

Сергей Токмаков

БИЗНЕС ЗА КУЛИСАМИ:

100

РЕАЛЬНЫХ ИСТОРИЙ,
СЛУЧИВШИХСЯ С БИЗНЕСМЕНАМИ



Сергей Александрович Токмаков
Бизнес за кулисами.
100 реальных историй,
случившихся с бизнесменами

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33831974

ISBN 9785449090140

Аннотация

Эта книга – сборник, состоящий из 100 коротких, ярких, реальных бизнес-историй для тех, кто присматривается к собственному бизнесу, являясь при этом наемным работником. А также – для существующих владельцев бизнеса. Каждая из 100 историй повествует о той или иной неудаче, случившейся в бизнесе, и о том, как при этом пострадал владелец предприятия. Прочитав данную книгу, вы узнаете, на какие «бизнес-грабли» наступали владельцы различных предприятий и какие убытки они при этом несли.

Содержание

Вступление. Про того самого дядю	5
Чем бизнес отличается от самозанятости?	7
Финальный аккорд перед началом повествования	9
История №1. Про курс доллара	12
История №2. Про наших китайских партнеров	14
История №3. Про банковскую систему	16
История №4. Про исчезнувшие деньги	20
История №5. Про техничный вывод денег с расчетного счета	22
История №6. Про работу с гос. заказчиком	24
История №7. Про пьяного слесаря	26
История №8. Про пьяного автомойщика	28
История №9. Про травму на производстве	32
История №10. Про смерть	34
История №11. Про бочки. Картина №1	35
История №12. Про бочки. Картина №2	37
Конец ознакомительного фрагмента.	39

**Бизнес за кулисами
100 реальных историй,
случившихся с
бизнесменами**

**Сергей Александрович
Токмаков**

© Сергей Александрович Токмаков, 2018

ISBN 978-5-4490-9014-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление. Про того самого дядю

Весь Интернет пестрит заголовками:

«Бросай все! Открывай собственное дело!»

«Хватит работать на дядю! Начни собственный бизнес!»

«Ты все еще пашешь на этого буржуя, который забирает все твои кровные денежки? Бросай его! Открывай свой бизнес!»

«Пока ты продолжаешь работать на дядю, другие открывают свой бизнес и зарабатывают миллионы!»

«Дядя нажился на тебе и продолжает наживаться на других своих сотрудниках! Бросай дядю, начни собственный бизнес!»

И таких заголовков я могу привести в качестве примера еще около сотни.

Почему же все вышеупомянутые заголовки являются ложью, фэйком, обманом и прочей ерундой, вводящей вас в заблуждение?

Во-первых, авторы данных заголовков частенько путают бизнес и самозанятость. И отправляя вас заниматься бизнесом, в большинстве своем предлагают вам именно самозанятость, а не бизнес.

Во-вторых, давайте разберем эти лозунги логически. Если вы сейчас работаете «на дядю», то когда вы откроете собственный бизнес, в каком статусе вы предстанете перед сво-

ими работниками? Правильно! В статусе «дяди». Другими словами, уйдя от «дяди», через некоторое время вы сами становитесь «дядей», тем самым «буржуем, который отбирает у своих сотрудников честно заработанные денежки».

И как вы думаете, лозунг, на основании которого вы ушли от своего работодателя и основали собственный бизнес, не застрянет в ушах ваших же работников? Они не уйдут от вас и не откроют такой же бизнес?

В-третьих, и это самое главное и страшное, ни один из авторов данных лозунгов не скажет вам правду, а именно – не существует на планете Земля бизнеса, который показывает только рост и всегда генерирует прибыль. Абсолютно любой бизнес – это риск, это взлеты и падения, это нервы и стрессы владельца, это бессонные ночи, это внезапные проверки и так далее и тому подобное.

Я раскрою вам **правду бизнеса**. Приведу яркие, реальные примеры из бизнес-практики моих клиентов, знакомых, друзей, товарищей и коллег. И эта **правда – горькая**. Это случаи, которые имели место быть. Одни из этих случаев обходились бизнесменам больно, а другие – очень больно.

Чем бизнес отличается от самозанятости?

Десятки миллионов людей, занятых в частном бизнес-секторе, называют себя бизнесменами и уверяют, что у них есть собственный бизнес, но при этом глубоко ошибаются. Почему?

Представьте себе рынок. Обычный базар. На нем куча торговых мест. За каждым торговым местом находится Индивидуальный Предприниматель. Кто-то торгует мясом, кто-то молоком, а кто-то фруктами. При этом все они сами закупают товар, сами привозят его на рынок, сами продают, сами ведут бухгалтерию и сами отчитываются перед налоговой. И где тут бизнес?

Человек работает сам на себя, являясь сам себе работодателем. И сам же является работником. Это не бизнес. Это классическая самозанятость первого типа.

Есть еще самозанятость второго типа.

Представьте, что у вас небольшая компания. И в ней трудится 9 сотрудников. Возможно даже 13 сотрудников. Вы каждый день ходите на работу, т.к. являетесь учредителем и директором в одном лице. Вы «решаете вопросы», подписываете документы, разговариваете по телефону и у вас даже есть компьютер.

Но стоит вам уехать отдохнуть жарким летом в Турцию, Испанию, или на озеро Байкал, то вы понимаете, что работа никуда не делась. Звонки продолжают поступать. Электронную почту надо читать и отвечать на письма. А если этого не делать, то по приезду все будет развалено и сломано, клиенты похерены, проекты провалены и деньги потрачены.

Прочитав все это, вы наверняка зададите вопрос: а есть ли он вообще, бизнес этот?

Конечно есть! И называется он – правильный бизнес.

Правильный бизнес начинается с правильной организационной структуры, в которой есть должности, должностные обязанности, инструкции и скрипты. В правильном бизнесе новый сотрудник сразу же знает, что делать, ибо в компании существует специальная обучающая книга и система адаптации и ввода в должность, вкуче с наставничеством.

В правильном бизнесе сотрудники инициативны и работают слаженной, единой командой. При этом, если возникает проблема, то ее не просто вываливают руководству и занимают выжидающую позицию, а предлагают решение.

В правильном бизнесе все задачи делегированы и собственник занимается стратегией, т.е. стоит над бизнесом, а не занимается операционной деятельностью. В правильном бизнесе, как в шахматах – каждая фигура под защитой, есть стратегия игры и есть тактика.

Финальный аккорд перед началом повествования

Итак, друзья, в данной части я хочу донести до вас одну простую мысль. Дело в том, что большинство книг, кейсов, статей и блогов публикуют исключительно истории бизнес-успеха. И почти никто не публикует истории неудач.

В историях бизнес-успеха все просто. Заработать миллионы там также легко, как ударить деревянной палкой по свежеокрашенной стене. Все герои данных историй красивы и мужественны, у них исключительно дорогие автомобили, виллы о трех этажах, яхты и вертолеты. Они никогда не болеют. У них нет и не может быть проблем. Они перманентно счастливы и невероятно удачливы.

Однако, спешу вас уверить, что в жизни все иначе. Любой бизнес – это череда взлетов и падений. Но падения в бизнесе – это не стыдно. Это больно, но не стыдно. Потому что с каждым новым падением появляется позитивный опыт. И этот опыт позволяет расти бизнесу дальше. При условии, конечно, что сам владелец бизнеса воспринимает падения именно в таком контексте.

Беда еще в том, что большинство людей сознательно засаживает себя в шаблоны и загоняет в рамки. Я повторял неоднократно и буду повторять еще и еще раз:

- Все ограничения – в голове человека.
- Не бывает нерешаемых проблем. Есть люди, не умеющие решать проблемы.
- Один и тот же предмет спереди может оказаться прекрасным, а сзади – ужасным.
- Нет плохих и хороших поступков. Есть ситуация в жизни, относительно которой поступки приобретают нужную окраску.
- Мир не полярен. В мире нет черного и белого, плохого и хорошего. Существуют оттенки. Научись их видеть.
- Не существует правильных и неправильных решений. Есть только оптимальные и не оптимальные.

Заканчивая данную часть, далее я буду повествовать о негативном опыте в бизнесе. Чтобы у тех, кто собирается «бросить дядю», отпала всякая охота заниматься собственным делом.

Чтоб вы до печенок прочувствовали, что ваш родной «дядя», на которого вы сейчас работаете, далеко не поживает на лаврах, не бездельничает и не отлынивает от решения серьёзных вопросов.

Многое, чего вы не видите, не знаете и никогда не узнаете, происходит за вашей спиной и за спиной ваших коллег. Пока вы спокойно пьете чай на рабочем месте, параллельно посещая свои социальные странички в Интернете, ваш «дядя» бьется за вас, за вашу зарплату и решает такие проблемы,

о которых вы даже и не догадываетесь. Я думаю, что после прочтения книги у вас резко поменяется отношение к своему «дяде». Вы поймете, сколько труда и сил прикладывает этот человек, чтобы вы вовремя получали свою зарплату....

История №1. Про курс доллара

Один мой знакомый бизнесмен, имеющий несколько направлений, был крупным дилером известной южнокорейской компании. Он ввозил в Россию манипуляторы. Из разряда «сам грузу – сам вожу». Данные манипуляторы он устанавливал на шасси КАМАЗа и продавал как готовый продукт.

Несколько лет назад, когда грянул кризис и курс доллара стал скакать, как теннисный мячик по большому деревянному столу, герой нашего повествования приобрел три контейнера манипуляторов. Корейцы, конечно же, принимают оплату исключительно в долларах. Но в России доллары покупают за рубли. По курсу.

И так получилось, что скачок курса доллара привел к следующей ситуации. Наш бизнесмен купил доллары по курсу N и перевел их корейскому производителю. Сумма покупки зафиксировалась в рублях. Это была себестоимость.

Пока контейнеры с товаром ехали в Россию, курс доллара совершал возвратно-поступательные движения, другими словами – колебался. И доколебался он до того, что нашему бизнесмену, чтобы быть в рынке, пришлось продавать каждый манипулятор с прибылью «минус двести тысяч рублей».

Внимание! Манипуляторов было порядка 30 штук. С каждого при продаже он терял 200 000 руб. Общая «прибыль»

от сделки составила «минус 6 000 000 руб.»

Причем, как он мне рассказал, это он легко отделался. Те его коллеги, кто решил подождать, дождались до еще более страшных минусов.

Так что, если вы хотите заниматься импортом в Россию иностранных товаров, то пусть данный пример будем вам наукой.

История №2. Про наших китайских партнеров

Произошла эта история в одной компании федерального масштаба. Компания занимается производством и продажей спецодежды. Своих швейных фабрик у нее нет, поэтому все работы по пошиву отдаются на аутсорсинг.

В частности, выяснилось, что в Китае не только хорошие ткани, но и дешевая рабочая сила. И было решено – шить костюмы в Китае, затем ввозить их в Россию.

Я не знаю, кто писал ¹ТЗ китайцам, и писал ли вообще. Я не знаю, откуда взялись у китайцев эти лекала, но факт остается фактом – костюмы получились ну очень нестандартные.

А именно:

Костюм состоял из куртки и полукомбинезона. Так вот, вся партия, а это порядка 10 000 костюмов пришла в следующем виде:

Если куртка была 50 размера, то полукомбинезон 56 размера. Если полукомбинезон был 48 размера, то куртка была 52 размера. К этому еще добавлялась и ростовка. А ее, как известно, целых три: первый второй и третий роста. Т.е. к неправильным парам куртка+полукомбинезон добавлялась неправильная ростовка. Или был 1 и 3 рост, или 2 и 1,

¹ ТЗ -техническое задание

или 3 и 2.

Конечно, костюмы пытались переукомплектовать. Конечно, пытались вернуть их китайцам. Конечно, пытались их продать. Но итог всего этого? Итог такой – после трех лет мытарств всю эту партию списали. Под ноль. Списали и отложили на уничтожение.

Розничная цена тогда составляла около 500 руб. за 1 костюм. Таким образом, «в трубу» улетело 5 000 000 руб.

Могу сказать однозначно – собственник компании не обрадовался вот таким вот цифрам. Потому что это из его кармана, как ветром сдуло 5 миллионов.

А чтобы вам совсем стало понятно, то добавлю вот что: обратите внимание, что расходы были на растаможку, на налоги, на хранение на складе, а также на доставку.

Ну и, естественно, куча народу в компании получили зарплату за свою «работу», благодаря которой собственник лишился 5 миллионов рублей.

История №3. Про банковскую систему

К сожалению, не все знают, что любой банк в мире – это, по-сути, узаконенная финансовая пирамида.

Мало того, что банк ничего не производит, и не дает никакой прибавочной стоимости, так он еще и на законных основаниях может вас кинуть.

Поясняю. Не так давно сумму лимитов выплат по вкладам в банке, который «лопнул» увеличили до 1,4 миллиона. Для физических лиц и для ИП. Несколько лет назад эта сумма составляла 700 тысяч рублей. Казалось бы – все хорошо.

Допустим, у вас на вкладе 1 000 000 руб. Банк лопнул и ²АСВ возмещает вам этот самый миллион рублей до копейки. Казалось бы...

А если у вас на вкладе не 1 000 000 руб., а 7 000 000 руб., то что тогда? Тогда вам возместят 1 400 000 руб., а по оставшейся сумме впишут в очередь. Правда, судя по тем цифрам, с которыми банки заканчивают свою деятельность, люди состоящие в этой очереди получают «дырку от бублика», но это уже не волнует никого.

Главное – кидок узаконен. Другими словами, банк может официально кинуть гражданина, который свои честно зара-

² АСВ – Агентство по Страхованию Вкладов

ботанные деньги разместил на депозите.

А что касается юридических лиц, то тут еще смешнее. Закона о защите вкладов юр. лиц в России не существует. Поэтому, когда банк «лопается», юр. лиц ставят в «третью очередь». Учитывая то, что в лопнувшем банке находят ужа-сающие по своим размерам «дыры» (превышение пассивов над активами), можно с уверенностью сказать, что юр. лицам, после многочисленных и многолетних процедур, достанется та же самая «дырка» от того же самого «бублика»

Не так давно, в конце 2016 года, в Татарстане «приказал долго жить» Татфондбанк. Доля гос. участия приближалась в нем к 50%. Считалось, что банк надежный, как контрацептивы во время воздержания.

Тем не менее, «дыра» образовалась весьма внушительная. Размером в 118,34 миллиардов рублей.

Вы только вдумайтесь в цифру – сто восемнадцать миллиардов рублей!!!

А что есть «дыра»? Это значит, что если собрать всю дебиторскую задолженность, принадлежащую банку, а затем продать все банковские активы, и попытаться рассчитаться со вкладчиками и юридическими лицами, державшими деньги на счетах банка, то частично это удастся сделать, но при этом еще останется долг перед остальными вкладчиками и юридическими лицами в размере 118 340 000 000 рублей.

Какой из этого можно сделать вывод?

Вывод прост, как процесс забивания гвоздя в забор – эти деньги технично вывели. При всем при этом (как выяснилось) «ЦБ активно наблюдал за развитием ситуации более полугода и делал ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ руководству Татфондбанка».

Хотел бы я посмотреть на эти предупреждения!

Как было-то? Так что ли:

– Ребята, много не воруйте!

– Осторожнее, ребята! Вы уже 50 миллиардов вывели из банка. Опомнитесь!

– Предупреждаем, – если будете и дальше выводить деньги, то мы расстроимся!

Как же себя повело государство в данном случае? Классически! А именно – наплевало на все законы, им же, государством написанные. В частности, Налоговый Кодекс гласит: «обязательства налогоплательщика считаются исполненными с момента внесения им платежного поручения в банк». Логически все верно. Ведь мы не можем отвечать за деятельность банков.

А практически?

А практически – все налоговые платежи, отправленные из Татфондбанка в декабре 2016 года, были списаны с расчетных счетов юр. лиц, но до налоговой не дошли.

У тебя есть на руках платежное поручение, с печатью и подписью банка, у тебя есть ссылка на НК РФ. Но налоговую это не волнует. Деньги до налоговой не дошли – плати!

А еще плати пени и штрафы за то, что банк потратил неизвестно куда твои налоговые платежи.

Другими словами, многие бизнесмены заплатили налоги два раза. Первый раз – отправив деньги из «Татфондбанка», но налоговая эти деньги не увидела. Второй раз – из другого банка в эту же самую налоговую после начисления пени, штрафов и блокировки расчетного счета.

История №4. Про исчезнувшие деньги

Один бизнесмен несколько лет назад уехал хоронить отца. На Украину. Как раз в то самое время, когда мужчин из России в возрасте от 14 до 70 лет через границу Украины не пускали тамошние пограничники.

Так вот, наш бизнесмен был с водителем и на машине. Он каким-то образом уговорил пограничников и его пропустили. Пока он занимался этим скорбным делом, сотрудник, которому он оставил доступ к расчетному счету, внезапно воспылал страстью легкого заработка. А именно, решил поиграть в азартные игры. И, как это обычно случается, все проиграл.

Все деньги, которые были в тот момент на расчетном счете и продолжали приходить от клиентов. Ерунда, конечно, копейки.... Так, несколько миллионов рублей...

Но для нашего бизнесмена сумма оказалась критичной. Когда он вернулся после похорон отца, то застал у себя в офисе очередь мрачных контрагентов и клиентов. С первыми не рассчитались, а со вторых взяли предоплату и не исполнили обязательства.

Проигравшийся сотрудник «отскочил». Типа, ну да, оступился, но я все верну, только возьми меня обратно, дай ра-

боту.

У нашего бизнесмена хватило ума не брать на работу этого деятеля. Но несколько лет на восстановление бизнеса он потерял.

История №5. Про техничный вывод денег с расчетного счета

Один бизнесмен жил-поживал и добра наживал. Обороты у него были большие и прибыли немаленькие. Но однажды с его расчетного счета чудесным образом списали 9 500 000 рублей.

Дальше все разворачивалось стремительно. Деньги были списаны по исполнительному листу, поступившему от службы судебных приставов и ушли некоему ³ООО в Набережные Челны. В момент поступления денег на это ООО, там появился неприметный мужичок с доверенностью от другого ООО, которому якобы эти деньги принадлежали. На всю сумму он загрузил стройматериалов и был таков. Ищут пожарные, ищет милиция, ищут фотографы в нашей столице.....

На вопрос бизнесмена операционистке банка – почему ты мне не позвонила до совершения операции, она ответила, что «звонила, но не дозвонилась». Через день этой операционистки в банке уже не было. Оказалось, она уволилась. И начальник ее тоже уволился. Найти их было невозможно.

Компания, торгующая стройматериалами, на расчетный

³ ООО – Общество с Ограниченной Ответственностью, иногда, на сленге еще говорят «три О»

счет которой поступили деньги, отрецивалась от всего и размахивала доверенностью, с печатью и подписями.

Исполнительный лист оказался очень хорошей подделкой. Настолько хорошей, что сами приставы не заметили разницы между этой подделкой и оригиналом. Более того, чудесным образом совпали номера, даты и суммы подделки с теми, что были в базе приставов. Только вот «конечник», которому пошли деньги чуть-чуть различался.

Следовательно, глядя в пол, посоветовал нашему бизнесмену «забыть о своих деньгах, ибо дело бесперспективное и концов не сыскать».

Банк намеренно не называю, но это очень крупный банк, у всех на слуху...

История №6. Про работу с гос. заказчиком

Произошла эта история несколько лет назад, когда еще не было ⁴44-ФЗ и гос. заказчики закупались, минуя всякие законы. Случилось это в Казани. Одна гос. структура обратилась в несколько рекламных компаний с просьбой сделать массу работ на приличную сумму.

Многие сказали – только в предоплату. И были правы. Но нашлась одна фирма, которая попросила побольше, согласившись сработать в отсрочку. Как ни странно, но гос. структура на возрастание цены согласилась и даже увеличила в своем заказе количество рекламных материалов.

Рекламщики старались вовсю! Подтянули кредит, заняли денег у знакомых и вложились в производство рекламы. Заказ сулил хорошую прибыль!

Директор мысленно примеривал на себя новую квартиру и присматривал в автосалоне настоящий внедорожник.

Когда все было поставлено, настроено и установлено, а документы подписаны, компания обратилась к гос. структуре с простым вопросом: «а где деньги»?

На что получила не менее простой ответ: «денег пока нет,

⁴ 44-ФЗ – Федеральный Закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг, для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

ждите».

Директор названивал в гос. структуру несколько месяцев. Сначала тон его был просительный, потом уважительный, под конец он превратился в отчаянный.

И однажды к трубке подошел неизвестный мужчина, представившийся «начальником службы безопасности, бывшим полковником ФСБ». Он прямо спросил: «Чего надо?».

Директор рекламной фирмы удивился, но ответил: «Деньги надо. За выполненные работы». На том конце провода отвечали: «У нас деньги платят только тем фирмам, которые прошли внеплановую налоговую проверку. Вы проходили такую проверку? Вам прислать налоговиков?»

Директор рекламной фирмы испугался и повесил трубку. Ему не нужна была внеплановая налоговая проверка. И плановая тоже.

Денег своих он так и не увидел. Фирму закрыл. Сотрудников распустил. И продолжает рассчитываться с долгами, любезно подаренными ему нашим государством.

История №7. Про пьяного слесаря

В одном известном автосервисе обслуживали весьма дорогие автомобили. В частности, в этот день заехал на ⁵ТО почти новый Кадиллак Эскалейд. Дело было в пятницу, поэтому директор ушел с работы пораньше, а автослесарь решил пригласить на ужин своих друзей, причем не в ресторан, а туда же, в автосервис.

Ужин плавно перерос в процесс возлияния горячительных напитков внутри собравшихся тел. И в какой-то момент в головах присутствующих возникал идея «покататься на шикарной тачиле».

Автослесарь распахнул ворота бокса, царским жестом разрешил всем друзьям усаживаться в салон авто, а сам, прыгнув за руль и передернув «кочергу» автомата в положение «D», лихо нажал на газ, вынося многотонную машину прямо на проезжую часть.

В это время по дороге, в пятничный вечер, спешил куда-то, очевидно также к столу, водитель небольшого грузовичка. И надо же было так совпасть траекториям грузовичка и творения американского автопрома, что итогом этой встречи оказался в хлам разбитый Эскалейд.

Говорят, что этот автослесарь до сих пор трудится в этом

⁵ ТО – Техническое обслуживание

сервисе, отрабатывая свои «покатушки» и отдавая 50% своего заработка.

И даже говорят, что трудиться ему осталось около 70 лет. А еще говорят, что директору автосервиса пришлось взять какой-то космический кредит, чтобы рассчитаться с владельцем Эскалейда, который не только не подлежал восстановлению, но и отлетел на два случайно проезжавших рядом и тоже весьма недешевых автомобиля. И иски за повреждения этих автомобилей также «прилетели» директору автосервиса.

История №8. Про пьяного автомойщика

Это классика жанра. Таких история я могу рассказать около сотни.

Как правило, в автомойщики идут работать почему-то не те, кто имеет высшее образование, а люди из другой социальной прослойки. При этом, в большинстве своем, они испытывают классовую ненависть к «иномарочникам» и стараются задеть их хоть чем-нибудь. Это реальные случаи, одни из которых я наблюдал лично, другие мне рассказывали руководители автомоек, просматривая камеры видеонаблюдения.

Диалог №1 между мойщиками:

– Сейчас залезу в его машину, и посижу там минут десять.

– Зачем?

– Да болею я. А еще должен намывать тачки этих уродов. Сейчас я там начихаю и накашляю. Пусть потом этот «перец» тоже заболит.

– Правильно, Васёк! Нечего тачки за три ляма покупать! Оборзели совсем!

Диалог №2 между мойщиками:

– Никита, ты почему пистолет неправильно держишь? Не видишь, на машине пленка антигравийная? Попадешь в стык и пленка станет отклеиваться!

– А я специально в стык бью! Ты знаешь, сколько оклейка стоит? Почти 50 тысяч! Вот откуда у него такие деньги? Явно наворовал! Вот и собью ему, гаду, пленку. Не будет воровать!

– А-а-а, если так... То я бы тоже сбил!

Диалог №3 между мойщиками:

– Андрей! Не передерживай пену на кузове! Смывай, давай! А то хром начнет «съедаться»!

– Не бойсь! Пусть «съедается». Потом скажем, что это дожди кислотные у нас в городе, если приедет предъявлять за хром. А то расхромировался! Расфуфырился! Пусть проще будет, как все!

– Ну смотри, твое дело. Я предупредил, если что...

Вернемся к пьяному мойщику. Под опьянением я подразумеваю не только введение внутрь спиртосодержащей продукции, а также – курение всяких трав, употребление разных порошков и прочее «иглоукалывание».

У молодежи отпускает всякие тормоза и они, не думая о последствиях, пускаются в опасные путешествия по городу на клиентском автомобиле.

Однажды вечером, клиент загнал на мойку весьма недешевый автомобиль. Сказал, что ему надо отъехать по делам

часов на 5—6. И отъехал. Вымытый автомобиль сверкал лаком и отражал в своих наполированных боках собирающегося домой администратора.

Задержавшись в дверях, администратор сказал проходящему мимо мойщику:

– Тачку выдашь сам клиенту?

– Выдам. Делов-то. Она же помытая уже.

– Добро. Аккуратнее тут. Кругом камеры. Директор потом все увидит в записи.

Ключевым словом стало «потом». Т.е. сейчас никто ничего не видел. В это время к мойщику заглянула подруга. В пакете, что она принесла с собой, призывно маячила бутылка вина.

Выпили за встречу. Вино быстро кончилось. И мойщик побежал в магазин за второй бутылкой. После второй он уже не побежал. Ибо – зачем, если вот она – тачка! Он поехал, несколько виляя, но все же поехал. Подруга сидела рядом и тыкала пальцем в многочисленные кнопки на панели.

Взяли водки. Выпили. Подруга позвала покататься по ночному городу. Поехали кататься. Слава богу, никого не сшибли! Но привлекли внимание экипажа ДПС, коим и были задержаны после весьма непродолжительной погони.

Вернулись до автомойки. А тут и хозяин машины подоспел. ДПС-ники объяснили ему, что вариантов у него два:

1. Либо писать заявление об угоне на этого мойщика.

2. Либо на него самого пишут протокол о передаче управ-

ления лицу, не имеющему права управления и находящемуся в состоянии алкогольного опьянения.

Я не буду уточнять, какой вариант выбрал хозяин автомобиля. Могу сказать лишь одно, что за вариант этот рассчитался директор автомойки. Причем закрывать появившуюся в предприятии финансовую «брешь» он будет еще очень и очень долго.

История №9. Про травму на производстве

Однажды директор одного предприятия уехал в краткосрочную командировку. По области. Уехал с утра. А ближе к обеду раздается звонок на его, директорский, мобильник:

– Павел Петрович, здравствуйте! Из отдела полиции вас беспокоят.

– Слушаю внимательно.

– Тут ваш сотрудник на складе упал. Голову разбил. Травма на производстве. Так что подъезжайте к нам немедленно. Будем дело заводить.

– Я в командировке сейчас. По области катаюсь. У меня тут еще несколько встреч.

– Ничего, мы подождем. Вот сразу после встреч и подъезжайте.

Если вы не знали, то за травматизм сотрудников на работе несет ответственность директор предприятия. Причем не просто ответственность, а УГОЛОВНУЮ.

Естественно, наш герой ни на какие встречи не поехал. Он быстро вернулся в город и первым делом выяснил, как все было. Оказывается, его кладовщик упал со второго этажа склада и разбил голову. И еще сломал руку. Дело бы-

ло утром. В начале рабочего дня. Сотрудники тут же вызвали скорую. Врачи зафиксировали место получения травмы – на работе. И тут же сделали звонок в полицию.

Директора спасло то, что кладовщик согласился отказаться от фразы «на работе» и написать фразу «по пути на работу». А еще спасло то, что врач со скорой тоже согласился предоставить новые документы, где все эти новые факты были отражены.

На яростные звонки полиции директор твердо отвечал, что с утра они не расслышали звонок от скорой правильно и что у него есть все документы, свидетельствующие о том, что травма получена не на производстве, а по пути на работу.

Но нервов и денег он потерял изрядно. Больше года восстанавливался после депрессии. Сколько денег ушло на лекарства и врачей – одному богу известно.

История №10. Про смерть

Отправил директор предприятия двух сотрудников в командировку. Все как положено: выданы суточные, забронирована гостиница, подписаны командировочные удостоверения. И вот парень с девушкой на автомобиле едут по заснеженной трассе.

Едут не торопясь, на встречу с клиентом, чтобы сделать презентацию товара.

Поездка эта закончилась лобовым столкновением с идущим навстречу автобусом. В легковушке не выжил никто. Полиция быстро выяснила, что молодые люди были в служебной командировке, а значит на работе.

Мгновенно был вычислен директор предприятия. Мгновенно на него было заведено дело.

Директора затаскали по отделам полиции и судам. После этого он зарекся быть директором предприятия. Несколько лет лечился, а потом устроился обычным менеджером.

Теперь работает «на дядю». Счастлив, что над ним не висит больше груз ответственности за работников. И не собирается никогда в жизни занимать какие-либо руководящие должности.

История №11. Про бочки. Картина №1

Есть у нас в стране одна интересная бизнес-ниша. Связана она с покупкой, продажей и производством бочек. Обычные металлические бочки, 200-литровые.

Первая часть бизнеса называется «мытьё». Покупаем грязную бочку за 200 рублей, моем ее тщательно и продаем уже чистую за 450—500 рублей. Наценка – аховая!

Эти же чистые и отмытые бочки многие умудряются потом продать, как новые, по 600—700 рублей за штуку.

Вторая же часть бизнеса – это непосредственно производство и продажа бочек.

Наценка в этом бизнесе хорошая, но всю прибыль съедает логистика. Доставка товара до клиента стоит дорого. Особенно, если клиент находится в полутора, или двух тысячах километрах севернее твоего производства.

Так вот, в одной набережночелнинской «бочковой» компании не хватало товара. А отгрузка клиенту близилась. И они стали искать бочки. И нашли. Недалеко, в Ижевске. По фотографиям и даже видео со склада бочки выглядели шикарно – на пять с плюсом. В этом бизнесе расчеты происходят исключительно в предоплату, либо по факту загрузки на месте (про это будет вторая «бочковая» история).

Опасаясь, что товар быстро уйдет по такой «сладкой» цене, наше предприятие перечисляет предоплату в Ижевск и отправляет туда экспедитора на машине.

Приехавшему экспедитору объясняют, что «те» бочки закончились, буквально за час до его приезда, но есть «эти» бочки, которые расположены в других местах. И отправляют его по этим самым «ленинским местам» собирать бочки.

Экспедитор на грузовике объезжает какие-то заброшенные месторождения, старые, советских времен склады и иные удивительные места в районе города Ижевска.

В каждом из этих мест ему в машину грузится определенное количество бочек до тех пор, пока автомобиль не оказывается полным.

Сказать, что бочки оказались другого качества – не сказать ничего. Они были мятые, ржавые, грязные. Вобщем, не имели ничего общего с теми, что были на фото и видео.

На претензии компании в Ижевск им ответили: «ваш экспедитор в документах расписался, значит все устроило. Значит бочки были качественные. Мы здесь при чем? Может, это он по дороге их заменил?»

Итог – экспедитор уволен, деньги потеряны, нервы тоже. Да и заказ оказался сорван, результатом чего явились неустойки и штрафы.

История №12. Про бочки. Картина №2

Другое предприятие решило закупить бочки. Созвонились с продавцом, обменялись фотографиями и видео товара. И даже, чтобы не быть обманутыми, договорились на оплату «по факту загрузки». Продавец, как ни странно, согласился.

Приехала за бочками машина, заехала на территорию какого-то предприятия. Далее эту машину загрузили бочками и выдали накладную по форме ТОРГ-12, и даже счет-фактуру.

После этого Продавец получил деньги и, торжественно отсалютовав, скрылся в неизвестном направлении, обосновав это тем, что «деньги наличные и их надо срочно на расчетный счет положить».

Водитель покурил не спеша, отзвонился в родную контору, что так мол и так, дело в шляпе, а бочки в машине. Короче – все тип-топ, чики-пуки, окейно, в ажуре да и просто нормалёк.

Затем водитель завел свою многотонную машину и направился на выезд с территории предприятия.

К его удивлению, в отличие от той легкости, с которой он заехал на территорию, выехать оказалось несколько сложнее.

На месте охранника был уже другой человек – хмурый, неприветливый, ростом под 2 метра и со стальным взглядом наемного убийцы.

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.