

Предисловие ко второму изданию

☺ Кредитный кризис на пальцах.

Жила в нашей деревне самогонщица баба Маша. Самогон гнала – что слеза. Задумала она разорить свою вечную конкурентку бабу Клаву и стала продавать свою самогонку в долг: постоянным клиентам, алкашам, безработным. Но, конечно, не просто так, а под расписку: сколько взял, на какую сумму, когда отдаст, проценты там, то да се. Продажи взлетели до небес. Алкаши пошли со всей округи, даже из соседних областей. Баба Маша и цены подняла – и ничего, брали: платить-то потом.

Увидел эту стопку фьючерсов племян бабы Маши, который в банке работал и надоумил ее под залог этого дела кредит взять. В банке его охотно дали: он же с обеспечением, не с бабы Маши получают, если что, так с ее должников. Вообще здорово у бабы Маши дела пошли. Змеевик новый купила, никелированный... Сахара на год вперед набрала.

Потом в банке кого-то осенила идея: рассортировать долговые расписки по срокам возврата, выпустить под это дело ценные бумаги и продавать иностранцам. Бумаги назвали алкобондами, синими фишками и бомжбондами и привлекли иностранный капитал. Довольные иностранцы стали эти ценные бумаги друг другу продавать, цены вверх пошли. Никто не понимал, что это такое, но, раз банк гарантирует и цена растет, надо брать.

Испортил всю малину некто Петрович из экономического отдела банка (его потом выперли с треском). Стал он возмущаться, что пора деньги с алкашей собирать: выплаты по бондам на подходе. Ну а откуда у алкашей деньги?

Баба Маша объявила себя банкротом. Больше всего ей было жалко змеевик никелированный, который пришлось зловредной бабе Клаве за копейки отдать. Даже магазин, где баба Маша сахар брала, вместе с сахарным заводом разорились от внезапно упавших продаж.

Цены на бирже на бомжбонды и синие фишки упали на 100%, алкобонды держались лучше, подешевев лишь на 99%.

Банк пришлось срочно спасать сельсовету. За счет непьющих, конечно.

Жизнь не стоит на месте, а в наш век высоких информационных скоростей это ощущается особенно остро. Всего ничего прошло после выхода первого издания, и вот ты, дорогой читатель, уже держишь в руках вторую, расширенную и доработанную, версию нашей книги «Бизнес в шоколаде».

Нам еще повезло: нынче многие книги устаревают, вообще не успев выйти из печати. О нашей, заметим без ложной скромности, этого не скажешь. Более того, главные мысли, которые мы хотели донести до вас и в первом, и во втором, и в возможных последующих изданиях, будут востребованы еще долго. При подготовке второго издания нам пришлось обновить многие примеры из первого по мере развития событий в компаниях, давших нам с вами так много пищи для размышлений. Добавились и новые сюжеты (об этом мы тех, кто читал первую версию книги, предупреждали в послесловии к ней) – как из нашей практики, так и из отечественных бизнес-реалий в целом. И не нужно быть прорицателем, чтобы сказать, что и эти новые примеры – не последние: многое еще впереди.

Что-то из первого издания мы убрали, что-то сформулировали лучше, точнее, яснее.

С большим сожалением мы расстались с полюбившимися нам и, надеемся, многим читателям первого издания олигархами Платоном и Романом. Но ты, читатель, не волнуйся: и в этом издании есть над чем расслабиться и чему улыбнуться.

☺ Пять действий финансовой арифметики:

1. Олигархи любят умножать деньги.
2. Депутаты любят делить деньги.
3. Чиновники любят складывать деньги.
4. Банкиры любят вычитать деньги.
5. Всем остальным остается только откладывать то, что осталось от первых четырех действий.

Зато в новую версию мы добавили целую главу, написанную специально для второго издания, а еще одну разбили на две самостоятельные, что, надеемся, сделает изложенный в ней материал более удобным для восприятия.

Если ты читал первое издание, наверное, помнишь, как мы говорили, что эта книга не учебник, не методическое пособие, а правила дорожного движения для собственника бизнеса. Во второй версии ты можешь найти их формулировки, а не искать между строк, как в первой. Это те постулаты, не соблюдать которые – все равно, что ехать на красный свет при напряженном трафике. Ситуация – как и с законами физики, о которых мы говорили в предисловии к первому изданию. И с той же лишь разницей, что, проезжая равноценный перекресток при помехе справа, ты получишь от этой помехи бампером в бок немедленно, а в бизнесе – спустя, может быть, несколько лет, но с силой, на порядки превышающей силу удара при столкновении двух машин.

☺ Новый русский врезался в асфальтовый каток. Позвонил знакомому гаишнику. Тот приезжает на место аварии, сразу берет в оборот водителя, управлявшего катком:

- Ну рассказывай: как обгонял, как подрезал...

Эти правила ты легко выделишь из прочего текста – не ошибешься. Если лень читать все (а многое к тому же по второму разу), можешь просто пробежаться по анекдотам (есть и новые☺) и правилам. Но, даже если объект интереса – правила, советуем все же прочитать книгу целиком. Если читать только правила, в них и запутаться недолго.

Словом, если хочешь быть настоящим морским волком, уверенно стоять на капитанском мостике и с честью выходить изо всех передрыг далеко не спокойного бизнес-океана, наша книга по-прежнему к твоим услугам.

☺ В одной мексиканской деревне было много диких обезьян. Однажды туда приехал американский бизнесмен и начал скупать обезьян по десять долларов за голову. Все жители бросились ловить обезьян, и вскоре их стало мало, и американцу пришлось поднять цену до двадцати долларов, а там и до двадцати пяти. Когда жители переловили всех обезьян, он пообещал платить по 50 долларов за голову, назначил управляющего из местных и отбыл в США. Управляющий, не мудрствуя лукаво, предложил односельчанам продать им всех пойманных обезьян по 35 долларов за голову: все равно американец приедет и купит по 50. Жители согласились, влезли ради такого дела в долги. Управляющий, продав обезьян, отбыл с чемоданом долларов в неизвестном направлении. Американец, узнав об этом, больше в деревню носа не кажет и клянет на чем свет стоит проклятых дикарей.

Теперь в деревне ни цента, все жители по уши в долгах, зато много диких обезьян.