

глава 3

**НЕРЕАЛЬНОЕ
ВОЗМОЖНО,
НЕВОЗМОЖНОЕ
РЕАЛЬНО**

НА ИСХОДЕ осени город с двумя Ы особенно хорош.

Это время, когда ночи становятся такими длинными, что человек открывает глаза в темноте, даже проспав на работу. Это время, когда коррумпированная небесная канцелярия до самого лета сдает город в субаренду облакам и осадкам. Это время, когда нужно мужество, чтобы встать утром с постели. Потому что день отличается от ночи в худшую сторону. Ночь хотя бы похожа на ночь, а день на исходе осени в городе с двумя Ы ни на что не похож.

А Федор Овчинников просыпался и вставал в городе с двумя Ы счастливым человеком. Каждый день приносил новые открытия, каждый день обещал радость движения и созидания, каждый день уводил дальше за границы обыденного и предсказуемого. Начиная бизнес, Федор думал, что открывает дверь в Зазеркалье. Только сделав шаг за порог, он обнаружил, что

Зазеркальем была его прошлая жизнь, а теперь началась настоящая, реальная.

В отличие от большинства людей, живущих в матрице корпораций, карьер и ипотечных кредитов, Федор мог придумывать и тут же воплощать идеи в жизнь, ни с кем не советуясь и никому ничего не доказывая. Придумал Федор стикер с надписью «Прочти меня» — и вот он торчит из книги «Парфюмер» Зюскинда. Придумал Федор продавать настольные игры — и вот уже настоящая «Монополия» стоит на полке. Придумал Федор организовать среди читателей блога конкурс на угадывание месячной выручки «Силы ума» — и вот уже читатели блога делают свои ставки.

Эта свобода дорогого стоила. Как и многие интеллигенты и ботаники, шагнувшие в бизнес, Федор обнаружил, что радость создания живого механизма жизни вполне может сравниться с творческим восторгом от написания картины, романа или научной работы о происхождении полихромной поясной гарнитуры. Писатель выдумывает вымышленный мир — предприниматель выдумывает реальный. Художник оживляет холст — предприниматель наполняет жизнью пространство. Ученый изучает прошлое — предприниматель создает будущее.

«Сила ума» была комнаткой на шестом этаже в торговом центре. Полугодовой договор аренды, несколько стеллажей, коробки с книгами и контрольно-кассовая машина, зарегистрированная в налоговой инспекции. Вот в общем-то и все. Магазин, каких немало можно было найти даже в городе с двумя Ы.

Но для Федора Овчинникова «Сила ума» стала точкой преломления реальности. Открыв магазин, он задал совершенно



Точкой рентабельности является оборот в 7000–7500 рублей. Но при этом большинство похоронило проект в первом месяце на уровне 3000 рублей в день... :)

БЛОГ ФЕДОРА



В «Торговом дворе» очень интеллектуальные охранники. Их можно часто видеть в нашем магазине за стеллажами с классической литературой. Среди них есть симпатичная девушка. Сегодня весь вечер она пыталась поймать хулигана, который курил в запертом туалете. Она мне сказала, что никогда не видела, чтобы на шестом этаже в будний день было так много народу.

БЛОГ ФЕДОРА

новую траекторию своей жизни. Просыпаясь каждое утро, он не представлял, чем закончится день и что будет с ним завтра. И даже не пытался представить, что будет представлять собой его жизнь в самом ближайшем будущем.

В этом он оказался прав. Посетив тогда его маленький магазинчик «Сила ума», открытый на потребительский кредит, выданный «на неотложные нужды», невозможно было представить, что произойдет с ним через какие-то два-три года.

Часто, опьяненный радостью изобретательства, Федор, конечно, придумывал что-то не то. Знакомые предприниматели, например, с самого начала говорили ему, что надо покупать сканер штрихкодов и программу «1С:Бухгалтерия» для учета финансов. Но Федор считал, что главное в торговле — ассортимент, поэтому деньги надо направлять на закупку книг. И если можно на чем-то другом сэкономить, надо экономить.

Федор решил, что без программы вполне можно обойтись. Вместо нее он придумал использовать простой редактор таблиц Microsoft Excel. Он импортировал в программу накладные поставщиков — получалась таблица, в которой каждая строчка — это книга, а столбцы — даты. Когда покупатель приобретал книгу, продавец по поиску находил книгу и отмечал продажу в соответствующем столбце — как правило, ставил единицу, потому что книжка продавалась впервые. В последней строчке таблица сама считала дневную выручку. В конце дня оставалось только сверить ее с кассой и посмотреть, какие книги проданы за день и какие стоит закупить снова.

Программа «1С:Бухгалтерия» стоила бы Федору около тридцати тысяч рублей. Таблица в Microsoft Excel стоила Федору ноль рублей. А работала, как казалось Федору, не хуже.

Он только не учел, что ассортимент в книжном магазине насчитывает тысячи позиций, а в накладных поставщиков часто длинные названия подвергаются нетривиальным сокращениям. Из-за этого продавцы подолгу не могли найти в базе нужную строчку. Человек мог отвлечься, забыть внести изменения. Программа иногда вылетала, не сохранив изменений. В первый же день данные кассы не сошлись с цифрами в таблице. Федор понял, что на «1С», очевидно, сэкономить не получится. Купил «1С».

Зато безумная идея реалити-шоу оправдывала себя даже больше, чем Федор мог ожидать. Вскоре его блог уже посещало двести человек в день. Что в масштабах страны могло показаться довольно скромным, для города с двумя 11 было выдающимся достижением: в то время главный новостной портал всей республики «КомиИнформ» посещало четыреста человек.

Федор регулярно публиковал реальные цифры своего бизнеса — не только сколько потратил, но и сколько заработал. Первые записи он начинал с показателей выручки за день. Потом стал просто рисовать графики продаж.

Такая поразительная открытость, очевидно, оказывала магнетическое воздействие на людей, для которых предпринимательство в худшем случае приравнивалось к бандитизму, а в лучшем случае сводилось к спекуляции и черным кассам.

Продавец «Силы ума» Наталья Одинцова прежде работала в книжной лавке «Букинист». И хотя она стояла на кассе, там ей не доверяли подсчитывать выручку за день и держали цифру продаж в секрете. А этот странный предприниматель публиковал выручку в блоге — это не могло не вызывать любопытства и удивления.



Суперхиты

«Силы ума»

1. Патрик Зюскинд.

«Парфюмер»

2. Вайсбергер.

«Дьявол носит

Prada»

3. Аллен Карр.

«Легкий способ

сбросить вес»

4. Аллен Карр.

«Легкий способ

бросить курить»

5. Оксана Робски.

«Casual»

6. Экзамены

в ГАИ ГИБДД

БЛОГ ФЕДОРА



Сегодня меня назвали сумасшедшим за то, что я публикую дневную выручку в открытом доступе на сайте. Я долго думал, какой реальный вред может нанести моему бизнесу раскрытие финансовых показателей. Я просто логически не смог найти скрытой угрозы.

БЛОГ ФЕДОРА

После открытия «Силы ума» Федору позвонил журналист информационного агентства, попросил о телефонном интервью и задал несколько вопросов, на которые Федор постарался честно ответить. На следующий день журналист позвонил снова и спросил: «Ставим новость о вашем магазине в ленту? Это будет стоить три тысячи рублей».

Федор отказался, хотя для города с двумя Ы такой формат общения прессы с бизнесом был обычным делом. Необычным и даже удивительным делом было бы, если бы в городе с двумя Ы интервью опубликовали бесплатно.

Чудеса, впрочем, начались довольно скоро: газета «Огни Вычегды» совершенно бесплатно опубликовала интервью с Федором и в предисловии к нему не только сообщила веб-адрес его блога, но и назвала его бизнес-проект исключительным.

Не заплатив ни копейки, Федор получил возможность рассказать, как придумал свой бизнес, для кого предназначен его магазин и какова ценовая политика «Силы ума».

Многие предприниматели открывали магазины куда красивее, продавали куда больше товара и оказывали на экономику города куда более масштабное влияние, но так и оставались для журналистов скучными статистами. А Федор только открыл магазин — и уже стал раздавать интервью и начал превращаться в знаменитость города с двумя Ы.

Вероятно, людей в городе с двумя Ы ошеломяло сочетание предпринимательского духа и идеализма. Наверное, идеализм — это не то качество, которое читатели привыкли относить на счет предпринимателей. Идеалистами в России могли считаться ученые, писатели, революционеры и даже террористы. Но только не предприниматели. Хотя только идеалист

может мечтать о предпринимательстве в городе, в котором нет даже «Макдоналдса», в стране, которая до сих пор смотрит программу «Время».

Федор опубликовал интервью газеты «Огни Вычегды» в блоге и написал, что появление этого интервью «еще раз доказывает, что интересные проекты, оригинальная подача и искреннее отношение к делу многое меняют». В оправдание Федора можно сказать, что у него действительно имелся повод так думать.

Когда перед открытием магазина Федор искал поставщика книг, он пытался наладить сотрудничество с крупнейшей оптовой компанией «Топ-книга», но на письма, отправленные им на корпоративный адрес, никто не ответил. А когда он пытался договориться по телефону, в новосибирском офисе компании сказали, что ему нужно обратиться в московский, а в московском — в новосибирский. Федор купил книги у других оптовых компаний и написал о неприятном опыте с «Топ-книгой» в блоге.

В городах поменьше и побольше города с двумя Ы маленькие магазинчики индивидуальных предпринимателей появлялись и исчезали, как вспышки на солнце, но в результате этой публикации Федору позвонил топ-менеджер «Топ-книги». Человек из Петербурга, города в тысяче километров от города с двумя Ы, поздравил Федора с хорошим началом и сказал, что прочитал его отзывы о «Топ-книге» и готов сделать все, чтобы исправить неприятное впечатление о своей компании. Федор стал сотрудничать с «Топ-книгой».

Судьба как будто специально заманивала Федора в ловушку, заставляя поверить в призраки и миражи. Спустя два месяца после открытия магазина Федору позвонили из сети продуктовых



Не поверишь, но в моей семье мы спорим о твоём проекте.

**КОММЕНТАРИЙ
В БЛОГЕ ФЕДОРА**



Итоги первого
 месяца.
 Выручка:
 306 500 рублей.
 Средняя выручка
 в день: 9917 руб-
 лей 63 копейки.
 Выручка с одного
 квадратного метра:
 8155 рублей 08 ко-
 пеек в месяц.
 Всего продано
 книг: 1919 единиц
 (в среднем 64 кни-
 ги в день).
 Книг в обороте
 на данный момент:
 4109 единиц.
 Средняя стоимость
 купленной книги:
 156 рублей.

БЛОГ ФЕДОРА

супермаркетов «Ассорти» и поинтересовались, не хочет ли он по-
 ставлять книги на своих стойках во все магазины сети.

Федор чуть со стула не упал. Федор знал, как трудно постав-
 щнику попасть в сеть и поставлять туда товар, чтобы получить
 возможность зарабатывать на потоке покупателей супермар-
 кета. Федор слышал, что многим коммерсантам приходилось
 платить или официальную плату «за вход» в супермаркет, или
 взятки менеджерам сети, которые принимают решения, кого
 пустить, а кому отказать.

Федор открыл свой магазин месяц назад и, по большому
 счету, еще ничего толком не понимал в своем бизнесе, а круп-
 нейшая в городе сеть продуктовых магазинов уже сама пред-
 лагала ему сотрудничество, платы за вход не просила, взятки
 не вымогала. Ну как после этого не поверить в то, что искреннее
 отношение к делу «многое меняет».

Ну и еще многое меняет аккуратный логотип, набранный са-
 мым простым шрифтом Arial красными буквами на белом фоне.
 Предприниматели в российской глубинке обычно предпочитали
 использовать вычурные гарнитуры. Увидев простой логотип
 «Силы ума», в «Ассорти» даже подумали, что это московский
 проект, который развивается в городе с двумя Ы по франшизе.

Ничто, однако, не располагало к тому, чтобы принять предло-
 жение. Книжный магазин «Сила ума» был розничным бизнесом,
 а стойки с книгами в продуктовых магазинах «Ассорти», по сути,
 оптовым. Федор до звонка из «Ассорти» не собирался занимать-
 ся оптовым бизнесом. «Сила ума» торговала интеллектуальной
 литературой, а в «Ассорти» под тем же брендом нужно было про-
 давать макулатуру и разрушать тем самым бренд. Кроме того,
 требовалось найти деньги на закупку новых книг и стойки,

причем расставить книги и стойки в супермаркетах до начала новогодних праздников.

Чтобы найти деньги, закупить книги и развезти их по магазинам, оставалось две недели.

Но Федор недолго думая согласился. Хотя, вешая трубку, не имел еще никакого понятия о том, как он вывернется из этой ситуации.

Федор согласился, потому что ему льстило предложение, — ему казалось, что он, начинающий предприниматель, получил билет в высшую лигу и большой бизнес и глупо бы было от него отказаться.

Федор согласился, потому что, как и многие коммерсанты между первым и вторым российскими кризисами, полагал, будто все кругом будет расти и надо только работать, чтобы успеть захватить рынки и понастроить успешные компании.

Федор согласился, потому как считал, что Иван Дегтярев смог построить в городе с двумя Ы настоящий строительный гипермаркет только потому, что не боялся сказать «да», когда страх, слабование и безверие подталкивали сказать «нет». В мире вообще что-нибудь создается и меняется к лучшему, только когда люди не позволяют страху, слабоволию и безверию взять над собой верх.

В общем, Федор не понимал, во что он ввязывается. Так же как не понимал Федор, во что он ввязался, решив стать предпринимателем в городе с двумя Ы в стране орла с двумя головами.

Своих денег у Федора не было, кредитный ресурс он исчерпал. Поэтому начинающий предприниматель решил найти себе партнера. Войти в дело по книжкам в «Ассорти» Федор предложил знакомому по «Городу мастеров» финансисту.

✕
Максимумы продаж по субботам :)
Не лень же народу по магазинам шариться :) В такую лыжную погоду :)
**КОММЕНТАРИЙ
В БЛОГЕ ФЕДОРА**

Закупленные для «Ассорти» книги, конечно же, не поместились на «складе» магазина «Сила ума». Потому что склад «Силы ума» представлял собой пару квадратных метров магазина, отгороженных от покупателей высокой стеной, а в сети «Ассорти» насчитывалось десять магазинов, и для них требовалось много книг. Пачки литературы заполнили квартиры новоиспеченных партнеров.

Перед тем как отвезти их в «Ассорти», требовалось наклеить штрихкоды. Федор с партнером приезжали в «Силу ума» после закрытия магазина и полночи сортировали книги, обыкновенным клеем приклеивали штрихкоды, распечатанные на обыкновенном принтере, потому что не могли себе позволить купить специальную машинку, которая сильно ускоряла процедуру.

Причем к открытию магазина нужно было все прибрать так, чтобы у покупателей не возникало подозрения, что ночью магазин интеллектуальной литературы представлял собой цех по упаковке и сортировке бестселлеров Донцовой. Федор только успевал вернуться домой, чтобы поспать пару часов, а потом сесть в свою скрипящую машину, чтобы самостоятельно развозить рассортированные за ночь книги по магазинам «Ассорти».

Процедура оказалась не такой простой, как представлялось. Книги принимались там же, где принимают в магазине весь остальной товар. Приезжая, Федор вынужден был занимать очередь за грузовиком с кока-колой, пакетами молока или хлебом. Чтобы подписать документы, приходилось подолгу ждать завмага, нюхая тухлые огурцы и теряя драгоценное время.

Устанавливая стойки в магазине, Федор часто думал, как будет смешно, если менеджер «Ассорти», который предложил

ему сотрудничество, увидит гендиректора фирмы «Сила ума», расставляющего книги на полки.

26 декабря дочери Лизе исполнялся год. Весь день Федор развозил последние книги, приехал домой только под вечер, весь взмыленный. Но все же успел к раздаче торта. Он испытывал облегчение и некоторую даже гордость. Потому что он выкрутился и сделал все вовремя.

Федор еще не знал, что бизнес с «Ассорти» и бизнес вообще в самом скором времени принесет ему много хлопот и разочарований. Наоборот, целая череда таких удивительных успехов в самом начале пути внушала Федору неоправданную веру в лучшее будущее и заставляла поверить в опасную фантазию, что надо делать все честно и открыто, трудиться и придумывать и ничего не бояться и тогда все получится, даже если кажется, что ничего получиться не может.

Как говорил известный московский предприниматель Сергей Полонский, нереальное реально. Невозможное возможно, как говорила всемирная реклама кроссовок Adidas.

Головокружение от первых успехов не позволяло Федору осознать хорошенько, что его способ жить явно противоречил способу жить, принятому в городе с двумя Ы, да и в других городах России. И что это неминуемо рано или поздно должно было привести его к катастрофе.

Впрочем, в городах России предпринимателей вели к катастрофам совершенно разные пути. Как привели они к катастрофе дядю предпринимателя Федора Овчинникова. Дядя Федора занимался коммерцией еще с девяностых и со временем превратился в одного из самых влиятельных бизнесменов своего городка Троицка в Челябинской области. Именно поэтому его и убили.



Цены на книги шокируют. 130 рублей жалко, это же не водка.

**КОММЕНТАРИЙ
В БЛОГЕ ФЕДОРА**

Это произошло через три месяца после того, как Федор выпил шампанского с друзьями и гостями на открытии «Силы ума». Бывший партнер Виктор Жуков встретил машину дяди Федора с обрезом в руках на Барумбайском мосту, на котором дядя познакомился со своей женой. Партнер перегородил мост машиной. Дядя вышел ему навстречу. Партнер его застрелил. После этого застрелился сам.

Отдав необходимые распоряжения продавцам, Федор поехал в Троицк на похороны.

Несмотря на то что Федор жил в Сыктывкаре, а дядя в Троицке, они были довольно близки. Когда Федор был школьником, дядя жил на Украине, где начинал свой предпринимательский путь с торговли сахаром. На летние каникулы Федор часто ездил к нему в деревню Глыбачок.

Дядя по-отечески ругал его, если заставал с книжкой в руках. Он считал, что молодой парень должен драться, пить самогон и мять девчонок.

Однажды летом Федор проснулся в доме дяди от того, что над его кроватью стоял человек с чулком на голове и с саблей в руках и кричал: «Где доллары?» В тот день дядя зарезал свинью, позвал гостей и хорошо провел время. Ночью в дверь позвонили. Только дядя открыл, как его рубанули саблей — дядя едва успел вернуться. Сабля задела руку, хлынула кровь. Его жену вытащили из кровати за волосы. Сестра жены схватила его маленькую дочку и выскочила в окно. На шум прибежали соседи, которые спугнули налетчиков. Грабители дали деру, схватив пачку катушек для швейной машинки, которую приняли за пачку долларов.

Весь дом был залит кровью. Жена дяди заявила, что не сможет больше жить не только в этом доме, но и в этих краях.

Семья собрала вещи и уехала с Украины, перебравшись в Троицк. В Троицке дядя начал жизнь с чистого листа.

Когда Федор открывал «Силу ума», Николай Норов уже владел известной в Троицке компанией «Малахит», которая производила под одноименной маркой колбасы, мясные деликатесы, полуфабрикаты, пельмени. Дядя даже стал депутатом гордумы Троицка.

Он жил в купеческом доме девятнадцатого века. В соседнем доме жил убивший его друг и партнер Виктор Жуков. Когда Федор приехал на похороны, в обоих домах был траур. Вообще весь город был в трауре, поскольку дядя и его партнер были влиятельными людьми, многие были с ними знакомы и многие им были обязаны.

Но при всей шекспировской трагичности случившегося на Федора смерть дяди не произвела того впечатления, какое могла бы произвести на начинающего предпринимателя смерть другого предпринимателя, причем близкого человека. Потому что ему казалось, будто дядя был сделан из совсем другого теста и варился совсем в другой каше.

Когда дядя переехал с Украины в Челябинскую область, Федор так же каждый год ездил к нему в Троицк, как прежде ездил в Глыбачок. Федор видел, как с каждым годом дядя богател. На пальцах дяди появился сначала один огромный перстень, потом другой. Федор смеялся над дядей и спрашивал, зачем он, человек с высшим образованием, носит перстни. А дядя смеялся над Федором и отвечал, что без перстней покупатели азербайджанцы не будут воспринимать его всерьез.

Работая в рекламе, Федор не мог спокойно смотреть на то, что пельмени дяди не только назывались «Малахит», но даже

имели на пачке изображение малахита. С точки зрения Федора, это только усиливало ассоциацию с камнем, который невозможно разгрызть. Федор пытался убедить дядю разработать нормальный бренд, но дядя только отмахивался: дела и так шли хорошо.

В двадцать первом веке перстни ушли в прошлое, на смену им пришли дорогие костюмы, хороший парфюм и Jeep Cherokee. Дядя ходил в баню с важными чиновниками, которые могли помочь развитию бизнеса. Имел знакомства среди авторитетных людей. Вступил в «Единую Россию». Боролся за кресло мэра. То есть делал то, что никогда бы не стал делать Федор. И поэтому Федор считал, что с дядей случилось то, что вряд ли может случиться с Федором.

Когда друг и партнер дяди Виктор Жуков вышел из бизнеса, в результате раздела фирмы он получил пельменный и рыбный цеха, но остался недоволен. И вот незадолго до гибели партнеров к Николаю Норову пришел человек, который заявил, что получил заказ на его убийство за сто пятьдесят тысяч рублей. Дядя обратился в прокуратуру, которая инсценировала успешное покушение и после «убийства» арестовала Максима Жукова, который и явился на встречу с киллером расплачиваться за «успешно проделанную» работу. Максим Жуков был племянником Виктора Жукова.

История могла бы закончиться вполне благополучно для Николая Норова, если бы дядя не выпил лишнего, не стал звонить своему бывшему другу и партнеру и не сказал бы ему, что он неудачник, который остаток жизни проведет на нарах, причем за убийство, которое у него не удалось. На следующий день на Барумбайском мосту убийство Виктору Жукову вполне удалось.

После этого случая мама Федора стала предостерегать сына от работы с партнерами. Но Федор не проецировал судьбу дяди на свою и даже не думал, что с ним может случиться что-то подобное. Потому что считал произошедшую с дядей трагедию в чем-то закономерной: что-то подобное могло случиться намного раньше.

Себя Федор считал предпринимателем принципиально другого типа.

Дядя был человеком талантливым, предприимчивым и смелым. Эти качества сильно выручали его в девяностые, но в новое время, кажется, их было уже недостаточно. Ведь его благополучие было построено не на знании потребностей рынка, а скорее на безысходности покупателей и отсутствии реальной конкуренции. Не на передовых технологиях или выдающихся управленческих процедурах, а на непрозрачных схемах и административном ресурсе. Не на корпоративных правилах и четком разграничении полномочий, а на авторитете и запутанных личных отношениях.

Федор вернулся в город с двумя Ы еще более полным решимости делать свой новый бизнес, строить другую, новую жизнь. Тогда он не думал, что, может быть, «та эпоха» на самом деле так и не стала «той», а по-прежнему оставалась «этой», а вера в новую жизнь, которая постепенно побеждает старую, была лишь иллюзией и самообманом. Он не думал о том, что никогда не было в России «той» жизни, а во все времена всегда была только «эта». И не существовало, может быть, в действительности никаких предпринимателей «нового типа», кроме самого Федора и похожих на него одиночек, разбросанных по городам этой непостижимой территории от Калининграда до Чукотки. ■