

Нью-Йоркский DECK ART омского студента.

Как начать свой бизнес в Америке? История Леши Шелковникова показывает – немудреное это дело. За два с половиной года его жизнь сделала кульбит, любопытный во всех отношениях. К тому же и бизнес Леши – новинка для России. Так он считает. □ □ □

Наблюдения за муравьями иногда приносят удивительные открытия для теоретиков менеджмента и бизнеса в одном флаконе. Оказывается, все муравьи ходят к источникам пищи и воды по строго очерченным тропам. Но есть отщепенцы, которые постоянно нарушают размеченные маршруты. Муравьи их не наказывают. Так как со временем эти несколько процентов находят новые источники питания и спасительной влаги.

К нашему герою это прямого отношения не имеет, хотя отщепенцем в каком-то смысле его назвать можно. Или просто энергичным и шустрым парнем. Женился же он на втором курсе института?

Во всяком случае, после 4 курса будущему экономисту Алексею из Омска открыли визу в США для летней практики. Решил он поработать на каникулах. Семью надо кормить? Уже в аэропорту Кеннеди познакомился с живущими в Нью-Йорке русскими. Обаяние и общительность сделали свое дело – они ему предложили летнюю подработку в своей компании. А когда в Америке у тебя есть пусть временное жилье и какой-то заработок – жизнь вокруг преобразуется. За пару месяцев Алексей осмотрелся и решил, что это шанс. Здесь он хотел бы жить и работать. В Омске остались родители и жена. Перед ним лежал путь легализации и неквалифицированной работы в США.

Потом была работа на стройке помощником мастера. Не Бог весть что: поднести инструменты, выполнить разные поручения мастера, но, что важно - можно перенимать опыт. Что он и делал. Параллельно шел процесс легализации. Если учесть, что на получение «гринкарт» с правом работы у Алексея ушло полтора - процесс шел успешно. «По молодости у меня не было страха обратиться к адвокату, поинтересоваться бюрократическими правилами на сайте. Нужно активно интересоваться. Все же написано! - рассказывает Алексей, - «Часто нелегалы прогорают на обращении с ушлым адвокатам, которым выгодно тянуть время и деньги. У меня на легализацию ушло \$4,000,

их я зарабатывал на стройке, основные выплаты пришлось на последние 3 месяца».

Американская бюрократия известна, но у них тоже действует жесткая регламентация, есть и сроки рассмотрения кейсов: одну - две недели рассматривают документы о политическом убежище, два года – на брачные решения, от одного до двух лет на воссоединение семей. Алексей принял не легкое решение: заявить американским властям о том, что он просит политического убежища, сославшись на притеснения церкви свидетелей Иеговы в России.

О свободе совести и..

Откровенно говоря, меня смутила быстрота, с которой американская сторона согласилась на недостаточную свободу совести в России. Более того, притеснения. Оказалось, все просто: дидактика и кропотливое отслеживание информации. Еще в мае 2000 года официальный Вашингтон выразил «обеспокоенность ограничением деятельности сект в России». □ Да, с принятием Закона о свободе совести ситуация улучшилась, но закон грешит недостатками, в частности, ограничивается деятельность в стране иностранных религиозных сект, да и практика применения на региональном уровне смущает. Тогда же были высказаны рекомендации конгрессу США в отношении России. Члены специальной комиссии указывают на необходимость "активно продолжать наблюдение" за ситуацией в области религиозной свободы в стране, за действиями в этой сфере местных властей, советуя "содействовать проявлению религиозной терпимости".

Православная церковь в ответ официально заявила следующее: «.. отказ в регистрации религиозного объединения.. едва ли можно назвать преследованием по религиозным убеждениям. Незарегистрированное религиозное объединение фактически может продолжать свою деятельность не менее успешно чем зарегистрированное. Было бы только желание».

Но американцы оказались полными формалистами. Отказывают в регистрации? Значит, притесняют.

Кстати сказать, и в России, и в Америке к сектам самое пристальное внимание.

Правительство РФ рассматривало возможность внесения поправок в закон «о свободе совести и религиозных организациях» для предотвращения проникновения иностранных сект и экстремистских религиозных организаций. По последнему опросу нью-йоркской газеты «АмНью-Йорк» 49% американцев не возражают, что за деятельностью сект будет следить ФБР.

Что же касается нашего героя, история с политическим убежищем завершилась предоставлением оногo. Был суд, было его выступление в суде. Все, как полагается. Хотя приятного в этом мало.

Резидентура.

Получение рабочей визы, а с ней и работы – вещи взаимосвязанные. Постепенно можно перейти на «рабочий гарант», что подразумевает желанный статус резидента. Работа подмастерьем, суд и решение вопроса о статусе заняли два года. За это время Алексей освоил тонкости ремесла, присмотрелся к строительному бизнесу, купил свой инструмент для работы. И, зарегистрировал свою корпорацию в Нью-Йорке с названием Deck art. «В Америке вести бизнес проще, чем в России, - рассказывает Алексей, - «В России я пытался два раза, но оба неудачно. Здесь получение лицензии формально и просто. Заполняешь анкету, приносишь простые документы: «social security» (*аналог нашего пенсионного), водительские права. Сдаешь примитивный тест по брошюре, мол, знаю немного о налогах, немного о контракте. 600 баксов стоит лицензия. И все».

Что такое Deck art?

«Деки» – это по–нашему веранды. Фирма Алексея занимается изготовлением веранд, дворицков, дверей и заборов, облицовкой подвалов с использованием самых современных материалов по специальной технологии. Речь идет о последних разработках, появившихся на рынке. Это долговечные композитные материалы под названием **Trex** и

TimberTech –

продукты переработки пластика и опилок. Гарантия использования «свыше 8 лет» и до 20 лет. Эти деки имеют главное преимущество по сравнению с деревом – долговечность. Кроме того, им не нужен уход, пропитка, т.к. они не высыхают. Трекс относится к «зеленым» продуктам. Он многоцветен, не рассыпается – пластик все-таки. Используется для бассейнов, элементов лестниц. Огнеупорен. ТимберТех - пластический синтетический материал, при этом выглядит вполне деревянным.

Производители новых альтернативных материалов оформляют свои сайты так: «Мы спасаем деревья». Но по желанию заказчика Алексей работает и с «iron wood» т.е. с железным деревом. Но это для состоятельных клиентов.

Какой американец откажет себе в минутах полного балдежа с чашечкой кофе и газетой на чисто облицованном «бэкярде» или веранде с видом на лужайку.. Здесь так удобно завтракать солнечным утром, отдыхать на закате. Время идет, а дерево так и не тускнеет.

Рецепт бизнеса.

Понятно, что в каждом бизнесе должна быть своя изюминка. Фишка, технология. Работа с новыми материалами имеет свою специфику, свои сложности. Вот этот самый технологический рецепт Алексей не раскрывает даже рабочим. Рецепт бизнеса надо хранить, а значит, часть работ в каждом заказе выполнять самостоятельно. По крайней мере на первом этапе.

Обучение ремеслу Алексей начинал в фирме с 8 бригадами. Такая достаточно крупная фирма выполняет 1200 работ в сезон с прибылью в \$1млн. – \$1,5 млн. Размах начинающего Алексея скромнее – 2 бригады и пять постоянных сотрудников фирмы. Тем не менее, по его словам, все прошлое лето удалось отработать практически без рекламы. Заказов хватало. Теперь пришло время и о промоушене подумать – на днях предстоит первое рекламное выступление на радио с рассказом о материалах и их преимуществах. Дело в том, что бизнес этот имеет ярко выраженную сезонность. Пик работ приходится на май - июль. Хотя погода вполне позволяет работать круглый год, а уж до октября в Нью-Йорке просто тепло. Но сезонность не только в градусах, но и в настрое заказчиков.

Стоимость веранд варьируется от \$4.000 до \$85.000 долларов, включая стоимость материалов. Выполнив заказ в \$20.000, нужно выплатить \$7.000 - оплата рабочим, налоги, расходники. Желательно побольше отписать по расходникам. Это и России знакомо. Слагаемые бизнеса просты: 33% - материал, 33% - работа, 33% - издержки компании (налоги, реклама и пр). Пока эскизы заказчикам Алексей готовит сам на основе полученного практического опыта. Дальше – время покажет. Дизайнерские возможности в Нью-Йорке исключительные, только плати.

Американцы много тратят.

Американцы, действительно, много и разнообразно тратят, и это реальная почва для любого бизнеса здесь. На перекрестке остановилась машина, симпатичный вэн с надписью по всей бошине: «Счищаем остатки жевательной резинки с одежды!». И ребята не шутят, они счищают жевачку. У них такой бизнес. Американцы приглашают собачьего психолога, если соседи жалуются на лай его собаки. Они сдают в прачку сорочки, т.к. каждое утро их следует менять. Они почти не готовят, покупая готовую еду или ужиная в ресторане. Они ценят профи, поэтому закажут веранду у тебя, т.к. ты на их изготовлении специализируешься. Идеология «Мети двор лучше всех в мире!» работает на рынке самым утилитарным образом. «Американцам можно впахнуть практически все, - считает Алексей, - «Если сумеешь объяснить – для чего это нужно. А вот сделать разумный сайт - проблема! Мне не нужна красота, нужна функциональность: 15 вопросов клиенту для полного представления о возможном заказе с выбором материала, дизайна, цвета. Пока не получается».

Рождество Алексей встречал со своей семьей в Омске. С американским паспортом летел до Белоруссии, с российским – до Омска. Надеется, что к осени к нему приедет жена. Думают поселиться на Стэйтн айленде. Довольно тихо и спокойно. Образование на экономическом факультете так и не будет законченным. Здесь это никого не напрягает. Мэр Нью-Йорка Блумберг – очень богатый человек, бизнесмен с зарплатой мэра в символический \$1 тоже «self made». Сделал себя сам.

Теперь уже нет смысла разбираться, почему у Алексея не получалось начать бизнес в Омске, и почему он так быстро «развернулся» в Америке.

Макарова Ольга (Нью-Йорк)