

Испокон веков у русских людей пользуются уважением два типа женщины: Родина-мать и Баба-яга. За силу, за надежность. В настоящей супер-пупер-мега-женщине хорошо уживаются оба этих образа...

Соня Дивецкая

МАЛЕНЬКАЯ ЖЕНЩИНА
В БОЛЬШОМ БИЗНЕСЕ

рассказы



Москва
2017

УДК 821.161.1-32
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
Д44

Художественное оформление серии С. Прохоровой

Дивицкая, Соня.
Д44 Маленькая женщина в большом бизнесе / Соня Дивицкая. — Москва : Издательство «Э», 2017. — 288 с. — (Позитивная проза Татьяны Веденской и Сони Дивицкой).

ISBN 978-5-699-99188-4

Да-да, девушки! Перестаньте мечтать о любви! Бросайте эти глупости! Подумайте лучше о хлебе насущном. Соня Дивицкая снова делится личным опытом. Любой коуч за такой тренинг возьмет с вас сотни евро, и только в этой книге вы получите реальные советы бесплатно.

Перед вами не женский роман и не пособие по бизнесу — это живая история от хозяйки зоомагазина. Будет очень полезна тем женщинам, которые только что открыли свое дело, и тем, которые хотят открыть, но не могут решиться. А также тем, кто еще не оценил свои возможности, валяется в депрессии, скандалит или подлизывается к мужчинам. Как всегда, в книге много смешных сцен, иронических наблюдений и юмора.

УДК 821.161.1-32
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-699-99188-4

© Дивицкая С., 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

1. Мышонок открывает магазин

Гораздо приятнее брать деньги у мужчины, если у тебя есть свои собственные.

Я родилась для любви, однако раз в квартал подаю налоговую декларацию. Представьте себе, у меня есть доходы. Точнее, доходики. Я стою за прилавком, продаю корма для кошек и собак. Все мои знакомые просто грохнутся, если это увидят. Они же все сплошные директора, редакторы и пресс-секретари. А я вот занялась торговлишкой. Открыла маленький, но очень уютный зоомагазинчик. Поймите, я не торгую нефтью, не отливаю бомбы, так что историю в духе Генри Форда вы от меня не услышите. Зато я покажу вам изнанку малого бизнеса, я научу вас делать деньги из хомячков, я покажу, как маленький магазин выживает в океане бизнеса, где коварные мужчины раскинули огромные торговые сети.

На мне зеленая жилетка с названием магазина. «Накорми зверя!» — это я сама придумала. Когда мой муж увидел вывеску, он сказал, что я маньячка

6 *Соня Дивницкая*

и что такое название подходит скорее для секс-шопа. А я ему ответила: «Какая разница: пет-шоп, секс-шоп... Человек увидит с дороги призывную надпись, остановится на моей парковке, зайдет в магазин — а уж я ему объясню, куда он попал».

Вся эта затея с магазином — моя последняя игрушка. Я влезла в бизнес не просто ради денег, я сражаюсь за идею. Дело в том, что в последнее время у меня обнаружился серьезный комплекс неполноценности. Все мои подружки — крутые тетки. К своим тридцати-сорока годам они самостоятельно добыли кучу материальных благ и влезли на высокие ступеньки социальной лестницы. Да, не у всех там гладко в личной жизни, но зато каждая может прожить припеваючи на свои собственные деньги. Все кругом самостоятельные взрослые люди, и только я одна — беспомощная неприспособленная к жизни мышь. Мой муж так и зовет меня в последнее время: «Доброе утро, Мышонок», «Покормишь меня, Мышонок?», «Мышь, буду поздно, у меня мероприятие...». Я, в общем-то, привыкла. Но вдруг в один прекрасный день мне надоело.

Однажды утром, когда муж снова назвал меня Мышонком, я взяла и обиделась.

— Сколько можно звать меня мышью? — говорю ему. — Почему-то я всегда зову тебя Тигром, а ты меня какой-то Мышью.

Да, я зову мужа Тигром, потому что он у меня вечный директор, а во всех начальниках всегда есть что-то хищное. Нет, нет, не все они жестоки и кро-

вожады, но все сильные уважают только сильных. К нам, теплым мышкам, они относятся со снисхождением. А я не хотела никакого снисхождения, я захотела страсти! Поэтому не стала ждать, пока меня клюнет жареный петух, а начала придумывать себе занятие, что-то чуть более интересное, чем детские уроки и приготовления обедов. Я решила найти работу.

Но что, скажите, я могу сегодня вынести на рынок труда? Какая у меня профессия? Какими навыками я обладаю? Скажу вам честно, в мое резюме лучше не заглядывать. Все мои трудовые подвиги датировались прошлым веком, тогда я была журналистом. Потом появился Тигр, дети... Скажу вам честно, вернуться в журналистику, когда тебе тридцать пять, это примерно то же самое, что вернуться в балет в тридцать пять. Я смотрела объявления о работе и страдала: «Ах, почему господь не сделал меня бухгалтером? А лучше главным технологом на мясокомбинате!» Ведь говорила бабушка: «Иди поближе к хлебу, иди поближе к хлебу...» Но я пошла в обратном направлении.

Да...

И к тому же за годы семейной жизни я совершенно отвыкла от наемного труда. Отдать весь день своей единственной жизни чужому дяде — эта идея в моей голове ни за какие деньги не укладывалась. Сдать родных детей на продленку под надзор чужих теток — с этим я тоже смириться не могла. Но объявления о работе листала, и даже собралась на собеседование.

8 *Соня Дивилка*

Я прикатила в одну серьезную контору. На проходной столпилась очередь. Все держали в руках какие-то карточки. Оказывается, сотрудники, прежде чем пройти вертушку, вставляли в терминал свой электронный пропуск, и в базе фиксировалось точное время, когда человек пришел, когда ушел с работы, и сколько раз он выходил за территорию. Все это было очень похоже на тюрьму, поэтому я сразу развернула лыжи. Нет, что бы там ни говорили мои подружки-карьеристки, при живом муже я никогда не соглашусь ходить на барщину.

Конечно, иногда мне становилось страшно, особенно после семейных разборок. Что будет, если вдруг завтра я окажусь одна на улице и без копейки денег?

— Что будет... Что будет... — улыбался Тигр. — Сначала ты умрешь пьяная в канаве. Потом, конечно, вспомнишь про меня, начнешь названивать... А я еще подумую: спасти тебя или найти себе новую жену поскромнее, поговорчивее.

— Придумай мне бизнес! — я его просила сто раз, наверное. — Ну придумай! Придумай мне бизнес! Все директора придумали своим женам бизнес, а ты мне не придумал!

А он, как автомат, все время отвечал одно и то же:

— Нет, Мышь моя, я не буду тебе ничего придумывать.

— Как! Даже маленький несчастный бизнесочек? Но почему?

— Потому что бизнес невозможно придумать для кого-то или за кого-то. Бизнес, как ребенок, он должен родиться сам, в твоей голове. А если я придумаю тебе бизнесочек, то это будет уже мой бизнесочек. Тебе нужна своя собственная идея. Поняла? Бизнес — это идея, а потом уже...

— Но почему все так сложно? — страдала я. — А как же другие?

— Другие? Никак... — терпеливо объяснял мне муж. — Дохнут у них бизнесочки как мухи. Ты посмотри, сколько крутейших предприятий погорело, когда за дело взялись наследники...

В этом вопросе мой муж эксперт. Он как раз и занимается реанимацией умирающих бизнесов, его профессия — антикризисный топ-менеджер международного класса, интерактивный бизнес-тренер, директор по развитию сложных производственных проектов... Каждый раз я придумываю ему новый титул, все выше и выше, а он все зовет и зовет меня Мышью!

— А как же ты? — мне так хотелось его подколоть. — Ты же не придумал свой бизнес, ты все время управляешь чужими делами... И где тут твоя идея?

— Нет, нет! — он погрозил мне пальцем: — Это как раз и есть моя идея! Она в том и заключается — спасать и развивать чужие идеи.

— Ага, чужих спасать, а родной жене помочь не можешь! Где я возьму денег? Вот все придумаю, допустим, а денег где возьму?

— Ха! Где взять денег! Мышь моя, если ты задаешь такие вопросы, значит, тебе еще рано в бизнес. Настоящие бизнесмены никогда не спрашивают, где взять деньги. Они затевают бизнес не для того, чтобы просить и тратить, а чтобы зарабатывать. Как только ты найдешь свою идею, деньги сами к тебе приплывут...

Я уже хотела было разбить что-то из мелкой посуды, зарыдать во все горло и хлопнуть дверью, но тут позвонила свекровь:

— Как дела, дорогая?

— Да вот... — говорю. — У меня опять кризис...

Она ответила по своему обыкновению равнодушно и спокойно.

— Деточка, ты голову-то пустяками не забывай... Возьми собачку, выйди погулять... Ну что мне тебя, что ли, учить, как с мужиками управляться?

Моя свекровь, легендарная Роза Михална, по природе своей была независимой женщиной. Еще в советские времена она поняла, что работа по найму не барское дело. Роза Михална увлекалась собаками, это было ее старое хобби, в котором она очень преуспела. Она раскрутила на всю страну свой питомник и со временем превратила это хобби в бизнес, который стал приносить доход. Роза пошла в ту сферу, где была экспертом. И тут даже мне было ясно, что искать бизнес-идею нужно там, где ты хотя бы в чем-то разбираешься. Но в тот момент, когда я вышла на прогулку со своей собакой, мне казалось, что я настолько деградировала за годы

своей семейной жизни, что теперь уже совсем ни в чем не разбираюсь.

Я живу в коттеджном поселке, недалеко от города, с выездом в природу. Все собачники в нашем районе ходят гулять вдоль березовой рощи до ближайшего леса. У нас почти в каждом доме живет большая собака. Овчарка, алабай, лабрадор, ротвейлер... Я всех их регулярно встречаю с хозяевами на прогулке. И тут мне впервые подумалось, что каждая крупная собака съедает в месяц не меньше одного мешка собачьего корма. И никому не будет плохо, если я продам всем этим собакам не дешевку из супермаркета, а «Золотой премиум», которым сама кормлю своих собак.

Я обошла нашу рощу, я всегда ее обхожу, люблюсь общим видом, а в глубину стараюсь не заглядывать, чтобы случайно не нарваться на мусор или маньяков. Оттуда я выхожу на большую дорогу. По этой дороге все из города возвращаются домой, тут же идут автобусы и маршрутки, тут же и остановка. Я никогда не обращала на нее внимания, потому что не пользовалась общественным транспортом. И вот тогда, гуляя с собачкой, я обнаружила, что на этой дикой остановке появились навес и небольшой павильон из металла. Был ли тут раньше этот павильон, я не могла вспомнить. Наверное, стоял, но я его не замечала, потому что он был мне не нужен. И вот только теперь я увидела большой красный баннер с надписью «продается».

Я обошла павильон со всех сторон. Приличный... Новый... Метров пятьдесят... Всего два шага от моего дома... Проезжее местечко... Напротив мерзкий продуктовый, зато все время останавливаются тачки... Я сразу позвонила на указанный номер и спросила цену. Оказалось, что для покупки маленького магазина нужны совсем не бешеные деньги.

А почему бы и нет? Зачем же бегать далеко в поисках бизнес-идеи? Двести метров от дома — то, что нужно женщине с детьми. Так что не знаю, моя это была идея или не моя, скорее всего, это был плагиат от Розы Михалны, но мысль про зоомагазин легла мне на память, как своя собственная.

Уже потом, когда все встало на рельсы, у меня появилась идея написать об этом книжку. Нечто в духе когда-то популярного жанра «журналист меняет профессию». Только в отличие от редакционных экспериментов я играю по-настоящему — плачу за все свои игрушки собственными деньгами, таскаю на своей спине мешки с кормом по двадцать килограммов и ежедневно выслушиваю истории о трагической смерти какой-нибудь кошечки... И мне совсем не жалко времени, потраченного на игры в продавщицу, потому что благодаря этой работе я избавилась от комплекса беспомощной мыши и поняла, что так же, как мои самостоятельные подруги, могу заработать на корочку хлеба.

2. Деньги из воздуха

Бизнес – это идея. Как только ты найдешь свою идею, деньги сами к тебе приплывут.

Когда запускаешь бизнес, даже самый маленький, разговор про деньги неизбежен. Где взять? Хотя бы самый минимум для старта? Где взять такую сумму, чтобы купить павильон и расплатиться с поставщиками за первые заказы? И сразу представилось, как я прихожу к своему Тигру и прошу: «Найди мне немного деньжонок! Все своим женам находят, одна я как монашка живу...» Конечно, Тигр денег даст. И я опять почувствую себя беспомощной мышью. А это всегда успеется.

Но как же быть? И не только мне, как же быть всем женщинам, которым некуда обратиться за помощью? Банк... Банк отменяется. Во-первых, это слишком экстремально, откуда я могу знать свой процент рентабельности и скорость окупаемости? В России все это просчитывается с большой степенью условности. Тем более дебютанты не могут адекватно прогнозировать свой оборот и прибыль. Я попыталась. Села на скамейку, на этой самой

остановке, где сейчас у меня магазин, и считала, сколько машин проезжает в минуту. Отсчитываем два процента, примерно столько, по моим предположениям, могли остановиться и зайти в магазин... Все эти сложные расчеты можно сразу оставить, потому что ни один банк не выдаст маленькой женщине без кредитной истории приличную сумму.

Я решила еще раз позвонить продавцу павильона. Спросила его на всякий случай: «А нельзя ли в рассрочку?» Мне ответили: «Можно». Еще бы нельзя! Вы же видели все эти репортажи о том, как в Москве и других городах власти сносят киоски, крушат павильоны, демонтируют рынки... То же самое творится у нас. В центре нашего пыльного миллионника уже убрали все торговые экспромты, надо полагать, что беспощадное благоустройство придет и на окраины. Когда-нибудь ненасытные ручки потянутся и к нашим загородным поселочкам... Не скоро, надеюсь, не скоро. У нас тут зебру пешеходную нарисовать не могут! Два человека попали под колеса, а знак до сих пор не поставили... В общем, на следующий день мы договорились с продавцом павильона не только на рассрочку, но и на отсрочку. Свой первый платеж я должна была сделать только через три месяца после начала работы.

Я была рада неизвестно чему. Что я в итоге купила? Железный сарай и в придачу к нему договор с городом, с подписью самого главного начальника о том, что мой магазин имеет право стоять на своем месте еще пять лет. Как вы сами

понимаете, бесплатно такие бумажки не выдают, так что я решила, что провернула удачную сделку. Теперь мне осталось решить, как расплачиваться с поставщиками.

И эта задачка тоже оказалась для первого класса.

Поставщикам платить не нужно. Они без нас погибнут. В интересах оптовиков найти себе побольше мелких розничных клиентов. Поэтому поставщики готовы ждать, так что каждый предоставил мне отсрочку от двух недель до месяца.

На внешней отделке я тоже смогла сэкономить. Для маленьких заведений экстерьер не проблема. Вся наружная реклама достается бесплатно от тех же самых поставщиков. Известные бренды потому и известны, что их реклама висит на каждом заборе. Они предоставляют торговцам свои баннеры и стеллажи под свой товар бесплатно, так что мой основной поставщик «Золотой премиум» освободил меня от лишних расходов на «макияж».

Магазин было видно с дороги. Если честно, я немного переборщила с наружной рекламой. Главный фасад был закрыт ярким баннером, на проезжающих смотрела большая черная собачья морда. Конечно, я выбрала свою любимую породу — ньюфаундленд. Над ним висел мой знаменитый слоган — «Накорми зверя!» Внизу эту черно-красную страсть дополняла обличовка под зебру. На Западе меня бы не поняли, там все магазинчики упакованы скромно, а для России такой зоопарк — самое то. Иначе в нашем темпе, в нашей суете никто и не