заканчивали?! – у нас обязательное среднее образование, не заканчивают только дебилы, и таких пока единицы, - ответите Вы мне. Да, нет, они не учились в школе Бизнеса, а не в средней школе. Некоторые, правда, заканчивают такую школу на практике – жизнь заставляет. Многие, не зная основных азов бизнеса – набивают шишки и, в конце концов, становятся нанятыми работниками или, на худой конец, частными предпринимателями – ЧП-истами, с прибылью, которой еле-еле на хлеб хватает, может быть, с молоком, но без масла. Ими забиты все вещевые рынки. Смотрите, сколько развелось лавочек типа: «Монтаж шин», «Мойка машин», мелких кафе, будочек, продающих круглосуточно всякую мелочь. Конечно это тоже Бизнес, но уж очень мелкий. Если у Вас есть образование, то лучше быть нанятым работником, чем заниматься таким Бизнесом. Это лучше, чем сидеть совсем без работы. А если Вы

владелец десятка таких мастерских или киосков, то Вы уже уважаемый Бизнесмен, в конце концов, - это Ваш Оптимальный выбор. Многие не могут устроиться и нанятыми работниками – экономика в стране все еще в кризисе, хотя постепенно поднимается. Устроиться на хорошую работу – это целая наука, но тема не нашего с Вами разговора. Так что же делать? С чего все же начать?

Если Вы внимательно прочитали предыдущие главы и что-то «Оставили на сите», то Вам будет легче, если нет, то я повторяться не буду, но скажу, начните с СЕБЯ.

Как это? - спросите Вы, дорогой читатель.

Итак, Вам где-то 22-23 года. Вы заканчиваете институт, как правило, сейчас масса экономистов, менеджеров, юристов и очень мало грамотных технических специалистов, но советского распределения уже нет и в помине. Большинство студентов платило деньги не за обучение, а за учебу, за оценки, а не за знания. А платные учебные заведения не заинтересованы отчислять «клиентов», поэтому строгостей на экзаменах меньше, больше демократии и меньше ЗНАНИЙ, а еще меньше ПРАКТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ остается «на сите».

Расскажу по этому поводу один анекдот на эту тему. Японец учился в Москве, женился на русской девушке, прожил лет десять в России, выучил язык.

Старые родители - вернулся в Японию, но на работу устроиться не может. Ему посоветовали – иди в Российское посольство – там нужен переводчик. Пришел. Я очень хорошо знаю луський язык, и все здесь в попе, - говорит он, показывая на голову.

У большинства знания после учебы именно там – в попе.

Но, слава богу, почти всех научили пользоваться информацией, конечно нужно еще научиться ее Добывать, а для этого еще знать – где она лежит. Но, как говорится, Интернет и до Киева доведет, а консультанты и «Метод экспертных оценок» помогут.

Что же, пойдём!

Итак, Вам интересно быть менеджером – это сейчас модно, или программистом, или экономистом, или ...ого – конструктором или даже инженером по тепловым машинам, или специалистом по строительству.

Первый вопрос, который Вы должны Себе задать сами, а хочу ли я быть Бизнесменом. Но, если не решается и хотите стать нанятым работником, например, дизайнером или инженером – то второй вопрос, а чем я ОТЛИЧАЮСЬ от сотен таких же. Для этого у Вас и требуют Ваше Резюме при приеме на работу.

И честно себе ответьте - а практически ничем!!!

А вот, если будете ОТЛИЧАТЬСЯ – тогда есть шанс или, вернее, Ваши шансы повышаются.

Мне пришлось прочитать сотни различных резюме, от простых - только что окончивших институт молодых людей, до докторов наук, лауреатов Государственных премий и т.д. Но один листок мало говорит о человеке.

Я уже рассказывал Вам о нашей Наталье Валентиновне.

Приведу другой пример.

У нас фирма, а вернее корпорация очень специфическая – новые и новейшие технологии. Пришел устраиваться на работу один доктор технических наук, лет 45-46, но уже заслуженный деятель науки, Лауреат Госпремии по науке и технике; ну, думаю, повезло нам. Дали ему не очень сложное задание – связанное с нашим бизнесом и близкое к его специальности – не справился совершенно. Ну, думаю, продлим еще на три месяца его испытательный срок – эффект тот же.

В чем дело? Вроде бы высококвалифицированный человек, может, не понял, что надо делать? Выясняется, первый раз не совсем понял, а второй раз не получается. Ну, думаю, ладно – пусть поработает еще три месяца – результат ноль. А брался очень горячо, даже задорно. И знаний, вроде хватает, и желание есть, и звание высокое, чего же нет?!

Нет Уникальности, и он не может (не привык) самостоятельно Добывать Информацию – не научился за всю свою предыдущую жизнь. Добывали другие, он пользовался, а сам не научился. Поработав девять месяцев, он на фирме не прижился. Бизнес дело жесткое, даже жестокое – жаловаться некому; что заработал, то и получил. Может ученый он и хороший, но не смог найти свою Уникальность и не смог стать в отличие от Натальи Валентиновны для фирмы Актуальным.

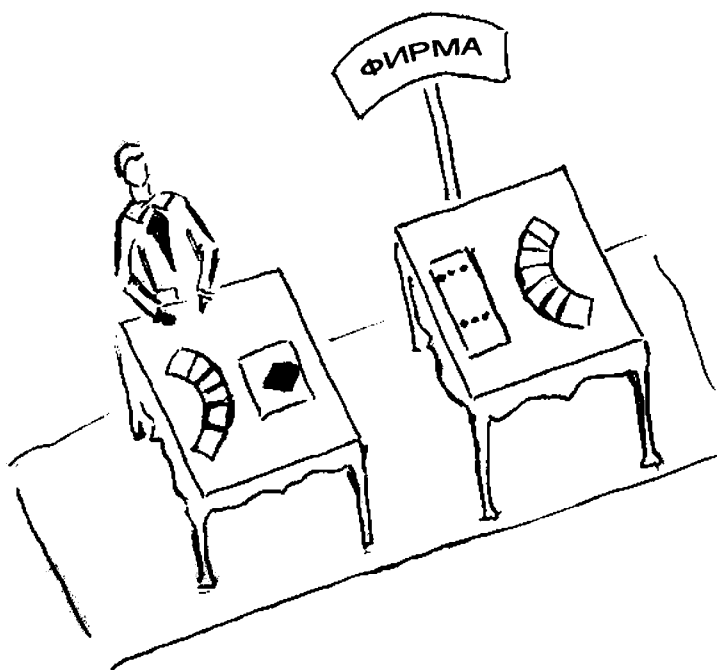
Итак, Вы молоды, получили высшее образование, а скорее диплом, чем настоящее образование, и все-таки решили стать Бизнесменом в какой-то области. Попробуйте, для начала, пройти практику на какой-то фирме, которая занимается деятельностью, в будущем интересной для Вас.

Пусть даже фирма будет государственной или частной – пусть примут на работу с малой зарплатой. Приобретете опыт, если будете к этой работе относиться как к трамплину по прыжкам в будущий Бизнес - приобретению ОПЫТА. Да, мало платят, да, можно сказать «помыкают», но мне же 22-23 года – я приобретаю ОПЫТ.

Помните «...Он стоял, но держал...». Но чтобы время не пропало зря, необходимо найти такую фирму, где Вы действительно приобретете полезный для Вашего будущего ОПЫТ.

Ох, нелегкое это дело!

Вам показалось, что Вы такую фирму или в Интернете или через знакомых нашли и готовы отнести туда Резюме. Но не спешите. Это как в карточной игре «Посмотри в карты партнера – в свои всегда успеешь».



У Вас на руках козыри, а не у фирмы. Она пока о Вас ничего не знает, а Вы постарайтесь узнать о ней все. Ну, методов много:

- знакомство с секретарями шефа, под каким-то предлогом (естественно мелкие презенты – затрат немного);

- знакомство «случайное» с кем-то из достаточно молодых не опытных сотрудников, для девушек – с молодым человеком, для молодого человека – наоборот («поошиваетесь» два-три дня – обязательно познакомитесь);

- прикинуться представителем будущего заказчика или оказывающим мелкие сервисные услуги и т.д.

Читайте Ильфа и Петрова: в «Двенадцати стульях» или в «Золотом теленке» все это красочно описывается. В общем, узнали первичную информацию и рискуйте – нагло и отчаянно демпингуйте по своей зарплате, Вам много не надо. Пока это Ваш единственный козырь – **ОТЛИЧАЮЩИЙ** вас от других претендентов – Вы готовы работать за небольшие деньги. Опыт стоит жертв.

Помните – Вы ненадолго, Вам бы только пройти ПРАКТИКУ, побольше ДОБЫВАТЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ. Ура! Приняли!

А теперь Главное – ИКР.

Дурная голова не дает покоя ногам, умная – всему телу...

Тяга к прекрасному... Мощностью в одну лошадиную силу.

5.2. ИКР – идеальный конечный результат

Вы знаете, что такое идеальная жидкость? Что такое парадокс Даламбера? Не знаете? Так я Вам расскажу, как говорят в Одессе. Или, если знаете, можете эти строки пропустить.

Если в жидкости нет внутреннего трения – она называется идеальной. Очень близок к идеальной жидкости жидкий гелий – трение между его слоями или о стенки сосуда, когда он течет - очень мало, но оно все равно есть. Идеальных жидкостей в природе не бывает вообще – они существуют лишь в теоретических моделях в науке, которая называется «Механика жидкости газа и плазмы» или более общее название «Теоретическая механика» или просто «Механика».

Так вот, в этой науке существует такой парадокс, который совершенно точно доказывает, что если в трубу поместить шар и он будет обтекаться идеальной жидкостью, то его гидродинамическое сопротивление этой жидкости будет равняться нулю. Проведите пальцем, углубив его в воду, Вы почувствуете, как вода оказывает ему сопротивление. А если бы это была

идеальная жидкость, Вы бы ничего не почувствовали – она бы идеально обтекала Ваш палец.

Это как в том анекдоте андроповских и лигачевских времен. Запретили пить спиртные напитки, и по всей стране на всех предприятиях проходит компания по антиалкогольной пропаганде. Согнали в цех на одном из заводов рабочих и лектор бубнит «... алкоголь вреден и сокращает жизнь человека на одну треть...». Два друга Вася и Петя уже хорошо «поддали», и Петя под монотонный голос лектора вздремнул. Вася его толкает и восклицает:

- Петя, Петя, ты слышишь, что он говорит?! - А?! Что?! – спросонья недоуменно спрашивает Петя.

Вася ему: «Алкоголь сокращает жизнь человека на одну треть!»

- А как это? - переспрашивает Петя.

- Ну, как, как, - отвечает Вася. - Вот тебе сколько сейчас лет?

- Ну, сорок, - недоуменно отвечает Петя.

- А, вот, если бы не пил, - торжественно заявляет Вася – было бы шестьдесят!

Так что идеальная жидкость – это только модель, к ней можно только стремиться; если гелий сделать жидким при очень низкой температуре -273°C , то он только приближается к идеальной жидкости, говорят – очень текуч. Точно так же Коммунизм – это только идеальная модель, к ней можно только стремиться.

При Хрущеве шутили (когда он выдвинул лозунг: «Нынешнее поколение советских людей будет жить при коммунизме»). Коммунизм на горизонте – сколько к нему не приближайся, а он все равно на горизонте, приблизится невозможно.

Но формировать идеальные модели и стремиться к ним никто не запрещает.

Мало того – это очень полезно, это дисциплинирует и позволяет быстрее достичь какого-то неидеального, но близкого к нему результату.

Итак, Вы сами себе формируете ИКР, допустим, на год и будете к нему стремиться, но ... с конца.

Допустим, я хочу в конце года работы на этой фирме начать свой бизнес, а для этого я должен:

- узнать, как и на чем здесь зарабатывают деньги;
- узнать объем рынка моего будущего Бизнеса;
- узнать все о будущих конкурентах;
- узнать механизмы и тонкие пружины этого Бизнеса;
- приобрести связи и т.д.

Поэтому, намечаем сроки от Идеального Конечного Результата, который Вы сами себе сформировали, но ... с конца.

Например, последние два месяца моей работы на фирме, я постараюсь стать помощником шефа, пусть на маленькой зарплате, но приобрету связи. Еще ближе к началу работы - от конца на два месяца – я бы

поработал в отделе или департаменте договоров, пусть мелким клерком, но многое узнаю.

Я, думаю, Вы Идею поняли.

Приведу пример.

Один молодой человек, назовем его, допустим, Алексей, поступил именно по такой схеме, которую я описал Вам почти точно.

В конце своей работы на фирме (правда, он проработал на нашей фирме года два, два с половиной) он начал работать моим помощником. И, поскольку, по роду работы мне приходилось встречаться с высокими и даже высшими чиновниками в нашем Государстве, многими министрами, главой Администрации президента, Вице-премьерами, Банкирами по очень серьезным Проектам, то я иногда поручал ему отвезти и передать некоторые конфиденциальные документы на подпись, причем из рук в руки. Документы иногда подписывались прямо при нем, иногда ему приходилось присутствовать со мной на важных встречах или часах, вместо меня, просиживать в высоких приемных, пропуская более именитых посетителей и т.д. Таким образом он приобрел хорошие связи. Я им был доволен, но у него был свой ИКР и за 2,5 года он его выполнил. Нашел свою нишу в нашем деле, в нашем Бизнесе. Организовал свою сначала фирмочку, затем фирму уже сегодня солидную с условным названием «Оценка собственности,

консалтинг». Конечно, он не создал для нас конкуренцию, мы такие работы заказывали на стороне, а теперь, зачастую заказываем его фирме, и он их выполняет лучше других, он изучил, узнал, что же нам нужно – изнутри, все тонкости. И, конечно, он процветает. Я не знаю, стал ли он миллионером, но судя по собственному офису, машинам его и супруги (кстати, увел в качестве жены и своей сотрудницы одну из наших хороших специалистов), квартире и отдыху (два-три раза в году на престижных курортах мира), думаю, что да – стал. Конечно, поработав на нашей фирме, он хорошо освоил основные принципы Бизнеса:

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО.

Так что хорошая ПРАКТИКА – это очень Важно. И он, судя по всему, придерживается этих принципов. В общем, его фирма в своей нише рынка этих услуг теснит более старые и известные фирмы.

Один мой приятель и партнер по Бизнесу, назовем его Виктор Сергеевич, имеющий, как и я, несколько фирм, которые занимаются оценкой собственности, как и Алексей, недавно жаловался мне на него:

- Берет наши отчеты, методы, усовершенствует, клиенты к нему идут больше, чем к нам.

- Рынок-с, батенька-с! - ответил я своему другу. - Где Ваша Уникальность, где Ваша Актуальность?! Не останавливайтесь!!!

Мой друг официальный Председатель Ассоциации фирм по деятельности, которой они занимаются – очень уважаемый в этом Бизнесе человек. Но все равно. Рынок-с, батенька!

Видимо, Леша, так ласково его называли у нас на фирме, отличается скоростью, качеством, в конце концов, ценой услуг. Не останавливайтесь! Конечно, мой друг уже давно многодолларовый миллионер, и он уже подумывает внедрить Новые Идеи в свой Бизнес и вообще расширить его на Международный уровень, но Леша не спит, движется, и движется Быстро. И, если Виктор Сергеевич не внедрит свои **НОВЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ Идеи с множеством существенных ОТЛИЧИТЕЛЬНЫХ ПРИЗНАКОВ**, ему придется тяжело. Конечно, он не пропадет и не потеряет уже накопленный капитал, но с дистанции может сойти. Бизнес есть Бизнес!

«Кто не успел – тот опоздал».

Это касается и Бизнеса наших фирм, хотя он очень-очень сложный и многоходовой – для его организации необходим большой конгломерат специалистов высокого уровня (Ученые, конструктора, патентоведы, юристы, экономисты, бухгалтера и т.д.), но молодые

Алексеи не дремлют, они бегают очень быстро, уже даже быстрее нас – среднего поколения.

Но я не боюсь, пока мне и моим коллегам по Бизнесу

- Интересно,

- пока мы сохраняем Уникальность, постоянно подкидывая в топку парохода под названием БИЗНЕС, свежие дровишки в виде Новых Идей и «ноу-хау»,

- пока мы следим за Актуальностью своего Бизнеса мы «Успешны» т.е. «Денежны» и непобедимы.

И мы не устаем ежегодно, а то и чаще формировать для себя ИКР – идеальный конечный результат нашего Бизнеса и стремимся к нему, корректируя его на ходу Новейшими идеями.

Но вернемся к основам организации Бизнеса.

Наконец, Вы уже получили ПРАКТИКУ и, чему-то научившись, все-таки решились и зарегистрировали свою, поначалу маленькую, но свою фирму.

Вам хорошо, Вы молоды, ну 25-ть, ну, может уже 30-ть – время бежит быстро, а что делать тому, кому уже далеко за тридцать. Стоять, прижавшись к стенке, как на старых танцплощадках под названием – «кому за тридцать». Нет, шутишь, побежали!

Легко стать кем-то, если ты - уже есть.

*Бессловесные твари живут в настоящем,
МЫ – то в Прошлом, то в Будущем.*

*Эпикурейцам всегда всего мало, стоикам –
всегда всего много.*

*По ночам в голову приходят такие мысли,
которых днем и с огнем не сыщешь.*

5.3. Кому за тридцать

Конечно, в помощниках уже не побегаешь, да и «шнырять» с места на место демпингуя своей зарплатой – это не дело. Дети, теща, жена, немолодые родители, да мало ли других забот, на что нужны деньги. Нанятым работником, да еще работать на «дядю» - тоже надоело. Так что, нет выхода? Конечно, есть! Были бы идеи, а деньги всегда найдутся. Надо только научиться их брать. Не ходить с протянутой рукой, как руководители нашей страны: «Ой, господин Запад, помоги нам, бедным, дай займ, дай инвестиции...» - ходят уже лет пятнадцать. Что им показывают, говорить не буду – сами знаете.

Да кому Вы нужны-то, с протянутой рукой!

Наконец-то наши руководители начинают понимать, что никто нам не поможет, никому мы не нужны!

Если не сделаете предложение, от которого невозможно (невыгодно) отказываться – никому Вы не нужны.

Украине надо делать такие предложения соседям и не соседям тоже, от которых НЕВОЗМОЖНО, невыгодно отказываться. Иначе, согласится кто-то другой.

Рынок-с! Батенька-с!

В государственном масштабе тоже нужно учитывать рынок КАПИТАЛА, рынок Финансов.

Деньги – капитал текут туда, где меньше сопротивления, как и вода!

Недаром говорят «Деньги – это вода». Да, они имеют свойство течь туда, где для них созданы более благоприятные условия.

«Деньги – делают деньги» - этот принцип стар как этот мир.

Нужны инвестиции? – создайте для них более благоприятные условия:

- уберите бюрократические препоны;
- сделайте стабильным и выгодным налогообложение для инвесторов как внешних, так и внутренних;
- свято соблюдайте законы, особенно о его Величестве Частной Собственности;
- чем свободнее перемещается его Величество Капитал, как внутри страны, так и через границы, тем легче ему течь.

Его не надо искать – он сам Вас найдет! Создайте ему самые благоприятные условия и Вы – Государство – будете думать, как не утонуть в нем – это тоже нелегкая задача.

Инфляция, батенька!

Итак, сделайте будущим партнерам со средствами предложения, от которых ТРУДНО ОТКАЗАТЬСЯ, если хотите начать свой Бизнес – вот рецепт тем, кому за тридцать, даже если Вам далеко за тридцать, даже если Вы уже на пенсии.

«Кому ты «пудришь» голову?!» - слышу возмущенный голос пенсионера, можешь молодежи «пудрить», а не нам! Да, это отчасти, правда, «пудрю», но еще раз повторяю – на абсолютно реальных, взятых из жизни примерах. Попробуйте!

Может, получится. «Попытка не пытка». Тем более, что Вы практически ничего не теряете.

Конечно, пенсионерам гораздо труднее, чем сорокалетним; они уже не могут так быстро «бегать» (и мыслить) и «крутиться», как говорят в бизнесовых кругах.

Но были бы Уникальные Идеи и «ноу-хау» Бизнеса, а партнеры всегда найдутся, даже если у Вас нет ни копейки денег.

Приведу еще один пример, уже с пенсионеркой, моей двоюродной сестрой Инной. Она была классным специалистом, конструктором высшей квалификации –

от бога. Вышла на пенсию – заказов на предприятии стало мало, пришлось уйти. Она опустила руки? Нет, она пришла в риэлтерскую фирму и предложила им новую для них Идею, и начала довольно много зарабатывать. В чем состояла Идея, скажу позже, попробуйте предложить сами.

Начну, как это Вам не покажется странным, с пенсионеров. Приведу всего два совершенно разноплановых примера. Причем, в первом случае товарищу, назовем его, к примеру, Василий Петрович, уже за семьдесят; и где-то года два назад, на радость своей довольно бодрой старушке жене (да, не обидится она на меня за «старушку»), которая тоже не плохой специалист в этой области – он стал миллионером, правда пока гривневым, но и это тоже неплохо.

Не верю! - как сказал бы Станиславский. Ну, тогда, слушайте.

Приходит к одному моему партнеру, назовем его, к примеру, Виталий Васильевич, «старичок», а дело было года три назад, и говорит:

«Вы знаете, хочу Вам предложить одно дело, но перед этим, хочу подписать с Вами договор, примерно следующего содержания.

Если Вы, поверив мне, вложите в это дело не очень большой капитал и за два года мы вместе заработаем на этом капитале 300%, то десятая часть этой прибыли будет моя. А я, такой-то, и такой-то специалист (как

раз в той области, чем занимается фирма моего приятеля. Я и сам кое-что понимаю в этом бизнесе и имею некоторое отношение как совладелец фирмы).»

Василий Петрович, товарищ вроде серьезный, в здравом уме, а договор с одной из наших фирм надоумил его подписать его собственный сын, мало ли что. И не просто, а заверить у нотариуса; не простой оказался товарищ. Более простых товарищей через наши руки прошло много, но никто из них не сделал такого ПРЕДЛОЖЕНИЯ, от которого мы не смогли ОТКАЗАТЬСЯ; он бы пошел к другим и к третьим. А может и ходил, кто-то отказался и теперь кусает локти, но только не мы. Мы, конечно, тоже долго думали, анализировали, риск был, особенно в нашем нестабильном Государстве. Но, поскольку, деньги были не такими большими и не последними, тщательно все изучив и проверив – мы рискнули и подписали с ним такой договор. Риск был не в этом договоре, а в том, что в случае неуспеха – плакали наши денежки.

И если он заработал свой первый гривневый миллион, то мы, естественно, в десять раз больше.

А в договоре было сказано, прибыль делим после вычета затрат.

«Не верю! Не томи» - скажете Вы. Да, действительно – это только в сказках все быстро да ладно, а в жизни ... будь она неладна!...

Но получилось. Не буду рассказывать подробности – Бизнес есть Бизнес со своими секретами. Но пробурили мы с «Дедом», как мы его ласково называли, скважину и обнаружили там некоторое довольно приличное количество газа. «Дед»-то оказался Великим Геологом – добытчиком газа, только не признавали его при Советской Власти, «Не верили» - как и Вы мне!

А мы качаем понемногу газок из под земли на славу себе и Государству. Исправно платим все причитающиеся налоги. Но и нам и «Деду» остается. Правда и «наезды» «рейдеров» отбиваем, не без этого. Но большой Бизнес, я Вам скажу, как говорят в Одессе, умеет защищаться. «Дед» сделал свой Бизнес поменьше – он руководил всеми работами на месте, но сделал его в семьдесят лет и «не жужжит-с». Что, не знаете этот анекдот? Ну, что же Вы, батенька!

С народом-с надо общаться, с народом-с!

Пришли к Ленину ходоки-крестьяне и говорят: «Ильич, помоги – есть нечего, уже траву начали жевать, скоро мычать начнем». - Ну, что Вы, това-гищи, - ответил Ильич. - Вон мне давеча бочонок медку привезли из Курской Губернии, я съел его и не жужжу-с. Идите, това-гищи, идите!

Ладно, скажете Вы, попался высококлассный специалист – повезло Вам! Я уже говорил, что всякое везение надо хорошо организовать.

И, если бы мой товарищ – партнер по Бизнесу, уважаемый Виталий Васильевич не был доктором наук, профессором, «компетентом», как сейчас модно говорить, в этой области, да я и сам не последний человек в науке, да не «посоветовались» бы мы, использовав «Метод экспертных оценок» и еще несколько методов с другими специалистами – Успеха бы не было.

Нельзя все рассказывать, а то все станут миллионерами, кто будет трудиться физически, кто будет нанятым работником. Шучу, конечно.

Вон, японцы, уже умных роботов создали, а нам еще надо бежать и бежать.

Вернемся все - таки к моей двоюродной сестре Инне – дело прошлое – можно уже и рассказать.

Так вот, пришла в риэлтерскую «контору» довольно пожилая женщина (а она после выхода на пенсию еще лет десять работала в своем институте – как специалист очень высокого класса в своей области) и предложила такую Идею, от которой «контора» не смогла и не захотела отказаться. Что интересно? А что бы сами предложили?

О, для этого нужно

во-первых, достаточно хорошо знать (изучить) этот рынок и Бизнес;

во-вторых, знать предмет т.е. квартиры в городе, которые покупают и продают;

в-третьих, знать психологию «клиентов» - как покупателей, так и продавцов;

в-четвертых, уметь добывать информацию;

в-пятых, ладно, не буду Вас томить, дорогой читатель.

Поскольку она человек уже не молодой, а дело было 7-8 лет назад, и работой не «на цене», а на «обороте» за молодыми брокерами, которых, «кормят ноги» угнаться уже не могла, а у риэлтерских контор таких брокеров – тьма, то она предложила «конторе» некоторые ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ признаки по работе «на цене» по «дорогим» квартирам в центральных районах Киева.

Мой дядя – ее отец был профессором, и она хорошо знала психологию этого круга людей – владельцев «дорогих» квартир..

Кто жил в больших и «престижных» эксклюзивных по цене квартирах в центре города в советское время? Это, прежде всего, партийная и государственная «номенклатура» советских времен, это ученые и специалисты высокого уровня, это директора крупных советских предприятий.

Поскольку по статистике женщины живут дольше на 10-15 лет чем мужчины, то во многих таких квартирах жили сами или с детьми женщины преклонного возраста. Это «клиенты» контор – потенциальные продавцы престижных квартир.

Какие у них проблемы:

1. Мужья умерли, жизнь сильно подорожала, плата за коммунальные услуги тоже – оплачивать «престижную» квартиру стало очень дорого – нехватка денег. Нужно переехать в более маленькую, но ни в коем случае не уезжать из престижного центра;

2. Жить с невесткой или зятем – стало невозможно, хотя и от внуков отказаться невозможно. Разъехаться, но рядом;

3. Та, что с «косой» уже не за горами, а тут болезни, лечение, привычный отдых на курорте – денег не хватает, поскольку все сбережения пропали.

А на всякий случай – они нужны. Только хранить теперь будем в банке, но не стеклянной – лучше в валюте.

После «операции» с квартирой должен остаться приличный «загашник» - иначе не интересно. Какой? О, это не трудно подсчитать.

Инночка, как специалист, прекрасно умела считать. Кому и какой нужен «остаток на сите» после операции с квартирой – это ее термин.

Это одна сторона – это Продавец, тут Инночка как рыба в воде.

А вот с Покупателями сложнее!

Кто же это?

Во-первых – это политики-депутаты и чиновники, рвущиеся с периферии в столицу;

во-вторых – это достаточно молодые бизнесмены – «нувориши» как местные, так и с периферии;

в-третьих – это иностранцы, желающие иметь представительства или представительские квартиры.

Конечно, психологию покупателей она знала плохо – поэтому и использовала меня как «Компетента» в этой области – я давал ей бесплатные советы как родственнице.

Что же она предложила?

Взять на «учет» все такие квартиры – технология довольно простая: или ЖЭКи, а где трудности – привычные ей отделы кадров Кабинета министров, министерств, ведомств, администраций.

В общем, в «контору» она пришла не с пустыми руками:

- со списком адресов таких квартир;
- фотографиями внешнего и внутреннего вида таких престижных квартир;
- «возможной ценой» не очень опытных продавцов, которые и из дому то редко выходят, и которые никаких предложений еще не делали, а только подумывали их сделать;
- с конкретными «требованиями» продавцов: какое более маленькое жилье или при разъезде несколько более маленьких квартир, но в том же районе и т.д.

А список состоял из, худо-бедно, более 100-120 наименований общей стоимостью более 80-100 млн. долларов.

Ну, скажите, какая «контора» сможет отказаться от таких предложений?

Причем, никаких «заказов» от клиентов-продавцов таких квартир в «конторе» еще не было, да и у конкурентов тоже.

Конечно, поход был в самую престижную Риэлтерскую контору. Конечно, было сделано несколько пробных проверок специалистами «конторы» по предложенным выборочно адресам из списка Инны.

Все подтвердилось! Ну скажите, может ли «контора» отказаться от такого предложения?

В принципе, может!

Но Рынок-с, батенька!

Это предложение тут же окажется в другой, пусть и менее престижной «конторе». Поэтому полугодовая работа Инны с «клиентами-продавцами» не прошла зря. Инна очень тщательно подготовила свои предложения, и они не были пустыми или «мечтательными».

Единственным ее условием в конторе было то, что «брокером» по этим квартирам будет только она сама. Она по существу предложила себя «конторе» в партнеры. И «контора» не смогла ей отказать.

Конечно, показав две-три квартиры, остальные она держала в строгом секрете. Хотя «контора» уже начала и сама добывать эту информацию методами Инны. Но ей дешевле было использовать предложенную информацию, платя новоиспеченному Партнеру некий процент, (конечно больший чем своим молодым «штатникам») с каждой сделки. «Контора», имея капитал в виде своего имени – Гудвилла – и надежности в многолетней работе на рынке недвижимости, заработала на «операциях» с этими квартирами гораздо больше, чем Инна, но от партнерства отказаться не могла.

Невыгодно-с, батенька!

Да и Инна не оставалась в накладе.

Мало того, моя двоюродная сестра, используя теперь уже мои знания и связи, представила «конторе» и другой, конечно, меньший список «Покупателей».

Вдумайтесь в отличительные от других брокеров признаки бизнеса, предложенные Инной.

Кроме того Инночка (к сожалению, она уже умерла, царство ей небесное) великолепно знала исторический центр города, практически каждый дом, имеющий какую-то историю.

При работе с Покупателями, она не только показывала «интересные» и престижные квартиры, а и рассказывала историю дома, историю иногда очень

знаменитых жильцов покупаемой «нுவоришем» квартиры, что очень ему льстило.

Используя новую Идею, свои знания и опыт, свое ИЗО – она не растерялась, а быстро превратилась в среднего бизнесмена, партнера очень престижной Риэлтерской конторы.

Она не остановилась и достаточно быстро (с первых же доходов) пополнила оба своих списка «клиентов» (и Покупателей и Продавцов), причем у «конторы» эти «клиенты» появлялись только с ее подачи. Она с другими («конторскими») продавцами-клиентами не работала. Покупателей ей «контора» подкидывала. А от продавцов она отказывалась. Где-то через год-два на нее уже работало несколько молодых дарований, брокеров–помощников, все с высшим образованием.

На мой вопрос, почему она не откроет свою контору, она всегда отвечала:

- Можно бы, но поздно, батенька-с, возраст, не хочу перегружаться. Работаю в удовольствие с последними из могикан. Мои «клиенты», - говорила она, - почти все уже уходят и навсегда, с некоторыми даже не успеваю повидаться – умирают раньше, но со всеми работаю честно и открыто. Они мне доверяют и уже стали передавать меня из «рук в руки» - я уже имя у них приобрела и «контора» постоянно повышает мой «процент» - конечно, не забывая себя.

Поэтому, дорогой читатель, в любом возрасте можно бежать к бизнесовому Успеху.

*Нет предела беспредельным возможностям
невозможного.*

*Область чистой духовности лежит далеко
за пределами наших тел.*

*Здоровый образ жизни мне в тягость:
здоровья уже нет.*

*Одни делают вид, что еще живы, другие –
только и говорят о болезнях.*

5.4. Побежали вместе

Ну, что ж, попадаютсся и пенсионеры Уникальные, да еще и Порядочные.

Приведу другой пример и тоже с пенсионером, и тоже из реальной жизни, и тоже - достаточно крупным СПЕЦИАЛИСТОМ, и тоже сделавшим предложение, от которого мы не смогли отказаться, правда, из той области, где мы сами не специалисты.

Поскольку он нас «кинул», как сейчас говорят «на деньги», правда, не очень большие, расскажу эту историю поподробнее, но тоже без фамилий.

Он себя узнает, хотя вряд ли прочтет эту книжку, он уже, наверное, у своего сына в Америке.

Итак, точно так же приходит ко мне довольно бодрый щуплый мужчина, лет эдак 65-68, назовем его, к примеру, Владимир Иванович, и предлагает профинансировать доработку неких устройств, которые принесут гигантскую прибыль в экономии электроэнергии при освещении. Скажу прямо, из области модных нынче нанотехнологий – сверхяркие светодиоды. И предлагает помочь ему найти инвестора миллионов на 18-20 долларов. Есть у него новая технология получения белых сверхъярких светодиодов методами эпитаксии. Не буду Вас утомлять техническими терминами, поверьте - это так!

Посоветовавшись, точно так же, как и в первом случае, у экспертов и причем бесплатно, и даже у очень известного в мире ученого украинского происхождения – лауреата Нобелевской премии, причем именно в этой области (и даже коллеги «нашего» разработчика – доктора технических наук – в молодости вместе учились и работали; он, по-моему, не обидится, если мы назовем его имя – ЖОРЕС Иванович, кстати, очень ПОРЯДОЧНЫЙ человек), мы начали понемногу финансировать исследование

«нашего» разработчика Владимира Ивановича, да посылать его на мировые научные симпозиумы и конференции. Мало того – договорились с очень серьезными инвесторами, подставив свои имена, сделали кое-какие затраты на поиски надежных инвесторов, бизнес-планы, экономические анализы, подготовку инвестиционных договоров. И зарплату он у нас получал достаточно достойную для того времени, дело было лет семь-восемь назад.

Сверхъяркие светодиоды были уже известны и выпускались серийно, но только сочетанием цветных, из трех разных цветов легко получался белый, но по цене уже в три раза дороже, чем если бы получили один белый сразу. Так один цветной стоил 0,7-0,8 долларов, а три, естественно, 2,1-2,4 доллара.

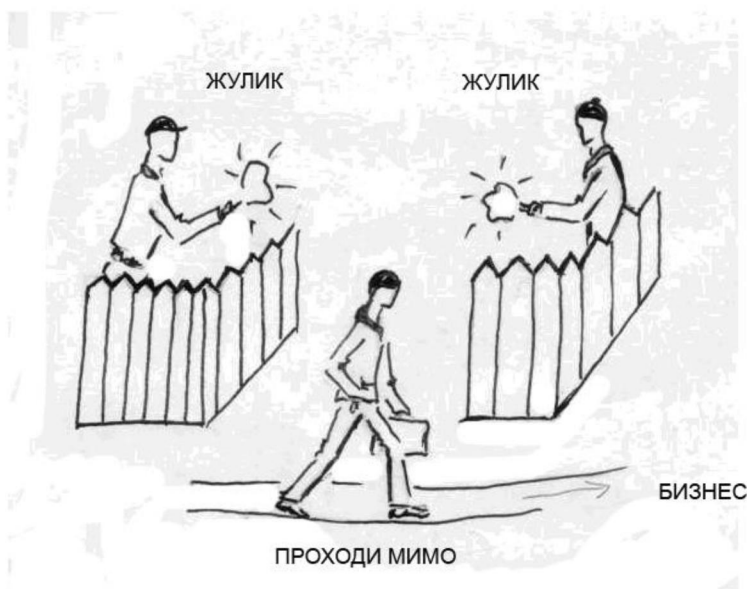
А надо сказать, что для освещения желателен только белый, солнечный свет. И еще к.п.д. – коэффициент полезного действия обычных лампочек накаливания или люминесцентных ламп составляет (самые лучшие образцы) примерно 8-10%, остальные же затраты электроэнергии бесполезно греют атмосферу, во всяком случае в осветительных приборах, а к.п.д. сверхъярких светодиодов 80÷90% - громадная экономия электроэнергии. Правда, вместо одной обычной лампочки в сто ватт, надо пять-шесть светодиодов, т.е. лампочка тех же размеров будет стоить 12-15 долларов – дороговато (при одинаковой

освещенности она будет в 5 -6 раз меньше потреблять энергии), но и срок службы такой лампочки в десятки раз больше.

Просто революция по экономии электроэнергии и срока службы.

Ну, конечно, мы и носились с этим «разработчиком» - характер у него был прескверный, пусть он простит меня, если прочитает эти слова.

«Скушав» за пару-тройку лет не так уже много денег, но и немало по тем временам, «разработчик» после одной из заграничных командировок исчез, так и не отчитавшись за нее. Дело было серьезное, нет, не о командировке речь, и не о затраченных средствах на раскрутку, разработку, оборудование, испытание. Мы так и не получили сверхъярких светодиодов, а разработчик исчез. А нас коллеги Владимира Ивановича, работавшие с ним раньше, предупреждали, что он человек не совсем порядочный. Мы думали – это от бедности. Вот, разработает и разбогатеет, станет Порядочным. Не получилось.



А для себя я сделал вывод - в той области Знаний, где ты не специалист и мало разбираешься, Бизнесом заниматься нельзя - очень рискованно.

И второй – Порядочность – это неотъемлемая часть настоящего цивилизованного Бизнеса.

Без Порядочности – нет Бизнеса, а если и есть – то он временный и ненастоящий.

Поэтому при приеме на работу специалистов любого уровня я всегда ставлю всего два неписанных Условия:

первое – полная честность между собой, а поскольку я представляю фирму, то между фирмой и

нанятым сотрудником или приглашаемым в БИЗНЕС Партнером;

и второе – каждый человек (в т.ч. и представитель фирмы) должен иметь Совесть.

И если через какое-то время обнаруживается, что понятие о Совести, культивируемое на нашей фирме у наших сотрудников и меня в том числе, не совпадает с поступками принятого на работу или в БИЗНЕС, то рано или поздно такой сотрудник или партнер, каким бы квалифицированным он не был, исчезает с нашего горизонта. А с многими сотрудниками и партнерами мы уже работаем вместе больше чем 10-15 лет.

Еще пару слов о Порядочности, а точнее реальный пример из реальной жизни.

Лет восемь назад по просьбе моего друга Валерия Ивановича, очень Порядочного человека, теперь, к сожалению покойного, я занялся одним Бизнесом в той технической области, в которой я разбираюсь слабо.

И связался, если можно так выразиться, с ученым-разработчиком, мягко говоря, непорядочным человеком, назовем его, к примеру, Теодором Николаевичем. Инвестировав почти все свои доходы от другого Бизнеса в наш новый совместный Бизнес, я оказался из-за непорядочности этого человека почти что «на мели».

А область эта – широкополосная передача данных, которая значительно (в десятки раз) удешевляла

стоимость передачи телевизионного сигнала – микроволновая электроника. От нее я был все же далек. Инвестируя туда средства, я никогда не думал, что «нарвусь» на, прямо скажу, «бессовестность разработчика». Насколько Теодор Николаевич был хорошим ученым и специалистом, настолько же он оказался непорядочным. Причем своей непорядочностью он срубил сук, на котором сидел. А мой другой товарищ, очень порядочный человек Алексей Яковлевич, очень известный математик, доктор математических наук, член-корреспондент НАН Украины, меня предупреждал, но я его не слушал, о чем до сих пор жалею. И великолепное дело затормозилось на несколько лет. Хотя Бизнес – это дело очень сложное и тонкое.

Не так давно, года три-четыре назад, я уговорил еще двух своих товарищей-партнеров все-таки попытаться восстановить этот очень перспективный и выгодный Бизнес на новой технической основе:

- уже сверхскоростная широкополосная связь
- три в одном:
 - цифровое телевидение;
 - сверхскоростной Интернет;
 - IP-телефония.

К нам с Виталием Васильевичем, с моим многолетним партнером, а мы все-таки не специалисты в этой области Знаний, присоединился высококлассный

специалист - Партнер по другому Бизнесу, порядочнейший и надежнейший человек – Юрий Викторович. Первые испытания новой техники, в которую мы все вместе вложили немало средств, прошли очень успешно, но впереди еще много барьеров. Мы обгоняем время – время не ждет. Система называется UWDS, и мы верим, что она войдет в каждый дом на Украине, но это уже другая история. Поживем, увидим. Бизнес – дело очень тонкое. Но я еще раз хочу повторить: Порядочность – неотъемлемая часть БИЗНЕСА, хотя и говорят «Бизнес не терпит эмоций», но без Порядочности он долго не живет.

Поэтому когда будете делать Предложения, от которых нельзя отказаться, помните о ПОРЯДОЧНОСТИ - без нее БИЗНЕСА не будет.

Мой покойный отец говорил так: «Если ты сделаешь кому-то подлость, ты сам себя отравляешь. Человек в душе понимает, что он сделал подлость и в организме выделяются токсины, отравляющие его. Природа стремится избавиться от подлых людей, которые мешают человечеству развиваться – так уж она устроена!»

Поэтому, если все же решили заниматься Бизнесом с большой буквы, помните об этом!

Основная цель БИЗНЕСА не заработать деньги, а Интересно жить.

Бизнес не только интересная и азартная игра. Конечно, хочется и деньги заработать, т.е. выиграть, и хорошо и качественно жить.

Это не всегда и не у всех получается. Так же как не все становятся известными музыкантами, не все в этом отношении

талантливы

настолько,

чтобы стать известными.

Так и в бизнесе — не все становятся миллионерами!!!.

Но многие любят играть на музыкальных инструментах, пусть и не особенно профессионально, доставляя удовольствие себе и родным.

Так и в Бизнесе — не у всех есть бизнесовый талант. У кого-то больше, у кого-то меньше, а кто-то вообще не любит играть на этих инструментах. Его путь либо в наемные работники, либо в свободную профессию, например художника или писателя.



В Бизнес пойдет только тот, кому это интересно, кто чувствует, что сможет стать уникальным в своем деле. Уникальность тоже бывает разной степени: у кого-то больше, у кого-то меньше. У кого-то бизнес маленький, у кого-то – средний, у кого-то и крупный. Как в музыке: Талант есть талант.

Но все обязательно должны следить за Актуальностью, т.е. быть востребованными, как и музыканты, если Вы все же решили стать профессионалом. Кто-то более, а кто-то менее, но все равно надо быть ВОСТРЕБОВАННЫМ - АКТУАЛЬНЫМ, иначе не будешь успешным, т.е. ДЕНЕЖНЫМ.

Если Вы еще не устали, то бежим дальше.

Неизвестно, что лучше – плохо ехать или хорошо бежать.

*Лишь тот, кто со мной не согласен – мой друг,
ибо я не согласен с собой вдвойне.*

*Понимание другого возможно, понимание себя
– вероятно.*

5.5. Бежим дальше

Вы зарегистрировали свою фирму или заинтересовали своими Предложениями, Идеями, Ноу-хау Партнера по будущему Бизнесу.

Что же дальше!?

А дальше все довольно Просто и Сложно. Дальше Игра началась. И относиться к этой игре надо как к Игре: не выиграли, но хотя бы получили удовольствие. Итак, приведу несколько примеров из реальной жизни.

Мои знакомые, назовем их к примеру Татьяна и Александр, довольно молодые люди 30-35 лет, присмотрели и изучили рынок и решили заняться следующим Бизнесом - плетеной мебелью.

Дело было лет пять назад.

Поехали в одну из областей, где еще до революции плели такую мебель из ивовых прутьев, нашли старожилов. Заказали первые небольшие партии – буквально десятки штук стульев, столов, подставок, заплатив небольшой аванс из своих скудных сбережений.

В это время как раз началось довольно бурное строительство не только дорогих вилл, но и более скромных дач и коттеджей. И как говорят в Одессе - «попали в лузу»

Дешевая мебель «улетала» у них сначала с придорожных шоссе, где они поначалу ее выставляли на продажу, из Киева в пригороды или наоборот, а затем и из маленького магазина. Помещение для него

они уже через год арендовали на одной из центральных улиц нашего города. Их скромный бизнес успешно развивался. Уже жители не одной, а двух деревень плели им мебель. Мебель «уходила» фурами. Магазин был только выставкой и пунктом приема товара. Работали под заказ. Все шло хорошо, но... ох уж это но! Пока они торговали на пригородных шоссе – они практически не платили ни налоги, ни за аренду помещений магазина и небольшого склада при нем – практически ни за что. Первое время так и продолжалось по инерции, пока не «наехала» налоговая инспекция.

Штрафы, то-се – выкрутились, стали платить налоги, и рентабельность Бизнеса резко упала. Появились конкуренты на дорогах. Рынок-с , батенька! Им бы побольше уникальности – ведь имя и имидж у них уже были. Им бы улучшить качество и только после этого поднять цену, или новые невиданные модели мебели делать из лозы – а они все по старому. И Бизнес стал хиреть на глазах.

Да разве у них одних. Тысячи мелких бизнесменов исчезают, и тысячи появляются.

Плетеная мебель, дубовые бочки, игрушки, катера и яхты, посуда, сантехника, керамическая плитка, пеноблоки для строительства домов, само коттеджное строительство. Тысячи и тысячи примеров. И все это у тебя на глазах, дорогой читатель.

Так как же стать миллионером?!

Если хочешь и сможешь это сделать - обязательно организуй временную, хоть и маленькую, но монополию. И продержись хотя бы год – два, глядишь - ты миллионер! Но как?!

А для этого и нужны, прежде всего , Уникальность и Актуальность. А что у тебя? У тебя есть идеи? А есть ли знания или умение их ДОБЫТЬ, чтобы проверить насколько уникальны и актуальны твои идеи?

Если уверен - дерзай!

Деньги или, как ты вечно твердишь – первоначальный капитал, ты сможешь, если уверен, получить под залог своей квартиры в банке или у инвесторов, если сможешь «заразить» их своей Идеей. А если квартиры или другого залога у Вас нет, то «зарази» инвестора своей Идеей. Такой Идеей, чтобы ему было невыгодно от нее ОТКАЗЫВАТЬСЯ, иначе ты найдешь другого, а первый будет потом жалеть.

Приведу пример процветающего среднего бизнесмена. Человека даже без высшего образования, но хорошего специалиста, его тоже зовут Володя, по – моему, уже четвертый. Он начинал свой Бизнес со строительства сауны своими руками, руки и правда - «золотые». Очень удачный проект, очень высокое качество и качественные материалы. В этой сауне хотелось париться, настолько легко там дышалось (липа, специальные каналы для воздуха и т.д.).

Разместив небольшую рекламу в газете бесплатных объявлений, он получил несколько заказов, причем заказчики обязательно хотели посмотреть на его работу, которую он сделал для первых клиентов. Пару раз эти клиенты показывали творение мастера, а потом им это надоело. И мастеру пришлось специально договариваться с одним санаторием, что он сделает сауну бесплатно, но с условием, что раз в неделю он будет париться в ней со своими будущими клиентами-заказчиками. Слава его росла. Прошел год. Количество заказов было такое, что пришлось сколотить бригаду, потом две; и он уже успевал только контролировать качество процессов и заниматься доставкой материалов. А еще через год нанятые работники делали все: доставку и закупку материалов, и сами сауны, но уже на территории его фирмочки, для которой он арендовал бывшую заброшенную столярную мастерскую уже не существующего совхоза. У заказчиков сауны только собирались из предварительно пронумерованных готовых узлов. Дело расцвело настолько, что Володя начал выполнять и экзотические заказы: из ценных пород дерева, пихты, которую завозили для него из Сибири, или со вставками груши, ореха, вишни. Причем Володя-четвертый все время придумывал для своих саун «изюм», как он говорил. И переворачивающиеся бочки, и необычные парные с парогенераторами

«холодного» пара; он работал не только «на обороте», но и «на цене».

Он не останавливался!

У него постепенно появлялись договора с крупными магазинами по всей Украине, где сами нагревательные печи были или немецкими или финскими; у него со временем появился небольшой заводик под Киевом – дело поставлено на поток. И хотя в магазинах эти сауны представлены как немецкие, финские, или польские, Вы не верьте – они сделаны под Киевом под руководством моего хорошего знакомого Володи-четвертого, у которого и высшего образования не было и нет. Он уже нанял маркетолога и экономиста с высшим образованием. У него в собственности уже два мощных деревообрабатывающих цеха и несколько бригад, собирающих сауны по всей Украине по индивидуальным заказам. Человек пятьдесят работают в цехах, только на магазины. Он не останавливается: все лучшее, что есть в этом саунном, банном БИЗНЕСЕ в мире – у него есть.

Специальный человек, правда, с высшим образованием – нанятый работник следит за новинками и получает премию, если найдет то, что Володя еще не знает. А еще один, уже его Партнер, – кандидат технических наук, веселый парень по имени Толик, работает с ним по совместительству и придумывает

все новый и новый «изюм», хотя у Толика свой строительный Бизнес. Я сам видел штук тридцать или сорок книг у Толика – сауны это его хобби, даже старинные раритеты есть. Они нашли друг друга. И судя по громадному дому, который Володя сгоряча себе построил, и по обстановке в доме, и по тому как часто он меняет свои «Джипы», стоимостью не меньше 100 тыс.долларов каждый, он уже скорее всего долларовый миллионер. Ему интересно, ему нравится его Бизнес.

Володя тщательно следит за его Актуальностью. Некоторые «старые» клиенты заказывают ему сауны уже по второму разу, делая более модные с разными «приколами», но это уже секреты его БИЗНЕСА, а в ИДЕЯХ и выдумках они с Толиком неутомимы.

Мне кажется, он соблюдает основные принципы Бизнеса и конкуренты ему не страшны. Я, конечно, могу долго продолжать приводить примеры и по коттеджному строительству и по строительству плавучих домов и другие. Да, не удивляйтесь, этот Бизнес одного моего знакомого по имени Николай, довольно молодого человека лет 30-ти, процветает.

Могу привести примеры – по выпуску новых и новейших материалов, например, легкие плиты из вспененного пенополиуритана в пакете, с двух сторон которого древесно-стружечная плита на безфенольной основе. Мой хороший знакомый, назовем его

Александром Алексеевичем, начал этот бизнес после того, как ушел в отставку из армии в прошлом году с очень высокой генеральской должности; я уверен, что уже в следующем году, если он будет соблюдать основные принципы Бизнеса - он станет миллионером.

Мог бы привести примеры по выпуску очень красивой цветной брусчатки для дорожек, которая производится из отходов гранита и т.д., но не буду – достаточно.

Хочу только сказать, что Бизнес очень многообразен, и соблюдая описанные здесь принципы достаточно легко стать Миллионером, и для этого не нужно иметь какой-то большой денежный первоначальный капитал. Повторяю, для хороших Идей деньги найти не проблема, хотя конечно нужны Знания и умение их находить.

Помните – Идеи, Знания, Опыт – «ИЗО».

Любую идею легко превратить в идиотизм и очень трудно довести до ума.

Судьба не посылает нам ничего такого, чего мы не могли бы взять сами.

5.6. Поиск средств для организации бизнеса. Основные принципы. Реальные примеры.

Часть этой технологии я упоминал в описанных выше примерах, часть можно почерпнуть из соответствующих книг в библиотеке или из Интернета.

Я расскажу лишь о наиболее часто встречающихся практических методах и приемах поиска средств на некоторых типичных примерах из реальной жизни моих друзей или знакомых.

У кого-то, после того как они нашли средства для своего Бизнеса, был большой успех, у кого-то меньше, а кто-то и вовсе «прогорел» и полностью бросил Бизнес навсегда, а один интеллектual – даже попал «в рабство» и отрабатывает вот уже который год свои долги, работая на инвестора.

Дело не в этом. Механизмы привлечения инвестиций в Бизнес в общем то широко известны, а вот практика их использования в условиях постсоветского пространства освещена мало.

Я надеюсь, дорогой читатель, что Вы читали романы Ильфа и Петрова и знаете четыреста сравнительно честных способов «отъема денег у честных тружеников», и помните чемоданчик великого комбинатора Остапа Сулеймана Берта Марии Бендер Бея и продажу билетов у Провала, помните сынов лейтенанта Шмидта, помните «Нью Васюки», не забыли одного из «честных тружеников» - советского миллионера гражданина Корейко, помните Берлагу.

Я надеюсь, что и с рассказами О.Генри Вы тоже знакомы, и чтобы не уподобляться героям незабываемых произведений – можно сказать классиков организации отбора средств у населения и организаций для ведения «Бизнеса», мы к этой теме подойдем, все-таки серьезно. Бизнес без кавычек, хотя бывает «Бизнес» и с кавычками, но это не наш с Вами путь, дорогой читатель. Использовать для организации Бизнеса свои сбережения или занятые у друзей деньги – это наиболее стандартная ситуация и пример «Люксик за Люксиком», приведенный в этой книге, Вы помните.

Взять небольшой кредит в коммерческом банке под залог своего имущества – это вторая стандартная ситуация, которая встречается в реальном практическом Бизнесе наиболее часто. Хотя в этом случае Вы рискуете остаться без крыши над головой или без своего автомобиля, если недостаточно точно и реально все рассчитали. Механизмы и приемы кредитования, финансирования различных проектов, финансово-экономический, технико-экономический и торгово-экономический анализы – довольно хорошо изложены и описаны во многих специальных учебниках и монографиях, а практические примеры освещены недостаточно – попытаемся восполнить этот пробел. Но это не значит, что не надо хотя бы ознакомиться с этими предметами, не говоря уже о

глубоком их изучении. В последнее время на постсоветском пространстве финансовый рынок предлагает множество разных схем кредитования малого и среднего Бизнеса. Правда, проценты такие, что если в реальном Бизнесе рентабельность ниже 30...50 %, то Вы, дорогой читатель, можете «прогореть».

Поэтому, остановимся на наиболее типичных, на мой взгляд, механизмах привлечения средств для организации нового бизнеса в конкретных условиях Украины, которые, конечно, постоянно, как и все в этом мире, меняются.

Старшее поколение помнит еще советские кассы взаимопомощи, в которых вы могли на короткий промежуток времени, как правило, до зарплаты, взять небольшой кредит. Сейчас на Украине действует Закон «О кредитных союзах». Если в такой союз вступает достаточно много людей и вносят небольшой взнос, то образуются достаточно крупные суммы. Например, работники всей отрасли – железнодорожники всей страны или все пожарники вступают в «свой» кредитный союз. Если эти общие средства, собранные, допустим, у тысячи человек даже по 100 гривен просто положить в любой коммерческий банк на депозит под стандартные проценты, то «набегают» достаточно серьезные суммы, которые могут быть использованы для организации рентабельного бизнеса. И если Вы

член кредитного союза, то оформив соответствующие документы и доказав кредитному комитету, что выделенные Вам средства для Вашего Бизнеса не только вернутся, но и принесут всем прибыль, то Вам этот кредит могут выделить. То же самое происходит в частных или государственных Пенсионных фондах, на таких же принципах работают венчурные фонды. Часто акционеры, имеющие контрольные пакеты акций, продавая (без ущерба для себя и сохраняя контрольный пакет) на фондовой бирже небольшие пакеты предварительно «раскрученных» акций миноритариям, имеющим небольшие пакеты акций, – аккумулируют большие суммы для дальнейшего развития своего акционерного общества или организации собственного бизнеса, в том числе организация рентабельного бизнеса, идею которого Вы им предложите.

Это цивилизованный способ аккумулирования достаточно больших средств используется во всем мире.

Приведу по два-три примера из мелкого, среднего и крупного Бизнеса, хотя последний, видимо, не актуален для этой книги, но все же приведу – может кому-то будет интересно; не раскрывая, как мы уже условились, настоящих имен, фамилий, названий фирм. Но все примеры из реальной жизни.

А как же все-таки быть начинающему бизнесмену? Использовать свои ЗНАНИЯ и навыки профессии «ИЗО», о чем я уже упоминал в этой книге и, конечно, хотя бы элементарные знания экономики, финансов и торговли.

Двое уже не очень молодых друзей, назовем их, например, Виталием и Сергеем, разработали очень оригинальную конструкцию комбинированной надувной моторной лодки с пластмассовым днищем и изготовили ее своими руками. Они предоставили свою разработку на международную выставку моторных лодок в Германии, которая продолжалась 5 дней. Туда приходил непрезентабельный пожилой мужчина, на которого они даже не обращали внимания. Но в последний день он сделал друзьям предложение, от которого они не могли отказаться – заказ на первые сто лодок, с соответствующим авансированием для организации производства. К вечеру контракт был подписан. Через год один из них стал владельцем производства этих моторных лодок. Сейчас на его предприятии в Санкт-Петербурге производится более 500 лодок в год, и он продает их не только в России, но и по всей Европе. Через два года он стал миллионером.

Другой не менее интересный пример Бизнеса, но этот Бизнес оказался неудачным из-за недостаточного профессионализма начинающего бизнесмена. В Кувейте молодежь развлекается тем, что гоняет по

городу на автомашинах или на водных мотоциклах, - по морскому заливу, и таких мотоциклов тысячи. Одна кувейтская фирма решила заказать одному нашему украинскому частному конструкторскому бюро разработать мотоцикл на воздушной подушке, для начала двухместный. Они, да и я, очень рассчитывали на главного конструктора, мужчину лет 42-45, назовем его, к примеру, Игорем. Идея была в том, чтобы молодежь Кувейта гоняла не только по дорогам и морю, но и по пустыне. А еще лучше, чтобы на одном и том же мотоцикле можно было бы передвигаться по пескам пустыни, морю и дорогам города. Главный конструктор, получив заказ и аванс, горячо взялся за работу, но не только сорвал сроки контракта, но сконструированный и изготовленный им аппарат просто не двигался; он подвел не только себя и свой коллектив, но и инвесторов.

А предполагалось организовать серийный выпуск таких мотоциклов – порядка 150-200 штук в год с гарантированной ценой покупки 25-30 тыс.дол. за штуку. При расчетной себестоимости, которую декларировал Игорь не более 8-10 тысяч долларов. за изделие, подтвержденную серьезными экономическими расчетами бизнес-планом, нетрудно подсчитать минимальную годовую прибыль около 2,5 млн.дол. Фирма Игоря упустила свой шанс из-за его недостаточного профессионализма. Хорошо, что в

контракте не были предусмотрены штрафные санкции, иначе бы Бизнес был бы закрыт для него, если не навсегда, то надолго; он бы потерял и квартиру и все, что у него было. А так деньги потеряли инвесторы и Ваш покорный слуга в том числе.

Как же практически привлечь средства для Бизнеса человеку или группе товарищей, у которых кроме идей, но Идей хороших, интересных, уникальных, отличающихся некоторым количеством новых существенных признаков ничего нет. Я бы, конечно, начал с изучения рынка будущего Бизнеса и хорошо просчитанного реального Бизнес-плана, Актуального для данной территории и времени действия – в общем подготовленного с соблюдением основных принципов организации Бизнеса

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО.

Приведу несколько типичных примеров, взятых из реальной жизни: как, на какой денежной или безденежной основе начать мелкий БИЗНЕС. Можете, если хотите, попробовать – никогда не поздно. Мы рассказали о конструкторах. Я знаю немало таких же успешных и неуспешных историй с учеными, разработчиками новых технологий, серьезными производственниками – специалистами очень высокой

технической квалификации, но плохих бизнесменов, из-за которых закрывались целые производства, и их БИЗНЕС «сгорал». Но я также знаю много примеров, где Бизнес не только развивался и развивается, и начинающие Бизнесмены быстро, в течении года-двух становились миллионерами. Например, очень успешным стал один из моих однокашников, назовем его Алексеем, директор одного из частных предприятий Украины, производящих подъемные краны. У Алексея контрольный пакет ЗАО. Использовать ЗНАНИЯ и навыки своей профессии – это наиболее перспективный путь начинающего Бизнесмена на постсоветском пространстве независимо от его возраста и профессии, но Знания хотя бы основ экономики и финансов считаю обязательным. Даже если вы экономист или бухгалтер, и слабо разбираетесь в технике, то вы тоже можете войти в Бизнес, если предложите новую идею какого-то высокоприбыльного и высококонкурентного производства Актуальных товаров или Актуальных услуг, но для Вас необходимо в этом случае ЗНАНИЕ хотя бы основ техники – тоже обязательно.

Если тщательно изучить рынки предлагаемых финансовых услуг, представляемые коммерческими банками на Украине, в том числе не обязательно украинскими банками или инвестиционными или венчурными компаниями и фондами, то средства для

организации Бизнеса найти не сложно. А если Вы еще кроме своих знаний используете для нахождения средств под свою идею «Метод экспертных оценок» и консультации опытных специалистов – финансистов, экономистов, специалистов кредитного дела, так называемых – «компетентов», о чем уже говорилось ранее, то инвестиции найти совершенно нетрудно. Лишь бы ИДЕЯ стоила того. Средств на финансовых рынках (инвестиционные фонды, кредитные учреждения, венчурные и другие фонды) в избытке.

Сейчас многие коммерческие банки на всем постсоветском пространстве начали широко, я бы даже сказал довольно бурно, рекламировать дешевые кредиты для малого и среднего бизнеса. Для малого - от 1-20 тысяч долларов, в том числе и в условиях Украины от 5 до 100 тысяч грн. Причем даже без залога, если ИДЕЯ стоящая и Бизнесовый проект хорошо проработан и подкреплен хорошим Маркетингом и экономическими расчетами. Советую тщательно изучить условия такого кредитования. Начали проникать на постсоветское пространство и венчурные фонды с достаточно серьезным «рисковым» капиталом, которые тоже предлагают инвестиции уже для среднего бизнеса под Бизнесовые проекты, тоже без особых гарантий, от 50 тысяч долларов до нескольких миллионов. Правда время оформления такого инвестиционного договора занимает несколько

месяцев, но попытаться стоит. Зачастую некоторые внутренние и внешние инвесторы предлагают открыть общие совместные предприятия, в которое они вкладывают средства, а Вы - свои ИДЕИ, изобретения и «ноу-хау», и, конечно, работу. В этом случае, конечно, требуется на свою интеллектуальную собственность получить Патенты на изобретения или Свидетельства по охране своих авторских прав. Интеллектуальная собственность, как и любая другая, может быть оценена в денежном выражении и «вложена» в Бизнес наряду с деньгами. Лицензионные договора на использование интеллектуальной собственности с исключительными и неисключительными правами – это обычная международная практика ведения Бизнеса. Но это отдельная большая тема – это как раз мой Бизнес, и не тема данной книги. Например, один из моих хороших знакомых, назовем его Анатолий Алексеевич, предложил организовать производство защитных головных шлемов из новых материалов. Испытания опытных образцов показали, что их технические характеристики и по прочности и по весу превышают мировой уровень для изделия такого класса. Финансовые средства под их производство нашлись мгновенно. Но только потому, что разработчик, профессионал высочайшего уровня в своей области, в Бизнесе оказался «романтиком-идеалистом», а не реалистом, его Бизнес затормозился

хотя, в банке был взят кредит под контракт – заказ на опытную партию шлемов, было закуплено необходимое оборудование и были подготовлены соответствующие технологические линии. Контракты на серийную продукцию на 1-5 тыс. и 20 тысяч таких шлемов были подготовлены, и Заказчики были готовы их подписать. Готовы они и сейчас, но разработчик уже увлекся другой интересной для него работой, а к этой как-то остыл – она ему уже не интересна. Он не Бизнесмен – он больше ученый, и несмотря на то, что прибыль при серийном производстве каждого такого шлема составляет приблизительно 100 долларов – это его волнует мало. Не соблюдается первый принцип организации Бизнеса – должно быть, прежде всего, Интересно, иначе Бизнеса не будет. Анатолий Алексеевич уже года три назад мог бы стать миллионером, но ему это не интересно, потому что он романтик, а не Бизнесмен.

Итак, Вы конечно помните пример «Люксик за Люксиком» - он типичен.

Свои нехитрые сбережения, плюс занимаем какие-то средства - и вперед в плавание по морю Бизнеса.

Практику прошли, ЗНАНИЯ – есть, принципы тоже вроде уже знаем, все тщательно просчитали, но ... ох, уж эти но..!

Я советую для начала вложить только половину того, что Вы успели сосредоточить для открытия своего Бизнеса, а уже затем «Люксик за Люксиком».

Один мой хороший знакомый, назовем его Вячеслав, решил выпускать тротуарную цветную плитку. Все просчитал, купил маленькую бетономешалку, вибросита – все нужное оборудование. Нанял для начала несколько человек, и хорошо начал. Не буду говорить о его мытарствах с помещениями, доставкой материалов, отношений с разрешительной и фискальной системами, – Вы все и сами представляете.

Дело пошло. Начал продавать и довольно успешно свой товар и вдруг ... Да, именно сразу процентов на 50% подорожал цемент и транспортные услуги.

А у него все вложено и свободных оборотных средств для закупки материалов катастрофически не хватает. Что делать? Занимать?

Посчитал – не расплатится по кредитам за год, а больше чем на год – никто займы не дает.

Он в банк за кредитом под «залог» своего микрозаводика. А они его оценивали даже не в половину, а в одну треть реальной цены. Горит! Пришел посоветоваться. Я ему: а почему ты заиклился на тротуарной плитке? Может посмотришь что-то другое, что пока никто не выпускает, а спросом будет пользоваться, потому что АКТУАЛЬНО и необходимо. И чтобы можно было делать на твоём

оборудовании, и ты все-таки хоть на время станешь монополистом; или измени технологию – придумай новую.

Через два месяца приходит с бутылкой коньяка. Ты меня выручил. Ты был прав. Он начал выпускать все-таки тротуарную плитку, но не как все, сплошную толщиной 3-4 см, а с ребрами жесткости с внутренней стороны, толщиной поверхности всего 1-1,5 см. Цемента уходит на 50% меньше, она на 40% легче и на 30% дешевле в себестоимости, да еще и «достал» где-то в Голландии какие-то цветные красители на цементной основе. Он не только выжил – он начал быстро развиваться.

Такую плитку в его рыночном ареале не выпускал никто. Он полгода был монополистом, увеличил свой Бизнес раз в десять, хотя и не стал миллионером. Но чувствует себя уверенно, продвигает свой Бизнес на другие территории и даже пытается строить в своем районе свою собственную дилерскую сеть.

Мало того, где-то узнал (т.е. приобрел новые ЗНАНИЯ) о производстве тротуарных плиток на безцементной основе из отходов ... ну, это уже секреты пусть и мелкого, но его собственного Бизнеса. Стал ли он миллионером? Еще нет, но, думаю, станет – он на правильном пути. Во всяком случае, территориально уже перенес свой Бизнес в районы с

более дешевой рабочей силой и значительно расширил.

Бизнесмен – это такая же профессия, как и многие другие. Так же как почти каждый житель постсоветского пространства думает, что он архитектор, если начинает самостоятельно строить свою дачу или свой дом, или уже строитель. И точно так же многие думают, что если он начинает свой Бизнес – он уже Бизнесмен. Бизнес – это серьезная наука. Я в более - менее популярной форме попытался изложить только наиболее общие принципы Бизнеса, а не конкретные механизмы и приемы, которых немало в любом конкретном Бизнесе, как и в каждой науке. А практика – это еще сложнее.

Мало того, в каждом секторе Бизнеса свои приемы:

- Банковский Бизнес имеет свои специфические только для этого Бизнеса приемы и механизмы;
- Строительный Бизнес – свои;
- Машиностроительный – свои;
- Ликероводочный – свои.

Поэтому для того, чтобы открыть свой конкретный Бизнес, необходимо освоить эти приемы и механизмы. Точно так же, чтобы решать задачи по математике, нужно как минимум освоить таблицу умножения; я уже не говорю об интегро-дифференциальных уравнениях. Но, надеюсь, те принципы Бизнеса и

конкретные примеры, которые изложены в этой книге, помогут Вам начать свой Бизнес.

Еще один пример, можно сказать, из среднего Бизнеса.

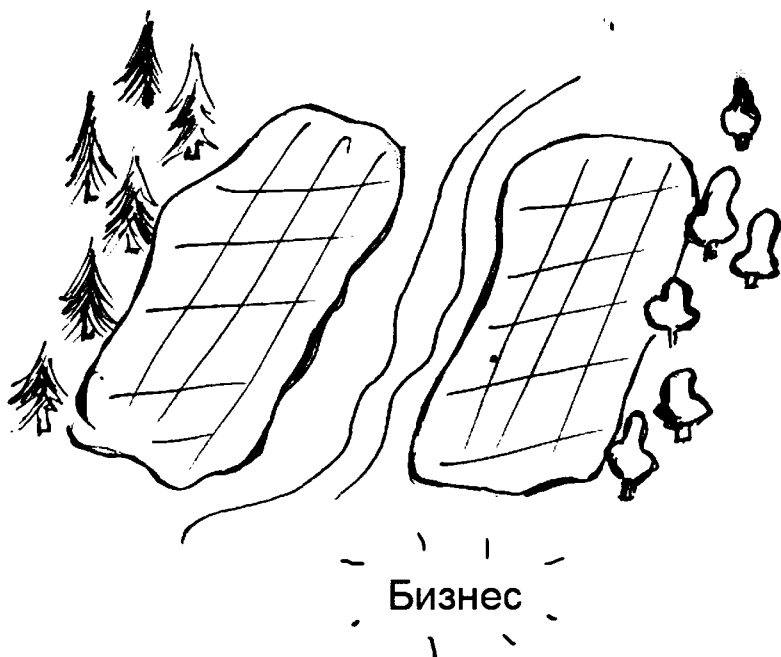
Мой другой знакомый, назовем, его Геннадий Францевич, достаточно образованный товарищ средних лет, очень хорошо изучил рынок земли и все тонкости этого Бизнеса.

Выкуп земельных паев, перевод их из земель сельхозназначения под коттеджное строительство и т.д. Хорошо зная, что лучше вести бизнес чужими деньгами – своими всегда успеешь воспользоваться, и предложив механизм ведения такого Бизнеса, этот, очень предприимчивый, и я могу сказать, «хитрый» в хорошем смысле этого слова Бизнесмен, заинтересовал двух достаточно богатых Инвесторов и получил у них, под инвестиционный хорошо просчитанный проект, кредит на шесть месяцев где-то тысяч на четыреста долларов. Быстро реализовав свой проект, и не истратив ни копейки своих собственных средств, «прокрутив» эти деньги на «операциях» с землей, причем совершенно легальных и юридически грамотных, он за год «заработал» свой первый миллион долларов.

А ему уже за шестьдесят – вторая молодость наступила. Полностью рассчитавшись со своими инвесторами. Причем, заработав в два-три раза

больше, чем они, он начал вести этот Бизнес – уже самостоятельно на свои честно заработанные деньги. Я знаю, это точно, потому что одним из этих Инвесторов был я сам – он даже отдал мне свой долг пятилетней давности, получить который я уже не рассчитывал никогда. Знание рынка, новые Идеи, он применил все, что мы с Вами, дорогой читатель, обсуждали выше.

Участки земли



«Раскрутившись» на наших деньгах – он зарабатывает на операциях с землей два, три миллиона

долларов в год и очень доволен – он любит свой Бизнес, ему Интересно. Я считаю, что это очень хороший Средний Бизнес, тем более, что он научил и приобщил к этому бизнесу моего сына. Я тоже доволен, я не только «заставил» работать свои деньги с процентом гораздо выше банковских депозитов, но и довольно удачно и быстро вовлек сына в Бизнес – он приобрел Практику на фирме у Геннадий Францевича - изучил все тонкости и сейчас довольно успешно и удачно плавает сам в море Бизнеса, – мне кажется, ему это нравится. Причем, уже не только связанного с торговыми операциями с землей, но и со строительством многоэтажных жилых домов в Крыму. Поскольку дети не особенно слушают своих родителей, а хотят до всего дойти сами – я доволен успехами сына. Собственно, эту книжку я и пишу для сына, племянника, своего зятя, своей невестки, думаю, с интересом прочтет моя дочь, и, надеюсь, другие молодые и немолодые люди, которые только начинают плавать в очень опасном и бурном море Бизнесе.

КТО ВО ВСЕМ ВИНОВАТ?.. Разумеется, Я!

ВЫХОД ЕСТЬ ВСЕГДА. Если вход еще не успели замуровать.

5.7. Абстрактная живопись

Честно говоря, мне не очень хочется приводить примеры с крупным Бизнесом – это довольно опасно и не Актуально для этой книги. Но попробую нарисовать довольно абстрактную картину, и если кто-то в ней узнает себя – то пусть помнит, что Абстрактная живопись для того и была придумана, чтобы каждый видел только то, что он хочет видеть. Не обессудьте. Это Абстрактная живопись, хоть и в реальном Бизнесе.

Мой знакомый, разрешите назвать, допустим, только первую букву его абстрактного имени П., достаточно серьезный и известный в кругах крупного бизнеса господин, решил заняться Бизнесом, связанным с новейшими информационными технологиями.

Принцип первый – Интересно ли это ему? Да, очень, я уверен. Как на счет Уникальности и новизны? – впервые в мире.

Как на счет Актуальности – очень Актуально не только для нашей страны, а вообще для очень многих стран мира.

Что с Успехом и «Денежностью»? При вкладе в 5-6 миллионов долларов в одну область Украины, например, Крым, годовая прибыль составляет где-то 25-30 млн. долларов.

Впечатляет! И что, все так просто? - спросите Вы. Если бы!..

Посмотрите на любую абстрактную картину. Вы можете увидеть там и сражение между таинственными силами, и громадные волны в море Бизнеса, и кораблекрушение, и, наоборот, полет к Солнцу – у кого какая фантазия.



Малый, средний и большой

Но то, что море Бизнеса спокойным не бывает, и без риска не бывает успеха – это точно. Недаром

говорят: «Кто не рискует, тот не пьет шампанское» с цианистым калием. Или еще: «Большому кораблю – большое плавание!» Но обдуманый, хорошо просчитанный и оплаченный риск только вдохновляет на новые походы и плаванья по морю Бизнеса. Вперед, будущие миллионеры!

*ЕЕ ужасно манила подлость мужской
натуры. Терпеть не могла мужчин,
страдающих постоянством.*

*Одни книги похожи на щенков, другие – на
женщин.*

*Не говори мне, кто твой друг: я и тобой уже
сыта по горло!*

*Факт был до того голый, что на него было
стыдно смотреть.*

*Недостатки великих людей с лихвой
компенсируются достоинствами их
прихлебателей.*

*Птичьи мозги не мешают попугаям
зарабатывать на жизнь человеческим
языком.*

5.8. Актуальные предложения и фантастика

Если проанализировать статистику по экономическому развитию стран постсоветского периода, то развитие каждой страны и развитие в целом Бизнеса в этой стране совпадает. А вернее развитие Бизнеса в стране в целом и определяет развитие самой страны. Бурное развитие мелкого, малого, среднего и крупного Бизнеса и определяет уровень развития страны.

В этой книге я не собираюсь глубоко и всесторонне анализировать развитие Бизнеса, но, анализируя основные принципы организации любого Бизнеса от мелкого до крупного, можно понять, что постсоветские страны тем и отличаются от развитых экономических стран, что все виды Бизнеса еще очень молоды, а многие просто в зачаточном состоянии.

Зайдите в любой крупный супер- или гипермаркет, например «Метро» или «Эпицентр», продается более тридцати - сорока тысяч наименований различных товаров, за каждым из которых стоит какой-то Бизнес. Допустим, 100-200 наименований – это продукция сельского хозяйства, за которой стоит сотни тысяч работающих в сельском хозяйстве тружеников.

Бизнесменов, конкурирующих между собой, среди них не так уж много.

Каждого мелкого товаропроизводителя в сельском хозяйстве можно назвать мелким бизнесменом, но сейчас речь не о них, а только о тех, кто достаточно Успешен. А это тот, кому Интересно, кто Уникален (т.е. достаточно конкурентоспособен хотя бы по одному основополагающему критерию: цена, качество, я уже не говорю о десятках других), кто Актуален, т.е. востребован более других. Их не так уж много.

По каждому виду продукции два-три десятка на всю страну. А по промышленной продукции и того меньше – 5-6 фирм и стоящих за ними Бизнесменов по каждому товару. Я Вас уверяю, не больше. А по некоторым товарам всего два-три.

Так неужели, дорогой читатель, Вы не сможете потягаться с двумя-тремя, а то и с 5-6-тью бизнесменами? Уверен, сможете, если будете соблюдать все четыре основополагающих принципа организации Бизнеса.

Пройдемся по самому крупному в стране супермаркету. Например, садово-огородный инвентарь. Непочатый край для малого бизнеса; 50-60% иностранного происхождения и невысокого качества. Что, мы не можем делать ножовки или лестницы? А малая механизация – просто стыдно!

И так по любой группе товаров. Отделочные материалы, обои, краски и т.д.

Работы непочатый край.

Маленький пример; мой хороший знакомый, назовем его Богдан, из Западной Украины, за два года полностью вытеснил из Украины иностранцев по специальным краскам, позволяющим окрашивать бумажные обои. У него был небольшой цех в одном из сел. Сейчас он превратил его в завод, на котором работает 80-90% населения села. Идея, кредит, разработка и использование новой технологии - и где немецкие или польские товары по этому виду продукции? Все! Он их вытеснил.

Другой пример, алюминиевые профили в качестве отделочных материалов – иностранцев уже нет. Их вытеснили несколько наших бизнесменов. Их немного, всего 3-4 на всю страну, но они захватили весь рынок, освоив усовершенствованную ими же самими, но уже Новую технологию.

То же могу сказать о другом Бизнесмене, назовем его Сергей, который организовал в Боярке завод по производству салфеток и туалетной бумаги и является сейчас одним из самых Успешных бизнесменов по этому виду продукции. Представьте 20-30 тысяч наименований промышленных товаров, пусть даже по 5-6 фирм (успешных Бизнесменов) выпускают эти

товары, конкурируя между собой – это всего максимум 150-180 тыс. Бизнесменов.

А в Австрии, Финляндии, Германии половина работающего или чуть меньше работающего населения – это Бизнесмены.

А если учесть, что многих отечественных товаров вообще нет на нашем рынке, то работы для Бизнесменов непочатый край.

Пройдемся по промышленной группе товаров:

1. Двигатели внутреннего сгорания малой мощности – основа малой механизации – где они? Имеется в виду отечественный производитель.

2. Где отечественный набор малой механизации для небольших фермерских хозяйств?

3. Где тысячи и тысячи товаров мелкой строительной индустрии отечественного производства?..

Пока у нас не появится хотя бы один миллион Бизнесменов (средний класс), успешно занимающихся этими мелочами, причем с ГИБКИМИ производствами с 5-6-тью, максимум 50-60 работающими – страна все эти мелочи будет импортировать, экспортируя сырье.

Если мы с Вами немного помечтаем и пофантазируем, и представим себе, что все пустующие в настоящее время цеха бывших гигантских производств будут «запущены» не под торговые помещения иностранными товарами, а под свою

конкурентную продукцию по своим техническим характеристикам выше мирового уровня, а по цене ниже, мы будем жить лучше той же Франции или Швеции или Германии.

У нас научно технический потенциал не ниже, а образование у рабочих выше.

У нас нанятые работники в среднем более образованны – обязательное среднее образование. Чего же не хватает?!

А, вот, как раз и не хватает высококвалифицированных профессиональных Бизнесменов – организаторов Бизнеса.

Уже и менеджеры появились, а вот настоящих успешных Бизнесменов раз-два и обчелся.

Когда-то в СССР был лозунг – «Молодежь на трактор», а я бы выдвинул лозунг «Молодежь – в Бизнес», в малый, вырастай до Среднего, а потом и до Крупного.

Конечно – это фантазии, но достаточно реальные.

Смотри, дорогой читатель, не опоздай. «Кто не успел – тот опоздал» - это один из основополагающих принципов Бизнеса. Кто первый произвел новый, качественный товар или услугу, причем с качеством выше чем у конкурентов, а ценой ниже – тот и выиграл.

Так, кто же выиграет? Берусь кое-что предсказать.

Он не художник слова, он маляр.

*Закапывая в землю талант, разрыхляют
почву для сорняков.*

5.9. Предсказания

Выиграет тот, кто будет соблюдать в организации своего бизнеса те принципы, о которых я не устаю повторять:

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО

Конечно, разделение рынков в мире существует. Электроника и Автомобили – это Япония и Корея. Хотя на пятки уже наступает Китай. Точные станки, насосы и вообще машиностроение – это Италия и Германия. Неожиданно маленькая, в свое время отсталая Финляндия оказалась впереди по мобильным телефонам. Швейцария – это традиционно часы. А что же Украина? Что, кроме сельхозпродуктов, минерального сырья и довольно «грязного» производства

металлов, - не на чем не может вырваться вперед? Может!

Авиация, ракетная техника, связь и телекоммуникации, производство новых и новейших материалов, например базальтовых волокон или сверхтвердых и порошковых материалов и т.д.

А причем тут малый или даже средний бизнес?

Приведу один пример, из реальной жизни. В глубинке, в Луганской области, живет один мой хороший знакомый, уже можно сказать Партнер, назовем его, скажем, Андрей.

Где-то года два-три назад он предложил нам профинансировать одну разработку (которой мы интересовались) по цифровому телевидению. У него было несколько серьезных специалистов и небольшой коллектив нанятых работников, собирающих опытные образцы базовых и абонентских станций для передачи телевизионного сигнала в необычайно высоком НОВОМ диапазоне частот, выше 12 ГГц; причем и ИДЕИ и ноу-хау были новыми, да и сама организация Бизнеса содержала в себе новые элементы.

Проанализировав все «за и против», мы выделили ему средства около одного миллиона гривен. Сейчас, заказывая и закупая элементную базу и некоторые микросхемы в Китае, он стал практически единственным производителем такого оборудования, с

которым не могут конкурировать по цене – качеству мировые «монстры» этого Бизнеса.

Пока он остается монополистом на этом рынке такого оборудования. Контракты на многие миллионы уже не гривен, а долларов подписаны у него на несколько лет вперед, и его фирма разрослась уже до более чем 100 человек с филиалом в соседней стране. Вот что такое новая Идея, новое направление. Конечно, он быстро стал долларовым миллионером.

Предсказываю, что очень быстро станет миллионером тот, кто первый начнет выпускать продукцию:

- в области малой авиации;
- малые суда на воздушной подушке и вездеходы большой проходимости по бездорожью;
- телекоммуникационное оборудование;
- искусственные сверхтвердые материалы (типа муссонита);
- новейшие теплоизоляционные материалы;
- новейшие легкие стеновые материалы (типа сверхлегких пеноблоков на цементной и бесцементной основе);
- оригинальное программное обеспечение для миникомпьютеров и гаджетов;
- композиционные плавучие дома и гостиницы;
- покрытия на основе плазменного напыления;

- дискретно-композиционные металлические покрытия для значительного уменьшения трения взаимодействующих деталей;
- пленочные фотоэлектрические материалы для солнечных батарей;
- тепло и энергосберегающее оборудование (типа миникотельных, тепловых насосов или специальных форсунок для сжигания тонкодисперсных угольных и водоугольных смесей, в т.ч. бурых углей, комплексных гелиоветроустановок и т.д.);
- виброрезонансное и другое новейшее оборудование для уменьшения затрат на добычу газа и нефти;
- турбодетандеры, превращающие лишнее давление в электроэнергию;
- или различного рода устройства, использующие тепло отработанных газов;
- устройства для переработки мусора и отходов производства;
- устройства для очистки питьевой воды .

И этот список можно продолжать и продолжать.

Это я говорю о малом бизнесе, который очень быстро может перерасти в средний, а затем и в крупный, если соблюдать основные принципы организации Бизнеса:

ИНТЕРЕСНО;

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);

АКТУАЛЬНО.

В производстве менее наукоемкой продукции, менее затратной и более простой, например, узлы (отдельные детали) для стиральных машин или кофемолок, утюгов, гладильных досок и т.д.

Уникальность, обеспечивающая снижение стоимости изготовления и повышения качества – гарантирует Успех. Вспомните Редлера с его Уникальными заводами. В Украине сегодня самый «дешевый» в мире интеллект и его носители: ученые, специалисты, техники, рабочие. Это хорошо понимают капиталисты из высокоразвитых стран, создавая им у себя более благоприятные условия, чем на родине.

В области финансов предсказываю появление специальных небольших коммерческих структур, которые будут кредитовать, например, только студентов старших курсов по упрощенной схеме, либо только специалистов высокой квалификации, либо только менеджеров, успешно осуществивших хоть один проект.

Мир меняется на глазах.

Того бизнеса, который был вчера, уже не будет.

Будет очень гибкий, быстроперенстраиваемый, собираемо - разбираемый (как детский конструктор) Бизнес, в основу которого будут положены совершенно разнородные специальности – технологический Бизнес.

Бизнес одного года, а может одного месяца, и затем новый.

Потребности человека и общества, а значит и Рынка, так быстро меняются, что только такой Бизнес сможет иметь Успех.

Новый Бизнес требует новых Идей, а следовательно и новых Бизнесменов.

Миллионером стать совершенно нетрудно, надо только иметь Желание и Новые Идеи. Конечно, Вы помните, Интересно, Уникально, Актуально и Успешно. Дерзайте. Но не забывайте о ЗНАНИЯХ.

В следующий раз мы, если Вам будет Интересно, поговорим о конкретной организации Нового Бизнеса, а может, в качестве примера, возьмём организацию бизнеса кого-то из Вас. До встречи.

P.S. У меня есть одна молодая знакомая бизнеследи, назовем ее Любой, с очень редкой фамилией Миллион, это действительно так.

И эту книгу я, конечно, написал в основном для молодежи и тебя, в том числе, моя дорогая Люба. Конечно, этим опытом могут воспользоваться люди любого возраста. Чем больше будет богатых людей и миллионеров, тем богаче и крепче будет народ и страна, в которой живет этот народ. Дерзайте!

Что толку в молочных реках, если засасывают кисельные берега...

*Зачем тебе завтрашний день, если не
помнишь, куда девался вчерашний?*

5.10. Стимул – новые изобретения бизнеса

Написав эту рукопись, я раздал ее нескольким своим знакомым, чтобы они сделали замечания, высказали пожелания с целью улучшить ее содержание.

Прежде всего, для того, чтобы она была:

ИНТЕРЕСНОЙ как можно более широкому кругу читателей;

УНИКАЛЬНОЙ по содержанию;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНОЙ естественно, прибыльной, я бы даже сказал, как горячие вкусные пирожки – нарасхват);

АКТУАЛЬНОЙ, востребованной для широкого круга читателей

Некоторые из моих знакомых и друзей, кому я дал почитать рукопись, сделали свои замечания и пожелания, а я обещал их учесть. Выполняю свои обещания.

Один из них, Георгий Звёздный (помните - математик) сделал такое замечание – пожелание, причем оно практически совпало с пожеланием моего сына, а они даже не знакомы друг с другом.

«В общем – то идея понятна – методическое пособие о том, какие принципы надо соблюдать, чтобы создать свой Бизнес, но только не понятно, зачем его создавать. Как – то слабо выражено ЖЕЛАНИЕ!», поэтому он любезно согласился отредактировать эту книгу.

А мои знакомые и друзья – это совершенно разные люди:

- по возрасту - от 20 до 70 лет;
- по положению – от студента до министра;
- разной ментальности – от служащего до среднего и крупного бизнесмена;
- женщины и мужчины, в том числе дети.

Так вот, выполняя пожелания первых своих читателей, напишу несколько слов о ЖЕЛАНИИ, о СТИМУЛЕ.

Когда – то Бернард Шоу сказал: «...если у Вас есть яблоко и у меня есть яблоко и мы обменяемся этими яблоками, то и у Вас и у меня по-прежнему будет по одному яблоку. Но если у меня есть идея и у Вас есть идея и мы обменяемся идеями, то у Вас будет две идеи и у меня будет две идеи». Обмен духовными благами обогащает.

Мой старший брат Николай повторял: «Деньги – это отчечаненная свобода». Понимая, конечно, под этими словами – свободу выбора. Свободу выбора – интересно жить!

Без денег Вы не сможете жить в красивом доме на берегу озера в лесу. Без денег Вы не сможете путешествовать, развлекаться, ходить на концерты любимых артистов...не сможете...не сможете многого.

Так что, дорогой читатель, я надеюсь, что вы не отрицаете роль денег, роль материальных благ. Но деньги не главное в жизни – скажете Вы. И будете правы. Главное, пожалуй – это интересно жить! Если хотя бы один день прожит неинтересно, то можете его вычеркнуть из своей жизни.

Я в этой книге пишу о том, как заняться интересным делом. «Своим» делом – интересным для вас (это первый принцип), и в то же время делом, востребованным и приносящим Успех, хотя бы в виде Прибыли (это четвертый принцип). Я не говорю о более высоком Успехе, Славе, Известности, внутренней Гармонии с самим собой.

Изобрести свой Бизнес, я подчеркиваю слово «изобрести», т. е. придумать новый – со своими отличительными признаками, да еще воплотить его в жизнь – это очень интересно. А если ваше дело приносит еще и Прибыль, которая помогает воплотить и другие мечты об интересной жизни – путешествия, спорт, развлечения, то я думаю, от этого будет трудно отказаться, стоит только начать. Как не всякий человек может быть музыкантом или художником или ученым, так и не каждый может быть изобретателем, особенно

изобретателем нового Бизнеса, нового дела. Но каждый может попробовать «открыть» свое дело. Изобрести и воплотить – это разные вещи. Но всегда можно найти партнера, у которого хорошо получается «воплощать». Или наоборот, у которого хорошо получается «изобретать», а Вы будете «воплощать», т. е. вести «общее» дело – общий с Партнером Бизнес.

Скажем еще несколько слов о материальном, прежде чем перейти к обмену идеями. Представьте себе, что у вас все получилось. Вы миллионер, причем многодолларовый (десять и больше), и можете в материальном плане позволить себе многое. У Вас есть красивый дом на берегу озера в лесу, у вас есть автомобили. У Вас есть дача в Крыму (или Хорватии). У Вас есть несколько фирм и офисов, у Вас работает много людей, но вы все равно не удовлетворены. Жене понравился большой бриллиант, а Вы подарить ей его не можете – дорого даже для Вас. У Вашего знакомого есть вертолет, а у Вас нет. А у другого есть и вертолет и красивая яхта, а у Вас – нет и т. д. Но почему-то и они, которые еще богаче Вас, не очень-то счастливы. Им хочется еще и самолет, которого у них нет, такой как у Абрамовича или виллу во Франции. Потребности человека неисчерпаемы – такова его природа. Видимо материальные вещи не очень-то приносят счастье, сколько бы их не было. А вот Вы вышли на берег моря на закате с любимым человеком, легкий теплый

ветерок ласкает Вас и дыхание близкого вам человека «согревает» душу, и в этот момент – Вы счастливы!

Счастье не бывает непрерывным. А материальные блага существуют во времени довольно долго, но не приносят счастья. Но если они есть, хотя бы в каком-то объеме, чтобы цивилизованно жить, Вы начинаете уже думать о духовном, в том числе, что такое счастье. Один говорит, счастье – это когда Вас понимают, другие – это когда все дома, третьи – это когда рядом любимый человек. И никто не говорит – это когда много денег. Это понятно.

По-моему, счастье – это когда жить интересно рядом с любимыми людьми, когда ты здоров и занимаешься творчеством. А Бизнес – это непрерывный творческий процесс. Бизнес не может сделать человека счастливым, если рядом нет любимых, если тебя не понимают, если ты не живешь в гармонии с самим собой и окружающими.

Эта книга научит тебя, дорогой читатель, основным принципам Бизнеса, а не тому, как стать счастливым, но в какой-то мере, я надеюсь, поможет им стать.

И не уподобляйтесь ленивому арабу под деревом или нашему простому обывателю у телевизора. Ленъ никогда и никого не делала счастливым. А вот работа, особенно творческая – это один из элементов счастья, но только один, хотя и немаловажный. Фантазируйте, творите, изобретайте во всех аспектах своей жизни, в

том числе и в личной жизни. Приведу примеры нескольких изобретений из своей личной жизни, причем не все они касаются Бизнеса, но будут поучительны.

Если тебя превозносят до небес, прихвати парашют.

Хватая звезды с неба, помни, что каждая звезда – чье-то Солнце.

5.10.1. Изобретение – что это?

Любой успешный бизнес – это по существу изобретение, новое решение, нет, не техническое, не технологическое, а бизнесовое – более широкое понятие, включающее кроме первых двух и новое - организационное решение, а может и несколько. Даже без технической и технологической новизны, только новые организационные решения.

Любой успешный бизнесмен – это изобретатель. Не все рождаются изобретателями. Изобретатель – это прежде всего фантазер и мечтатель. Никакое изобретение не возможно без фантазии и мечты.

Я, по натуре, фантазер и мечтатель – таким уже родился. И почти каждый ребенок рождается таким, но

затем ... реальная жизнь, и нас, мечтателей, становится с возрастом все меньше и меньше – большинство людей становятся сухими прагматиками.

Свое первое, довольно курьезное, но серьезное для меня техническое изобретение, а вернее техническое предложение (патентный поиск не делался), я сделал на втором курсе института, когда мне было 19 лет. Я его не регистрировал в Патентном ведомстве, поэтому это только для меня условное техническое изобретение. Закончив школу с серебряной медалью, я поступил учиться в довольно престижный авиационный институт.

И тем, кто учился на «отлично», разрешалось работать по совместительству на кафедрах института. Поступил в конце второго курса работать и я. На кафедре газотурбинных двигателей.

Первое задание – сделать быстродействующее запорное устройство, перекрывающее подачу топлива или масла в двигатель. Причем время запираания не должно превышать одну тысячную секунды. У механических (с любым приводом) затворов время запираания было в 100 раз большим.

Остановился на электродинамическом. Если пропустить полярную, плохо проводящую электрический ток, жидкость (масло, керосин, бензин, толуол и т.д.) через щель между двумя пластинами конденсатора, с подачей на них постоянного

напряжения (достаточно высокого), то молекулы жидкости поляризуются, превращаясь как бы в твердое тело, удерживаемое пластинами конденсатора, и запирают поток жидкости.

Я своими руками изготовил из медных пластин такое устройство и проводил испытания на стенде кафедры, причем довольно успешно. Меняя напряжение на пластинах и зазор между ними (чтобы не было электрического пробоя) при постоянном давлении перекачиваемой жидкости, я добился желаемого результата где-то в течение месяца и очень гордился этим.

Время запирания потока масла, подаваемого по трубке было меньше 0,001 с, что четко фиксировалось осциллографом.

На «приемку» моей работы пришел «корифей» (зав. кафедрой – очень известный, по тем временам, ученый) вместе с ведущим мою работу доцентом. Я начал испытания и все шло хорошо, но захотелось еще больше уменьшить время запирания; и при увеличении напряжения, естественно, «клапан» взорвался – электропробой – масло не очень хороший диэлектрик. А дело было уже где-то в конце мая, и профессор был в светлом костюме, доцент тоже.

Забрызганные маслом с ног до головы, они со словами – «Разве можно такую серьезную работу поручать соплякам», - удалились. Но, как ни странно,

на кафедре меня оставили, и уже на следующий год я сделал свой первый научный доклад на I Международном симпозиуме по кавитации в Сухуми.

Я этот пример привел к тому, что и в технике и в Бизнесе бывают «курьезы» - но риск (конечно, осмысленный) – это всегда движение вперед.

Но поскольку настоящая книга посвящена основам ведения Бизнеса, а не разработке новой техники и технологиям, то рискну выдвинуть гипотезу, что любой новый Бизнес развивается по тем же законам и механизмам, что и техника и новые технологии – по законам прогресса.

Новый Бизнес – это специфическое изобретение.

После того, моего первого технического предложения, за время с 19 до 40 лет еще во времена Советского Союза я сделал более 120 настоящих технических изобретений и получил на них авторские свидетельства СССР. Причем примерно половина из них были «Секретными» и «Совершенно Секретными» - связанными с военной техникой.

А в момент развала Союза у меня уже было более 150 авторских свидетельств, и я к этому времени уже получил знаки «Изобретатель СССР» и «Заслуженный изобретатель СССР» - так что я опытный изобретатель. Но все эти изобретения были техническими и технологическими. Последующая жизнь заставила

меня делать и Бизнесовые изобретения, хотя до сих пор я продолжаю делать и технические.

И, по-моему, заниматься изобретениями в Бизнесе не менее интересно, чем в технике.

Правда в технике существуют четкие правила и критерии, по которым технические решения признают изобретениями, и государство на них выдает охранные документы – «Патент на изобретение».

В Бизнесе пока этого нет, но, думаю, чтобы в Бизнесе не было конкурентного беспредела, необходимо, чтобы на Бизнесовые изобретения тоже выдавались охранные документы, например, охранные грамоты. Кем? Специальным органом – типа Агентства авторских бизнесовых прав (хотя это шутка, но доля истины в ней есть).

А пока только увеличение Прибыли от созданного вами Бизнеса показывает, сделали вы бизнесовое изобретение или нет.

Но в Бизнесе, как и в технике, нужна новизна, инновационность.

Попробуем, в качестве примера, составить формулу изобретения Нового Бизнеса, а пока для отдыха несколько афоризмов..

Платоническая любовь лучший отдых от прозы жизни

Розам не запретишь торговать собственным телом.

О том, что она когда-то была розой, свидетельствовали только шипы.

Некоторые Женщины лишь после тридцати становятся Девушками.

5.10.2. Новый бизнес – салон красоты

Например, в области салонов красоты – парикмахерских. Об этом меня попросила одна моя знакомая, у которой я постоянно стригся, назовем ее условно Эллиной – молодая красивая девушка лет 25-ти – начинающий бизнесмен.

В технике - изобретения можно разделить на три больших категории:

- на устройства (любые);
- на способы производства чего бы то ни было;
- на способы и устройства для их осуществления.

«Новизна» может быть и не только в новых деталях устройств, а и в новой взаимосвязи между собой этих «старых» деталей или узлов; или новой, другой,

последовательности или комбинации действий, - чем у известных технологических процессов.

Хотя наиболее значимые изобретения – это, конечно, новые устройства или способы, имеющие совершенно новые отличительные признаки. А раскрытие новых, не известных ранее, явлений природы – называются ОТКРЫТИЯМИ.

В Бизнесе – тоже существуют специфические бизнесовые открытия.

Берусь утверждать, что развитие Бизнеса (любого) – это целая цепь новых изобретений и даже Открытий. Конечно, нужно сначала сделать подробное описание изобретения, по определенным правилам и требованиям, а затем переходить к формуле изобретения; об этом, Вы, дорогой читатель, можете прочесть в специальной литературе. Но, поскольку, я довольно опытный изобретатель – сегодня на моем счету более 400 технических изобретений на новые способы и устройства, то сразу перейду к формуле изобретения, не делая (как положено по Инструкции) его подробное техническое описание.

Итак, пример *Формулы изобретения*, как если бы оно было техническим изобретением.

САЛОН КРАСОТЫ (устройство)

Формула изобретения

Салон красоты для оказания услуг по улучшению внешнего вида человека содержит помещения для оказания услуг и консультаций, оборудование в виде компьютерных устройств для подбора внешнего вида, кресел, зеркал, устройств для мытья головы и сушки, укладки и окраски волос, ванн, устройств для массажа и ухода за телом в целом, наборов инструментов и устройств для ухода за волосами, кожей, ногтями; витрин для рекламы товара, используемых в салонах красоты **отличающийся тем, что...**

...примерно так излагается доотличительная часть технического изобретения – перечисляются общие признаки с аналогами и прототипом.

Здесь прервемся для профессионального составления формулы изобретения и скажем, что необходимо, конечно:

во-первых, быть специалистом в этой области;

во-вторых, сделать подробнейший анализ существующих в мире салонов красоты и услуг, оказываемых в них, т.е. изучить все, что было сделано до Вас, используя все методы Добычи Знаний, в том числе и наиболее эффективный «Метод экспертных оценок», привлекая специалистов самого высокого уровня Знаний в этой области.

в-третьих, поскольку мы делаем не техническое или технологическое изобретение, а Бизнесовое, то, самое

главное, все-таки определить какие же существенные признаки в аналогах и прототипах приносят максимальную прибыль – это могут быть технические устройства, перечисленные выше или способы (последовательность технологических действий – технологий и приемов), делающие человека красивым (здесь - неупомянутые), или их сочетание.

Еще раз повторяю, даже новая взаимосвязь, новое сочетание известных устройств или новая последовательность известных способов, отличающая наш будущий салон от других – может быть изобретением.

Но, поскольку, я здесь выступаю как изобретатель нового Бизнеса, а не как технический специалист и технолог в области салонов красоты, то позволю себе предложить, как мне кажется, некоторые новые Бизнесовые, именно бизнесовые существенные отличительные признаки, которые могут увеличить прибыль.

Поэтому Бизнесовая формула изобретения будет звучать совершенно по-другому.

Как сейчас работают салоны красоты?! Независимо от оказываемых услуг, помещений, оборудования и инструментов – клиенту оказывают конкретную услугу (делают прическу, красят волосы, делают маникюр и т. д.), и затем он оплачивает эту услугу – образуя доход и прибыль салона. Это бизнес «на обороте» (на большом количестве услуг) - много клиентов и малая прибыль с

одного клиента. Бизнес «на цене» - это когда мало элитных клиентов и очень эксклюзивные высококачественные услуги – конечно, достаточно дорогие, но и дающие большую прибыль. Один «дорогой» клиент может принести прибыль такую же, как десять «дешевых».

Например, жена одного моего партнера по Бизнесу, назовем его Сергеем, «держит» салон красоты на улице Пикадили в центре Лондона. Этот салон часто посещает Мадонна, ее имя - это рекламный бренд этого салона. Там есть даже такая услуга – как принятие ванны из красной икры, омолаживающей кожу всего тела. Я, думаю, Вы, дорогой читатель, представили цену этой услуги.

Нет, я не предлагаю начинающей бизнеследи Эллине ванны из красной икры, тем более, что это уже известно. Я предлагаю Эллине новый, как мне кажется, Бизнес. Который будет условно называться, допустим:

«КРАСОТА НА ЗАКАЗ»

Человек хочет быть красивым не только для себя, что естественно, но больше для окружающих:

- мужчины для женщин, или одной, любимой женщины;
- женщины, наоборот – для мужчин;
- кто-то хочет понравиться начальству, кто-то родственникам будущего мужа.

Поэтому, первый существенный Отличительный признак нового Бизнеса – это «выяснение цели» посещения салона конкретным человеком и не в лоб, а посредством методов психоанализа. И не обязательно «держат» в салоне психоаналитика, хотя было бы и не плохо – это новизна не техническая, а бизнесовая. Компьютерные методы психоанализа уже давно достаточно хорошо известны и используют известные технические средства – компьютерные программы.

Человеку достаточно поставить крестики напротив одного, двух-трех десятков хорошо составленных стандартных, в том числе и психологических, вопросов, на которые нужно ответить «да-нет», причем для каждого клиента свой Вариант выбора – всего 3-5 Вариантов Выбора, чтобы определить многие характеристики будущего «клиента» салона красоты.

<i>a</i> – возрастная категория	- 5 вариантов;
<i>b</i> – пол	- 2 варианта;
<i>c</i> – внешность	- 3 варианта;
<i>d</i> – примерное социальное положение	- 5 вариантов;
<i>e</i> – сангвиник, холерик	- 4 варианта;
и т.д.	

Да, пожалуй, и достаточно.

При наличии компьютера, опытному «мастеру» салона достаточно взглянуть на «клиента» и по

характеристикам а, в, с, d, е в течении одной - двух минут предложить ему именно «его» Вариант выбора вопросов. Таких Вариантов Выбора не много, всего – 3-5, но в каждом не менее двадцати – тридцати вопросов. Как показывает практика «Клиенту», достаточно 3-5 минут, чтобы поставить значок («+» или «-») по каждому вопросу. Компьютер в течении 1 – 2 минут выдает «ответ» по каждому «клиенту» – его цель прихода в Салон, и приблизительно определяет его «цену» для салона, - «дорогой», «средний», «массовый».

Как видите, новый Бизнес предполагает не только новые бизнесовые решения (психоанализ), но и технические для его осуществления – компьютерная программа, специально созданная или адаптированная для этого Бизнеса.

Даже не богатый человек может один или два раза в жизни стать «дорогим» (свадьба, первое свидание, важная встреча, поход в театр) – это целая Наука. И не использовать ее достижения – это просто глупо.

Определившись с «целью» и приблизительной



КРАСОТА НА
ЗАКАЗ

«ценой» «клиента» методами психоанализа, причем, используя последние достижения этой науки в этой области, перейдем ко второму существенному Отличительному признаку.

Известно, что большинство «средних» и «дорогих» клиентов приходят к «собственному», уже привычному, мастеру. Практикуется даже приход мастера к «дорогому» клиенту на дом.

Поэтому у опытных мастеров есть своя картотека и некоторые знания о таких клиентах. Но все это в большинстве случаев на примитивном уровне.

А сегодня на дворе 21-й век – век информационных технологий, и уже давно для передачи рекламы (причесок, средств, ухода за кожей, новых услуг и т.д.), приглашений, особенно эксклюзивных – «только для Вас» - используют мобильные телефоны SMS и MMS (фото) сообщения или e-mail'ы для «клиентов», пользующихся Интернетом. Не использовать эти достижения просто грех – конкуренты уже начинают их использовать. «А кто не успел – тот опоздал!».

Как видите, новое бизнесовое использование известных технических средств – это тоже существенный Отличительный признак, но бизнесовый - нового Бизнеса.

Поэтому создание современной компьютерной базы данных с психологическим, фотографическим и

информационным портретом (день рождения мужа, жены, детей и т.д.) «клиента» - это второй Отличительный признак. При всех прочих известных (помещение, оборудование, расположение салона, инструмент, набор услуг).

Этот Отличительный признак (современная компьютерная база данных) может быть дополнен автоматической системой учета услуг (дата, время, наименование, стоимости услуг) - технически хорошо известной. Но для бизнеса – это относительно существенный новый Отличительный признак для каждого конкретного «клиента» с номером его мобильного телефона или e-mail'a, для продвинутых (или для особо продвинутых – номер телефона секретаря или помощника). Причем этот компьютерный учет – хорошо поможет делать ежедневный и месячный анализ самого Бизнеса.

Такая система автоматически напомнит Вам, когда можно побеспокоить «клиента» или побеспокоит Вашим голосом сама, учитывая дни рождения и другую «интересную» для Вас информацию, занесенную в «Базу данных клиентов».

Ну, и наконец, третий Отличительный признак, на мой взгляд, наиболее Существенный, который можно поставить и на первое место, но который «работает» только в комплексе с первыми двумя.

«В человеке все должно быть прекрасно! И лицо, и одежда, и обувь и гемоглобин». И должна быть «изюминка», присущая только ему; его цвету глаз или красивым рукам и т.д. и т.п. – какой-то элемент одежды или аксессуаров.

Зная возраст, пол, рост, вес, все измерения, особенности фигуры – а современные IT-технологии позволяют это получить за секунды, используя 2-3 самых примитивных веб-камеры и обычный компьютер (компьютерные программы, конечно, необычные) – можно сделать Ваш Салон красоты очень востребованным – Актуальным. Поставив человека в определенном месте салона на весы, под обстрел 2-3-х веб-камер, Вы через одну две минуты показываете на компьютере его самого, но в 5-10-ти Вариантах - самого модного, стильного облика, с учетом его физических и даже психологических параметров, взятых из «Базы Данных клиентов».

Конечно, это новая «Программа» «следит» за модой и стилем при помощи определенных специалистов, но игра стоит «свеч» - под названием «Прибыль».

Новый, модный, стильный облик Вы «клиенту» показали, а возможность рассмотреть детали (руки, часы, кольца, серьги, кулоны и другие аксессуары), одежды, обуви, прически и т.д. тоже должна быть предусмотрена новой компьютерной «Программой».

В компьютерной программе все заложено – успевай работать «мышкой» или кнопками.

Ну, показали Вы все это клиенту, а что дальше?

И, вот тут самое главное, – одежда и обувь – это не Ваш Бизнес, аксессуары – тоже. Ваш Бизнес – прически, ногти, кожа, волосы, макияж, уход за телом и т.д.

Но... у Вас договора на условиях комиссии с пошивочными Ателье (Воронин и др.), бутиками или магазинами:

- одежды и обуви;
- аксессуаров;
- часов.

Думаю, что новую бизнесовую идею Эллина поняла со всеми вытекающими последствиями – от клиентов еще никто не оказывался.

Поэтому «Формула изобретения» нового Бизнеса будет выглядеть примерно так:

БИЗНЕС САЛОНА КРАСОТЫ

Формулы изобретения-продолжение

«Красота на заказ» - условное название, но может быть и другое.

- 1. Бизнес салона красоты (состоящий из консультационных услуг, услуг по уходу за волосами, кожей, ногтями и телом в целом), отличающийся тем, что с целью**

повышения конкурентоспособности и увеличения рентабельности Бизнеса, консультационные услуги включают в себя использование:

- автоматизированной компьютерной системы психоанализа, с учетом физических, психологических, эмоциональных, эстетических параметров «клиента», определяющей «категорию» клиента и его «цели» прихода в салон, а также возможные услуги и их стоимость – доход салона;
- компьютерной базы данных по каждому «клиенту» с психологическим, фотографическим и информационным портретом «клиента», с автоматизированной системой учета услуг, с использованием современных средств передачи информации на мобильный телефон и Интернет с обратной связью;
- компьютерной дизайнерской системы, включающей Веб-камеры, систему обработки информации по внешним физическим характеристикам «клиента», связанной с современными базами данных по:

- модной и стильной одежде;
- обуви;
- аксессуарам;
- прическам;
- ногтям;
- средствам ухода за волосами;
- кожей;

и автоматически подбирающей новый облик клиента в 5-10 Вариантах.

2. Бизнес по п.1 **отличающийся тем, что** компьютерная дизайнерская система содержит информацию по:

- салонам пошива одежды, изготовления обуви, бутикам и магазинам одежды, обуви, аксессуарам, средствам ухода за волосами, кожей, ногтями, за телом в целом;
- ценам на товары и услуги этих предприятий и фирм, срокам изготовления, наличию готовых изделий;

и, в соответствии с договорами комиссии с салоном позволяет сделать предварительный заказ непосредственно на необходимое изделие (товар) непосредственно из салона, с соответствующим авансовым платежом «клиента».

Эллина при обсуждении этого Бизнеса сказала, что на организацию такого салона нужен большой

первоначальный капитал, а я ей посоветовал внимательно прочесть первую часть этой книжки – «Основные принципы организации нового Бизнеса».

Была бы новая идея, новое изобретение нового Бизнеса – а деньги всегда найдутся – они текут туда, где им созданы выгодные условия для «размножения».

Найти партнера по Бизнесу, предложив ему достаточно Прибыльную идею, не проблема. Проблема «изобрести» и обосновать реальную Новую Идею – сделать «Изобретение» нового Бизнеса. Конечно, нужен детально проработанный маркетинг с объемом рынка этого сектора услуг и, естественно, хорошо проработанный Бизнес-план.

Если Бизнесмену, занимающемуся этим Бизнесом или Банкиру, инвестирующему такой Бизнес или другому Инвестору доказать, что этот Бизнес имеет, например, рентабельность 100% и вложения окупаются максимум за 2-2,5 года, то средства найдутся быстро.

Нужно помнить, что для нового Бизнеса услуг примерно 30-40% вложений «уйдут» на Рекламу и «раскрутку» - это очень важно и необходимо предусмотреть в Бизнес-плане.

Помню несколько рекламных статей моего молодого друга Андрея (я о нем уже писал) в очень популярных в нашей стране газетах о том, что

королева Англии курит именно тот сорт сигарет, который он «раскручивал».

Эти статьи сразу же подняли объем продаж этой марки сигарет на этом высококонкурентном рынке нашей страны с 2% до 8%. А еще целый ряд разумных рекламных ходов, в течении короткого времени (около года) – позволили поднять объемы продаж до 11% - а это миллионные прибыли.

Я Эллине просто озвучил возможное изобретение нового Бизнеса, на мой взгляд, достаточно Интересного и Уникального; а вот будет ли он Успешным и Денежным, зависит уже от ее способностей.

Эллина уже начала применять свою бизнесовую ИДЕЮ, конечно, может быть не новую вообще, но новую для того района, где находится ее маленький салон – это периодический показ мод, стилей, аксессуаров, причесок моделей у нее в салоне. И это очень правильно – привлечение клиентов, увеличение клиентской базы потребителей услуг салона – это увеличение прибыли. Плохо, что она работает без детальных Бизнес-планов, но бизнесовые идеи из нее та и брызжут – она на пути к Успеху – она и ее муж, можно сказать, Изобретатели нового Бизнеса.

Если бы они еще более детально просчитали объем «их» рынка - они бы поняли, что это Бизнес даже не средний, а малый. Но, я думаю, что если она

откроет ряд таких салонов в городе (помните «Люксик за Люксиком»), конечно, привлекая Инвесторов или Надежных Порядочных партнеров, то Успех ей гарантирован. Выйти в средний Бизнес и стать миллионером она смогла бы, на мой взгляд, за 2-3 года.

А если она хочет быстро («Все и сейчас»), необходимо найти крупную транснациональную компанию на рынке этих услуг и привлечь ее в нашу страну своими свежими Идеями-изобретениями, маркетингом и Бизнес-планом. Но это уже другая история.

Следует сделать еще несколько замечаний. Предоставляя потребителю своих услуг самому (но при консультации) выбирать свой облик (а новые компьютерные программы позволяют простым движением «мышки» менять и добавлять детали) – Эллина делает его Партнером по представлению «своих» услуг. Это очень нравится людям. Это психология. Это может стать еще одним существенным Отличительным признаком ее Бизнеса. Причем Партнером, которому не надо платить – он платит сам. Помещений для предоставления консультационных услуг должно быть достаточно много, но как минимум – два. Одно для беседы тэт-а-тэт, конечно, используя компьютер с большим экраном или вообще домашний кинотеатр; и второе – это

маленькое кафе с условным названием «Поговорим о красоте», где «клиенты» могли бы пообщаться между собой, поделиться новостями моды, стиля и т.д. за чашечкой кофе, возможно с десертом.

Достаточно много одиноких людей, ищущих отдушину, любят поговорить о красоте. А для женщин - это любимая тема; да, и мужчины не исключение, если их слушают. Это еще один Отличительный признак ее Бизнеса, хотя, я не знаю, новый или нет.

На доход от этого кафе можно не рассчитывать, но проанализировать и занести в «базу данных клиентов» мнение постоянного клиента никогда не помешает.

Рынок услуг по салонам красоты практически напоминает базар с «идеальной» конкуренцией.

Что такое «идеальная» конкуренция? Это избыточное предложение плюс открытая дешевая информация, плюс практически одинаковые услуги (товары), плюс капризный диктатор-покупатель. Вспомните овощной рынок. Так вот, в условиях «идеальной» конкуренции побеждает прежде всего тот, у кого необычный товар или услуги, причем очень высокого – уникального качества.

Конечно, другие продавцы, конкуренты Эллины тут же кинутся ей вдогонку и быстро догонят, если, допустим, она не создаст целую сеть таких салонов с условным названием «Неповторимый стиль»; и действительно не будет помогать каждому клиенту

создавать его неповторимый облик – стиль. Тогда «догнать» ее практически будет невозможно.

А если сделать один маленький салончик, то он только первое, очень короткое время, будет Уникальным, Актуальным и востребованным, т.е. Успешным и Денежным, но ощутимую долю рынка не займет.

Бизнесовое изобретение быстро «украдут» (переймут). Правда, если к Вашим компьютерным программам не будет доступа у конкурентов, то это займет у них достаточно много времени. Затем они все повторят и быстро оставят Вас позади. Через год-полтора Вы снова «захиреете». Очень важно «клиентскую базу данных» постоянно обновлять и расширять, оставляя прежнюю за собой – т.е. стать «домашним» стилистом, как домашние врачи, лечащие и детей и родственников и т.д. А в одном салоне – это невозможно. В небольшом городке можно «захватить» весь рынок таких услуг по критерию цена/качество и, конечно, воплотить изложенные выше бизнесовые изобретения, создав сеть таких салонов, 3-5 штук в зависимости от численности населения в городе.

А в большом городе необходимо пойти другим путем – в каждом районе большого города надо открыть большой салон, на который будут равняться «чужие» - маленькие салоны. Но, без собственной достаточно разветвленной сети и по первому и по

второму варианту, Успеха не будет. Необходимо любыми способами отыскать крупного «нашего» или зарубежного партнера или Инвестора – иначе первый миллион долларов не заработать и за пять лет.

При «идеальной конкуренции» цена определяется покупателем, а не продавцом.

Дошло уже до того, что, например, «одинаковые» операторы мобильной связи предлагают клиентам мобильные аппараты «приобрести» бесплатно, лишь бы оставить клиентов «за собой», т. е. плату за их обслуживание (хотя бы на какой-то срок). Начинают применять «выигрышное» (бесплатное) обслуживание в салонах красоты – когда лотерейные билеты раздаются после накопления какой-то суммы, полученной от «клиента» за несколько посещений. «Выигрышные» средства для ухода за волосами или кожей, или ногтями (шампуни, помада, кремы, лаки). Обеспечение «дорогого» клиента транспортом, да мало ли что еще придумает «идеальная конкуренция». Постоянно надо придумывать – изобретать новые «ноу-хау» в своем Бизнесе – иначе ты будешь мало Актуален, т.е. не сможешь соблюдать основные принципы Бизнеса и быстро «захиреешь».

Надо не бояться переходить в другую реальность. Сейчас ты, дорогой читатель, находишься в реальности малого Бизнеса, и если ты не перейдешь в другую реальность – Среднего или Крупного Бизнеса – ты не

станешь миллионером. Можно, конечно, «люксик за люксиком» - но это редкое исключение переходного периода от «недоразвитого социализма» к «дикому капитализму». А мы уже постепенно становимся цивилизованной капиталистической страной.

Хотя малый Бизнес никто не отрицает – на нем держится весь мир. Но, если Вы плаваете голышом в холодном море малого бизнеса и хотите в маленькую, но теплую каюту Среднего Бизнеса, то необходимо не бояться ставить перед собой большие бизнесовые задачи. А еще лучше «ходить», а не плавать, как говорят моряки, на Большом Корабле Крупного Бизнеса.

Имея опыт изобретений, фантазию и самое главное знания (хороший поиск аналогов и прототипов и глубокие знания) в своей области – можно «научиться» делать достаточно крупные Бизнесовые изобретения.

Точно так же, как тренируясь играть в шахматы, можно достаточно хорошо научиться играть, особенно если «тренером» будет сильный шахматист.

Попробуем с Вами «разыграть» - потренироваться на нескольких Бизнесовых изобретениях, т.е. предложить (составить) несколько Бизнесовых изобретений. Следует сделать еще одно серьезное замечание. В отличие от технических и технологических изобретений – в бизнесовых очень важную

роль играет сам Бизнесмен, организующий и ведущий свой Бизнес. В техническом или технологическом изобретении – практически неважно, кто изготовит устройство или кто выполнит последовательность действий (технологический процесс). В новой технологии – личность мало влияет на результат.

В Бизнесе все сложнее – бизнесмен не машина, а человек.

Помните, что ему должно быть Интересно, его Бизнес должен быть Уникальным и Актуальным, а следовательно и Успешным.

Но в том то и дело, что предложенная кем-то формула изобретения нового Бизнеса не всякому будет интересна, не у всякого хватит знаний и собственной Уникальности воплотить это Изобретение.

Поэтому любые Бизнесовые Изобретения прежде всего должны «подстраиваться» под конкретного Бизнесмена – под его параметры, а еще лучше, если он будет делать их сам, консультируясь у «Компетентов».

Любила отдаваться зову природы. По первому требованию.

Он вошел в ее положение так же естественно, как река в новое русло.

*Может ли помешать открытию третьего глаза
отсутствие головы?*

*Третий глаз у женщин расположен там, где
Шиве и не снилось.*

5.10.3. Новый бизнес – знакомство по интернету по «новому»

Приведем пример, как хорошо известные аналоги и прототипы «старого» Бизнеса превратить в новый Бизнес – сделать бизнесовое изобретение.

Суть его в следующем.

Множество молодых (и не молодых людей) хотят познакомиться друг с другом для разных целей.

Знакомство посредством Интернета давно известно и широко распространено, и ничего нового в этом нет.

Естественно, как и в каждом изобретении, в нашем новом бизнесовом изобретении есть общие с аналогами признаки, но в том то и дело, что мы предлагаем новые Существенные ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ признаки. Причем Существенные не только по величине будущей Прибыли для организаторов БИЗНЕСА, но и по «технической» и «экономической» полезности.

Сайты знакомств предполагают, что «клиент» дает информацию о себе сам, причем бессистемную (внешность, профессия, хобби и т. д.); и если эта информация кого-то интересует, следует продолжение – фотография, потом уже личное знакомство; а если нет, то они просто «зависают» бесполезно – к.п.д. невелик.

Организаторы такого сайта зарабатывают не на объявлениях, а на Рекламе. Чего? Да чего угодно! От товаров Nike, Adidas и т. д. до рекламы любых услуг – но все это на Рекламе.

В чем же Отличительные признаки нашего будущего Бизнеса?

Во-первых, в системности.

«Клиент» отвечает на очень продуманные стандартные вопросы, т. е. заполняет анкету, причем может использовать для этого не компьютер и не Интернет, а мобильный телефон (отвечая да или нет (+ или -)). Пользователей мобильных телефонов в странах постсоветского пространства гораздо больше, чем пользователей Интернета. Причем, можно обходиться SMS-ками, хотя в случае посылки фотографий необходимо использовать и MMS.

«Клиент», обратившись в нашу «контору» по мобильному телефону с просьбой о знакомстве, автоматически по SMS – почте получает анкету

первого уровня, на которую нужно ответить набором цифр.

Например:

1. *Цель:*

- 1.1. найти друга;
 - 1.2. найти партнера для интимных встреч;
 - 1.3. найти будущего супруга
- и т. д., не более 9 стандартных ответов, причем каждый ответ имеет свой код из одной цифры от 1 до 9-ти. Хотя можно и больше, но опыт показал, что для 1-го уровня достаточно.

2. *Информацию о себе:*

2.1. Профессия:

- 2.1.1. – рабочий;
- 2.1.2. – студент;
- 2.1.3. – инженер;
- 2.1.4. – и т. д.

2.2. Возраст:

- 2.2.1. – до 20 лет;
- 2.2.2. – до 25 лет;
- 2.2.3. – и т. д.

2.3. Стаж работы:

- 2.3.1. – до 1 года;
- 2.3.2. – до 3-х;
- 2.3.3. – и т. д.

2.4. Уровень дохода:

1-й, 2-й, 3-й, 4-й, 5-й.

Например, первый до 200 \$,
второй – до 600\$;
третий – до 1 000 \$;
четвертый – до 5 000 \$;
пятый – до 10 000 \$.

- 2.5. Наличие квартиры или другого жилья:
по пяти уровням в м² - до 40 м², до 70 м²,
до 100 м² и т. д.,
причем ответов тоже не больше 9-ти,
тоже с цифрами от 1 до 9, т. е.:
 - 2.5.1. – до 40 м²;
 - 2.5.2. – до 60 м²;
 - 2.5.3. – до 80 м²;
 - 2.5.4. – и т. д.
 - 2.6. Учащийся – тоже по уровням и т. д.
3. *Круг интересов вне работы:*
- 3.1. Спорт:
 - 3.1.1. – волейбол;
 - 3.1.2. – теннис;
 - 3.1.3. – футбол;
 - 3.1.4. – и т. д.
 - 3.2. Азартные игры:
 - 3.2.1. – карты;
 - 3.2.2. – шахматы;
 - 3.2.3. – и т. д.
 - 3.3. Путешествия:
 - 3.3.1. – пешие;
 - 3.3.2. – самолетом и т. д., тоже не
более 9-ти ответов, хотя это
не обязательно.

Получив SMS с ответами в виде цифр, информация автоматически, подчеркиваю автоматически, заносится в базу данных, после чего «клиент» получает свой цифровой код, тоже по SMS. После этого первого уровня, который осуществляется для «клиента» бесплатно, а для «конторы» с небольшими затратами,

так как работают автоматизированные системы обработки информации, причем с высокой скоростью, наступает второй уровень.

Вместе с кодом «клиент» получает вторую анкету, по которой он дает гарантированную конфиденциальную информацию, которая будет проверена тоже автоматически, о чем ему сообщается во второй анкете.

1. Домашний адрес (прописки), номер паспорта и дата его выдачи.
2. Место работы, т. е. название учреждения, его адрес и контактный телефон.
3. Семейное положение (женат, не женат) или замужем – для женщин.
4. Наличие детей и т. д.

Информация действительно конфиденциальная, и не каждый решится ее дать, особенно если женатый многодетный отец желает познакомиться с партнершей для интимных встреч. Хотя и такое может быть. Если информация хотя бы по одному из пунктов второй анкеты (второго уровня) окажется не достоверной (а эта информация проверяется автоматически через информационные базы без участия человека), то «клиенту» об этом сообщают, и на этом работа с ним прекращается.

Для продолжения работы, если все хорошо, «клиенту» высылается короткий договор с условиями

предоставления услуг, сроком выполнения и механизмами оплаты, счет на оплату и т. д.

После оплаты «клиентом» определенной суммы к его «коду» добавляют еще 3 цифры, и договор вступает в силу. Причем можно использовать электронную подпись, а можно воспользоваться почтой. С момента поступления аванса на расчетный счет «конторы» (небольшая сумма до 100-150 грн., для иностранных клиентов дороже) договор вступает в силу.

В чем же Существенные отличительные признаки – ведь это все и без нас с вами делают, причем какая разница какой механизм оплаты? «Клиентов» знакомят через Интернет-сайты. Они сами себе подбирают то, что им надо.

Существенные Отличительные признаки как раз и заключаются в некой унифицированности анкет, которые разрабатывает целый конгломерат специалистов (психологи, экономисты, специалисты по Бизнесу). Главные Существенные Отличительные признаки заключаются в Компьютерной программе и скорости обработки получаемой информации для **ОПТИМАЛЬНОГО** выполнения поставленной цели – т. е. нужного «клиенту» Знакомства.

Во-первых программа очень быстро, буквально за минуты производит оптимальный выбор нужных друг другу Партнеров. Назовем для простоты «клиента» №

1 с «клиентом» № 100. Сами «клиенты» тратят на такую работу недели, и даже месяцы.

Итак, первый Существенный Отличительный признак – это скорость и время достижения цели – получение одного варианта за несколько минут.

Второй – это надежность и достоверность полученной «клиентом» № 1 и «клиентом» № 100 информации.

Конечно, для решения поставленных задач клиентская база должна содержать не менее min 100–200 клиентов. Но, используя известные сайты знакомств, «контора», предложив свои услуги «клиентам» и объяснив им наши возможности, только за счет этих двух Отличительных признаков может быстро набрать базу данных из тысячи или нескольких тысяч «клиентов»

Но кроме скорости и надежности получаемой информации, «контора», (самое главное, для «клиентов») может предоставить сразу несколько вариантов.

Например, «клиенту» № 1, кроме «клиента» № 100, может выдать «клиента» № 167... и т. д., допустим 7 человек.

Все это пока на втором уровне.

Наконец наступает третий уровень, и все это в короткий промежуток времени. «Клиент» № 1 желает оплатить аванс не за один Вариант, а например, за пять. Причем доплата за каждый следующий за первым Вариантом – всего 10 грн., т. е. он желает заплатить аванс 150 грн. за пять вариантов.

После перехода на третий уровень, или сразу попадания «клиента» на третий уровень, к его коду добавляются, например, еще три цифры и «контора» запрашивает у него, допустим три фотографии:

- официальную (примерно как на паспорт);
- неофициальную, любую по желанию (на отдыхе, у машины, у дома и т. д.) во весь рост;
- ну и, конечно, на пляже (в плавках или купальнике), где можно было бы посмотреть не только лицо, но и все тело. Причем только по желанию «клиента» - он может их не давать.

Послав «клиенту» фото и, допустим, получив ответ, что ему нравятся все пять Вариантов будущих знакомых, и для выбора одного оптимального он хочет встретиться с каждым из них.

И тут наступает четвертый уровень – назначение встреч.

Это еще один Отличительный признак «нашего» Бизнеса от других.

Такие конфиденциальные встречи могут происходить только в специальных кафе, в отдельной кабинке на две персоны, причем «клиент» может заказать:

- две чашечки кофе или чая;
- легкий «перекусон» без спиртного;
- шикарный обед со спиртным;
- шикарный ужин.

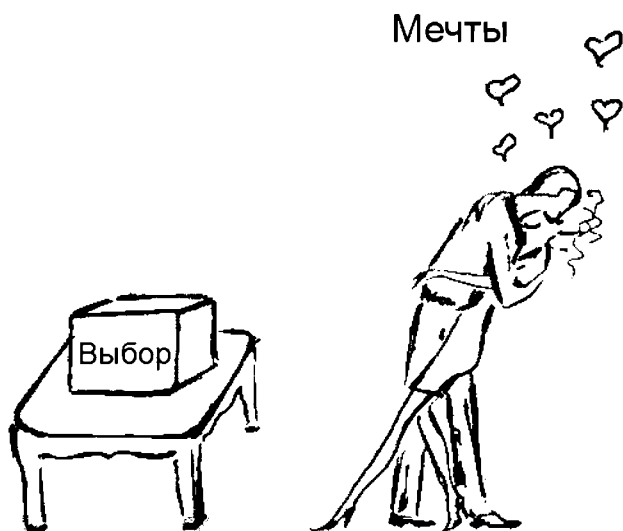
Еще с десяток предложений по организации встречи «контора» может предложить «клиенту». Конечно, кормить или угощать «клиента» - это Бизнес не наш, для того и существуют кафе или рестораны. С ними «контора» заключит договора, а таких тоже может быть с десяток или два. Но «комиссия» «конторе» за каждую встречу будет обеспечена. Конечно, условия договора «конторы» с кафе или ресторанами оговариваются в зависимости от его шикарности. Вариантов для «клиентов» должно быть не меньше десятка – это точно.

Вариации такого Бизнеса Знакомств обсуждать можно долго, и дойти до малейших деталей, но, думаю, каждый из моих подопечных, будущих начинающих Бизнесменов – детали продумает сам.

Конечно, уровень «Замаха» Бизнеса может быть разный – «контора»:

- на один район;
- на один город;
- на одну область;
- на всю страну;
- даже на несколько стран.

Мы уже говорили, что для мобильных телефонов и Интернета границ не существует, тем более, что информацию «клиент» будет передавать в цифрах, да еще с кодировкой (например, его же «код»).



Предлагаемое выше изобретение электронного Интернет-бизнеса – может увеличить Прибыль «конторе», занимающейся этим Бизнесом. Но более

ИНТЕРЕСНЫМ

УНИКАЛЬНЫМ;

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНЫМ);

АКТУАЛЬНЫМ

может быть, конечно, более крупный Бизнес.

**Человеку необходимо кого –нибудь любить.
Хотя бы себя.**

*Прошли времена Любви с первого взгляда.
Началась эпоха наощупь.*

Природа предпочитает половой акт акту мышления.

*Так часто спрашивала соседа о смысле жизни,
что забеременела.*

*Интересная девушка, находящаяся в
положении, которое нашим прабабушкам
казалось интересным.*

*В один прекрасный день она обнаружила, что
опять вышла замуж... не за того человека.*

*Чем больше женщину мы любим, тем меньше
нравимся ее мужу.*

*Сколько ни давай женщине лет – все много!
Сколько ни давай женщине денег – все мало!*

5.10.4. Новый бизнес – поиск бизнес – партнеров

Также как и в Бизнесе «Знакомство», в Бизнесе «Поиск Бизнес – партнеров» должно быть несколько уровней.

Базу данных новой «конторы», назовем ее «конторой-2», мы тоже можем почерпнуть на первых порах из достаточно бессистемной информации, размещенной в Интернете, точно также как и в первом случае, Бизнес под названием «Знакомство». Таких сайтов, с недостаточно системным предложением товаров и услуг, великое множество.

Конечно, адресная рассылка с предложением – оказать «клиенту», который ищет себе партнера по Бизнесу, наши «системные и надежные» услуги, как в Бизнесе «Знакомство», в этом случае может оказаться не Актуальной, может «не пойти».

Поэтому необходимо - на первом этапе провести очень серьезный Маркетинг такого рынка Услуг по поиску Бизнес – Партнеров, особенно в информационных Интернет - системах.

Например, крупное промышленное предприятие хочет найти себе оптового покупателя (или Заказчика) своей продукции. Или Инвестора для организации производства новой инновационной продукции. А может, разработчика новой инновационной продукции, имеющей спрос на рынке. Задач по поиску Бизнес - партнеров для промышленного предприятия может быть много.

Или, например, коммерческий Банк ищет крупных надежных «клиентов» для своего кредитного портфеля - задачи на финансовых рынках не менее Актуальны.

На втором - подготовить очень серьезный Бизнес – план будущего Бизнеса по «Поиску Бизнес-партнеров», используя все доступные Знания и методы, в том числе и уже знакомый Вам, дорогой читатель, «Метод экспертных оценок».

И только на третьем этапе использовать одну из зарегистрированных ранее Бизнес - «контор», которая до этого времени «существовала» в «ждущем» своего Бизнеса режиме для организации такого системного Бизнеса в разделе IT - технологий.

Виды Бизнеса, которым нужны партнеры, можно разделить на несколько больших категорий, например:

- Производство товаров, металла, продуктов питания и т. д.;

- Услуги (транспорт, услуги населению и юр. лицам);

- Торговля (любая);

- Строительство (любое);

- Добыча полезных ископаемых (любых);

- Финансы и кредит – для любого вида Бизнеса.

Этот список можно было бы продолжить.

Но, делая анализ, а на каких же Бизнес - партнеров наибольший спрос у Бизнесменов, мы пришли к выводу, что у тех, кто занимается производством – это,

прежде всего Финансы (Деньги) для расширения производства или выпуска новой инновационной продукции, а также Заказчики – потребители продукции. Производству пожалуй, другие партнеры не нужны. Ему нужны прежде всего Заказчики и Деньги.

Ну как же?! – скажете Вы, а поставщики сырья или полуфабрикатов для производства, или производители комплектующих?!

Да, Вы правы! - это тоже очень важные Бизнес – Партнеры для Производства, но с ними - это рутинная повседневная работа самого предприятия, наша «контора» для этого им не нужна.

Финансовые или товарные инвесторы (кредиторы) и, конечно, их Величества – Заказчики, причем для любого Производства – это главные Бизнес – партнеры производителей. Конечно, если составлять список будущих Бизнес – Партнеров для Производства, то условно можно наметить такую ранжировку по значимости для Производства:

1. Заказчики.
2. Инвесторы.
3. Поставщики сырья.
4. Поставщики комплектующих.
5. Поставщики энергоносителей.
6. Владельцы новых технологий.

Стоп! Владельцев новых технологий мы поставили аж на шестое место. Правильно ли это?! Если рассматривать проблемы Производства, особенно инновационной продукции, в комплексе, то, конечно, нет!

Но наши будущие «клиенты» - уже имеют Производство. Тех, кто хочет начать что-то с «нуля», мы тоже не отбрасываем – это очень большая часть наших будущих «клиентов», но все - таки не Главная.

Наконец-то мы пришли к некоторому выводу, что независимо от категорий Бизнеса, мы своих будущих «клиентов» Бизнеса, который называется «Поиск Бизнес – Партнеров», можем разбить всего на три категории:

- Главные (крупные);
- Средние;
- Малые.

По какому же критерию? – спросите Вы.

Конечно же, по «обороту», по объему Бизнеса нашего будущего «клиента».

Первый вопрос, который определит «Главность» для нас этого «клиента» - это оборот его Бизнеса в денежном или товарном выражении.

Главными мы будем называть «клиентов» (для условий Украины), Бизнес которых по «обороту» не менее 200 млн. \$ в год, т.е. примерно один миллиард грн.

Соответственно средними – от 50 млн. \$ до 200 млн. \$.

И малыми – ниже 50 млн. \$.

Поскольку мы стремимся в Европу, то здесь приведены среднестатистические европейские данные.

Есть ли у нас ограничение по «малости»? Да, конечно.

Работа нашей конторы по поиску Бизнес – Партнеров, (что для малого, что для среднего, что для Крупного Бизнеса) почти ничем не отличается, а заработки (комиссионные) – отличаются существенно при одном и том же проценте от стоимости найденного Бизнес – Партнера, т. е. фирмы или физического лица, Бизнес которых не превышает 1 млн. \$ в год, нам в принципе не интересны.

Но если крупных (главных) «клиентов» будет мало, и не очень много средних и малых, то мы вынуждены будем «опускаться» даже до мелких «клиентов», имеющих обороты меньше 1 млн. \$ в год - жизнь заставит.

Итак, проведя мощные маркетинговые исследования и составив достаточно обоснованный Бизнес – план, мы приступили к Организации Бизнеса под названием «Поиск Бизнес – Партнеров».

То, что этот Бизнес будет интересным для Организаторов – это несомненно, иначе бы они его не организовывали.

В чем же будет заключаться «Уникальность» предлагаемого нами Бизнеса? Какие Существенные Отличительные признаки будет он содержать?

В чем же сущность нового изобретения со старым названием «Поиск Бизнес – Партнеров»?

Как Вы уже догадались, конечно, в компьютерных программах, которые могут эффективнее собирать и обрабатывать необходимую для Бизнеса информацию, включая, конечно, и новейшие известные поисковые системы Интернета, «входы» в более чем 2500 баз данных, в том числе, по странам всего мира. Эти программы *отличаются тем, что:*

первое – необходимая информация систематизируется, ранжируется по заданным параметрам;

Конечно, «Оптимальный выбор» этих параметров и есть основное «ноу-хау» будущего электронного Виртуального Бизнеса;

второе – формулируется целевая функция по техническому заданию «клиента» по многим дополнительным переменным параметрам;

третье – отыскивается оптимум функционала Бизнеса – конкретной категории, например, определенного производства

товаров или услуг, или финансовых ресурсов;

четвертое – отыскивается несколько вариантов оптимальных партнеров для заданного Бизнеса (причем не обязательно двух, «оптимальным» может оказаться и три и больше);

пятое – среди этих партнеров отыскивается оптимальное взаимное партнерство для обеих категорий Бизнеса.

Например, Производство – один; Финансы – другой вид Бизнеса. Но друг для друга – эти партнеры должны быть ОПТИМАЛЬНЫМИ, конечно, по критерию рентабельности.

Теория «Оптимального выбора» должна быть подкреплена конкретной практикой, конкретными компьютерными программами для каждой категории Бизнеса, по разным целевым функциям и «оптимальным» параметрам.

В настоящее время всемирная «паутина» - Интернет, конечно, «стерла» границы стран и континентов.

Подавляющее большинство организаторов информационного Бизнеса (то ли это «Баннерные обменные сети», то ли это хорошо известные поисковые системы любой информации (типа Google и др.), то ли это сайты типа информационная площадка бизнес -

тематики в Украине, СНГ и за рубежом, то ли сайт «Одноклассники.ru») зарабатывают на Рекламе. Они предоставляют информацию бесплатно и большинство пользователей «Интернета» к этому привыкло. Но Вы же хорошо знаете, дорогой читатель, что бывает бесплатно – это только сыр в мышеловке, т. е. они «сажают» пользователей на «мышку» и «впихивают» ему, в основном, бессистемный «белый шум», информационный «мусор», естественно, вместе с хорошо продуманной рекламой. В таких системах релевантной (существенной + полезной + необходимой) информации очень мало. И пользователю приходится перелопачивать горы информационного мусора, прежде чем он добудет необходимое ему «золото» из всей бесполезной руды.

Рассмотрим, например, как работает «самая мощная, освещающая вопросы экспорта – импорта, установления деловых контактов, поиска партнеров, поставщиков, дилеров», - так декларирует эту информационную технологию ее автор и мой хороший знакомый, и Партнер по одному из видов Бизнеса – Иван Геннадьевич (см. сайты www.all-biz.info; www.alibaba.com; www.kompass.com; www.europages.com; www.macraesbluebook.com).

5.10.5. Оптимальный выбор бизнес – партнеров

Рынок электронных виртуальных информационных услуг не стоит на месте. Пользователи уже задыхаются от информационного «мусора», которым «забиты» все современные информационные системы. И никакие поисковые роботы, работающие по «старым» поисковым программам, не применяющим Оптимальный выбор, очень скоро уже не смогут справляться с этим «мусором» - их не релевантная информация просто никому не будет нужна.

Иван Геннадьевич пока не понял, что грядет эра ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА, где в информационном пространстве будет место исключительно «РЕЛЕВАНТНОЙ» (полезной и необходимой) информации для каждого конкретного пользователя, а не для всех, кто вошел.

Это возможно только при правильной «закладке» этим пользователем параметров ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА.

Это осуществимо только с помощью нового программного продукта, который рядовой Пользователь (покупатель) очень быстро освоит. Простым экстенсивным развитием увеличения количества ежедневных пользователей Иван Геннадьевич может добиться только временного Успеха. Может быть, он еще успеет при помощи своей новой информационной системы – своего бизнесового

изобретения стать миллионером, но я в этот его Бизнес вложить (инвестировать) средства уже не рискну. Его заработки, может, временно, и вырастут, но уже появляются программы ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА; и весь громадный Интернет – ресурс, наработанный Иван Геннадьевичем, станет не Актуальным.

Поэтому, дорогой читатель, соревнование на лучший электронный Бизнес с названием «ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР» только начинается. Ты можешь быть первым, и даже для десятого, и сотого Бизнесмена место найдется. Тем более я уже знаю некоторых талантливых ребят, которые используя современные информационные системы (типа ALL BIZ INFO или Alibaba) уже разворачивают свой Бизнес «ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА», даже не ставя в известность владельцев и организаторов существующих информационных систем. Хотя у Иван Геннадьевича все еще мощный потенциал, основанный на СУЩЕСТВЕННЫХ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫХ признаках его бизнесового изобретения, но нужны новые ноу - хау. И они уже есть, и если он согласится их ввести в свою информационную систему, то действительно эта новая усовершенствованная система принесет ему десятки и сотни миллионов долларов. Но пока еще – это будущее.

Будущие бизнесовые изобретения – это развитие экономики, развитие любой страны. Чем их будет

больше и чем Интереснее, Уникальнее, Актуальнее они будут, тем больший Успех ждет такую страну. И, конечно, как и в шахматах, здесь можно научиться «играть», только практически «играя» и выигрывая, а это уже соревнование, конкуренция.

Конкуренция предполагает конкурс. Конкурс бизнесовых идей и предложений.

Плагиаторы! Списывайте у жизни.

Списывая у жизни, мы добавляем к ее ошибкам массу орфографических.

Если халтура не имеет Права на Жизнь, имеет ли она право хотя бы на гонорар?

Не зная жизни, и о загробном мире ничего путного не напишешь.

5.10.6 Новый Бизнес – организация интернет магазина

Пример реальной работы интернет - магазина. Организаторы - сын (3-й курс КПИ, хорошо пользуется компьютером и программами); отец - водитель. Полгода назад я посоветовал моему соседу (живем в 150 метрах от гипермаркета стройматериалов и товаров - всё для дома и дачи - "ЭКСПОЦЕНТР") чтобы сын занялся интернет - магазином, используя 35 тысяч наименований товаров гипермаркета. Спустя три года (после написания этой книги он уже закончил институт) у них как у постоянных оптовых покупателей скидка до 10%. На площадке перед магазином стоят всегда 5-7 грузовых «Газелей». Две из них работают только на Ярослава (сына). Ярослав в своем интернет-магазине выставил около тысячи самых «ходовых» товаров, и они с отцом в месяц уже зарабатывают до 8 тысяч \$ США. Отец занимается закупками и доставкой заказанных через интернет-магазин товаров. Сын - всем остальным (сайт, его раскрутка, реклама, приём заказов, форумы и т. д.). Практически без первоначального капитала сын «раскрутил» свой малый (скорее мелкий) бизнес. Платит налоги, как частный предприниматель. Поскольку рядом самый большой в Киеве мебельный центр Ярослав подумывает открыть ещё один интернет - магазин по продаже мебели.

Рекомендаций по созданию интернет-магазинов на любой вид услуг или товаров в интернете великое

множество от продажи мебели, сантехники, обуви, одежды и т.д. и т.п. до гостиничных, туристических услуг, бюро знакомств и т.д. Про гостиницу «Импресса» я уже проводил пример в этой книге выше, но теперь вы можете найти ее на сайте современного интернет-магазина (www.prosite.com.ua).

Дело не в том, что бы создать соответствующий сайт – это не трудно, а в том, что бы правильно организовать работу всего этого бизнеса.

Этот текст был написан, еще три года назад. Сейчас средняя чистая прибыль в месяц у него колеблется от 20 до 25 тысяч \$. Зимой меньше, в летние месяцы больше.

Ему интересен был этот бизнес тем, что он достаточно хорошо овладел созданием определенного вида сайтов, азами рекламы в интернете и главное, он умело воспользовался знаниями статистики об актуальности (т.е. востребованности) некоторых групп товаров гипермаркета «Эпицентр».

Из 34 тысяч наименований товаров он выбрал только наиболее «ходовые» для своего интернет-магазина, и это привело его к успеху.

Естественно, что бы он стал миллионером в этом бизнесе, тем более долларовым, он должен «охватить» еще пару таких же магазинов и расширить штат сотрудников работающих на него. Пока у него три

приемщика заказов и один диспетчер, не считая водителей «Газелей», развозящих заказанные по интернету товары.

Но он, пока учился на дневном факультете, у него не было времени серьезно «раскручивать» свой бизнес. Думаю, что он быстро станет долларовым миллионером.

Ещё один небольшой интернет–магазин по продаже растений открыла одна моя знакомая, которую условно назовём Ольга. Она по специальности биолог и закончила Киевский университет, а позже получила ещё одно образование–ландшафтный дизайнер. Именно она, весь садовый участок (около 1 га) моего загородного дома для гостей и инвесторов (минигостиница) превратила в очень красивый парк ландшафтного искусства.

Я разрешил показывать ей в качестве рекламы этот парк её заказчикам, и она изредка их водит туда и показывает свою работу, которую она делала 14 лет назад.

Она в одной из фирм (типа site-line.com.ua) заказала сайт своего интернет–магазина за небольшие деньги и уже третий год достаточно успешно работает. Фирма, которая заключила с ней договор и обслуживает и рекламирует её работу (они специалисты в этой области).

Конечно, используя свои уникальные знания по выращиванию, уходу и особенностям растений для определенного климата, а так же знания по парковому искусству она имеет достаточно много заказчиков. Но, не обладая достаточно хорошими деловыми качествами, не смогла увеличить свою чистую прибыль более чем 2-5 тысяч \$ в месяц. И на неё работает всего один компьютерщик, как она его называет. Поэтому отсутствие даже одного из компонентов УСПЕХА, в частности «Д» Деловые качества не приводит Бизнесмена к намеченной цели. Но она учится.

Глава VI

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ИДЕЙ

6.1. Организация «Стартапов»

Организация высокоинтеллектуального бизнеса, использующего новые идеи (не только технические или технологические) во всех областях Знаний, требует особой Уникальности! Это организация Стартапов. Рискованный, но в случае Успеха, очень прибыльный Бизнес! Если сын моего соседа и выделялся не плохими знаниями в области программирования и изготовления сайтов, т.е. чуть лучше других, мог это делать, то эта «Уникальность» не высокой степени 3-4 балла по пятибалльной системе. А вот за «Д»-деловые качества- умение слушать, договариваться, организовать весь процесс и в целом Бизнес, я бы поставил ему 5 баллов!

И наоборот, у специалистки по растениям «У» уникальность - 5 баллов, а «Д» - деловые качества едва тянут на 3.

У менеджера, взявшегося за трудный IT-Бизнес в сфере специфических услуг, «У»-уникальность только в его фантастическом упорстве и трудолюбии, не

обладая этими качествами, он бы свой, не большой бизнес не «раскрутил». А в этом году он планирует выйти на 10 тысяч \$ чистой прибыли в месяц!

Для Организации Бизнеса, использующего новые идеи нужна целая команда людей, обладающих УНИКАЛЬНЫМИ знаниями в разных областях!

Таких людей найти не трудно. Очень трудно их сделать надёжными Партнёрами по бизнесу (легченанятыми работниками, но в этом случае останется большой риск для Бизнеса).

Необходим хотя бы один надёжный Партнёр, обладающий выдающимися ДЕЛОВЫМИ качествами.

Необходим хотя бы ещё один надёжный Партнёр, умеющий с очень высокой степенью вероятности (Знания+Интуиция+«ноу-хау») безошибочно определять будущие потребности Рынков различных Товаров и Услуг!

В одном человеке эти качества сочетаются также редко как единицы миллиардеров на миллионы обычных бизнесменов.

А вот примеры организации такого бизнеса командой есть!

Один мой знакомый, по имени Андрей, по специальности переводчик, занимался написанием и подготовкой различных материалов для политиков разного масштаба и этим зарабатывал себе на жизнь. В

конце концов ему это надоело - работа довольно рутинная, а заработки не стабильные и не большие!

Он пришёл за советом. Поскольку он иногда приводил к нам иностранцев-клиентов и мы с ним немножечко сотрудничали, я без Анкеты посоветовал ему попробовать заняться производственным бизнесом, но в команде.

Для начала я посоветовал прочитать книжку «Миллионер» и решить для себя: а стоит ли открывать свой бизнес?

Через пару месяцев он пришёл и сказал:

- Я решил!

Я дал ему один из наших Профилей по новейшей технологии производства пеноблоков на цементной основе и сказал, что ему нужно найти надёжного Партнёра-специалиста в этой области!

Этот Профиль в полном объёме привожу ниже.

Технологическое предложение:
производство пеноблоков

Название:

Технология изготовления стеновых блоков низкой плотности с улучшенными характеристиками

Аннотация предложения (макс. 500 знаков)

Украинская компания разработала и испытала новую технологию производства безусадочного неавтоклавного пористого бетона без применения песка и щебня, с высокой точностью размеров и уменьшенной величиной пор. Получаемый материал дешевле и обладает повышенными качественными характеристиками по теплопроводности и водопоглощению. Используется для производства строительных стеновых блоков.

Авторы ищут партнеров для внедрения технологии в других регионах. Возможен инжиниринг, продажа лицензии и т.п.

Описание предложения (мин. 100 знаков)

Известные производители строительных блоков ячеистого бетона вырабатывают автоклавный газобетон плотностью 400 кг/м^3 и выше. Газобетон обеспечивает необходимую теплозащиту зданий при толщине ограждающих стен свыше 40 см. Газобетон вырабатывается в условиях стационарного производства в виде кладочных блоков и требует длительной температурной автоклавной обработки под высоким давлением. При производстве газобетона, как один из компонентов, используется известь, стоимость которой приблизительно в 1,5 раза выше стоимости цемента. Перечисленные особенности производства газобетона существенно увеличивают его себестоимость. Автоклавный газобетон - дорогой материал.

Предлагаемая технология позволяет снизить стоимость строительных блоков ячеистого бетона. Комплексная технология производства водоцементных пузырьковых смесей и пористого «бетона» с улучшенными техническими характеристиками для производства

строительных кладочных блоков из неавтоклавно-го легкого пористого «бетона» по потребительским свойствам не уступает автоклавному газобетону. Более того, по качеству поверхности блоков и точности геометрических размеров, прочности, - предлагаемые пористые пеноблоки превосходят газобетон.

В производственных условиях изготавливаются строительные блоки с заданной плотностью от 140 кг/м^3 до 400 кг/м^3 в два раза легче предлагаемых на рынке.

При испытаниях строительных цементных пеноблоков плотностью – D140-400 получена прочность $16\text{-}25 \text{ кг/см}^2$).

Предлагаемая комплексная технология производства водоцементных пузырьковых суспензий и пеноблоков на их основе, реализуется при двухстадийном перемешивании водоцементных суспензий с использованием ряда физических эффектов – гидродинамической кавитационно-ударной обработки цемента и разработанных инновационных добавок, которые доказали свою высокую эффективность.

При этом улучшаются не только технологические показатели пеноблоков, такие как пластичность, удобство укладки, но и физические: прочность, однородность и др.

Инновации и преимущества предложения (мин. 50 знаков)

Преимуществами предлагаемой технологии по сравнению с технологией производства газобетона являются:

1. уменьшение затрат цемента без уменьшения качества пеноблоков на $30\div 40\%$.

2. увеличение производительности в 2-2,5 раза за счет сокращения продолжительности технологического цикла;
3. увеличение прочности и других свойств цементного камня и пеноблоков в 1,3 – 1,7 раза;
4. снижения энергоемкости процесса в 1,5 – 2,0 раза;
5. предлагаемую технологию можно реализовать как на существующих производствах, так и на строительных площадках (мобильный вариант) без существенных капитальных вложений.

Текущая стадия развития:

<input type="checkbox"/> Фаза разработки – промышленное внедрение
<input type="checkbox"/> Доступно к демонстрации
<input checked="" type="checkbox"/> Доступно к демонстрации – промышленный образец
<input type="checkbox"/> Уже на рынке

Права интеллектуальной собственности:

<input type="checkbox"/> Подана заявка(и) на патент	<input checked="" type="checkbox"/> Получен патент
<input type="checkbox"/> Зарегистрированы авторские права (копирайт)	<input type="checkbox"/> Эксклюзивное право (исключительная лицензия)
<input checked="" type="checkbox"/> Секреты производства (ноу-хау)	<input type="checkbox"/> Другое (зарегистрированный промышленный образец и т.п.)

Текущие и потенциальные области применения:

Данная технология может быть использована при производстве строительных материалов для возведения промышленных, гражданских и военных объектов.

Детализация сотрудничества:

Где есть 2 уровня, только выбрать соответствующие детали сотрудничества из уровня 2. Уровень 1	Уровень 2
<input checked="" type="checkbox"/> Лицензионное соглашение	
Техническое сотрудничество	<input type="checkbox"/> Совместная дальнейшая разработка
	<input type="checkbox"/> Испытание новых применений
	<input checked="" type="checkbox"/> Адаптация к определенным потребностям
<input checked="" type="checkbox"/> Совместное предприятие	
Производственное соглашение (субподряд и совместный подряд)	<input type="checkbox"/> Трансфер знаний относительно новых материалов (сырья)
	<input type="checkbox"/> Новый способ использования существующей производственной линии
	<input checked="" type="checkbox"/> Изменение существующих технологий (установок, процессов) потенциального

Коммерческое соглашение с техническим содействием	партнера
	<input type="checkbox"/> Принципиально новый процесс
	<input checked="" type="checkbox"/> Монтаж
	<input checked="" type="checkbox"/> Разработка
	<input checked="" type="checkbox"/> Техническое консультирование
	<input type="checkbox"/> Контроль качества
	<input type="checkbox"/> Обслуживание
<input checked="" type="checkbox"/> Финансовые ресурсы	

Комментарии / детали сотрудничества:

поле обязательно для заполнения:

- **Тип искомого партнера:** Компания занимающаяся производством строительных материалов.

- **Область деятельности партнера:** производство строительных материалов.

- **Задачи, стоящие перед партнером:** адаптация технологии под европейский рынок, финансирование с целью налаживания производства, дальнейшие совместные разработки, усовершенствование технологии

Я немножечко проконсультировал его о возможных инвесторах в этой области. Они должны заинтересоваться идеей - выпустить на рынок новый продукт:

- строительные пеноблоки для наружных стен;
- в 2 раза легче, в 2 раза прочнее и в 2 раза дешевле имеющихся на рынке.

2+2+2! -аналогов не было.

Через некоторое время он сообщил, что нашёл надёжного Партнёра, обладающего необходимыми Знаниями в этой области и что нашёл инвестора!

Они запустили небольшую (производительностью 30-40 куб м пеноблоков в смену) технологическую линию и стали в своём регионе, монополистами по выпуску нового продукта, который расходиллся у них, как горячие пирожки!

Рентабельность Бизнеса 50%, инвестиции окупились в первые три месяца. До конца прошлого года Андрей стал гривневым миллионером, и я надеюсь, что в этом году он станет долларовым!

Конечно, у нас с ним есть лицензионное соглашение и мы сопровождаем его Бизнес, но это уже «ноу-хау», которое знаем только мы!

Другой пример пятилетней давности.

Правда, многодолларовым миллионером стал мой бывший сотрудник, который эмигрировал в Канаду.

Он взял с собой необходимые ЗНАНИЯ по новой технологии обработки дизельного топлива с целью его экономии (на 10-15% в то время).

Сейчас мы эту технологию доработали и используем не только гидродинамическую кавитацию, но и ударные волны в пузырьковых средах.

Он, обладая уникальными Знаниями, «раскрутился» там за три года на выпуске нового товара для того рынка: «Суперкавитирующие аппараты для обработки дизельного топлива».

Эти небольшие аппаратики устанавливаются на самом дизельном двигателе, экономя от 10 до 15% топлива, в зависимости от его качества.

Разработанные нами новые «Кавитационно-ударные аппараты» позволяют не только экономить от 16 до 24% топлива, но и значительно улучшают (в разы) экологические показатели дизельных двигателей, что особенно важно, для мощных (свыше 8000 кВт) судовых дизелей, установленных на круизных теплоходах,

Этот новый Профиль я тоже привожу полностью.

Технологическое предложение:

**Суперкавитирующие аппараты для обработки
дизельного топлива**

Название:

Технология приготовления модифицированного топлива

и водотопливных эмульсий для дизельных двигателей, энергетических установок.

Аннотация предложения (макс. 500 знаков)

Украинской компанией разработана технология кавитационно-ударной модификации топлива. Модифицированное топливо улучшает эффективность и экологические параметры дизельных двигателей. При этом расход топлива уменьшается на 12 - 20%. Снижается температура выхлопных газов, меняется их состав: уменьшается содержание оксидов азота в 1,5-2 раза, частиц сажи – в 1,3-1,6 раза, окиси углерода – до 0%. Разработчики ищут партнеров для создания консорциума и продажи лицензии.

Описание предложения (мин. 100 знаков)

Современные моторные топлива и топлива для энергетического оборудования имеют ряд недостатков, в частности, их использование приводит к значительному загрязнению окружающей среды парниковыми газами, оксидами азота, выбросам большого количества тепла и т.п.

Нашими разработчиками создана кавитационно-ударная установка для модификации топлива, проведены испытания на дизельном горючем.

Предложенная модификация топлива улучшает эффективность и экологические параметры двигателей,

уменьшает образование вредных выбросов в атмосферу. Использование модифицированного топлива не требует изменения конструкции двигателя.

В предлагаемой технологии для модификации топлива используются жесткие режимы гидродинамической кавитации и ударные волны в двухфазных (пар-жидкость) пузырьковых средах. Модификация топлива происходит в кавитационно-ударной установке. Воздействие кавитации приводит к глубоким изменениям молекулярного и фракционного состава углеводородного топлива и при добавлении 5-15% воды к образованию стойкой микродисперсной водно-топливной эмульсии.

Процесс горения модифицированного горючего проходит с большей скоростью и равномерностью, без возникновения зон с чрезмерной температурой. В результате уменьшается содержание в выхлопных газах окислов углерода, окислов азота и частиц сажи. Перечисленные преимущества процесса горения модифицированного топлива создают условия для повышения экономичности дизельного двигателя за счет экономии дизельного топлива.

Эта же технология может применяться для модификации других видов жидкого углеводородного топлива (бензинов, керосинов, мазута, дизельного топлива и т.д.) для сжигания в энергетических установках - бойлерах, тепловых котельных и тепловых электростанциях.

Инновации и преимущества предложения (мин. 50 знаков)

Экономия топлива.

Возможность сжигания более низких марок топлива с тем же уровнем выбросов за счет разрушения тяжелых молекул и образования гидроксильных групп.

Уменьшение вредных выбросов в атмосферу.

Снижение теплонапряженности деталей двигателей.

Дополнительная информация (технические подробности относительно профиля):

Интенсивная кавитационно-кумулятивная обработка дизельного и других видов топлива вызывает разрыв ковалентных связей с возникновением свободных радикалов. Эти реакционноспособные радикалы в течение короткого промежутка времени соединяются между собою или образуют комплексы с недиссоциированными молекулами, в нашем случае с водой. Благодаря кавитационной обработке топлива течения образуется пузырьковая парогазожидкостная смесь, в которой при сверхзвуковых скоростях возникают ударные волны, способствующие дроблению капель воды в дизельном топливе до размеров порядка 1-3 мкм. Таким образом, после кавитационно-кумулятивной и ударно-волновой обработки вода входит в состав топлива в двух формах: химически связанной и в свободной (в виде мелкодисперсных капель). Такая обработка изменяет

физико-химические характеристики дизельного топлива, его фракционный и компонентный состав, т.е. модифицирует топливо.

Изменения процесса горения модифицированного топлива создает условия для повышения экономичности дизельного двигателя.

Текущая стадия развития:

<input checked="" type="checkbox"/> Фаза разработки – опытно промышленные испытания
<input checked="" type="checkbox"/> Доступно к демонстрации
<input checked="" type="checkbox"/> Доступно к демонстрации – промышленный образец
<input type="checkbox"/> Уже на рынке

Права интеллектуальной собственности:

<input type="checkbox"/> Подана заявка(и) на патент	<input type="checkbox"/> Получен патент
<input type="checkbox"/> Зарегистрированы авторские права (копирайт)	<input type="checkbox"/> Эксклюзивное право (исключительная лицензия)
<input checked="" type="checkbox"/> Секреты производства (ноу-хау)	<input type="checkbox"/> Другое (зарегистрированный промышленный образец и т.п.)

Примечания, относительно прав интеллектуальной собственности:

Секреты производства, - ноу-хау.

Области применения

Текущие и потенциальные области применения:

Энергетика, транспорт (в т.ч. морской).

Для судовладельцев и производителей мы предлагаем использовать малогабаритные кавитационно-ударные аппараты-эмульгаторы СК, позволяющие экономить топливо до 18-20%. Для модификации можно использовать трюмную воду и водяной балласт с фильтрацией механических примесей.

Детализация сотрудничества:

Где есть 2 уровня, только выбрать соответствующие детали сотрудничества из уровня 2.

Уровень 1	Уровень 2
<input checked="" type="checkbox"/> Лицензионное соглашение	
Техническое сотрудничество	<input checked="" type="checkbox"/> Совместная дальнейшая разработка
	<input checked="" type="checkbox"/> Испытание новых применений
	<input checked="" type="checkbox"/> Адаптация к определенным потребностям
<input checked="" type="checkbox"/> Совместное предприятие	
Производственное соглашение (субподряд и совместный подряд)	<input checked="" type="checkbox"/> Трансфер знаний относительно новых материалов (сырья)
	<input type="checkbox"/> Новый способ использования существующей производственной линии

	<input checked="" type="checkbox"/> Изменение существующих технологий (установок, процессов...) потенциального партнера
	<input type="checkbox"/> Принципиально новый процесс
Коммерческое соглашение с техническим содействием	<input checked="" type="checkbox"/> Монтаж
	<input checked="" type="checkbox"/> Разработка
	<input checked="" type="checkbox"/> Техническое консультирование
	<input type="checkbox"/> Контроль качества
	<input type="checkbox"/> Обслуживание
<input checked="" type="checkbox"/> Финансовые ресурсы	

Комментарии / детали сотрудничества:

поле обязательно для заполнения:

- **Тип искомого партнера:** предприятия, разрабатывающие и эксплуатирующие мощные дизельные установки, в том числе и судовые.
- **Область деятельности партнера:** научная, производство энергетического оборудования.
- **Задачи, стоящие перед партнером:** организация финансирования разработок суперкавитаторов для энергетических установок.

Может быть кто-то захочет стать миллионером и в нашей стране?

Организация Стартапов - сегодня один из самых быстро развивающихся и перспективных Бизнесов в мире!

Евросоюз на организацию и поддержку малого и среднего бизнеса выделяет ежегодно более 2-х млрд. евро, используя различные программы (7-я рамочная, которая закончилась, а сейчас идёт программа HORIZONT 2020). Она использует для этого мощную информационную систему EEN.

Европейская сеть поддержки предпринимательства (EEN), которая объединяет более 250 региональных консорциумов (центры трансфера технологий, бизнес-инновационные центры, ТПП, агентства развития и т.п.), оказывающих МСП интегрированные услуги в области поддержки развития бизнеса и инноваций, включая услуги по информированию, поддержке бизнес-кооперации, интернационализации предприятий, передачи знаний и технологий, по обеспечению участия малых и средних предприятий (МСП) в рамочных программах ЕС (7РП, СІР). EEN создана как интегрированная сеть услуг поддержки бизнеса, основанная на базе двух сетей Euro Info Centres (EIC) и Innovation Relay Centres (IRC). Свою работу сеть EEN начала в февраля 2008 г. и на сегодня является одним из ключевых инструментов развития

инновационной деятельности, развития бизнеса в ЕС и доступа на рынках Европы, США, Китая и др.

<http://een.ec.europa.eu/>

В настоящее время мы сами начинаем «раскручивать» очень мощный Стартап под названием «Green-NET» - разработка и выпуск электромобилей, которые могли бы без подзарядки батарей проезжать более 6000 км.

Фантастика? Нет, реальность, основанная на одном открытии и нескольких новых прорывных изобретениях.

Краткую техническую аннотацию этого предложения привожу ниже.

Технологическое предложение:

Зеленый бестопливный миниэлектромобиль

Название:

Зеленый бестопливный миниэлектромобиль

Аннотация предложения (макс. 500 знаков)

Группа украинских ученых провела исследования и разработала концепцию компактного бестопливного миниэлектромобиля. При разработке учитывались современные достижения в области газо- термо- и электродинамики. Автомобиль работает на энергии отбираемой из окружающей среды. Пробег более 100000 км (ограничивается сроком службы изнашиваемых деталей).

Необходимы партнеры для проведения дополнительных исследований и продвижения технологий на рынок и т.п. лицензия, совместное предприятие и финансовые ресурсы.

Описание предложения (мин. 100 знаков)

Проблемы парниковых газов и загрязнения окружающей среды, увеличение стоимости углеводородного топлива, рост городского населения, связанное с этим увеличение количества личного автотранспорта и проблем с их парковкой, нерациональное использование существующего личного автотранспорта* и др., а также современные разработки и открытия в области газо- термо- и электродинамики - привело группу украинских ученых к разработке концепции «зеленого» бестопливного автомобиля.

*Большая часть населения, особенно в развитых странах, в 80% случаев, используют 4-х – 5-ти местные автомобили для деловых и не деловых поездок с загрузкой 1-2 человека.

1. Решить эти проблемы могли бы компактные, экономичные 1-2-х местные миниавтомобили.

В настоящее время создано очень большое число различных конструкций таких миниавтомобилей, как с двигателями внутреннего сгорания, так и электрических. В результате, с одной стороны создаётся новый сегмент рынка автомобилей, а с другой – проводится маркетинг по параметрам миниавтомобилей, востребованных на этом сегменте рынка.

2. Рост стоимости топлива и экологический кризис предполагает, что автомобиль вообще не должен использовать углеводородное топливо, автомобиль должен быть – бестопливным, т.е. быть либо электрическим, либо водородным (использование солнечных элементов на транспорте малоэффективно).

3. Транспортный кризис мегаполисов: отсутствие достаточного количества стоянок и наличие многочисленных и продолжительных «пробок», - предполагает, что двухместные

«зелёные» миниавтомобили должны быть очень компактными, однако, без ущерба для элементарного автомобильного комфорта.

4. Скорость движения «зеленого» миниавтомобиля не должна отличаться от принятой для обычных автомобилей: на трассе в пределах 90...120 км/час, в городе 30...60 км/час. Динамические характеристики (разгон до 100 км/час) должны быть не хуже бюджетных автомобилей, т.е. от 5...6 до 10...12 секунд.

5. Тяговые характеристик (преодоление уклонов и подъёмов) – должны быть не хуже чем у обычных бюджетных автомобилей среднего класса: проходимость (клиренс не менее 150...160 мм) с возможностью преодолевать некоторое бездорожье.

6. Разработчики считают, что наибольшую популярность и перспективу будут иметь двухместные бестопливные «зеленые» минизлектромобили. Комфорт, простая парковка, возможность заезда непосредственно в супермаркеты, комплексы клиник и другие общественные сооружения и т.д. говорит о том, что такие авто должны быть вне конкуренции.

7. Наибольшую привлекательность предлагаемому «зеленому» минизлектромобилу придают, разработанные специалистами в компании, устройства («ноу-хау»), позволяющие использовать тепловую энергию окружающего воздуха и превращать её в электроэнергию для зарядки тягового электроаккумулятора с помощью усовершенствованного теплового насоса «воздух-воздух», снабженного термоэлектрическим преобразователем. Коэффициент использования энергии окружающей среды в таком тепловом насосе достигает 3-4. Т.е. на 1 кВт затраченной электроэнергии из тягового аккумулятора с помощью теплового насоса можно «отобрать» из окружающего воздуха 3-4 кВт тепла, из которых 1,2-1,6 кВт преобразовать в электрическую энергию и использовать её для зарядки тягового электроаккумулятора.

Термоэлектрические преобразователи нового поколения работают с к.п.д. 30÷40 %.

В разработанных трансформерах используется ещё несколько «ноу-хау», связанных с увеличением присоединённой массы воздуха дополнительно поступающего на турбину мимо компрессора теплового насоса «воздух-воздух» из окружающей среды. Высокооборотный мотор-генератор, связанный одним валом со специальной турбиной и компрессором позволяет дополнительно увеличить мощность, идущую на зарядку электроаккумулятора и на тяговой электродвигатель не менее, чем в 2-2,5 раза от мощности электроаккумулятора.

Инновации и преимущества предложения (мин. 50 знаков)

Конструкцию и устройство бестопливного миниелектромобиля отличает:

- а) простота, эксплуатационная надёжность и высокая эффективность;
- б) минимальная металлоёмкость;
- в) удобство эксплуатации и ремонта, унификация всех узлов;
- г) комфортабельность и безопасность бестопливного миниелектромобиля;
- д) высокая степень автоматизации и использования современных средств навигации;
- е) возможность использования в качестве индивидуального общественного транспорта.

Дополнительная информация (технические подробности относительно профиля):

Предлагаемые технические характеристики бестопливного миниелектромобиля:

- 1) Максимальные размеры:

Длина - не более 1700 мм;

Высота - не более 1450 мм;

Ширина - не более 110 мм.

2) Вес без пассажиров и багажа

В снаряженном состоянии не более 140 кг.

3) Предполагаемая мощность электроаккумуляторов – 6 кВт при общем их весе не более 60 кг.

4) Предполагаемая мощность тягового электродвигателя с учетом работы теплового трансформера не менее 12 кВт.

5) Общий вес миниелектромобиля с пассажирами и багажом не более 320 кг.

6) Автомобиль должен иметь комфортную систему входа и выхода, легкосъёмную и легко устанавливаемую, легко транспортируемую тележку, с аккумуляторами и тепловым трансформером весом не более 65...85 кг.

7) Миниелектромобиль должен иметь автоматическую (привычную для водителей) систему управления скоростью и тормозами, а также необходимые светотехнические и другие приборы (кондиционер, вентилятор и т.п.).

Этим требованиям отвечает «зеленый» двухместный бестопливный миниелектромобиль, концепт-конструкция которого разработана специалистами. Есть компьютерная 3D-модель концепта.

Дизайн миниелектромобиля может быть изменен по требованию заказчика в пределах заявленных весовых и мощностных характеристик.

9. Цена серийного образца миниелектромобиля по проведенным расчётам не будет превышать 4200 евро.

Проведенная научно-техническая проработка и патентный поиск показал, что среди аналогов и

прототипов такого «зеленого» бестопливного миниелектромобиля, - нет.

*Засасывая при помощи теплового трансформера воздух с температурой от $+25^{\circ}\text{C}$ (летом) до -5°C (зимой) и выбрасывая его из трансформера с температурой соответственно от -30°C (летом) до -50°C (зимой), и превращая часть получаемого из окружающей среды тепла в электроэнергию для подзарядки тягового электроаккумулятора, а часть, через мотор-генератор непосредственно на тяговый электродвигатель, - такой миниелектро автомобиль может двигаться вообще без использования топлива. Таким образом, при мощности электроаккумулятора в 5-6 кВт, при помощи турбокомпрессорного трансформера (топливного насоса «воздух-воздух», с теплэлектрическими преобразователями и другими «ноу-хау»), мощность тягового электродвигателя может достигать 12-15 кВт.

Пробег такого бестопливного автомобиля, работающего на энергии, отбираемой у окружающей среды, более 100000 км. Пробег ограничивается только сроком службы тягового электроаккумулятора и других изнашиваемых устройств.

Текущая стадия развития:

☒ Фаза разработки – лабораторные испытания

Права интеллектуальной собственности:

☐ Получен патент

☒ ноу-хау

Примечания, относительно прав интеллектуальной собственности:

Получены патенты Украины, ноу-хау. Есть возможность оформления международных патентов.

Области применения

Текущие и потенциальные области применения:

Автомобильные транспортные средства.

Детализация сотрудничества:

Где есть 2 уровня, только выбрать соответствующие детали сотрудничества из уровня 2.

Уровень 1	Уровень 2
<input checked="" type="checkbox"/> Лицензионное соглашение	
Техническое сотрудничество	<input checked="" type="checkbox"/> Совместная дальнейшая разработка
	<input checked="" type="checkbox"/> Испытание новых применений
	<input type="checkbox"/> Адаптация к определенным потребностям
<input checked="" type="checkbox"/> Совместное предприятие Создание совместного предприятия с целью выпуска новой продукции и продвижения ее на рынок.	
Производственное соглашение (субподряд и совместный подряд) соглашение об организации совместного производства	<input checked="" type="checkbox"/> Трансфер знаний относительно новых материалов (сырья)
	<input type="checkbox"/> Новый способ использования существующей производственной линии
	<input type="checkbox"/> Изменение существующих технологий (установок, процессов...) потенциального партнера
Коммерческое соглашение с техническим	<input type="checkbox"/> Принципиально новый процесс
	<input type="checkbox"/> Монтаж
	<input type="checkbox"/> Разработка
	<input checked="" type="checkbox"/> Техническое

содействием Коммерческое соглашение с техническим содействием по организации совместного производства и продвижению на рынок.	консультирование
	<input type="checkbox"/> Контроль качества
	<input type="checkbox"/> Обслуживание
<input checked="" type="checkbox"/> Финансовые ресурсы	

Комментарии / детали сотрудничества:**- Тип искомого партнера:**

Промышленность. Компании выпускающие и разрабатывающие автомобили

- Область деятельности партнера:

Разработка и выпуск автомобилей.

- Задачи, стоящие перед партнером:

Проведение совместных исследований. Организация совместного предприятия по производству, испытанию и продвижению на рынок новой техники и технологии

6.2. Стартапы-1, первого уровня сложности

Войдите в поисковую систему Google и задайте поиск по запросу «ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ». Ознакомьтесь с материалом и изучите его. Не забудьте о «Методе экспертных оценок», с которым вы ознакомились в предыдущих разделах этой книги.

Отличные консультации (бесплатно) дают специалисты «ОТП Банка». Вы уже поняли, что проектное финансирование - это именно для вас, для вашего инвестиционного или инновационного проекта, и в нём три основных участника:

-ИНИЦИАТОР проекта - вы, у которого есть идея, коммерческое предложение, бизнес-план и все остальные доказательства перспективности и рентабельности проекта будущего БИЗНЕСА (не менее 30... 50 % для условий Украины), но НЕТ СРЕДСТВ;

-ИНВЕСТОР, который убедился (с вашей помощью) в перспективности и рентабельности вашего будущего совместного проекта и готов внести не менее 30% необходимых для проекта средств или взять на себя ликвидные залоговые обязательства на такую же, либо большую сумму;

-БАНК, специалисты которого также (с вашей помощью) убедились в перспективности и рентабельности будущего проекта и который согласен на определенных, взаимовыгодных условиях, финансировать совместный проект – дать льготный кредит, открыть кредитную линию и т.д.

Проектное финансирование привлекательно тем, что в отличие от обычных кредитов возврат средств

банку генерируется самим инвестиционным или инновационным проектом.

Естественно весь проект будете осуществлять вы, ваша совместная с Инвестором фирма!

Есть ли риски?

Есть!

Но вы делите эти риски на всех участников проекта!

Привожу перспективные темы для организации нового Бизнеса-первого, самого несложного уровня. СТАРТАПОВ-1, "А"-актуальных для больших городов Украины или России, Белоруссии и других пост советских стран в настоящее время.

Примеры СТАРТАПОВ-1

1. Прокат двухместных электромобилей.

Наём - оформление не больше 2-х минут!: на въездах в город, на вокзалах, в аэропортах;

Время проката: на одну поездку, на 1...12 часов, сутки, двое и т.д. Возврат: на специально оборудованных стоянках, разбросанных по городу.

2. Экскурсионные автобусы. экскурсионные автобусы-кафе с электронными гидами.

3. Экскурсионные велоэлектрорикши на 2-4чел.

4. Интернет технологии:

-организация платных (10...15 евро) видео экскурсий: Киев, Чернигов, Одесса, Донецк, интернет-путешествий по всему миру;

-интернет-магазины для торговли А -актуальными новейшими товарами и услугами (бытовыми и хозяйственными товарами, доставка билетов, развлечениями, хай-тек, посреднические услуги по ремонту помещений, техники, по покупке и продаже всего, что можно продать и т.д.);

-реклама, создание имиджа, привлечение клиентов, «раскрутка» сайтов и т.д. и т.п.

-информационные интернет-площадки, типа EEN, для бизнес-сотрудничества (B2B - business to business) и поиска бизнес-партнёров;

-трансфер технологий, разработка бизнес-схем, бизнес-планов, инвестпроектов, коммерческих предложений, формирование рынка будущих товаров и услуг, пока не существующих на рынке; бизнес-сопровождение и консалтинг-консультации и т.д.;

-другие, существующие и будущие интернет-технологические агентства (визаж, обучение, перевод, консультации, аналитика, психоанализ, выбор специальности, работы, поиск мужа-жены, подруги, бизнеса, и т.д. и т.п.).

-разработка машиностроительных, строительных, архитектурных проектов, дизайн ландшафтных и других территорий с помощью 3D-моделирования и т.д.(интернет-КБ(конструкторские бюро));

-бюро разработки программных продуктов, в том числе ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА и развития различных экономических и технических систем;

Примечание. Очень быстрое (аномально) развитие новых интернет - технологий, интернет- продуктов и услуг связано с тем, что для развития этих видов бизнеса, (особенно в мелком и малом сегменте) практически не требуются капитальные вложения или они малы, по сравнению с другими СТАРТАПАМИ.

5.Организация мелких конкурентноспособных производств по оказанию услуг, на основе новейших технологий и новейшего оборудования по:

- ремонт бытовой техники;
- ремонт автомобилей;
- стирке и чистке одежды;
- изготовлению под заказ мебели;
- пошиву одежды и обуви;
- выпечке хлебобулочных изделий;
- тысячи других мелочей;

Приведу реальный, успешно осуществлённый, пример Стартапа-1

по ремонту турбокомпрессорных агрегатов для легковых автомобилей.

Ростислав, мужчина 40-ка с лишним лет, мастер-механик высшей квалификации. Предложил организовать малое предприятие по "А"-актуальнейшей для Киева, да пожалуй и для всей Украины, проблеме ремонта турбокомпрессорных агрегатов легковых автомобилей.

По его расчётам для первоначальной организации рентабельного (30...50%) производства ему были необходимы средства в размере 400 тысяч евро (станочное оборудование, оборотные средства, материалы и т.д.) сроком на 1,2года, с полугодовой отсрочкой по началу возврата получаемых средств и процентов. Он такие средства получил по проектному финансированию и всё прекрасно организовал. Его фирма по сервисному обслуживанию турбин легковых автомобилей в настоящее время процветает.

В течении первых двух лет он стал гривневым, а затем и долларовым миллионером. Сейчас стоимость активов его небольшой мастерской (10...12 человек) перевалила за 10 млн долларов и он не успевает справляться с заказами. Не так давно приобрёл новейший 5-ти координатный обрабатывающий центр

стоимостью больше 1-го млн евро.

Успех? Я считаю - Да!

А он не доволен и не собирается останавливаться! Следующий этап - расширение бизнеса. Создание Стартапа-1 по сборке и сервисному обслуживанию дешевых тепловых насосов типа «воздух-воздух» на основе автомобильных турбокомпрессорных агрегатов.

«А»- актуальность (востребованность) таких тепловых насосов, позволяющих использовать тепло окружающего воздуха для отопления помещений не вызывает сомнений. На 1 кВт затрачиваемой электроэнергии насос производит 3,0...3,5 кВт тепла. Причём стоимость такого серийного теплового насоса с установкой «под ключ» в 3,5...5,0 раз ниже, чем продающихся в настоящее время, на рынках Европы и постсоветских стран, в том числе Украины! Его установка окупается у потребителя тепла за один сезон отопления. А если учесть, что такой тепловой насос летом может вырабатывать холод и нагревать воду для горячего водоснабжения (бытовые и технологические нужды), то такой СТАРТАП-1 просто обречён на УСПЕХ!

Залог успеха - это востребованные инновационные свойства отсутствующего на рынке товара!

Естественно, даже короткая монополия в течении полгода-год позволит организатору такого НОВОГО бизнеса заработать миллионы долларов!

Я думаю, Ростислав такую возможность не упустит!

Ещё один пример для продвинутых, в компьютерном плане, школьников старших классов или студентов, хорошо (свободно) знающих английский язык.

Главное, как уже неоднократно упоминалось в книге, должно быть:

ИНТЕРЕСНО:

УНИКАЛЬНО;

ДЕЛОВИТО;

АКТУАЛЬНО.

Что же предложил один студент в одном из областных центров?

Стартап-1: экскурсионные и деловые вело- и автоэлектрорикши.

В чём же ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ признаки его бизнеса от достаточно хорошо известного в мире вида услуг!

Первый существенный отличительный признак - заказ по интернету в любое время, по любому (в пределах города) маршруту.

Второй - цена (тариф) в 2,0...2,5 раза дешевле обычного такси.

Третий - совмещение транспортных и экскурсионных услуг с другими видами услуг (покупка билетов: авиа, железнодорожных, автобусных; в театр, на прогулочный катер; поиск жилья, гостиницы, заказ ресторана и т.д.).

Для иностранца очень важно общение на его родном языке! И консультации по политической, экономической, бизнес и рыночной обстановке в регионе.

Велоавторикша обязан, кроме квалифицированной экскурсии и оказанию других упомянутых услуг, быть максимально полезным клиенту. Разрекламировать бизнес - возможности фирмы и Главное связать (по требованию клиента) с соответствующим VIP-консультантом по интересующим клиента бизнес вопросам.

Виктор, с нашей подачи, получил по схеме проектного финансирования для организации этого бизнеса необходимую сумму в евро сроком на 2 года и успешно начал развивать этот бизнес в городе, обслуживая пока исключительно иностранцев.

Через три месяца после начала работы (в апреле

этого года) его Стартап - это двенадцать 4-х местных электромобилей и двадцать 2-хместных электрорикш - начал приносить ежедневный доход в среднем 4,5...5,0 тысяч долларов. Это без учёта бизнес и других консультаций! Студент с 1 июля, через 4 месяца после запуска проекта, начинает возвращать вложенные инвестиции в размере 50 тысяч долларов в месяц, и намерен полностью, за два года, рассчитаться и с БАНКОМ и с ИНВЕСТОРОМ-партнёром.

Он создал 35 рабочих мест со средней зарплатой 4200 грн в месяц, что не плохо для условий областного центра. С каждым месяцем его ежедневный доход увеличивается на 10% и он рассчитывает в течении года увеличить ежедневный доход на 60...70%.

Успех? Я считаю - Да!

Какое дальнейшее развитие?

Это не только увеличение количества электротранспортных средств, но и создание совместных с инопартнёрами НОВЫХ бизнесов. Один из них уже наметился - это совместное украинско-итальянское предприятие по светодиодному освещению улиц и парков города.

Такое инновационное освещение, достаточно рентабельно, т.к. позволяет экономить (в 3,3 раза)

расходы электроэнергии и, соответственно, затраты на освещение. Есть и другие предложения от инопартнёров, «найденных» экскурсионной фирмой. Виктор полон уверенности в себе. Все его сотрудники: три диспетчера и тридцать два гида-водителя электротранспорта - свободно говорят кто на английском, кто на французском, немецком или итальянском и ежедневно увеличивают объёмы своей работы и соответственно зарплату и тоже уверены в себе.

К следующему марту Виктор думает увеличить свой электротранспортный парк на 50% и начать обслуживать и отечественных клиентов.

Но свои личные перспективы он связывает с ..., но пока это секрет. Это наше с ним «ноу-хау».

Организовать Новый бизнес в маленьком городке или посёлке, в селе гораздо сложнее, но можно. Назовём эти предприятия или фирмы Стартапами-2, стартапы второго уровня сложности.

6.3. Стартапы-2, второго уровня сложности

Создание мелких производств (рабочие места для востребованной, А-(актуальной) продукции или А-услуг) в любых населённых пунктах, особенно в малых

и средних, достаточно сложный процесс. Кроме проектного финансирования, механизмов организации НОВОГО БИЗНЕСА достаточно много. И главный вопрос - не поиск финансирования. Главные вопросы - задать и честно ответить, прежде всего самому себе, что тебе «И»-интересно, в чём ты «У»-уникален, достаточно ли у тебя "Д"-деловых качеств и будут ли «А» -актуальны товары, либо услуги твоего будущего Бизнеса. Потом это надо будет доказывать своему будущему Партнёру-Инвестору и его экспертам, Банкиру и его коллегам.

Чем больше будет новых Отличительных, Существенных и Полезных (потребителю) признаков в вашем будущем товаре или услугах, тем легче организовать финансирование нового Стартапа. Если рентабельность такого НОВОГО БИЗНЕСА будет высокой, у вас будут деньги. Капитал течет туда, где ему легче размножиться и приумножиться, где ему для этого создают благоприятные условия. Вы предлагаете новые идеи и доказываете их высокую рентабельность при внедрении, и его величество КАПИТАЛ найдёт вас сам из под земли достанет!

Привожу ряд перспективных, на мой взгляд, тем-направлений для организации СТАРТАПОВ-2:

1. Модернизация отопления, с использованием новых технологий (электро-тепло-аккумуляция по ночному тарифу, котлы «ноу-хау» на возобновляемых источниках энергии - отходах сельского хозяйства: солома, древесина, биомасса и т.п.);

а) Установка и обслуживание, с использованием готового оборудования, имеющегося на рынке;

б) Организация мелких производств по выпуску такого оборудования (теплоаккумуляторы, мини тепловые котлы, биореакторы и т.д.);

2 . Организация министанций на возобновляемых источниках энергии: ветроэлектростанций (ВЭС) мощностью от 5...8 до 500...1500 кВт (или солнечных, ветровых , геотермальных, имеются установки комплексные, например, гелио-ветровые и т.д.);

3. Переработка сельскохозяйственной продукции:

- мелкие передвижные технологические линии по переработке фруктов на концентрированные соки и дорогую ароматику; (новейшие минипроизводства имеют рентабельность 50...60%);

- минипроизводства по переработке овощей, ягод, грибов на консервы, порошки и т.д. исключительно по новым технологиям;

-минипроизводства по переработке лекарственных трав, хвой и т. д. на экстракты, эфирные масла и эфиры для парфюмерной промышленности, создание местных оригинальных торговых марок чая, напитков и т.д.);

-минипроизводства (возможно передвижные) по переработке птицы, говядины, свинины и т.д.- колбасы, копчёности, консервы и т.д.;

-переработка молочной продукции: новейшие технологии по производству сыров, творога, йогуртов и т. д.;

- минипроизводства по переработке зерновых на муку, крупы и т.д.;

- создание минипекарен, кафе, минипроизводств пива и местных слабоалкогольных напитков;

4.Минипредприятия по оказанию услуг связи, телевидения и т. п.;

5.Минипредприятия по пошиву одежды, обуви, покрывал, одеял и подушек на лекарственных травах, штор и т.д.

6 Минипроизводства (новейшие технологии) по изготовлению изделий из дерева (самобытная, в том числе, и плетёная мебель и т.д.), заготовки из ценных пород дерева: вишня, груша, ясень и т.д.;

7.Минипроизводства (новейшие технологии) по массовому выращиванию

- животных: свиней, овец, кроликов, крупного рогатого скота и т. д.

-птицы: кур, гусей, уток, в том числе и экзотических, например, страусов, фазанов, и т.д.

-рыбы, в том числе экзотических пород;

8. Минипроизводства сельскохозяйственного инвентаря, средств малой механизации, новейших устройств обработки воды для полива и с целью повышения урожайности, в том числе и механизации тепличных хозяйств;

9.Минипроизводства строительных материалов, на основе новейших технологий и оборудования (пеноблоки, базальтовое производство, асфальт, тротуарная плитка и т.п.);

10.Небольшие развлекательно-оздоровительные центры (диско-бары или площадки, фитнес-центры, в том числе, с аква бассейнами и другими развлечениями и т.д. и т.п.);

Этот список по организации и развитию малого и среднего бизнеса можно продолжать и каждый, кто захочет отправиться, в какой то степени, рискованное, но интересное путешествие по морю Бизнеса, может

выбрать своё Интересное ему направление, свой корабль, со своим «ноу-хау»!

6.4. Новые виды бизнеса. Как организовать?

В качестве примера приведу несколько успешно осуществлённых **НОВЫХ БИЗНЕСОВ**, организованных в прошлом (2013) году. Новые идеи, как правило, возникают при решении возникающих проблем.

На Украине, да и в средней полосе России, уже много десятилетий существует проблема сохранения и реализации урожая яблок и груш. В индивидуальных хозяйствах пропадает больше половины урожая этих фруктов, особенно ранних сортов. Во многих сёлах эти фрукты пропадают, ими кормят свиней и т.д., а это десятки тонн в каждом селе и тысячи по всей стране.

Знакомый (хороший товарищ) моего друга из Западной Украины попросил помощи в решении этой проблемы в их районе, где в каждом селе много садов. Так сложилось исторически.

Василий, так звали инициатора проекта, имел и свой яблоневоый сад, где-то около трёх гектаров И проблема реализации или сохранения урожая яблок и груш, особенно ранних сортов,

не решалась и приносила ему ощутимые убытки. Возраст Василия 54 года, он бывший военный и фруктовый сад ему достался в наследство от родителей и умершего брата.

Изучив рынок, пришли к выводу, что наиболее рентабельно, в конкретных условиях, перерабатывать эти яблоки и груши в концентрированные соки.

Изучили существующие технологии и оборудование для получения хорошо хранящихся концентрированных соков.

И возникла идея: попробовать, сделать передвижную миниустановку для получения концентрированного сока. Причём, основной технологический процесс - концентрирование - должен проходить при температуре не выше 50...55°C для сохранения всех полезных веществ и высокого качества концентрированного сока.

Для значительного сокращения габаритов, а следовательно, металлоёмкости и стоимости такого "холодного" испарителя, скорость испарения в нём должна быть очень высокой!

Мы предложили Василию использовать для этих целей новые принципы испарения под вакуумом -

вихревое либо суперкавитационное (СК). Последнее оказалось более эффективным.

Скорость испарения в новейших СК-испарителях выше, чем у известных стандартных в 50...60 раз, во столько же раз меньше габариты. Технологическая линия производительностью 500 кг/час концентрированного сока (сухих веществ (СВ) или Брикс 65...70%) полностью разместилась на кузове 12-тонного КрАЗа. Средняя производительность по сырью (яблоки или груши) составила 5 тонн в час.

При минимальной цене на рынке концентрированного яблочного сока один доллар за килограмм рентабельность такого мини производства у Василия составила 50%. В сезон переработки (3,5 месяца) его установка перерабатывала в день, в среднем, 20...25 тонн фруктов.

Кроме СК-испарителя, всё остальное оборудование было стандартным.

Переработав, приблизительно 2500 тонн фруктов за сезон (3.5 месяца) Василий продал около 250 тонн концентрированного сока яблок и груш и получил более 100 тысяч долларов чистой прибыли, что позволило ему полностью рассчитаться с банком (80 тысяч дол) всего за один сезон. Он продавал свой

высококачественный концентрированный сок чуть ниже рыночной цены и получил предложений на следующий сезон переработки в 2-3 раза больше, чем сможет переработать на своём передвижном минипроизводстве, даже, если технологическая линия будет работать не 8, а 16 часов в сутки.

За зиму ему изготовили ещё две передвижные технологические линии, которые будут обслуживать население не только его района, но и соседних. В наступающем сезоне он рассчитывает получить прибыль не менее 0,5 млн долларов, продавая соки в Германию (договора на поставку подписаны).

Каждую его передвижную установку обслуживают четыре человека в смену (всего 24 человека) ещё четыре человека организуют заказы на переработку и заготовку сырья.

Он создал 28 новых рабочих мест со средней зарплатой 5000грн (450...500долларов) в месяц, что совсем не плохо для условий Украины сегодня.

Через 2-3 года Василий точно станет долларовым миллионером.

Рисковал ли он?

Да! И очень сильно - он, под залог валютного кредита (10% годовых), заложил свой дом. Это было

не лучшее решение, но на тот момент, он другого не нашёл.

Для увеличения рентабельности своих передвижных технологических линий Василий вместе с автором этих строк и его коллегами решил использовать ещё одно очень серьёзное техническое «ноу-хау», связанное с отбором самых лёгких и самых дорогих фракций ароматики, которые, всё равно, при любом производстве соков безвозвратно улетучиваются. Но на то оно и «ноу-хау» и перестанет быть таковым, если его раскрыть! Поэтому раскрывать не буду, скажу только, что если процесс внедрения этого «ноу-хау» у Василия пройдет успешно, то прибыль с его производства увеличится ещё на процентов 25...30 и, естественно, он поделится ей с авторами этого «ноу-хау». Они в течении 5 лет будут получать часть этой прибыли в виде РОЯЛТИ - соответствующего вознаграждения за использование Василием их «ноу-хау».

Для бизнеса Василия по законам Украины это затраты, не облагаемые налогами. За использование СК-испарителя (патента на изобретение и «ноу-хау» к нему, описывающему режимы работы испарителя) Василий уплатил (по лицензионному соглашению с

владельцами этого ОИС - объекта интеллектуальной собственности) 5% от своей прибыли и не жалеет об этом. Эти выплаты не облагаются налогами и вошли в затраты на производство, как выплаты за электроэнергию, топливо, за сырьё, расходы на зарплату и т.д.

Роялти - это часть прибыли, входящая в затраты и не облагается, как и любые затраты на производство, налогом на прибыль и НДС. Отечественные предприниматели ещё мало об этом знают, а зарубежные, внедряя необходимые изобретения и «ноу-хау», широко этим пользуются, поощряя тем самым изобретателей и учёных. Поэтому все новшества там очень быстро находят своё место в производстве, освобождая предпринимателя от части налогов и принося ему ощутимую прибыль. Государство, таким образом, поощряет внедрение новшеств и модернизацию производства. В постсоветских странах эти процессы находятся пока в зачаточном состоянии. Наоборот, зачастую фискальные органы и налоговые службы, не зная и не понимая этого, тормозят внедрение новых изобретений, не позволяя предпринимателями выплачивать роялти, трактуя эти выплаты, как уход

предпринимателей от налогов. Но этот процесс уже пошёл и его не остановить, тем более, что все необходимые законы уже приняты, хотя работают плохо, поскольку работники фискальных служб и правоохранительных органов плохо с ними ознакомлены. Проблема пока существует и нам пришлось в этом плане оказывать Василию юридическую помощь, защищая его бизнес от необоснованных «наездов» государственных чиновников и слава богу успешно.

Другой пример.

Мой хороший знакомый, Сергей Евгеньевич, по образованию инженер-механик по автоматизации технологических процессов.

Живёт в небольшом городе, в собственном доме, который он построил на дачном участке. Он у себя в доме автоматизировал всё: выключение и включение света, открытие и закрытие ворот, кормление рыбы, которую он выращивает в небольшом дворовом прудике(20 куб м), причём рыба ценная - стерлядь. Аэрация прудика тоже автоматизирована. Даже поднятие изгороди, после того, как он уходит из собственного пляжика в заливе на Днепре автоматизировано. Автоматизация - это его хобби.

Это его хобби может дать стране огромный эффект, если устройства, которые он начал выпускать на своём маленьком машиностроительном заводе, применить массово.

Что он придумал?

Простую вещь, но она позволяет экономить до 25...30% тепла зимой при отоплении, особенно для предприятий бюджетной сферы. А, в общем, может использоваться для любых отапливаемых помещений.

После ухода вечером людей с работы (административные здания, магазины, школы и т.д.), в помещениях, где днём, в рабочее время, поддерживается комфортная температура 20..21°C, снижать её до 12°C, не ниже из-за опасности выпадения росы.

Для этого устанавливается датчик температуры и автоматически управляемая задвижка (вентили) для регулирования (открытие-закрытие) подачи в помещение теплоносителя (воды или пара). Автоматически снижая подачу тепла вечером и поддерживая ночью пониженную температуру 12°C, а затем, увеличивая её утром, удастся экономить 25...30% тепла и соответственно меньше за него платить.

Школа, с площадью помещений 10000 кв.м затратив на автоматику Сергей Евгеньевича 20 тысяч грн уже три отопительных сезона платит в среднем на 120 тысяч грн меньше (вместо 520 тысяч грн 400). Станция юных техников экономит около 100 тысяч грн, а воинская часть 280 тысяч грн. каждый отопительный сезон при единоразовых затратах на установку системы автоматики 28 тысяч грн и на ежегодное обслуживание не более 3...4 тысяч грн.

Сергей Евгеньевич начал быстро расширять своё маленькое производство таких атоматизированных систем!

Станет ли он миллионером?

Я уверен станет и очень быстро: за год, два - даже заложив минимальную рентабельность своего производства в 25...30%.

Рентабельность от внедрения его систем у потребителя составляет 500 и выше процентов. Конечно, его продукция очень АКТУАЛЬНА, особенно в современных украинских реалиях!

Таких примеров можно приводить много -от организации производства новых металлопластиковых окон, утепления прозрачной термоплёнкой старых окон в домашних условиях (выездные бригады) до

выращивания бабочек на продажу (для увеселительных мероприятий) или белых червей (для получения и продажи органических удобрений).

Идеи нового бизнеса неисчерпаемы и всегда будут иметь коммерческий УСПЕХ, если их разработчик буде соблюдать основополагающие принципы

**ИНТЕРЕСНО,
УНИКАЛЬНО,
ДЕЛОВИТО,
АКТУАЛЬНО!**

В заключении хочу сказать, что я специально выбрал для лучшего запоминания условий Успеха в Бизнесе слово И У Д А

**ИНТЕРЕСНО;
УНИКАЛЬНО;
ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА (УСПЕШНО);
АКТУАЛЬНО.**

Бизнес это всегда борьба с конкурентами! Чтобы добиться Успеха в этой борьбе, бизнесмена так и подмывает стать Иудой, но настоящий бизнесмен всегда помнит о Совести и Чести!

Лучше побеждать Интересом, Уникальностью, Деловыми качествами и Актуальностью!

А не продажей совестью!

Дерзайте!

Глава VII

КОНКУРС НА ЛУЧШЕЕ «БИЗНЕСОВОЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ»

С целью стимулирования «вхождения» в Бизнес широких слоев начинающих бизнесменов, мы решили объявить конкурс на лучшее бизнесовое предложение – на «бизнесовые изобретения».

Победителям конкурса для «воплощения» их предложений будут выделены инвестиционные средства под разработанные ими бизнес – проекты в следующих объемах.

Для мелкого бизнеса:

- двадцать инвестиционных грантов объемом до 5 тысяч долларов каждый;
- десять инвестиционных грантов объемом до 10 тысяч долларов каждый.

Для малого бизнеса:

- три инвестиционных гранта объемом до 50 тысяч долларов каждый;
- два инвестиционных гранта объемом до 100 тысяч долларов каждый.

Для среднего бизнеса:

- два инвестиционных гранта объемом до 250 тыс. долларов каждый;
- один инвестиционный грант объемом до 1 млн. долларов.

По условиям конкурса:

- для организации Бизнеса по производству товаров средства инвестируются сроком не более, чем на 2,5 года;
- для организации Бизнеса по предоставлению услуг - сроком не более 2 лет;
- для организации торгового Бизнеса - сроком не более 1 года.

В мелком и малом Бизнесе наши «конторы» - Инвесторы участвовать не будут. Нашими «конторами» может быть организовано только консалтинговое сопровождение и контроль Бизнеса до его «раскрутки», стабилизации и возврата инвестиций.

В среднем Бизнесе наши «конторы» - Инвесторы могут участвовать не более чем на 50 % в зависимости от «вклада» «Заемщика» средств.

Обязательным условием получения инвестиций является участие «Заемщика» собственными средствами:

- для мелкого и малого Бизнеса – не менее 20 %;
- для среднего – не менее 10 %.

Для среднего Бизнеса, если «Заемщик» вложит более 10%, то и участие его в Бизнесе будет более 50%. Например, если «Заемщик» «вложит» в предлагаемый им Бизнес 15%, то его «доля» в Бизнесе будет 55%, а у Инвестора 45%; если «Заемщик»

«вложит» 20%, то соответственно его доля будет составлять 60%, а «конторы» - Инвестора 40%.

Подробные условия конкурса изложены для каждого вида инвестиционных грантов – 5, 10, 50, 100, 250 тыс. и одного миллиона долларов – на отрывных «сертификатах конкурса», которые «вмонтированы» в настоящую книгу. Эти отрывные «сертификаты конкурса», имеющие свою нумерацию, должны быть присланы изобретателями - участниками организаторам Конкурса вместе с материалами «бизнесовых изобретений» по каждому отдельному бизнес – проекту с пометкой – «на конкурс».

Без отрывных «сертификатов конкурса» материалы бизнесовых предложений, предоставляемых на Конкурс, рассматриваться не будут.

Без сертификатов могут рассматриваться только те Бизнес–проекты, для которых необходимо найти Инвесторов на средства не менее 5 млн. долларов на каждый Бизнес–проект.

В этом случае необходимо будет использовать отрывной «купон», «вмонтированный» в книгу под названием «Бизнес–проект - Поиск Бизнес–партнеров».

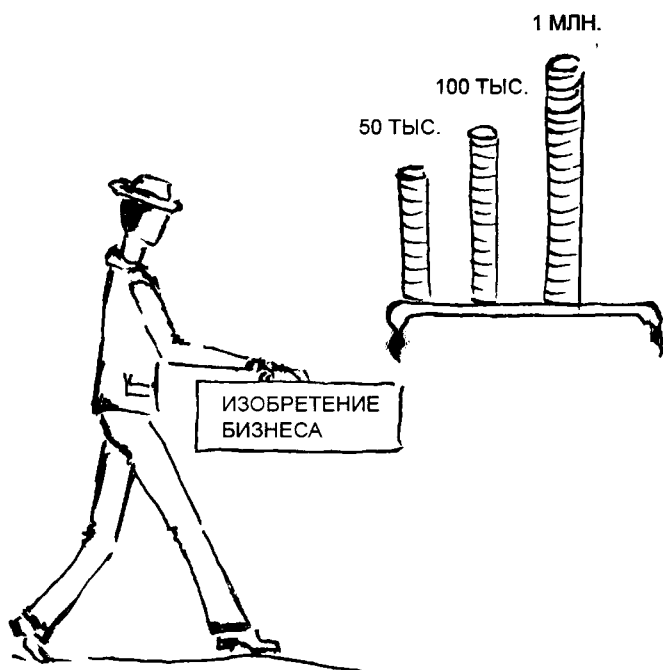
Одна из наших крупных фирм рассмотрит такие предложения, и в случае заинтересованности обеих сторон может:

- или сама выступить в роли Инвестора;

- или привлечь кредитные средства;
- или найти для «интересного» обоснованного Бизнес–проекта «нужного» Бизнес–Партнера.

Конечно, без внимания не останется ни одно новое «бизнесовое изобретение», ни один Бизнес–проект. Будет проведена соответствующая экспертиза и автору (или авторам) будет дан соответствующий ответ.

Само предложение объявить Конкурс по «бизнесовым изобретениям» (в книге для массового читателя) и выполнить их экспертизу и отбор наиболее интересных для «воплощения» в жизнь – является «бизнесовым изобретением».



Поэтому ждем предложений и от будущих экспертов—«компетентов» по науке и технике, по производству товаров и предоставлению услуг, а также опытных Бизнесменов и специалистов высокого уровня с привлечением их в качестве экспертов таких «бизнесовых изобретений».

Естественно, за экспертизу «бизнесовых изобретений» будет предусмотрена соответствующая оплата этой работы.

В работе наших фирм участвуют эксперты высокого уровня, но их всегда не хватает.

Поэтому «компетенты» в любых направлениях Бизнеса нас интересуют.

Всем начинающим и не начинающим Бизнесменам желаю Успеха и Удачи не только в Конкурсе. Но и в Бизнесе!

Не забудьте – Интересно, Уникально, Актуально, Успешно.

Знания – это фундамент любого Бизнеса.

До новых встреч!

Каких-то 700 лет назад лишь неуч мог сомневаться в том, что Земля – плоская!

Ученый дурак опасен тем, что его глупость могут унаследовать ученики.

В юности мало кто сомневается в том, что имеет поэтический дар. Сомнения появляются у профессионалов.

Если ты погиб как поэт, у тебя еще есть надежда погибнуть и как прозаик.

Создай шедевр прежде, чем тебя убедят в собственной бездарности.

Будь щедр! Не отказывай себе в таланте.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Если подвести итоги, то у Вас «на сите» должно остаться следующее – Главное...

1. Принципы организации Бизнеса: Интересно, Уникально, Денежно и Актуально.

2. Прежде, чем начать организовывать свой Новый Бизнес, необходимо сделать Оптимальный Выбор, используя:

- знания не только в своей профессии, но и по экономике, финансам, кредитным операциям, торговле и т.д.;

- только половину средств, которыми Вы можете рискнуть;

- хорошо продуманный и просчитанный, с соответствующими маркетинговыми исследованиями рынка «Бизнес-План», намечая идеальный конечный результат (ИКР) на реальный срок;

- приемы и механизмы получения средств под Новые Идеи и отличительные признаки Вашего Бизнеса, в зависимости от вида Бизнеса;

3. Если нет Новых Идей, с существенными отличительными признаками, позволяющими обойти Конкурентов и занять хотя бы временную монополию в «нужном» секторе Рынка, – Бизнес начинать нельзя.

4. Надежность и Порядочность Партнеров – неотъемлемая часть стабильного долговременного Бизнеса.

5. Если Вы не хотите стать миллионером, Бизнес лучше не начинать.

6. Грядет Эра Нового Бизнеса – основа которой Новые Знания и идеи, быстрое гибкое их воплощение не только в товарах, но и в услугах.

Эра ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА.

Если тебя тошнит от окружающей действительности – выйди из окружения!

Дойдя до точки, поставь ее и иди дальше!

Не стесняйся задних мыслей: у них все впереди!

У яиц всмятку - петушиный гонор.

Я не понимаю, почему я должен вас понимать.

Все!.. Хватит!

Каждый Читатель имеет Право на вечный отдых.

Я успел сказать почти все, что хотел...

Редкое счастье!..

Не каждому удается выболтаться при жизни.

Приложение

Автор решил серьёзно заняться бизнесом ещё в 1994 году, когда окончательно понял, что наука в Украине и постсоветских странах практически оказалась при смерти! Обстоятельства, за три года до этого, вынудили его заняться вино-водочно-спиртовым бизнесом вначале внутри страны, а затем и оптовыми поставками не только спирта, но и мелассы за рубеж. Но это был эпизодический, вынужденный, не системный бизнес!

Когда я серьёзно решил уйти (хотя и не полностью) из науки в бизнес (в 1994г), я с позиций своего сегодняшнего опыта заполнил бы требуемую для начала любого бизнеса такую АНКЕТУ

СПЕЦИАЛЬНАЯ АНКЕТА

будущего Успешного бизнесмена.

1. Кто Вы? Коротко о себе, не более 500 знаков.

Пример:

Александр Небесный-48лет. Учёный, к.т.н. (2 тома докторской переплетены, но нет смысла защищать

докторскую диссертацию). Профессор-15 защитивших кандидатские диссертации аспирантов. Женат. Двое взрослых (26 и 18) детей. Руководитель Проблемной лаборатории (35-50чел.) в области гидродинамики и тепломассообменных процессов в НИИ Академии наук Украины (15лет)

2.Опыт организации и занятий бизнесом. (Если был, любой.)

Пример:

С середины 1991 г.(после распада СССР и прекращения финансирования НИР по оборонной тематике) был вынужден организовать фирму, которая бы занималась оптовой продажей вин, водок, коньяков, так как заводы, производящие эту продукцию за прикладные, внедренческие работы начали платить не деньгами, а своей продукцией, а зарплату сотрудникам надо было выплачивать деньгами. Продукцию надо было продавать, так как она уже не вмещалась в небольшом складе лаборатории.

Рентабельность бизнеса не превышала 20-30%, а когда менеджеры стали воровать, оказалась отрицательной. Опыт бизнеса отрицательный. То же с мелассой (патока-отходы сахарного производства, сырьё для производства спирта) и спиртом! Это специфический торговый бизнес.

3.Что Вам интересно? - "И" !

Пример:

а). Мне интересно заниматься наукой! (Но в тот период это было не рентабельно и в постсоветских странах мало перспективно)

б). Мне интересно делать новые изобретения! (К тому времени у меня их было больше 100, но из них почти половина были "секретными" или "сов. секретными"-для вооружений.) Хотя были и такие, которые могли бы принести прибыль и в гражданской экономике.

в). Мне интересны путешествия, туризм, (но как в бизнесе я в этом ничего не понимал)

г). Мне был интересен водно-моторный спорт, (но бизнес в этой области?)

(И мне совершенно не интересна была торговля чем бы то ни было.)

4. В чём Вы Уникальны? –«У»!

Пример:

Пожалуй в разработке новых технических идей и изобретений!

(Тут надо очень честно, прежде всего, самому себе ответить- в чём? Может быть ответ и «Ни в чём!», но тогда, что?, надо отказаться от идеи заниматься бизнесом? Нет, просто уменьшаются шансы на успех! Да, уменьшаются, но не исчезают! Особенно, если поставить вопрос несколько иначе: В чём Вы можете стать Уникальным? В Упорстве, в Быстроте мышления или осуществления, в Коммуникабельности, в Знаниях каких то Тонкостей чего то, в Опыте каких то дел, в Хитрости, наконец, смекалке и т.д. Свою УНИКАЛЬНОСТЬ надо найти обязательно и её придётся Обязательно использовать, повышая свою конкурентной способность! За Вас, Вашу Уникальность, и лучше Вас, никто не найдет!

5. Есть ли у Вас Деловые качества?-"Д"!

Пример:

Я обладаю, как мне кажется, особым даром убеждать людей и не плохо их организовывать - руководил в молодости студотрядами, почти 10 лет, Проблемной лабораторией 15 лет(на время заполнения 1994г.). Честно, предельно честно привык вести дела! Правда, меня часто обманывали - оптовая торговля, но надо всё контролировать, хотя мне это не интересно! Можно сформулировать вопрос иначе, особенно для начинающих: "Смогу ли я стать Деловым ", естественно, в хорошем смысле этого слова!

Ещё очень важна Интуиция и Удача (см.книгу).

6. Какая продукция, либо услуги будут на Ваш взгляд Актуальными для Вашего бизнеса?- «А»!

Пример:

По моему мои изобретения будут востребованы! (Так я мысленно, тогда в 1994 г., сам себе ответил, без всякой Анкеты. Мне никто не помогал в становлении моего высокоинтеллектуального бизнеса! Причём, он будет востребованным (АКТУАЛЬНЫМ), как я тогда считал, только при выполнении множества самых разных условий! Пожалуй, главными из которых, как мне тогда казалось, были:

- высокая рентабельность от внедрения новой, изобретённой мной, технологии или оборудования, либо услуги:

- инвестиции, достаточные, чтобы «добежать» до денег;
- знание рынка твоей продукции и услуг;
- соответствующая реклама;)

Вот и вся АНКЕТА!

Как потом показал мой Опыт, основанный на методе "Проб и ошибок"- в математике: "Метод Монте-Карло" (название известного казино), ГЛАВНЫМ в бизнесе, обеспечивающим ему успех оказалось не то, что я думал тогда, не те условия, которые перечислены выше, хотя они немаловажны, а ГЛАВНОЕ-это...

Но об этом уже в тех рекомендациях, которые Вы получите от автора и его коллег, когда пришлёте в их адрес (выполнив определённые взаимовыгодные условия нашего с Вами договора!) свою СПЕЦИАЛЬНУЮ АНКЕТУ.

Они индивидуальны для каждого бизнесмена и его Бизнеса!

Это «ноу-хау» Вы и купите за совершенно небольшие, доступные Вам деньги. Оно окупится практически мгновенно и в повседневной Вашей жизни и многократно, если Вы решитесь отправиться в Увлекательное, но Трудное путешествие по морю Бизнеса!

Для того чтобы стать БОГАТЫМ и открыть свой БИЗНЕС не нужен первоначальный капитал – нужны ИДЕИ, а капитал найдется!

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ?

- прочти эту книгу
и узнаешь на реальных примерах из жизни.

КОНКУРС НА БИЗНЕСОВОЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ.

Получи свои:

5 000 \$	- 20 шт.
10 000 \$	- 10 шт.
50 000 \$	- 3 шт.
100 000 \$	- 2 шт.
250 000 \$	- 2 шт.
1 000 000\$	- 1 шт

Условия конкурса описаны на сайте
firstmillion.co

ХОЧЕШЬ БЫТЬ БОГАТЫМ?

ХОЧЕШЬ ЖИТЬ ИНТЕРЕСНО?

ХОЧЕШЬ БЫТЬ УСПЕШНЫМ?

ХОЧЕШЬ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ?

БУДЬ ИМ!!!

но сначала

УЗНАЙ КАК

это сделать

Обращайся за

рекомендациями к автору

AlexandrNebesny@gmail.com

или к его коллегам

firstmillion.co