

Бизнес Васи Пупкина и Пети Пистолетова

«Славные мужи, чьими благородными стараниями должна расти и крепнуть сия Родина, чихать хотели они на мольбы нуждающихся, ибо в интервенции ничего зазорного нету, и быть не может. Пока не пройден предел разрушения системы будет незыблем их величественный оплот слепой веры. Веры в добро, в мир во всем мире и в дружбу между конкурентами».

Алеша Светлый

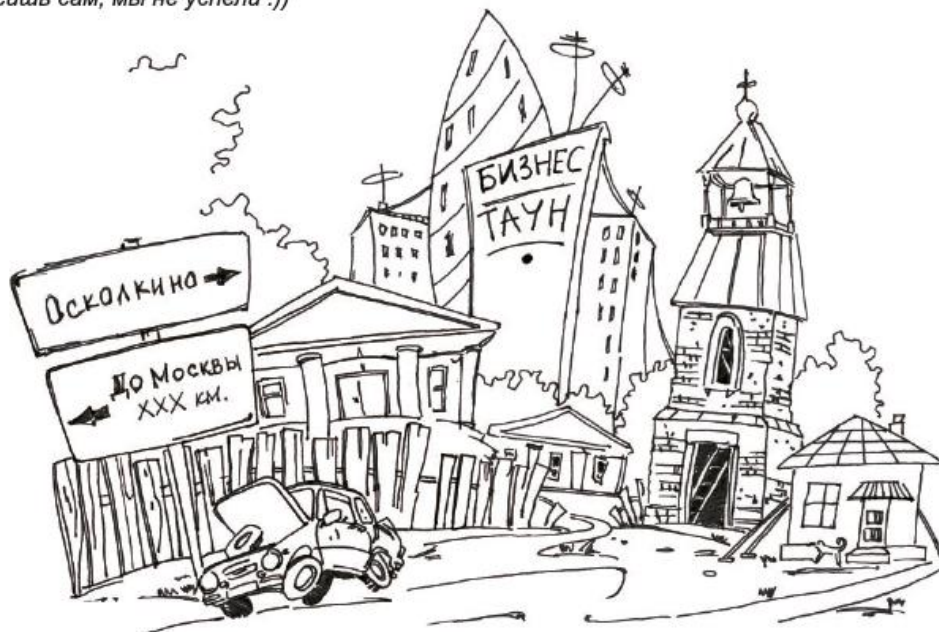
Вступление

Уважаемые ребята, девочки и мальчики это не учебное пособие для будущих миллионеров. Только не думайте, что прочитав его вы быстро разбогатеете или сразу всему научитесь. Этого мы вам не обещаем. Но прочитав его, первый шаг к своему бизнесу вы уже сделаете. Мы расскажем, что такое бизнес, товар, капитал и маркетинг, где лежат деньги и что они на самом деле значат. Итак, мы начинаем....

Бизнесаун или зеленая лихорадка

Все проезжающие мимо одного старинного русского города с исконным именем Зажопинск, окруженного бескрайними

Раскрасишь сам, мы не успели :))



полями белокочанной капусты, привыкли к ржавой стойке с неразборчивыми надписями «В Осколкино направо» а «До

Москвы ХХХ километра», на которой местные весельчаки добавили тушью «пешком быстрее». Но однажды утром рядом с ней появилась модерная блестящая стела с неоновой вывеской «БИЗНЕСТАУН» вместо «Зажопинска». Так началась новая, европейская, жизнь захолустного провинциального городка.

Сначала в городе появился банк. Под него переделали здание областного Дома культуры, на фасад которого прибили вывеску со звучным названием «Ваш любимый банк. Даем кредиты и принимаем вклады 24 часа 7 дней в неделю».

Потом на месте бывших конюшен открылись сразу три биржи – валютная, фондовая и сырьевая.

За тем объявилась страховая компания и гипермаркет.

Мэр Осколкина, вернее уже Бизнестауна, господин Рожеблюдов, дал интервью местной газете «Пролет», в котором призвал все население заниматься бизнесом, открывать фирмы и брать кредиты.

Все население радостно восприняло призыв отца города и началась в Бизнестауне предпринимательская лихорадка.

Не остались в стороне и ученики первой школы имени Лошади Приживальского Вася Пупкин и Петя Пистолетов. Однажды в солнечный июньский день они забрались на сеновал у Васиной тетки Василисы Дементьевны Пупкиной, которую все в Зажопинске знали как потомственную ведунью и мага-экстрасенса.

Вася Пупкин сказал:

- Я считаю, что нам надо создать свой бизнес! Будем делать телефоны, а то моя тетка до сих пор с духами через тарелочку разговаривает.

Пистолетов тут же отозвался:

- Аха, давай! Только делать будем не телефоны а деньги! Я в инете читал, что бизнес всегда делает только деньги, а телефоны делают китайцы.

- Ну ладно, деньги, так деньги, - согласился Пупкин – А как их делать?

- Давай у твоей Дементьевны спросим. Пусть она вызовет дух какого ни будь Моргана или Рокфеллера, его и спросим.

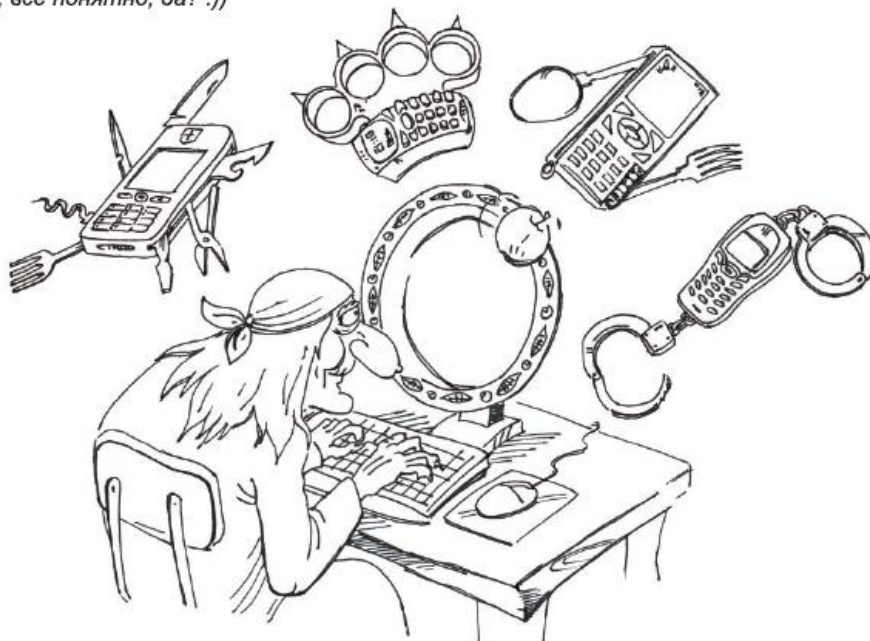
Сказано-сделано, пошли ребята к Дементьевне.

Что надо производить, а что продавать

Дементьевна сперва долго ругалась, ссылаясь на занятость, но потом смилостивилась, взяла тарелочку и стала общаться с духами миллионеров.

Морган был щедр на советы и объяснил, что телефоны надо делать в странах, где теплый климат и дисциплинированные работники, а ни как не в России.

Ну, в общем, все понятно, да? :))



Что у любого товара есть смысл, форма и друг товара.

Что телефон это просто кусок пластика – форма товара. Люди покупают вовсе не пластик, а способ общения. Общение и есть смысл телефона.

Но люди покупают не только телефон как способ общения, они покупают и те возможности, которые он дает. Эти возможности и есть друзья товара, т.е. сопутствующий товар – специальные программы и игры.

Потом на интересную беседу пришли и другие духи.

Дух Рокфеллер рассказал, что в России надо строить заводы для производства станков, машин, самолетов и кораблей, но лучше ничего не строить а просто качать нефть и газ и дарить их внукам Рокфеллера.

Дух Барона Мюнхгаузена прочитал целую лекцию, о том, как сбываются фантазии и что такое мечта.

Конкретику внес дух Стива Джобса. Он сразу сказал, чтобы все шли в... Китай и не приставали к нему с всякими вопросами.

Ребята еле дождались, пока Дементьевна закончила разговор с духами. Сказали «спасибо» и побежали на сеновал.

- Все ясно, - сказал Пупкин, - Главное понять, что будут покупать люди, тогда и поймем, что надо производить.

- Не производить, а продавать, - ответил Пистолетов, - продавать надо то, что хотят люди. А производить то, что они покупают.

- Ага, значит, будем продавать телефоны, а производить только те модели, которые у нас купят?

- Да нет же, производить телефоны мы не будем, нам для этого денег не хватит.

- А мы возьмем кредит в банке.

- А кто нам его даст, у нас же нет фирмы.

- А зачем нам фирма.

- Не знаю, я в газете читал, что нужна фирма. Давай спросим у Дементьевны.

Дементьевна в этот раз даже не стала вызывать духов, а сразу все объяснила. Оказывается, фирма нужна, что бы государство могло брать себе часть заработанных денег. Это называется «платить налоги».

- А зачем нужны налоги? – спросил Пистолетов.

Пупкин спрашивать не стал. Он и так знал, что налоги идут на строительство новой дачи мэра Бизнесауна.

- А еще они идут на покупку новой табуретки для детского садика и на зарплату дворника Джамиля. – пояснила Дементьевна. – Но фирма точно будет нужна, иначе с вами никто договора заключать не будет.

- А я знаю - договора это такие бумажки, где сказано, кто что кому и за сколько продает! – подхватил Пупкин.

Он читал рубрику «Бизнес для карапузов» в газете «Пролет» и был очень образован по части инноваций и предпринимательства.

- Ну, надо, так надо! – вздохнул Пистолетов и они направились в банк.

Обмани меня или как делать деньги

Ребята пришли в банк «ВЛБ». Принял их сам управляющий «Вашего любимого банка» господин Жироплюев. Он проводил ребят в кабинет и торжественно объявил, что они стали первыми клиентами с момента образования банка и им полагается юбилейная скидка – 1% на каждый сотый кредит.

Пистолетов был очень польщен, а Пупкин спросил:

- Когда мы можем получить деньги?

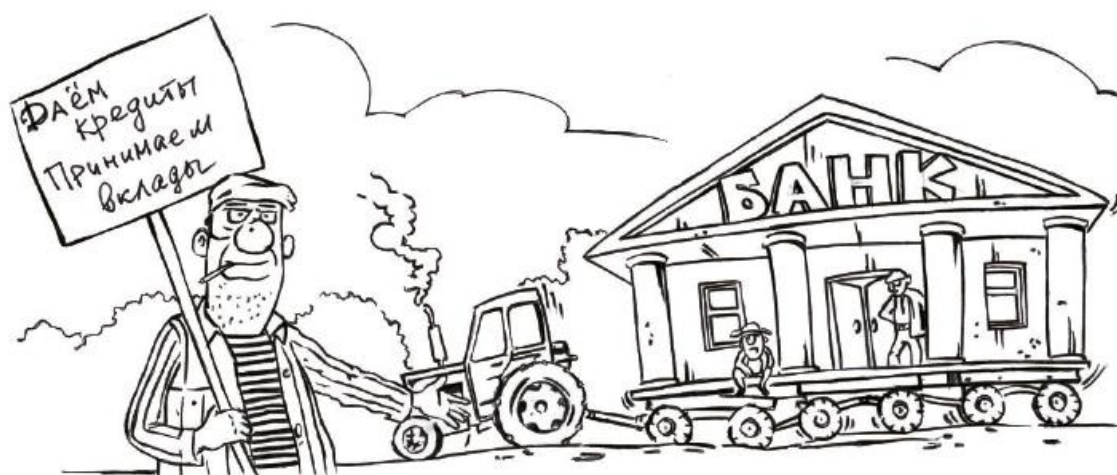
Господин Жироплюев заулыбался и протянул договор, напечатанный мелким неразборчивым шрифтом. Пупкин хотел уже поставить свой обычный крестик вместо подписи, но Пистолетов его остановил и сказал сурово:

- Мы без Дементьевны договор не подпишем!

Господин Жироплюев сразу засуетился, куда-то убежал и вернулся уже с новым договором, напечатанным большими жирными буквами.

Из договора следовало, что банк «ВЛБ» учреждает и тут же кредитует и страхует акционерное общество, где банку принадлежат 98% акций, по одному проценту передается Пупкину и Пистолетову. А Дементьевне выплачивается один рубль за консультации.

Мелкая моторика развивает мозг - раскрашивай! :))



Ребята прочитали договор и спросили, а зачем нужна страховка?

- Как зачем? – удивился господин Жироплюев,- Страховка нужна, что бы банк получил назад свои деньги. Мы специально учредили страховую компанию, что бы она собирала для нас деньги. Это наш денежный «пылесос». Люди платят деньги страховой компании. Страховая компания отдает эти деньги банку. Банк выдает деньги назад людям. Люди отдадут эти деньги снова в банк и платят еще банку кредитный процент.

- А зачем нужен кредитный процент? – задал совсем глупый вопрос Пистолетов.

- Как зачем!?! – Возмутился господин Жироплюев, - На эти деньги я купил новую машину и виллу в Италии. Это моя премия за гениальную идею продажи людям их же денег.

- Пойдем отсюда! – сказал Пупкин.

- Пойдем! - согласился Пистолетов.

И они ушли.

Бизнес-план или первый шаг к богатству

Вернувшись на сеновал, ребята задумались – где взять деньги на бизнес.

- Давай что-нибудь продадим! – предложил Пистолетов.

- Давай, - согласился Пупкин, - А что?

- Например, акции нашей компании.

- Но у нас нет компании!

- Тогда давай её создадим!

- С чего начнем?

- Надо придумать название.

- Я предлагаю назвать «ПиП», в смысле «Пупкин и Пистолетов».

- Тогда уж лучше «P&P» в смысле «Pupkin & Pistoletov». В России лучше вести бизнес с иностранным названием, тогда больше уважать будут!

На том и порешили. Написали заявление в мэрию с просьбой зарегистрировать новую фирму. Мэр Бизнесстауна товарищ

Эту тоже ... :))



Рожеблюдов долго кряхтел, сетовал на бедность и городские нужды, но, не дождавшись вожделенного конвертика, все же смирился и подписал заявление.

Так на свете появилась фирма «P&P Компани» с двумя учредителями в равных паях - Васей Пупкиным и Петей Пистолетовым.

- Ну вот мы и бизнесмены. – Сказал Пупкин
- Да! Теперь надо создать капитал и вложить его в бизнес.
- А что такое капитал?
- Это деньги такие, которые платишь, чтобы продукт создать, а когда этот продукт продаешь, капитал опять возвращается но и еще с собой немного денег приводит. Это называется прибыль от продажи.
- Здорово! Осталось только достать денег. – посетовал Пистолетов
- Не достать, а заработать! Деньги это результат отношений, так в рубрике «Бизнес для карапузов» писали. Каковы

отношения, столько и денег. Надо только составить бизнес-план и пригласить инвесторов.

- А что такое бизнес-план?

- Я не очень хорошо знаю, но в газете «Пролет» писали, что его надо составлять. Может, пойдём к Дементьевне?

- Пошли!

Дементьевна тоже не знала, что такое бизнес-план, но, как опытная ведунья, виду не подала. А подала хрустальный шар на треснутой деревянной тарелке и начала «медитировать»:

- Для начала надо взять листок бумаги и написать ответы на семь вопросов «Кто? Что? Где? Когда? Как? Зачем? Почему?» и «Каким образом?». Впрочем, это уже восьмой вопрос. Когда все это напишете, сверху листочка красиво фломастером нарисуете «Бизнес-план», внизу поставите дату, подпись и все.

Раскраска для школьников старших классов :))



- Все?

- Все! Я устала, идите на сеновал и творите. А я пойду и дам объявление в газете «Бизнес-маг Дементьевна. Даю консультации по составлению бизнес-плана. Оплата повременная. Беру дорого».

Капитал или авторское право

На сеновале весь день шла работа. Ребята отвечали на вопрос «Кто?». Дело не пошло и они перешли ко второму вопросу «Что?».

- Будем продавать телефоны, а рекламировать?

- Патефоны! – Сострил Пупкин.

- Да нет же, не будем фантазировать. Надо ответить на вопрос «Кто?» и тогда мы поймем, что им надо.

В конце концов, ребята пришли к идее продавать учащимся и студентам телефоны с электронными шпаргалками и программным обеспечением для поиска информации в интернете по учебным курсам.

Телефоны, как и советовал дух Стива Джобса, решили закупать в Китае. Производить решили само программное обеспечение. В друзья товара, сопутствующий товар, назначили съемные цветные корпуса для телефона, персональные картинки и брелки для шпаргалок.

Дело осталось за главным – написать программы и купить телефоны. Потом дать объявление, потом открыть центры сервисного гарантийного обслуживания, потом развести телефоны по магазинам, потом столько всего, что нужны деньги для всего вороха работ.

- Давай продадим патент!

- Нет, давай заложим патент в банк, получим кредит, а расплатимся процентами на новую машину господину Жироплюеву.

- Давай, а где взять патент?

- Так, идея не прокатилась!
- Еще идеи есть?
- Да, идем к Дементьевне!

Бизнес без вложений или где деньги

Дементьевна думала не долго, но таинственно. Что-то бурчала себе под нос, долго шелестела бумажками на коленях под столом, потом выдала:

- Говорю как опытный бизнес-маг. Деньги надо брать у друзей и родителей. Телефоны надо покупать на сайте интернет магазина в Китае. Они там все по-русски уже пишут, что и почем. Отправят по почте, ждуть, правда, придется и пошлину заплатить, но все равно дешевле, чем у нас на овоще-базе оптом покупать. Сейчас название сайтов скажу – И Дементьевна снова зашуршала бумажками на коленях...

«Все таки плохая у нас газета, - Подумала Дементьевна, когда ребята ушли. – таким мелким шрифтом объявления печатают, что ели-ели прочитаешь, да еще и шуршит, проклятая. Даже перед клиентами неудобно! Одно слово - «Пролет»!

Уйдя от Дементьевны со списком китайских интернет магазинов, ребята сразу решили перепродать через биржу всю первую партию телефонов и пригласить на вырученные деньги программистов, чтобы составить программное обеспечение, которое то же можно продать.

- Искать программистов надо сейчас, пока телефоны к нам едут – Сказал Пистолетов.

- Точно, - согласился Пупкин, - пока их найдем, пока они писать алгоритмы всякие будут, глядишь и телефоны приедут. Сразу оба товара на рынок и выпустим... А еще надо бы тех примочек к телефонам прикупить, что мы задумали, и вместе продавать. Чехлы, брелочки прикольные, у нас их точно купят.

Сказали – сделали. Телефоны заказали, оплатили, пошли сочинять объявление о поиске программистов и продумывать, о чем будут программные приложения.

Пока думали – в дверь постучали. Почтальон Свечкин принес



квитанцию на посылку с телефонами.

Как работает биржа

Взяв почтовые квитанции на всю партию телефонов, ребята пошли к бывшим колхозным конюшням, где сейчас красовались три плаката:

«Интернейшеныл валютная биржа»

«Междуинтенейшеныл товарно-сырьевая биржа»

«Суперинтернейшеныл фондовая биржа»

- Валютная нам подходит! Мы купим еще тугрики и заплатим за телефоны. – сказал Пупкин.

- И товарная нам подходит. Мы продадим на ней всю партию телефонов. - подхватил Пистолетов.

- А на фондовой мы продадим акции нашей фирмы!

- Но у нас нет акций!
- Жаль, а мне так понравилась вывеска!

Ребята вошли в здание, где еще пахло навозом, но уже стояли новенькие искусственные пальмы и красовался огромный стальной стол с табличкой «Брокер Боря Баксов – любые операции под 2% комиссии»

- Мы бы хотели купить тугрики. – сказал Пистолетов.
- Два процента. - ответил Боря.
- Мы бы хотели продать телефоны –сказал Пупкин.
- Два процента. - ответил Боря.
- Договорились! – хором ответили Пупкин и Пистолетов.

Через пять минут они вышли на улицу, переглянулись и подумали:

«Как все просто, по-деловому, и всего за 2%!»

Как работает реклама

Получив деньги под партию телефонов, ребята пошли в местную газету «Пролет» подать объявление. Выпускающий редактор Паша Борзописцев встретил заказчиков рекламы с распростертыми объятиями. С тех пор, как город стал называться Бизнестаун, и в нем провели Интернет, в газету перестали приносить объявления. Единственными заказными публикациями были интервью с Мэром города, товарищем Рожеблюдовым.

- Что бы вы хотели опубликовать? Мы готовы сделать Вам скидку на все полосы! - расстилался Борзописцев.
- Нам нужно дать объявление: «Требуются программисты! Работа интересная оплата не высокая» Все. – сказал Пупкин.

- Все!?! - растерялся Борзописцев.- Может быть заказную статью, как важно быть программистом и работать за даром над интересными проектами?

- Нет, статью не надо! – сказал Пистолетов.

- Тогда идите в Интернет и не мешайте мне работать! – вспылил Борзописцев.

И ребята пошли. На следующий день, в группе социальной сети «В контракте» уже записалось двенадцать человек-программистов.

На поверку все оказались студентами местного филиала известного ВУЗа. Собеседование было назначено на субботу на сеновале.



- Здравствуйте! Я хочу у вас работать. Умею писать программы, которые Вам нужны. Могу работать дома и сдавать Вам файлы по Интернету. Вам надо только объяснить мне, что вы хотите видеть на экране телефона, принять мою работу и вовремя расплатится.

- Вы нам подходите. Можете приступать к работе.

- Здравствуйте! А сколько вы мне будете платить? Буду работать у Вас в офисе, но не каждый день. Задание мне давайте подробное, чтобы не надо было много думать.

- Спасибо, Вы нам не подходите. Нам нужны инициативные люди.

- Здравствуйте! Здесь принимают на работу, что надо делать? Я могу все! Это мой первый опыт и я горю энтузиазмом.

- Спасибо, Вы нам не подходите. Нам нужны профессионалы, а не любители.

- Привет! Я классный программист. Вот образцы моих работ. Мой тариф такой то. Срок три дня и программа Ваша. Оплата по факту.

- ОК! Мы Вас нанимаем!

Через неделю в фирме «P&P Компани» уже было оформлено два новых программных приложения к телефонам... А все студенты и школьники города получили SMS с предложением купить эти программы.

Отчет о работе компании «P&P Компани»

Новый год ребята праздновали у Дементьевны, но не на сеновале, а в новом особняке. Особняк Дементьевна построила себе на деньги от консультаций по составлению бизнес-планов.

- Ну что, подведем итог? Решим, что делать с прибылью? – Обратился Вася Пупкин к своему компаньону.

- Давай! – согласился Петя Пистолетов.

- А чего тут решать, - встряла Дементьевна. – Купите акции моей фирмы, я вам спасибо скажу.

- Спасибо мы нашим сотрудникам тоже самое посоветуем, может и премию какую-никакую дадим, только не много, чтобы не баловать!

- Правильно. А пока давай деньги посчитаем!
- Итак, мы купили 1000 телефонов по 10 тугриков, которые купили на бирже по 2 рублика за тугрик. Продали их по 800 рубликов. Получили на круг валовой прибыли 780 000 рубликов.
- Это доход!
- Наняли двух программистов и заплатили им с налогами 212 000 рубликов. Получили двадцать программных приложений и продали их владельцам телефонов по 150 рубликов. Получили на круг валовой прибыли 73 000 рубликов.
- Мало!



- Ничего, в следующем году получим гораздо больше, потому что программерам уже не надо столько платить.
- Продали сопутствующих товаров на 185 000 рублликов, потратив при этом на их закупку 55 000 рубликов. Получили на круг валовой прибыли 130 000 рублей.
- Итого мы заработали за полгода 983 000 рублей.

Выплатили персоналу, государству и на рекламу 190 000 рублей.

Осталось прибыли 793 000 рублей, с неё заплатили налогов 15% 118 000 рублей.

Осталось в прибыли 675 000 рублей.

- Предлагаю направить 200 000 рублей на внутренне инвестирование. – Сказал Пистолетов.

- А это чё такое? – переспросила Дементьевна.

- Точно не знаю, но слово хорошее. Вчера в газете «Пролет» прочитал статью нашего Мэра. Он там так и сказал, оставим мол хоть немного денег в казне. – Пояснил Пистолетов.

- Так бы и сказал, что оставим деньги в фирме на развитие.- пробурчал Пупкин.

- Я так и говорю. 200 000 рублей оставим на развитие. 25 000 рублей пустим на премию персоналу. По 225 000 рублей выплатим себе дивидендов, в смысле дохода.

На том и порешили.

Заключение

Все проезжающие мимо современного европейского города с респектабельным названием «БИЗНЕСТАУН», невольно притормаживают и любуются на новое здание бизнес-центра компании «P&P Компани», стометровой кукурузой возвышающееся над бескрайними полями белокочанной капусты нового селекционного сорта «баксовка гриновая».

