Саша Ардаша

Переезд

Саша Ардаша

Переезд

https://litres.ru/74754937
SelfPub; 2026

Аннотация

История человека, который начинал с небольшого семейного магазина, постепенно превращая каждую возможность в новый шаг к собственному делу. Торговля, угольный бизнес, товарообмен, сельское хозяйство — пройдя через трудности, финансовые риски и непростые решения, он сумел создать настоящее семейное предприятие.

Саша Ардаша
Переезд

Глава 1

Я нанял грузовик и, загрузив свои нехитрые пожитки, отправился в другой город. По сути, это был переезд из областного центра в небольшой районный городок. Причина была проста: родители решили разменять квартиру, и в результате мне досталась однокомнатная. Расстояние между городами составляло около ста километров, поэтому дорога не должна была занять много времени. Так и получилось примерно за три часа мы добрались до места. Грузовик въехал в микрорайон и остановился возле нужного дома. Я расплатился с водителем, забрал документы и поднялся на третий этаж. На мой звонок открыла дверь хозяйка квартиры. Здравствуйте, Вадим! Здравствуйте, Зарина! Ну как доехали? Всё хорошо? Да, без приключений. Она пропустила меня внутрь и ещё раз показала квартиру, хотя я уже видел её раньше. Небольшая однокомнатная квартира, обычная кухня, совмещённый санузел и комната с выходом на балкон. Ничего особенного, но теперь это было моё жильё. Зарина достала из сумочки ключи и протянула мне. Вот, теперь квартира ваша. Желаю, чтобы она вам была только в радость. Спасибо большое, ответил я, принимая ключи. Мы попрощались, и я остался заниматься переездом. Сначала занёс в квартиру самые необходимые

вещи, затем перенёс сумки и коробки. Грузчики помогли поставить мебель, а когда грузовик опустел, я ещё раз проверил кузов, чтобы ничего не забыть. Наконец машина уехала, и я закрыл за собой дверь. Я прошёлся по комнатам, огляделся и положил ключи на подоконник. Вот и всё. Новая квартира, новый город, новая жизнь. Конечно, сто километров не такое уж большое расстояние, но иногда именно столько нужно, чтобы почувствовать себя человеком, который начинает всё заново. Вечером предстояло разобрать вещи, купить продукты и решить, чем заниматься дальше. Пока же я просто сел на старый диван и впервые за долгое время позволил себе никуда не торопиться. Вечером я ждал самого главного должна была приехать жена с дочерью. Они добирались автобусом, и я заранее договорился, что встречу их на остановке, но решил сначала привести квартиру в порядок и приготовить ужин. Сходил в ближайший магазин, купил курицу, картошку и кое-какие продукты. Вернувшись домой, почистил картошку, подготовил курицу, всё посолил, добавил специи и отправил в духовку. Вскоре по квартире поплыл аппетитный запах запечённого мяса. Я накрыл стол, расставил тарелки и стал поглядывать на часы. Наконец раздался звонок в дверь. Я поспешил открыть. На пороге стояли мои девочки маленькая дочка и любимая жена. Уставшие после дороги, но с улыбками на лицах. Папа! радостно закричала дочка и бросилась ко мне. Я подхватил её на руки, крепко обнял и поцеловал в щёчку. Затем обнял жену и нежно по-

целовал её. Ну наконец-то! Как же я соскучился! Мы тоже, улыбнулась жена. Ну что, показывай наше новое жилище. Я забрал у них сумки и пригласил внутрь. Дочка сразу побежала осматривать комнату, заглянула на кухню и вернулась ко мне. Папа, а где мы теперь будем жить? Здесь, доченька. Это теперь наш дом. Жена огляделась, прошлась по комнате, посмотрела на кухню и остановилась возле меня. Небольшая, конечно, но уютная. Главное, что мы теперь вместе. Именно так, ответил я и обнял её за плечи. А чем это у нас так вкусно пахнет? спросила она, улыбнувшись. Ужин готов. Сегодня у нас праздничный обед по случаю новоселья. И впервые за долгое время я почувствовал настоящее спокойствие. Мне больше не нужно было думать о дороге, переездах и чужих городах. Рядом были самые дорогие мне люди. А значит, всё самое важное у меня уже было. Вадим, сказала жена, оглядывая комнату, это наше первое семейное гнёздышко. Да, Оля, ответил я. От этих слов на душе стало как-то особенно тепло. Вроде бы обычная однокомнатная квартира, ничего роскошного, мебель самая простая, да и вещей у нас пока было немного. Но это был наш дом. Место, куда мы теперь могли возвращаться и где нас никто не потревожит. Анечка, наша трёхлетняя дочка, услышав разговор, вдруг запрыгала между нами. Я тоже хочу гнёздышко! Я тоже хочу! Мы с Олей рассмеялись. Так это же и твоё гнёздышко, доченька, сказал я, присев перед ней. Здесь теперь будет жить наша семья. А у меня будет своя кроватка? Конечно! И игрушки? И

игрушки, и книжки. Всё будет. Анечка радостно захлопала в ладоши и побежала исследовать квартиру дальше. Оля подошла ко мне, обняла за талию и тихо сказала: Знаешь, Вадим, мне кажется, мы правильно сделали, что переехали. Я тоже так думаю. Главное, чтобы мы были вместе. Остальное наживём. Я посмотрел на жену, потом на дочку, которая уже устроилась на диване со своей игрушкой, и улыбнулся. Курица в духовке уже немного остыла, картошка ждала своей очереди, а у нас начиналась новая глава жизни. И, пожалуй, впервые за долгое время я был совершенно счастлив.

Глава 2

Мы дружно уселись за небольшой кухонный стол. Я поставил на середину запечённую курицу с картошкой, Оля достала тарелки и разложила столовые приборы, а Анечка уже забралась на свой стульчик и с любопытством смотрела на ужин. Ну что, мои дорогие, добро пожаловать в новый дом! торжественно объявил я. Ура! закричала Анечка. Оля улыбнулась и подняла стакан с соком. За наше семейное гнёздышко! За нас! поддержал я. Мы принялись ужинать. Курица получилась с румяной корочкой, картошка хорошо пропеклась, и после долгой дороги еда казалась особенно вкусной. Вадим, а ты когда успел всё приготовить? спросила Оля. Пока вас ждал. Решил, что встречать семью нужно не пустой квартирой, а с горячим ужином. Молодец. А я думала, мы сегодня будем питаться бутербродами. Нет, дорогая. Теперь у нас собственная квартира, значит, будем жить по-человече-

ски. Папа, а завтра мы опять будем кушать курочку? вмешалась Анечка. Если захочешь, приготовим. Я хочу картошечку! Значит, картошечка будет, засмеялась Оля. После ужина мы ещё немного посидели за столом, обсуждая переезд. Оля рассказывала, как они с Анечкой ехали в автобусе, как дочка несколько раз спрашивала, скоро ли приедем, а я рассказывал, как добирался с вещами и знакомился с новой квартирой. Наконец я поднялся. Ну что, хозяюшки, приступим к обустройству нашего дворца? Какому ещё дворцу? рассмеялась Оля. Самому настоящему. Пока однокомнатному, но зато собственному! Мы начали разбирать вещи. Я занёс из прихожей несколько сумок и поставил их посреди комнаты. Оля принялась раскладывать одежду, а мне поручила разобраться с мебелью и бытовыми принадлежностями. Вадим, давай сначала определимся, где что будет стоять. Давай. Я думаю, шкаф поставим к дальней стене, диван оставим здесь, а возле окна можно поставить небольшой стол. А детскую кроватку куда? Вот это самый важный вопрос. Анечке нужно своё место. Дочка, услышав своё имя, тут же прибежала из комнаты. А где моя кроватка? Сейчас будем выбирать, принцесса. Показывай, где ты хочешь спать. Она обвела комнату серьёзным взглядом, потом показала пальчиком на угол возле окна. Вот тут! Почему именно там? спросила Оля. Потому что там солнышко! Мы переглянулись и рассмеялись. Ну всё, решение принято. Будет у нас спальня с видом на солнышко, сказал я. Оля достала из сумки постельное бельё,

полотенца и какие-то мелочи. Вадим, а помнишь, сколько мы вещей собирали? Казалось, что у нас целый склад. А теперь посмотри, сколько всего поместилось в несколько сумок. Зато сколько ещё предстоит купить! Шторы, коврик, посуду, кое-что для кухни. Не переживай. Постепенно всё приобретём. Главное, что крыша над головой есть. Я распаковал коробку с посудой и стал расставлять тарелки в кухонном шкафу. Оля тем временем протирала полки и раскладывала продукты. Анечка тоже решила принять участие в переезде. Она достала свои игрушки и аккуратно выставила их на диване. Папа, смотри! Это моя семья! На диване сидели плюшевый мишка, зайчик и кукла. Очень приятно познакомиться, серьёзно ответил я. А где они будут жить? Здесь! Это их дом! Тогда надо будет и им постель приготовить, сказала Оля. Да! обрадовалась дочка. К девяти часам вечера квартира постепенно приобретала жилой вид. Вещи были разобраны не полностью, но самое необходимое уже лежало на своих местах. Оля присела на диван и устало вытянула ноги. Ну что, хозяин, как тебе наше новое жильё? Я оглядел комнату. На кухне стояла посуда, в шкафу висела одежда, на диване лежали подушки, а в углу уже устроилась маленькая хозяйка со своими игрушками. Знаешь, Оля, мне нравится. И мне. Только работы ещё много. Ничего, завтра продолжим. Я сел рядом и обнял жену. Анечка тут же забралась к нам на колени. А теперь спать будем? Будем, доченька, ответила Оля. И в этот вечер, среди ещё не разобранных коробок и сумок,

наша маленькая семья впервые заснула в своём новом доме. Это было простое начало, но именно такие вечера потом вспоминаются с особенной теплотой.

Глава 3

Я проснулся среди ночи оттого, что захотелось в туалет. Осторожно выбрался из-под одеяла, стараясь не разбудить Олю и Анечку, которая спала рядом на своей маленькой кроватке. Вернувшись, я на секунду задержался возле кровати и посмотрел на жену. Оля спала, отвернувшись к стене, и выглядела такой спокойной и красивой, что мне вдруг захотелось её обнять и приласкать. Я тихонько забрался под одеяло и обнял её. Вадим, ты чего? сонно пробормотала она. Соскучился. Мы же совсем недавно вместе легли спать. И что? Разве нельзя соскучиться? Оля повернулась ко мне и прищурилась. Ты на часы смотрел? Ночь на дворе! Смотрел. А завтра нам ещё вещи разбирать. И Анечка утром проснётся. Вот именно, прошептал я. Потом у нас опять не будет свободной минуты. Какой же ты настойчивый, проворчала жена, натягивая одеяло. Я поцеловал её в плечо и обнял крепче. Ну, Олечка, мы ведь наконец-то одни в своей квартире. Давай немного порадуемся новоселью. Ты невыносимый, Вадим. Но по её улыбке я понял, что она уже не так сердится. Оля повернулась ко мне, сама обняла и поцеловала. Дальше слова нам были уже не нужны. Мы старались не шуметь, чтобы не разбудить дочку, и ненадолго забыли обо всех заботах, коробках и планах на завтра. А потом, доволь-

ный и счастливый, я прижал жену к себе. Спи, герой-любовник, сонно сказала Оля. Спокойной ночи, любимая. И тебе. Только утром кофе готовишь ты. Договорились. Я улыбнулся в темноте и вскоре снова уснул. Новоселье у нас, похоже, действительно получилось семейным во всех отношениях. Утром я проснулся от знакомого детского голоса. Папа! Папа, вставай! Открыв глаза, я увидел Анечку. Она стояла возле кровати с плюшевым зайцем в руках и настойчиво тянула меня за одеяло. Ну что случилось, маленькая? Я кушать хочу! Я посмотрел на часы. Было уже около восьми утра. Оля ещё спала, отвернувшись к стене. Хорошо, сейчас будем завтракать. Только маму разбудим? Нет! Мама пусть спит. Она устала. Я улыбнулся. Вот ведь маленькая заботливая женщина! Осторожно поднялся, накинул домашнюю одежду и отправился на кухню. Вчерашняя посуда уже была вымыта, поэтому я быстро приготовил завтрак: яичницу, бутерброды и чай. Для Анечки достал молоко. Папа, а сегодня мы куда-нибудь пойдём? А куда ты хочешь? Гулять! Здесь есть площадка? Конечно. После завтрака пойдём посмотрим. Вскоре на кухню появилась Оля. Доброе утро, сказала она, зевая. Доброе утро, соня. Кофе будешь? Буду. А завтрак уже готов? Как видишь, муж старается. Оля посмотрела на стол, потом на меня и улыбнулась. Вот таким ты мне нравишься. Особенно когда сам готовишь. А я всегда такой. Не преувеличивай, Вадим. Мы рассмеялись. Позавтракав, я предложил: Давай сегодня сначала закончим с квартирой, а

потом сходим прогуляться по городу. Нужно познакомиться с нашим новым местом жительства. Согласна. Только нам ещё кое-что купить надо. Составим список. Оля достала листок бумаги и начала перечислять: Шторы, коврик в прихожую, посуда, кастрюля, вешалки... Подожди, давай не всё сразу. Зарплата не убежит, а квартира за один день дворцом не станет. Вот поэтому я и составляю список, чтобы ничего не забыть. Анечка тем временем забралась ко мне на колени. Папа, а мне игрушку купишь? Какую? Большую куклу! Посмотрим, принцесса. Оля покачала головой: Только не балуй её с первого дня. Как же не баловать? У нас же новоселье! И я подумал, что впереди у нас действительно много дел. Нужно было обустроиться, найти новые знакомства, привыкнуть к городу и решить вопросы с работой. Но теперь у меня была главная причина стараться моя семья. Город был для меня совершенно чужим. Я никого здесь не знал, знакомых и друзей не было, да и прежние связи остались в областном центре. Нужно было начинать всё практически с нуля. По профессии я был электриком. Работа всегда находилась, хорошие специалисты без дела не сидели. Но, честно говоря, за последние годы я порядком устал работать на чужого дядю. Сколько ни старайся, сколько ни бери дополнительных заказов, основная прибыль всё равно оставалась у работодателя. А мне хотелось чего-то своего. Не просто ходить каждый день на работу, а самому принимать решения, искать клиентов, зарабатывать и отвечать за ре-

зультат. За завтраком я поделился своими мыслями с Олей. Знаешь, я тут подумал, что возвращаться к прежней работе не очень хочется. А чем ты собираешься заниматься? Пока не знаю точно. Но электрика профессия востребованная. Можно попробовать открыть небольшое дело. То есть работать на себя? Именно. Начать с небольшого: ремонт электропроводки, установка розеток, выключателей, светильников, сборка электрощитов. А дальше посмотрим. Оля задумалась. А деньги на открытие есть? Больших вложений не требуется. Инструмент у меня имеется, руки тоже на месте. Главное оформить всё правильно и найти первых клиентов. Тогда попробуй. Только давай без необдуманных решений. У нас теперь семья, нужно рассчитывать расходы. Согласен. Поэтому сначала всё узнаю. На следующий день я отправился в городскую мэрию. Нашёл нужный кабинет и поинтересовался, существуют ли программы поддержки начинающих предпринимателей. Меня направили в отдел развития предпринимательства. Там я объяснил, что имею профессию электрика и хочу открыть собственное дело по оказанию электромонтажных услуг. Сотрудница внимательно выслушала меня. Вы уже зарегистрированы как индивидуальный предприниматель? Нет, пока только изучаю возможности. Тогда вам нужно ознакомиться с действующими программами поддержки малого бизнеса. Есть консультации для начинающих предпринимателей, обучение, а также программы финансирования при соблюдении определённых условий. А

можно получить помощь на приобретение оборудования? В некоторых программах это предусмотрено. Но сначала необходимо подготовить бизнес-план. Также нужно определиться с формой регистрации и направлением деятельности. Я достал блокнот и начал записывать. Скажите, а если я хочу открыть небольшую электромонтажную мастерскую, это направление подходит? Конечно. Но вам нужно будет подробно расписать услуги, расходы, предполагаемые доходы и количество рабочих мест, если планируете нанимать сотрудников. Поблагодарив сотрудницу, я вышел из мэрии с целой стопкой информационных материалов. По дороге домой я уже мысленно составлял план. Для начала можно было обойтись без офиса. Достаточно небольшого помещения под мастерскую, инструмента и рекламы. Работать первое время можно самостоятельно. Дома Оля занималась Анечкой. Увидев меня с бумагами, она спросила: Ну что, предприниматель, какие новости? Новости хорошие. Оказывается, государство поддерживает малый бизнес. Есть обучение, финансирование, помощь начинающим предпринимателям. И что теперь? Теперь будем составлять бизнес-план. А ты уже придумал, чем именно займёшься? Открою службу электромонтажных работ. Буду заниматься ремонтом электропроводки, установкой оборудования, освещением, подключением бытовой техники. В общем, всем, что связано с электричеством. А клиентов где искать будешь? Ты ведь здесь никого не знаешь. Для этого есть объявления, интернет, мест-

ные газеты. Первые заказы, конечно, будет трудно получить, но если работать качественно, люди сами начнут рекомендовать. Оля улыбнулась: Знаешь, Вадим, мне нравится, когда у тебя появляются такие планы. А мне нравится, когда ты меня поддерживаешь. Вечером, когда Анечка уснула, я разложил на столе бумаги и начал считать первоначальные расходы. Нужно было узнать стоимость аренды помещения, регистрации предприятия, покупки дополнительного инструмента и рекламы. Я понимал, что лёгких денег не будет. Но впервые за долгое время у меня появилась цель, ради которой хотелось работать. Я решил: попробую открыть собственное дело. Пусть сначала это будет маленькая мастерская, но зато моя. И если всё получится, со временем можно будет расшириться, нанять помощников и создать полноценную электромонтажную фирму. А начинать нужно было с бизнес-плана.

Глава 4

Задумки у меня были большие, да и определённая база имелась. За плечами было пять лет университета, поэтому с составлением бизнес-плана особых трудностей не возникло. Я понимал, как нужно организовать работу, рассчитать расходы, определить потенциальных клиентов и продумать перспективы развития. Весь день просидел над бумагами. Прикинул стоимость оборудования, аренды помещения, расходных материалов, транспорта и рекламы. Отдельно расписал предполагаемые доходы и сроки выхода на самоокупаемость. Когда закончил, перечитал написанное и остался доволен.

Но тут обнаружилась одна проблема: у меня не было компьютера и принтера. Пришлось собираться и идти в игровой салон. Там за одним из компьютеров я набрал окончательный вариант документа, немного подправил таблицы и отправил файл на печать. Распечатав несколько экземпляров, я посмотрел на часы. Был уже вечер, и в мэрию сегодня идти не имело смысла. Решил, что завтра с утра отнесу документы. Домой я вернулся уставший, но довольный. На кухне меня встретил приятный запах варёной картошки. Оля уже накрывала на стол. На большой тарелке лежала нарезанная селёдка с луком, рядом стояла кастрюля с горячей картошкой. О, какое у нас сегодня меню! обрадовался я. А что? Не нравится? Ты шутишь? Картошка с селёдкой это святое! Вот и садись, пока горячая. Я помыл руки, сел за стол и положил себе картошки. Оля поставила рядом селёдку, нарезала хлеб и достала из холодильника солёные огурчики. Ну как твой бизнес-план? спросила она. Я достал из папки распечатанные листы и положил на край стола. Готово. Завтра понесу в мэрию. И что ты там написал? Не просто мастерскую электрика. Я хочу создать небольшую фирму по электромонтажным работам. Начать с частных заказов, потом выйти на обслуживание магазинов, офисов, небольших предприятий. Если получится получить поддержку, можно будет приобрести профессиональное оборудование. Оля взяла несколько листов и стала просматривать. Ничего себе! Ты уже целую фирму придумал! А чего мелочиться? Если уж начинать, то

с перспективой. Только не забывай, что у нас есть Анечка и семейные расходы. Не забуду. Я же не собираюсь ставить всё на одну карту. Пока буду действовать осторожно. Оля отложила бумаги. Знаешь, Вадим, я рада, что ты нашёл себе занятие. А то после переезда ты всё ходил задумчивый. Просто хочется, чтобы у нас всё получилось. Не хочу всю жизнь работать за чужую зарплату. Мы вкусно поужинали, вспоминая прежнюю жизнь и обсуждая планы на будущее. После ужина я убрал со стола, а Оля занялась посудой. Анечка играла в комнате со своими игрушками и время от времени прибегала к нам с очередными новостями из своего маленького мира. Позже, когда дочка уснула, я ещё раз достал бизнес-план и перечитал его. Завтра предстоял первый серьёзный шаг. Я собирался не просто попросить помощи, а предложить вполне конкретный проект. И почему-то у меня было хорошее предчувствие. На следующее утро я собрал документы, положил бизнес-план в папку и отправился в мэрию. Настроение было приподнятое, я рассчитывал спокойно сдать бумаги и узнать дальнейший порядок действий. Но, войдя в нужный кабинет, обнаружил, что желающих получить поддержку оказалось немало. В коридоре сидели люди разного возраста. Кто-то разговаривал между собой, кто-то изучал документы, а некоторые нервно ходили из угла в угол. Я занял очередь и присел на свободный стул. Вы тоже по программе поддержки предпринимателей? спросил меня мужчина, сидевший рядом. Да, хочу открыть электромонтажную

фирму. А я небольшую пекарню. Давно собираюсь, вот решил попробовать. Много желающих? Мужчина усмехнулся. Насколько я понял, человек тридцать уже записалось. Тридцать?! А вы разве не знали? Здесь будет конкурс. Будут выбирать лучшие проекты. Просто так деньги никому давать не собираются. Я почувствовал, как внутри что-то неприятно ёкнуло.

А сколько проектов профинансируют? Вот этого пока не знаю. Говорят, будут смотреть на перспективность, экономическую обоснованность и возможность создания рабочих мест. Я посмотрел на свою папку. Вчерашняя уверенность куда-то начала испаряться. Тридцать человек! И каждый пришёл со своей идеей, каждый хочет получить финансирование. А я ведь в этом городе никого не знаю. У меня нет связей, нет знакомых предпринимателей, да и опыта участия в подобных конкурсах тоже нет. Пока я размышлял, из кабинета вышел очередной посетитель. Секретарь назвала следующую фамилию. Я поднялся, но вдруг почувствовал, что начинаю нервничать. «Вот ведь влип. А если мой проект вообще никому не понравится? А если я что-то неправильно рассчитал?» Я сел обратно и достал бизнес-план. Начал перелистывать страницы, проверяя цифры, хотя знал их почти наизусть. Сосед по очереди заметил моё состояние. Первый раз участвуете? Да. Не переживайте. Тут все в одинаковом положении. Главное суметь объяснить, зачем вам деньги и что вы собираетесь делать. Легко сказать, усмехнулся я. Од-

но дело работать электриком, другое доказывать комиссии, что из тебя получится предприниматель. Так вы же специалист в своей области. Это уже преимущество. Я задумался над его словами. Действительно, я не собирался открывать дело в незнакомой сфере. Я пять лет учился в университете, имел специальность, опыт работы и понимал, чем хочу заниматься. Оставалось только убедить в этом комиссию. Когда секретарь наконец пригласила меня в кабинет, я глубоко вдохнул, взял папку и направился к двери. Теперь отступать было поздно.

Глава 5

Меня выслушали, задали несколько вопросов, полистали бизнес-план и что-то записали в свои бумаги. Я пытался объяснить перспективы своего проекта, рассказывал о специальности, опыте работы и планах по развитию фирмы. Но по лицам сидевших за столом понял, что особого впечатления не произвёл. Хорошо, спасибо. Мы рассмотрим ваш проект и сообщим о результатах, наконец сказала одна из сотрудниц. Я поблагодарил комиссию, забрал свои документы и вышел. По дороге вниз настроение окончательно испортилось. Мне казалось, что я не пройду конкурс. Тридцать претендентов, ограниченное финансирование, а я ещё и совершенно новый человек в этом городе. Выйдя из здания, я достал сигарету и закурил. Домой идти не хотелось. Отошёл немного в сторону, нашёл свободную лавочку и сел. «Ну и что теперь? Как выживать? Возвращаться к работе электриком? Опять

устраиваться к кому-нибудь, получать зарплату и ждать выходных?» Мысли крутились одна за другой. Вспомнил Олю, Анечку, нашу новую квартиру. Ведь я обещал жене, что попробую открыть собственное дело. А теперь даже не знал, с чего начинать. В это время из здания мэрии вышел мужчина средних лет. Он заметил меня, немного постоял, а затем направился к лавочке. Мужчина, не угостите сигаретой? Конечно, ответил я и протянул ему пачку. Он присел рядом, закурил, выпустил дым и спросил: Вы откуда приехали? Из областного центра. Давно в нашем городе? Совсем недавно. С семьёй переехал. А профессия какая? Энергетик. По специальности работал электриком. Ещё курсы менеджмента проходил, университет за плечами. Мужчина задумчиво посмотрел на меня. Да, произнёс он с некоторым сожалением, энергетиков у нас как собак нерезаных. Электриков тоже хватает. С такой специальностью трудно выделиться. Я вздохнул. Вот и я начинаю это понимать. Он затянулся, помолчал, а потом повернулся ко мне: А вы сами-то чего хотите? Просто работать электриком или бизнес построить? Бизнес, конечно. Я не для того пять лет учился и опыт нарабатывал, чтобы всю жизнь по чужим объектам бегать. Хочу создать предприятие, организовать работу, нанять людей. Есть идеи, есть бизнес-план, но, похоже, комиссии это неинтересно. Мужчина внимательно посмотрел на меня. А если я вам помогу с проектом? Я даже не сразу понял, что он сказал. В каком смысле? В прямом. Ваш проект, возможно,

нужно немного изменить. Не просто очередная электромонтажная мастерская, а предприятие с перспективой развития. Надо посмотреть, что вы предлагаете, какие услуги собираетесь оказывать, чем будете отличаться от остальных. Я почувствовал, как внутри снова появилась надежда. Вы серьёзно? Вполне. Только сразу предупреждаю: обещать вам победу в конкурсе я не могу. Да и не имею права. Но подсказать, как правильно оформить проект и на что обратить внимание, вполне могу. Буду очень благодарен! Мужчина улыбнулся и протянул руку: Меня зовут Виктор Петрович. Вадим. Мы пожали друг другу руки. Ну что, Вадим, покажете свой бизнес-план? Я достал из папки документы и передал ему. Он начал внимательно перелистывать страницы. Так-так... Оборудование, инструмент, аренда помещения, реклама... А скажите, вы думали о том, чтобы заниматься не только бытовым электромонтажом? Думал. Можно работать с магазинами, офисами, небольшими производствами, обслуживать здания. Вот это уже интереснее. Но нужно конкретнее расписать направления деятельности и показать, откуда появится выручка. Я слушал его, стараясь не пропустить ни одного слова. Ещё десять минут назад я сидел на этой лавочке и думал, как прокормить семью. А теперь передо мной сидел человек, который, возможно, мог помочь мне сделать первый шаг в бизнесе. Виктор Петрович, а когда мы могли бы встретиться и подробнее всё обсудить? Давайте завтра. Только подготовьте все свои расчёты и не забудьте докумен-

ты об образовании и прохождении курсов менеджмента. Хорошо. Обязательно буду. Мы обменялись телефонами, попрощались, и он направился к машине. Я ещё немного посидел на лавочке, докурил сигарету и посмотрел на папку с бизнес-планом. Теперь домой я шёл уже совсем с другим настроением. Мне не терпелось рассказать Оле о неожиданном знакомстве. Домой я буквально летел. В голове уже складывались новые планы. Конечно, Виктор Петрович ничего мне не обещал, но сам факт, что человек из комиссии заинтересовался моим проектом, придавал уверенности. Когда я открыл дверь, Оля была на кухне, а Анечка играла в комнате. О, явился наш предприниматель! улыбнулась жена. Ну что, как прошло? Я снял куртку, положил папку на стол и тяжело опустился на стул. Если честно, сначала всё было довольно печально. Почему? Нас там тридцать человек. Конкурс, комиссия, вопросы. Я им рассказывал о проекте, а они слушали с такими лицами, будто я предлагаю построить космодром в нашем районном центре. Оля рассмеялась. Не преувеличивай. А дальше? Вышел я оттуда, закурил, сел на лавочку и стал думать, как жить дальше. И тут ко мне подсел один мужчина. Знакомый? Нет. Оказалось, он один из членов жюри. Мы разговорились. Он спросил об образовании, опыте работы, моих планах. Посмотрел бизнес-план и предложил помочь его доработать. Оля отложила полотенце. Правда? Да. Зовут Виктор Петрович. Завтра договорились встретиться. А он действительно может помочь?

По крайней мере, знает, на что комиссия обращает внимание. Сказал, что мой проект нужно расширить. Не ограничиваться обычными электромонтажными работами, а представить полноценное предприятие с перспективой развития. Оля задумалась. Вадим, только смотри, чтобы потом не оказалось, что за эту помощь нужно кому-то платить. Я тоже об этом подумал. Но он ничего не просил. Наоборот, сказал, что не может обещать победу и что всё должно быть по правилам. Ну тогда попробуй. Хуже уже не будет. Из комнаты прибежала Анечка. Папа, ты принёс конфетку? Нет, доченька. Сегодня без конфет. А почему? Потому что папа сегодня был на работе. А завтра опять пойдёшь? Да, только работа у меня будет новая. Дочка задумалась, потом спросила: А ты будешь много денег зарабатывать? Мы с Олей переглянулись и рассмеялись. Постараюсь, принцесса. Вечером, когда Анечка уснула, мы с Олей ещё долго разговаривали. Я рассказал ей подробности встречи, а она помогла мне выписать вопросы, которые стоило задать Виктору Петровичу. На следующее утро я встал пораньше, позавтракал и отправился на встречу. Мы договорились встретиться в небольшом кафе недалеко от мэрии. Виктор Петрович уже сидел за столиком с чашкой кофе. Доброе утро, Вадим! Доброе утро, Виктор Петрович! Ну что, принесли свои документы? Я положил папку на стол. Всё, что есть. Он достал очки, открыл бизнес-план и начал читать. Значит, смотрите, Вадим. Я вчера вечером немного подумал над вашим проектом. У

нас в городе действительно много частных электриков. Но практически никто не предлагает комплексного обслуживания. То есть? А то, что вы можете создать небольшую инженерно-электротехническую службу. Электромонтаж, обслуживание электрооборудования, диагностика, аварийные выезды, обслуживание торговых помещений и организаций. Я внимательно слушал. Но для этого потребуется больше оборудования. Конечно. Поэтому нужно правильно обосновать расходы. И самое главное показать, что вы не просто хотите получить деньги на покупку инструмента, а создаёте предприятие, которое будет приносить пользу городу, платить налоги и обеспечивать людей работой. А сколько рабочих мест нужно предусмотреть? Виктор Петрович улыбнулся. Вот это уже правильный вопрос. Давайте начнём с двух-трёх сотрудников. Но не нужно рисовать красивые цифры ради комиссии. Всё должно быть реально. Я достал блокнот и начал записывать. И ещё, Вадим, у меня к вам вопрос. Вы готовы сами заниматься организацией предприятия? Искать заказчиков, вести переговоры, составлять договоры, контролировать работников? Готов. Я для этого и проходил курсы менеджмента. Тогда у вас есть шанс. Только придётся серьёзно поработать. Я посмотрел на него и улыбнулся. Виктор Петрович, я пять лет учился, потом работал электриком. Думаю, справлюсь. Вот и хорошо. Через пару дней подготовите обновлённый проект. А дальше всё будет зависеть от конкурсной комиссии. Мы ещё около часа обсуждали детали. Когда

встреча закончилась, я вышел из кафе с совершенно другим пониманием того, каким должно быть моё будущее предприятие. Теперь у меня появилась не просто идея открыть мастерскую. У меня появился план создания собственной инженерной службы. И я решил, что сделаю всё возможное, чтобы этот проект состоялся.

Глава 6

Два дня пролетели незаметно. Я практически не выходил из дома, занимаясь переработкой бизнес-плана. Пересмотрел расчёты, добавил новые направления деятельности, расписал перспективы развития предприятия, предусмотрел создание трёх рабочих мест. Теперь это была уже не просто мастерская электрика, а небольшая инженерно-электротехническая служба. Я включил в проект обслуживание жилых и коммерческих зданий, монтаж электрооборудования, диагностику сетей, аварийные выезды и договорное обслуживание организаций. Виктор Петрович тоже помог советами. Мы несколько раз созванивались, и он объяснял, на какие моменты обратить внимание. Наконец я распечатал окончательный вариант, собрал документы и отправился на повторное рассмотрение. В мэрии меня встретили уже знакомые лица. В кабинете сидели несколько членов комиссии. Здравствуйте, Вадим. Ну что, подготовили новый вариант? Да. Постарался учесть все замечания. Я разложил документы на столе и начал рассказывать о проекте. На этот раз чувствовал себя увереннее. Объяснил, какие услуги будет предо-

ставлять предприятие, сколько потребуется вложений, откуда планирую привлекать заказчиков и какие рабочие места собираюсь создать. Меня внимательно выслушали. Задавали вопросы по расходам, срокам окупаемости и предполагаемому количеству заказов. Я отвечал, приводил расчёты, показывал таблицы. Наконец председатель комиссии отложил бумаги. Хорошо, Вадим. Спасибо за представленный проект. Результаты конкурса будут объявлены после рассмотрения всех заявок. Я вышел из кабинета с надеждой, но она оказалась недолгой. Через некоторое время мне сообщили, что мой проект не прошёл отбор. Я перечитал уведомление несколько раз. Формулировки были официальными и сухими: ограниченный бюджет программы, высокий конкурс, недостаточное количество баллов по отдельным критериям. В общем, очередной провал. Я вышел из здания мэрии и остановился на крыльце. Внутри всё кипело. «Два дня работы, расчёты, планы, встречи... И всё зря». Особенно обидно было потому, что я действительно поверил в эту возможность. Я набрал номер Виктора Петровича. Алло, Вадим? Ну что, как прошло? Не прошёл я, Виктор Петрович. На другом конце некоторое время молчали. Понятно. А причину объяснили? Общие слова. Не хватило баллов, бюджет ограничен. Не расстраивайтесь. Вы ведь только начинаете. Легко сказать. Я рассчитывал на эту поддержку. Послушайте, Вадим. Давайте встретимся. Хочу посмотреть результаты оценки и понять, что именно не устроило комиссию. Возможно,

есть другой путь. Хорошо. Когда? Завтра утром. И ещё одно: не бросайте свою идею только потому, что вам дважды отказали. Я поблагодарил его и отключился. Домой возвращался в подавленном настроении. Оля сразу заметила моё лицо. Опять не получилось? Я молча положил папку на стол. Не прошёл, Оля. Она подошла и обняла меня. Ничего страшного. Значит, попробуем иначе. Я уже не знаю, как иначе. Хотел начать своё дело, а получилось, что даже первый шаг сделать не могу. Вадим, у нас есть квартира, у тебя есть профессия, есть руки и голова. Мы не останемся на улице. Не получилось с этой программой будем искать другой вариант. Я посмотрел на жену и почувствовал, как постепенно уходит раздражение. Она была права. У меня действительно оставалось главное профессия, опыт и желание работать. Но на следующий день предстояла встреча с Виктором Петровичем. И почему-то мне казалось, что этот разговор ещё не последний в моей попытке стать предпринимателем. На следующий день мы встретились с Виктором Петровичем в том же кафе. Я пришёл немного раньше, заказал кофе и стал ждать. Вскоре появился он. Здравствуйте, Вадим. Ну что, отошли от вчерашнего разочарования? Здравствуйте. Да какое там отошёл. Честно говоря, до сих пор не понимаю, почему мой проект не прошёл. Вроде всё подготовил, расчёты сделал, рабочие места предусмотрел. Виктор Петрович сел напротив, заказал кофе и некоторое время молчал. Потом наклонился ко мне и произнёс: Скорее всего, они хотят отступные. Я

не сразу понял смысл сказанного. Какие ещё отступные? Ну, вы же понимаете, как у нас иногда решаются такие вопросы. Просто так получить финансирование бывает непросто. Сколько? спросил я. Десять процентов. Как везде, спокойно ответил он. Я посмотрел на него, пытаясь понять, шутит он или говорит серьёзно. Десять процентов от суммы финансирования? Именно. А вы сможете помочь? спросил я. Он даже не задумался. Да. Я знаю, с кем разговаривать и как всё организовать. Десять процентов их доля, а мне пятнадцать. То есть десять им и пять процентов мне за помощь. Я откинулся на спинку стула. Подождите. Вы хотите сказать, что без этого мой проект изначально не собирались пропускать? Виктор Петрович пожал плечами. Я ничего не могу утверждать. Но, Вадим, вы же взрослый человек. Не первый день живёте. Я смотрел на него и постепенно начинал понимать, что происходит. Вчерашний отказ, странные вопросы, его неожиданное знакомство со мной на лавочке, предложение помочь с бизнес-планом, уверения в перспективности проекта... Теперь всё складывалось в одну картину. Получалось, что меня не просто не допустили к финансированию. Меня, возможно, заранее подвели к определённому разговору. Значит, всё это было задумано заранее? тихо спросил я. Не драматизируйте. Такие вещи решаются постоянно. А если я откажусь? Виктор Петрович посмотрел на меня поверх чашки. Тогда будете пробовать самостоятельно. Только не думаю, что вам это понравится. Я почувствовал, как внутри подни-

мается злость. Я приехал в этот город с семьёй, хотел честно открыть своё дело, создать рабочие места, платить налоги. А теперь мне предлагают заплатить за возможность получить помощь, которая вроде бы предназначена для начинающих предпринимателей. Виктор Петрович, а вы уверены, что я вообще располагаю такими деньгами? Это уже ваши проблемы. Подумайте. Предложение не будет ждать вечно. Он допил кофе и поднялся. Позвоните, когда примете решение. Я остался сидеть за столиком. В голове крутилась одна мысль: неужели в этом городе действительно всё начинается с таких условий? Я достал телефон, посмотрел на фотографию Оли и Анечки на заставке и убрал его обратно. Дома меня ждала семья. И я должен был решить, стоит ли начинать собственное дело ценой участия в чужой игре. Впервые за всё время мне стало ясно: проблема была не в моём бизнес-плане. Возможно, проблема была гораздо серьёзнее.

Глава 7

Я ещё долго сидел в кафе, обдумывая разговор. Пятнадцать процентов от предполагаемой суммы финансирования немалые деньги. Но дело было даже не в них. Меня возмущало само предложение. Я приехал сюда с намерением честно работать, а мне уже на старте объяснили местные правила игры. В конце концов я поднялся, расплатился и отправился домой. Оля встретила меня на кухне. Ну что, встретились? Встретились. И знаешь, Оля, теперь я, кажется, понял, почему мой проект дважды не прошёл. Что случилось?

Я сел за стол и рассказал ей весь разговор с Виктором Петровичем, ничего не скрывая. Оля сначала молчала, потом спросила: То есть он предлагает заплатить пятнадцать процентов, чтобы тебе выделили деньги? Десять процентов, по его словам, чиновникам, пять — ему за посредничество. И ты собираешься соглашаться? Нет. Тогда в чём проблема? Я посмотрел на жену. Проблема в том, что я только приехал в этот город. У меня нет связей, нет знакомых, а человек, который вроде бы хотел помочь, оказался частью этой истории. Кто знает, может, он вообще сам всё организовал. Оля присела напротив. Вадим, послушай меня. Мы не настолько бедствуем, чтобы начинать новую жизнь с подобных сделок. У тебя есть профессия. Найдёшь работу, накопим денег и откроем своё дело постепенно. Я тоже так думаю. И ещё. Не связывайся с этим Виктором Петровичем. Если он действительно имеет отношение к комиссии, то его предложение может быть не просто разговором. Я согласился с ней. Но отказываться от своей идеи я не собирался. На следующий день я достал диплом, документы об образовании и трудовую книжку. Решил начать с того, что умел лучше всего, с электрики. Составил небольшое объявление: «Электромонтажные работы. Ремонт электропроводки, установка розеток, выключателей, светильников, сборка электрощитов. Качественно, с гарантией. Выезд на дом». Распечатал несколько десятков экземпляров и отправился по городу. Разместил объявления на разрешённых информационных досках, оста-

вил несколько экземпляров в строительных магазинах. Затем зашёл в магазин электротоваров, познакомился с продавцом и спросил, не обращаются ли к ним покупатели в поисках мастера. Обращаются постоянно, ответил он. Только у нас своего электрика нет. Вот моя визитка. Если кому-нибудь понадобится специалист, можете дать мой номер. Он посмотрел объявление. Хорошо. Если что, будем иметь в виду. К вечеру я вернулся домой уставший, но уже с ощущением, что день прошёл не зря. Ну как? спросила Оля. Пока без заказов. Но познакомился с несколькими людьми, оставил объявления. Значит, начало положено. Да. Будем строить своё дело без всяких посредников. Я обнял жену и посмотрел на Анечку, которая строила башню из кубиков. Пусть путь оказался труднее, чем я предполагал, но от своей мечты я отказываться не собирался. И теперь собирался доказать прежде всего самому себе, что могу добиться успеха честным трудом. Денег свободных у меня практически не осталось. Объявления я расклеил, первые знакомства завёл, но для серьёзной работы нужны были инструменты, расходные материалы, транспорт да и просто оборотные средства. На одних обещаниях далеко не уедешь. Решил сходить в банк и узнать насчёт кредита. Взял с собой паспорт, диплом и бизнес-план, который готовил для городской программы поддержки предпринимателей. В банке меня направили к менеджеру по кредитованию. Молодой мужчина внимательно выслушал, посмотрел документы и назвал процентную став-

ку. Тридцать процентов годовых, произнёс он. Если кредит потребительский. Плюс залог. Я невольно присвистнул. Ничего себе! Да с такими процентами я ещё до начала работы буду банку должен. Менеджер улыбнулся. А вы для каких целей кредит хотите взять? Я рассказал ему о своей ситуации: переехал в город, хочу открыть инженерно-электротехническую службу, образование профильное, опыт работы есть. Объяснил, что пытался получить поддержку через городскую программу, но столкнулся с определёнными трудностями. Он заинтересовался. Так вам обычный потребительский кредит вообще не нужен. Вы же собираетесь заниматься предпринимательством. У нас есть программа финансирования малого бизнеса. Там ставка четыре процента годовых. Я даже переспросил: Четыре? Не тридцать? Совершенно верно. Но есть условия: потребуется зарегистрировать предпринимательскую деятельность, предоставить бизнес-план, подтвердить целевое использование средств. Кроме того, программа предполагает определённые расходы на оформление и сопровождение. Я посмотрел на него с интересом. И сколько всё это обойдётся? Менеджер немного помолчал, затем заговорил тише: Есть ещё один момент. Такие вопросы иногда решаются через людей, которые помогают пройти согласование. Условно говоря, пятнадцать процентов от суммы. Получается, четыре процента ставка и пятнадцать дополнительные расходы. Всего девятнадцать. А у нас обычный кредит под тридцать. Разница есть? Я откинулся

на спинку стула. Перед глазами сразу возник Виктор Петрович со своими десятью процентами чиновникам и пятью за помощь. Значит, и здесь без посредников никуда? спросил я. Менеджер пожал плечами: Я вам просто объясняю, как это бывает. Решение, конечно, за вами. Я поблагодарил его и вышел из банка. На улице остановился возле входа, закурил и задумался. Выходило, что меня снова подталкивают к той же самой дороге. Только теперь всё выглядело более солидно: банковский кабинет, документы, низкая процентная ставка. Но суть оставалась прежней заплати кому-то, и перед тобой откроются двери. Дома Оля как раз занималась Анечкой. Я рассказал ей о разговоре. И что ты думаешь? спросила она. Думаю, что дешёвых денег не бывает. Четыре процента на бумаге, а на деле почти двадцать. И ещё неизвестно, какие сюрпризы обнаружатся потом. Оля покачала головой: Вадим, мы ведь уже решили, что не будем никому платить за то, что и так должно быть законным. Решили. Но я всё равно хочу разобраться. Может, есть возможность получить финансирование официально, без всяких помощников. Вот это и нужно выяснить. А если не получится, начнём с малого. Не обязательно сразу открывать большую фирму. Я посмотрел на дочку. Анечка сидела на полу и старательно складывала кубики в башню. Когда башня упала, она нахмурилась, но тут же принялась строить заново. «Вот и мне придётся так же, подумал я. Не получилось с первого раза попробую ещё». На следующий день я решил вернуться в банк и попросить у

менеджера официальный перечень условий программы. Хотелось знать, сколько действительно стоит кредит, какие документы нужны и кто принимает решение. Если уж начинать собственное дело, то начинать по-честному.

Глава 8

Менеджер внимательно посмотрел на меня и решил сразу расставить все точки над «и». Вы должны понимать одну вещь, сказал он. Кредит на развитие малого предпринимательства выдаётся под гарантию государства. То есть гарантом выступает государство через городскую администрацию. Наш банк тоже участвует в этой программе, но в вашем случае есть нюанс. Какой ещё нюанс? спросил я. Мы можем выдать вам кредит на развитие бизнеса, но только под залог недвижимости. Например, квартиры. Если вы не сможете выплачивать кредит, банк имеет право обратить взыскание на залог. Я невольно нахмурился. То есть я должен заложить свою квартиру? Совершенно верно. Зато процентная ставка будет ниже, чем по обычному потребительскому кредиту. Менеджер откинулся на спинку кресла и посмотрел на меня. Ну что, готовы рискнуть? Я ничего не ответил. Перед глазами сразу возникла наша однокомнатная квартира, Оля, Анечка, их вещи, игрушки, наша маленькая кухня. Это ведь не просто недвижимость. Это единственное жильё, которое у нас есть. Нет, наконец произнёс я. На такое я не готов. Тогда вам придётся искать другой вариант финансирования. Понимаю. Спасибо, что объяснили. Я вышел из банка с тяжё-

лым чувством. Вроде бы пришёл за деньгами, а получил ещё одну проблему. Получалось, чтобы открыть собственное дело, я должен был поставить на кон крышу над головой своей семьи. Нет, так не пойдёт. Бизнес может не получиться, заказов может не быть, клиенты могут подвести. А отвечать за это будет Оля с маленькой Анечкой. По дороге домой я думал, что, наверное, придётся начинать совсем с малого. Не будет у меня сразу офиса, бригады и служебной машины. Буду работать сам, брать небольшие заказы, покупать инструмент постепенно. Когда я вошёл домой, Оля сразу заметила моё настроение. Ну что, удалось договориться? Я снял куртку и покачал головой. Нет. Кредит дают только под залог квартиры. Менеджер прямо спросил, готов ли я рискнуть нашим жильём. И что ты ответил? Что нет. Я не собираюсь ставить тебя и Анечку под удар ради своей затеи. Оля подошла и обняла меня. Значит, будем искать другой путь. Главное, что мы вместе. Я обнял её в ответ и вдруг почувствовал, что мне стало немного легче. Денег у нас действительно было мало, но зато у меня оставалось самое главное семья и желание работать. А вечером, когда Анечка уснула, я достал свой блокнот и начал считать. Сколько стоит необходимый инструмент, какие материалы можно покупать по мере поступления заказов, сколько нужно заработать, чтобы отложить на развитие. Теперь я решил не гнаться за большими деньгами. Сначала нужно было заработать доверие первых клиентов. А там, глядишь, появятся и постоянные заказчи-

ки.

Глава 9

Ночью я почти не сомкнул глаз. Ворочался с боку на бок, смотрел в потолок и всё думал о своём деле. С одной стороны, я понимал, что заложить квартиру огромный риск. С другой без начального капитала далеко не уедешь. Можно годами работать одному, брать мелкие заказы и откладывать каждую копейку. А можно попробовать получить деньги и сразу поставить дело на ноги. Я вспоминал слова Виктора Петровича, разговор в банке, отказ комиссии. В голове крутилась одна мысль: неужели в нашей стране нельзя просто прийти с хорошим проектом и получить поддержку без всяких знакомств и отступных? Утром я встал раньше всех. Оля ещё спала, Анечка тоже. Я тихо оделся, выпил чашку чая и вышел из дома. Дорога до мэрии показалась длиннее обычного. Я долго стоял перед зданием, прежде чем войти. Потом поднялся на нужный этаж и постучал в кабинет Виктора Петровича. Заходи, Вадим! услышал я знакомый голос. Он сидел за столом, листал какие-то бумаги. Увидев меня, отложил их и улыбнулся. Ну что, подумал? Я сел напротив и посмотрел ему прямо в глаза. Я согласен, Виктор Петрович. Он не удивился. Будто именно такого ответа и ждал. Вот и правильно. Я же тебе говорил, что дело можно устроить. Главное понимать, что без вложений ничего не бывает. Только я хочу сразу уточнить, продолжил я. Десять процентов кому и за что? И ваши пять процентов тоже от суммы

кредита? Виктор Петрович откинулся на спинку кресла. Вадим, не надо сейчас начинать торговаться. Мы же обо всём говорили. Мы говорили, что вы поможете. Но я хочу понимать, во что ввязываюсь. Он некоторое время молчал, затем достал из ящика стола лист бумаги и положил передо мной. Хорошо. Давай ещё раз всё обсудим. Но запомни: решение принимаешь ты. Никто тебя за руку не тянет. Я посмотрел на лист, но брать его не стал. В этот момент я вдруг понял, что моё согласие ещё не означает, что я готов отдать деньги неизвестно кому. Я хотел открыть собственное дело, а не попасть в зависимость от людей, которые уже однажды показали, как работают. Давайте сначала разберёмся с документами, сказал я. Я хочу видеть официальное решение по кредиту, условия финансирования и все расходы. А потом уже будем говорить о деньгах. Улыбка Виктора Петровича немного поблекла. Ты, Вадим, оказывается, осторожный. У меня семья. Квартира одна. Мне есть что терять. Он постучал пальцами по столу. Ладно. Посмотрим, что можно сделать. Только учти: быстро такие вопросы не решаются. Я вышел из кабинета с ощущением, что сделал первый шаг, но ещё не знал, куда он меня приведёт. И впервые за всё это время мне стало по-настоящему тревожно. Я понимал, что за возможность начать своё дело могу заплатить гораздо дороже, чем рассчитывал. И дело неожиданно закрутилось. Виктор Петрович открыл сейф, достал оттуда папку и положил передо мной. Вот, посмотри. Бизнес-план уже подготовлен. Я кое-что до-

бавил, кое-где цифры поправил. Я открыл папку. На первой странице стояло название не моей фирмы и даже не по моему профилю. Дальше шли расчёты, перечень оборудования, предполагаемые расходы, доходы, количество рабочих мест. Всё выглядело вполне солидно. А откуда он у вас? спросил я. Готовили заранее. Я же говорил, что вопрос решаемый. Пойдём, оформим заявку. Мы вышли из кабинета и направились в приёмную. Там Виктор Петрович представил меня сотруднице, объяснил, какие документы нужны, и распорядился подготовить бумаги. Я заполнил заявление, приложил копии диплома и трудовой книжки, подписал необходимые формы. Потом меня пригласили в соседний кабинет. Там ещё раз сверили данные, проверили документы и дали на подпись несколько листов. Виктор Петрович всё время находился рядом и подсказывал, где расписаться. Наконец он протянул мне выписку из приказа. Вот, Вадим. Это выписка из приказа о выделении тебе государственной ссуды на развитие малого предпринимательства. Можешь считать, что первый этап пройден. Я внимательно прочитал документ. В нём были указаны сумма, назначение средств и сроки возврата. А дополнительные комиссии? спросил я. Виктор Петрович посмотрел на меня с улыбкой. Какие комиссии? Всё оформлено официально. Никаких дополнительных платежей с тебя не требуется. Я ещё раз перечитал выписку. Получалось, что я действительно получил разрешение на государственное финансирование, причём без залога кварти-

ры. И что теперь? А теперь приходи завтра. Документы уже переданы в банк, там подготовят перечисление. Завтра получишь деньги и сможешь приступать к работе. Он пожал мне руку. Поздравляю, Вадим. Теперь главное не подвести. Деньги государственные, отчитываться за каждый рубль придётся. Я вышел из мэрии, держа папку под мышкой. На улице остановился, достал сигарету и несколько минут просто стоял, пытаясь осознать произошедшее. Ещё вчера я не знал, где взять деньги на инструмент, а сегодня у меня на руках был документ о выделении ссуды. Дома Оля встретила меня на пороге. Ну что? Опять отказали? Нет, Оля. На этот раз всё получилось. Я положил папку на стол и достал выписку из приказа. Она внимательно прочитала документ. Значит, деньги действительно государственные? Да. Всё официально. Никаких комиссий, никакого залога квартиры. Завтра иду в банк за деньгами. Оля обняла меня. Только теперь смотри, чтобы всё было по документам. И не забывай, что это деньги, которые придётся возвращать. Не забуду. В тот вечер мы впервые за долгое время позволили себе немного помечтать. Я уже представлял, как куплю профессиональный инструмент, оформлю помещение, найму первых работников и повешу над входом вывеску с названием своей фирмы. Но больше всего меня радовало другое: казалось, наконец-то наша жизнь начала меняться к лучшему.

Глава 10

На следующий день я пришёл к Виктору Петровичу, как

и договаривались. Я думал, что мы сразу отправимся в банк, но он встретил меня в коридоре и пригласил к себе в кабинет. Садись, Вадим. Сейчас объясню, что будем делать. Он достал из папки мой бизнес-план и развернул его на столе. Смотри. По твоему бизнес-плану ты приобретаешь две компрессорные установки на колёсном ходу. Кроме того, берёшь тендер на ремонт подъездной дороги. Понятно? Я смотрел на него и ничего не понимал. Какие компрессоры? Какая дорога? Я ведь собирался открыть инженерно-электротехническую службу! Не волнуйся. Всё предусмотрено документами. Сейчас приедет комиссия, осмотрит оборудование, подпишет акт проверки, и после этого мы спокойно поедем в банк. Я почувствовал, как внутри всё похолодело. Но я не собираюсь ремонтировать дороги. Я электрик, у меня образование энергетика! Виктор Петрович поднялся из-за стола. Вадим, не усложняй. Пойдём, сам всё увидишь. Он вывел меня из кабинета и повёл на задний двор мэрии. За зданием находился старый гараж. Ворота были приоткрыты, и внутри стояли две большие колесные компрессорные установки. Вот твоё оборудование, сказал Виктор Петрович. Я остановился возле гаража. Теперь я окончательно перестал понимать происходящее. Это что, действительно считается моим? По документам да. Сейчас комиссия проверит наличие оборудования. Через несколько минут во двор вошёл молодой парень. Он представился Егором, мельком посмотрел на меня, затем перевёл взгляд на компрессоры. Достал из папки

акт, быстро пробежал его глазами и расписался. Всё, проверка проведена, коротко произнёс он и ушёл. Я даже не успел задать ему ни одного вопроса. Виктор Петрович хлопнул меня по плечу: Ну вот и всё. Теперь можно ехать. Мы сели в машину и направились в банк. Там нас провели в отдельную кабинку. Сотрудник попросил паспорт, сверил данные, подготовил документы и вскоре принёс деньги. Пять миллионов рублей. Я никогда раньше не держал в руках такую сумму. Деньги лежали передо мной аккуратными пачками. Я пересчитал их, расписался в получении и сложил в сумку. Виктор Петрович сидел напротив и спокойно наблюдал за мной. Я достал из сумки деньги и отсчитал пятьсот семьдесят пять тысяч рублей. Вот, сказал я, протягивая ему пачку. Он пересчитал деньги, убрал их в портфель и удовлетворённо кивнул. Ну вот, Вадим. Теперь у тебя есть стартовый капитал. Поздравляю с началом бизнеса. Я ничего не ответил. Мы вышли из банка. На улице я остановился, посмотрел на сумку с оставшимися деньгами и почувствовал странную пустоту внутри. Пять миллионов! Ещё вчера я мечтал о собственном деле, о маленькой мастерской, о честной работе. А сегодня у меня на руках оказались деньги, выделенные на компрессорные установки и ремонт дороги, хотя я даже не собирался заниматься ни тем, ни другим. И самое неприятное заключалось в том, что я уже отдал Виктору Петровичу его долю. Только теперь до меня начало доходить: я не получил помощь для своего бизнеса. Меня втянули в чужую схему,

а отвечать за полученные государственные деньги, судя по документам, придётся именно мне.

Глава 11

И только теперь, когда я остался один со своими мыслями, мне постепенно стала понятна вся их схема. У них всё было заранее подготовлено. Имелся готовый бизнес-план, две компрессорные установки, документы на оборудование и, судя по всему, договоры на выполнение работ. Всё выглядело вполне законно: комиссия приехала, оборудование осмотрела, акт подписала, банк выдал деньги. На бумаге всё чисто и прозрачно. Схема была простой, если знать, как действовать. Деньги выделялись под конкретный проект, оборудование показывали комиссии, а фактическое выполнение работ можно было подтвердить нужными бумагами. Только я пока не понимал, кто именно будет выполнять эти работы и куда в действительности уйдут деньги. Я поймал себя на мысли, что Виктор Петрович не случайно так быстро провёл меня через все кабинеты. Для него это была обычная процедура, отработанная, похоже, не один раз. До дома я добрался в задумчивости. Оля была на кухне, готовила обед. Я положил сумку на стол. Ну что? спросила она. Получил деньги? Получил. Пять миллионов рублей. Оля вытерла руки полотенцем и внимательно посмотрела на меня. А почему ты такой хмурый? Что случилось? Я сел за стол и рассказал ей всё по порядку. Как вместо банка Виктор Петрович повёл меня в кабинет, как объяснил про компрессоры и дорожный

тендер, как показал оборудование в гараже мэрии. Рассказал про Егора, который пришёл, посмотрел на установки и подписал акт проверки. И наконец про банк и пять миллионов рублей. А сколько ты ему отдал? тихо спросила Оля. Пятьсот семьдесят пять тысяч. Она побледнела. Вадим, ты понимаешь, что сделал? Теперь понимаю. Они всё заранее подготовили. У них готовые проекты, оборудование, договора. Я нужен был только для того, чтобы получить государственные деньги на своё имя. А работать на этих компрессорах ты собираешься? Я покачал головой. Я даже не знаю, как они работают. Я электрик, Оля! Какой из меня дорожный подрядчик? Она села напротив. А если завтра придут проверять, куда ты потратил деньги? Ведь по документам это твоя фирма и твоя ответственность. Я достал из сумки документы и разложил их на столе. Вот этого я и боюсь. На бумаге всё выглядит красиво. Деньги получил я, оборудование якобы приобрёл я, работы должен выполнять тоже я. А Виктор Петрович свои деньги уже забрал. Оля долго молчала, перечитывая бумаги. И что теперь будем делать? Я посмотрел на неё и честно ответил: Пока не знаю. Но одно понял точно: пятьсот семьдесят пять тысяч это только то, что я отдал ему сегодня. А отвечать за остальные деньги придётся мне. Нужно разобраться, что именно мы подписали, и не делать больше ни одного шага, пока не выясним, как из этого выбраться. Оля накрыла мою руку своей. Вадим, пожалуйста, не пытайся теперь всё исправить новыми договорённо-

стями с ним. Сначала узнай, какие у нас права и обязанности. И обязательно сохрани все документы. Я кивнул. Впервые за долгое время мне стало страшно не из-за того, что у меня нет денег, а из-за того, что они у меня появились таким способом. И я понимал: настоящая история только начинается. Это были наши первые по-настоящему большие деньги. Пять миллионов! Мы с Олей никогда раньше не держали в руках такой суммы. И, несмотря на тревогу и непонятную историю с Виктором Петровичем, в тот вечер нас обоих охватило какое-то странное возбуждение. Мы уложили Анечку спать. Дочка быстро уснула, уставшая за день. Оля посмотрела на меня, улыбнулась, и мы словно без слов поняли друг друга. На кухне мы постелили матрас. Я достал деньги из сумки и разложил пачки вокруг нас. Они лежали на полу, на столе, на подоконнике. Оля провела ладонью по одной из пачек и засмеялась: Вадим, ты представляешь, сколько это? Представляю. Только пока не понимаю, что с этим всем делать. Сегодня не будем думать о проблемах, сказала она и обняла меня. Я притянул её к себе. Мы целовались, смеялись, шептали друг другу нежные слова. В тот вечер нам хотелось забыть обо всём: о кредитах, чиновниках, тендерах и бесконечных расчётах. Мы были молоды, у нас была семья, и впервые за долгое время казалось, что перед нами открываются большие возможности. Деньги лежали вокруг, но в тот момент они перестали иметь значение. Важны были только мы с Олей и наша общая надежда на лучшую жизнь.

Глава 12

Проснувшись утром, я долго лежал и смотрел в потолок. В голове постепенно складывалась одна мысль: а почему, собственно, я сам не могу сделать такой бизнес-план и всё организовать? Ведь образование у меня есть, опыт работы тоже. Я прошёл курсы менеджмента, умею считать расходы и доходы. Получается, Виктор Петрович не открыл мне никакой тайны. Он просто показал, как работает эта система. Я повернулся к Оле. Знаешь, о чём я подумал? О чём? А ведь я и сам могу составить такой бизнес-план. Найти подходящее направление, подготовить документы, оборудование, договориться с заказчиками. Зачем мне Виктор Петрович? Оля улыбнулась: Вот это уже больше похоже на тебя. Только давай без спешки. Сначала разберёмся с тем, что у нас уже есть. Согласен. Но я хочу попробовать самостоятельно. Мы позавтракали, собрались и решили съездить в областной центр к моим родителям. Анечка очень обрадовалась, когда услышала, что поедет к бабушке и дедушке. Доехали на автобусе без приключений. Родители уже ждали нас. Мама, увидев внучку, сразу раскрыла объятия. Ой, кто приехал! Моя красавица! Иди к бабушке! Анечка бросилась к ней, а мама подхватила её на руки и принялась целовать. Молодец, Санёк, что приехал, сказала мама, обнимая меня. Всё некогда, некогда. А мы ведь скучаем. Отец тоже подошёл и крепко обнял меня. Ну, сын, как устроились? Квартира нравится? Работа как? Потихоньку, пап. Осваиваемся. Город неболь-

шой, но жить можно. А своё дело получилось открыть? Я переглянулся с Олей. Пока всё в процессе. Есть кое-какие планы, разбираюсь с документами. О деньгах и истории с Виктором Петровичем я решил пока не рассказывать. Не хотелось портить семейную встречу тревожными разговорами. Да и сам я ещё не до конца понимал, во что ввязался. Мама накрыла стол. Отец достал свои домашние заготовки, Оля помогала на кухне, а Анечка крутилась возле бабушки, рассказывая ей обо всём на свете про новую квартиру, игрушки и свою маленькую кроватку. Вечер прошёл по-семейному. Мы вспоминали прежние времена, говорили о родственниках, обсуждали новости. Отец интересовался моими планами, мама расспрашивала Олю, как она устроилась в новом городе.

Поздно вечером, когда Анечка уже уснула, мы с отцом вышли на балкон. Ты главное, сын, не торопись, сказал он, закуривая. В своём деле самое трудное не начать, а удержаться на плаву. Не бери на себя больше, чем сможешь потянуть. Я понимаю, пап. И ещё. Если что-то не получается, не стесняйся обращаться к нам. Мы же родители. Я посмотрел на него и кивнул. Мне очень хотелось рассказать всё как есть, но я промолчал. Пока не время. Я сам должен был разобраться со своими делами и понять, как теперь поступить. В ту ночь я лёг спать с неожиданно спокойным чувством. Рядом была Оля, в соседней комнате спала дочка, а за стеной находились родители. На какое-то время я снова почувствовал себя

не предпринимателем, не должником и не человеком, попавшим в сомнительную историю, а просто сыном, мужем и отцом. И это было очень важно. С утра я встал пораньше, позавтракал и отправился по адресам, которые ещё вечером обзвонил. Это были небольшие пирожковые и кафешки. У меня появилась идея: взять несколько таких заведений в аренду хотя бы на месяц, посмотреть, как они работают, собрать реальные цифры по расходам и выручке, а затем на основе этого подготовить бизнес-план по оказанию услуг населению. Мне казалось, что всё довольно просто. Небольшие помещения, обычное оборудование, понятная работа. Главное получить возможность на практике разобраться с организацией бизнеса. Первым делом я зашёл в пирожковую. Здравствуйте. Я по поводу объявления. Вы помещение сдаёте? Сдаём, ответила женщина за прилавком. А вы на какой срок? Хотел бы на месяц. Посмотреть, как пойдёт дело. Она даже улыбнулась. Молодой человек, у нас не гостиница. Минимальный срок аренды полгода. И договор официальный. В другой кафешке разговор оказался таким же. Хозяин выслушал меня, но сразу заявил, что меньше чем на шесть месяцев связываться не будет. Мне нужен человек, который возьмёт заведение и будет работать, а не попробует месяц и исчезнет. Я объехал ещё несколько адресов. Везде примерно одно и то же: полгода, иногда год, залог, договор, обязательства. Никто не хотел сдавать помещение на месяц. К обеду я понял, что мой план рушится. Я рассчитывал быстро получить неболь-

шую площадку для работы, собрать необходимые сведения и подготовить проект. А теперь даже начать было негде. Домой я вернулся совершенно потерянный. Мама как раз поставила на стол большую кастрюлю. Санёк, иди мой руки. Я пельмени сварила. Твои любимые. Я сел за стол, но аппетита почти не было. Что случилось? спросила мама, заметив моё лицо. Да ничего не получается. Хотел взять небольшую пирожковую или кафешку в аренду на месяц, чтобы попробовать организовать работу и составить нормальный бизнес-план. А им всем подавай минимум полгода. Отец, сидевший напротив, отложил вилку. А зачем тебе обязательно кафе? Мне нужна работающая площадка. Чтобы показать, что я могу организовать предприятие, рассчитать расходы, наладить обслуживание и создать рабочие места. Так ты же электрик, заметил отец. Почему не ищешь то, что ближе к твоей специальности? Я посмотрел на него. Пап, я и сам об этом думал. Но для нормального проекта нужны деньги, оборудование, помещение, заказчики… Мама положила мне ещё несколько пельменей. Сначала поешь. На голодный желудок никакие планы не составишь. Отец усмехнулся: Мать правильно говорит. Поешь, отдохни, а потом сядем и подумаем. Ты всё время пытаешься сразу построить большое дело. А может, надо начать с того, что уже умеешь? Я задумался. В его словах была простая, но разумная мысль. Возможно, я слишком увлёкся поиском готового бизнеса и совсем забыл о собственной профессии. Но оставался один вопрос:

как превратить мою специальность в настоящий бизнес, который можно показать комиссии и обосновать государственное финансирование? И тут мне пришла мысль, что, возможно, искать помещение вообще не нужно. Надо искать заказчиков.

Глава 13

В это время у отца зазвонил телефон. Он посмотрел на экран и ответил. Да, слушаю. Я продолжал есть пельмени, но невольно прислушался к разговору. Как это встали? А где кран? Что значит, нету? Так наймите! Вон на точке полно арендных машин. Неужели не можете договориться? Ну, разбирайтесь, у меня тоже своих дел хватает. Отец раздражённо положил телефон на стол. Что случилось? спросила мама. Да на объекте опять проблема. Надо было плиту перекрытия поднять, а кран сломался. Теперь бригада стоит, работу не могут продолжать. Говорю им, наймите автокран, так они ещё и спорят. Я замер с вилкой в руке. Пап, подожди. А сколько стоит аренда автокрана? Отец пожал плечами. Смотря какой. По грузоподъёмности, вылету стрелы, времени работы. Но техника дорогая, да и услуги недешёвые. А сам автокран сколько стоит? Хороший? Очень дорого. Не каждая строительная организация может позволить себе купить собственный. Поэтому многие и арендуют. И тут меня словно молнией ударило. Автокран! Вот он, настоящий бизнес. Не пирожковые, не кафе, не попытки взять чужое заведение в аренду. Строительная техника нужна постоянно: на строй-

ках, при монтаже конструкций, установке оборудования, погрузке и разгрузке тяжёлых грузов. А купить такую машину самостоятельно могут далеко не все. Пап, а если создать небольшую фирму по аренде строительной техники? Отец посмотрел на меня внимательнее. Например? Начать с одного автокрана. Найти водителя-машиниста, заключить договоры со строительными организациями, частными застройщиками. Если дело пойдёт, постепенно расширяться. Отец отложил телефон. Мысль неплохая. Только учти, одной машины мало. Нужны разрешения, обслуживание, страховка, зарплата машинисту, топливо. И главное постоянные заказчики. Я понимаю. Но техника дорогая, поэтому конкуренция не такая простая. А спрос есть. Оля, которая до этого молча слушала наш разговор, повернулась ко мне: А ты сам сможешь всем этим управлять? Конечно. Я же не собираюсь сам за руль садиться. Моя задача организовать работу, искать клиентов, заключать договоры и следить за финансами. Отец задумался, затем сказал: Знаешь что, сын? У меня на строительстве есть знакомые. Я могу узнать, насколько востребованы автокраны, какие модели чаще заказывают и сколько часов в месяц они реально работают. Но сначала тебе надо всё посчитать. Не влюбляйся в идею раньше времени. Я улыбнулся. Вот это уже разговор, пап! А сам мысленно уже составлял новый бизнес-план. Впервые за несколько дней у меня появилось ощущение, что я нашёл направление, в котором действительно можно развиваться. Я ещё не

знал, где возьму технику и как организую работу, но понимал одно: строительные объекты без подъёмных механизмов не обходятся. И если правильно всё рассчитать, один автокран мог стать началом настоящего предприятия. Утром я поехал вместе с отцом на стройку. Там было шумно: работали экскаваторы, грузовики подвозили материалы, каменщики поднимали стены очередного корпуса. Возле площадки стоял большой автокран. Отец подвёл меня к мужчине лет пятидесяти. Вот, знакомься. Это Николай Иванович, хозяин крана. У нас он уже несколько месяцев работает по договору. Мы поздоровались, и отец объяснил, что я интересуюсь организацией подобного бизнеса. Ну, спрашивай, молодой человек, улыбнулся Николай Иванович. Что тебя интересует? Я не стал стесняться и начал расспрашивать обо всём: сколько стоит аренда крана, как рассчитывается работа по часам или сменам, кто оплачивает топливо, ремонт, доставку машины на объект, как оформляются заказы и какие документы нужны. Николай Иванович оказался разговорчивым человеком. Он объяснил, что обычно работают по предварительной заявке. Заказчик указывает адрес, характер груза, необходимую грузоподъёмность и высоту подъёма. После этого согласовывают время, стоимость и оформляют договор. Самое главное, сказал он, не покупка крана, а загрузка. Машина должна работать. Если она неделю стоит без заказов, ты уже теряешь деньги. А если машинист хороший и клиенты постоянные, дело может быть выгодным. Я записы-

вал каждую мелочь в блокнот. А сколько у вас заказов в месяц? Он назвал примерные цифры, рассказал о постоянных строительных организациях и о том, как ищет новых клиентов. К обеду у меня уже сложилось представление о работе. Я поблагодарил Николая Ивановича и попросил разрешения в будущем обратиться к нему за консультацией. Обращайся. Только сначала всё просчитай, напутствовал он.

После стройки я отправился к своему однокласснику Пашке. В школе он всегда был настоящим компьютерным гением. Пока мы решали задачи на уроках, он уже разбирался в программах, таблицах и каких-то непонятных нам тогда компьютерах. Я позвонил в дверь. Привет! обрадовался Пашка, увидев меня. Какими судьбами? Сто лет не виделись! Мы обнялись, прошли в комнату. Я рассказал ему о переезде, своих планах и новой идее с автокраном. Паш, мне нужна твоя помощь. Надо подготовить документы для бизнес-плана: описание крана, технические характеристики, расчёты, договоры аренды строительной техники, заявки и прочее. Хочу представить проект по организации услуг автокрана. Пашка потёр руки. Ну, это уже интереснее! Давай садись, рассказывай подробно. Я выложил блокнот с записями, которые сделал на стройке. Мы открыли компьютер, стали искать нужные технические сведения, обсуждать структуру проекта и считать расходы. Смотри, говорил Пашка, нам нужно разделить документы на две части. Первая сам бизнес-план: стоимость техники, обслуживание, зарплата ма-

шиниста, топливо, налоги, предполагаемая выручка. Вторая договорная база: образцы договоров с заказчиками и документы на конкретную машину. Именно это мне и нужно. Мы решили не ограничиваться одним договором. Подготовили образец заявки на аренду автокрана, форму акта выполненных работ, договор оказания услуг и таблицу расчёта стоимости машино-часа. Вечером мы купили пиво, заказали закуску и продолжили работу. Пашка быстро набирал текст, а я проверял цифры и объяснял, как всё должно выглядеть на практике. Слушай, Вадим, сказал он, открывая очередной документ, а ты понимаешь, что у тебя уже получается не просто идея, а полноценный проект? Вот и хочу, чтобы он выглядел убедительно. Тогда сделаем по уму. Мы просидели почти до полуночи. К концу вечера на компьютере лежал целый комплект документов: бизнес-план, расчёты, образцы договоров, заявки и акты выполненных работ. Я смотрел на экран и чувствовал удовлетворение. Наконец-то у меня появился проект, который был связан с реальной потребностью рынка, а не с выдуманной деятельностью. Перед уходом я пожал Пашке руку. Спасибо, брат. Выручил. Да ладно! Только когда свою фирму откроешь, не забывай старых друзей. Мы рассмеялись. На следующий день мне предстояло самое важное проверить все расчёты и выяснить, можно ли действительно получить автокран в собственность или на законных условиях привлечь технику по договору. Одних красивых документов для настоящего бизнеса было мало. Нуж-

на была реальная машина, реальный машинист и реальные заказчики.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.