

Тимур Худайбергенов



ОТ ТАКСИСТА ДО МИЛЛИОНЕРА

Реальная история о том,
как сегодня построить успешный
бизнес без денег и связей
в Казахстане

Содержание

Введение

Слова благодарности

Часть 1

Глава 1. Начало

Глава 2. Первые деньги

Глава 3. Юрист – крупье

Глава 4. Волгоградский таксист

Глава 5. Истории на дорогах

Глава 6. Бизнес с нуля в Астане

Глава 7. Таинственная девушка «Тифа»

Глава 8. Десять тысяч визиток или неоправданные ожидания

Глава 9. Юридическое такси

Глава 10. Новые технологии в старом бизнесе

Глава 11. Большие партнеры

Глава 12. Точка сегодня

Часть 2

Глава 13. Дьявол кроется в деталях

Глава 14. Легких денег не бывает

Глава 15. Мысли как миллионер!

Глава 16. Самообразование – залог успеха

Глава 17. Мышление бедного и богатого человека

Глава 18. Планирование – половина успеха

Глава 19. Секретные знания про психологию людей

Глава 20. Правильный HR, или как собрать лидеров

Глава 21. Картина мира миллионера

Глава 22. Лучшая страна в мире

Глава 23. Анализируй рынок

Глава 24. Как сколотить капитал в миллион долларов

Глава 25. Как масштабировать бизнес

Заключение

Введение

С детства меня волновала мысль — какая связь между дорогим джипом и молодым человеком за рулём? Мне твердили, что успех обуславливает работа на госслужбе и получение больших взяток либо участие в тендерах, где тебе помогают агашки, и ты также даешь взятки. Я рос и решил разобраться в этом. Я постигал тему богатства в Казахстане, в своей стране, пройдя путь до своего миллиона долларов, ни разу не давая и не получая взятки, без чьего-либо покровительства.

В своей книге я подробно рассказываю, как пришёл к своему миллиону, а также в подробностях даю проверенные мною инструменты, которые помогут и вдохновят вас на пути к своим миллионам.

Книга ориентирована на широкую аудиторию: от школьников и студентов до начинающих и даже опытных бизнесменов. Книга для тех, кто хочет изменить свою жизнь к лучшему, а также для тех, кто стоит на перепутье, не зная, куда пойти — в бизнес или на работу по найму, и какое выбрать образование. Это важная информация для абитуриентов, для тех, кто заканчивает университет, для начинающих бизнесменов. Книга поможет студентом понять, где им лучше работать: открывать собственный бизнес или работать по найму. Начинающим бизнесменам она поможет в определении отрасли и направления в создании собственного бизнеса. Действующим предпринимателям она поможет тем, что они возьмут для себя рабочие, проверенные инструменты. Поэтому эта книга предназначена для широкого круга читателей.

Книга состоит из двух частей. В первой части описана моя личная история, основанная на достоверных фактах. Было все: стремительные взлеты и внезапные падения, большие победы и болезненные поражения, неожиданные решения и, казалось бы, вовсе безнадежные ситуации. Также вы найдете разные

истории, которые происходили со мной и привели меня в ту точку, в которой я нахожусь сегодня. Во второй части мною даны практические рекомендации по очень важным темам, таким как: значимость деталей, коварство легких заработков, развитие мышления миллионера, актуальность самообразования, тайное знание психологии людей, построение команды лидеров, принципы управления капиталом, масштабирование имеющегося бизнеса и многое другое. Уверен, что абсолютно каждый читатель найдет для себя неоценимую пользу, даже если вы уже многого добились.

Сегодня, когда Интернет переполнен приглашениями в сетевой маркетинг, в разные криптовалютные схемы, очень важно абстрагироваться и говорить о реальном бизнесе, и что деньги случайно не приходят. Ты не можешь по щелчку пальцев стать миллионером и хорошим бизнесменом. Этого не произойдет. Потому что это большой труд, об этом и повествует моя книга. Это НЕ сетевой маркетинг, НЕ финансовые пирамиды и прочие сомнительные источники заработка. Здесь речь идёт о реальном, традиционном бизнесе в сферах B2B, B2C, в сфере услуг, в розничной сфере, в корпоративном секторе. Тут наглядно, на примерах, показывается, как делаются настоящие деньги и строится настоящий бизнес.

Как раз в то время, когда информация сливается в один большой «белый шум» предложениями о том, как разбогатеть, как легко заработать первый миллион, я говорю о том, что нужно заниматься реальным сектором и идти короткими шагами. И выращивать свою компанию с нуля в Казахстане, без афёра, лжи и обмана, и с конкретным благом для общества. Только на основе удовлетворённости клиентов, а не на основе обмана и жадности ты становишься настоящим бизнесменом. Как раз в этом и заключается идея этой книги.

Приятного чтения!

Тимур Худайбергенов

Слова благодарности

Прежде всего хочу поблагодарить свою маму за тот уровень, который она задала мне с детства. Прямо с пелёнок она всегда ставила мне самую высокую планку и самые высокие цели в жизни. Даже когда я впервые купил большую квартиру в элитном доме, в центре левобережья Астаны, она мне сказала:

«Молодец, ты чуть-чуть продвинулся». И она всегда задаёт мне высокие стандарты. За это, а также за ее поддержку большая ей благодарность!

Благодарность своему младшему брату за помощь и поддержку в бизнесе!

Благодарность жене и детям за счастье и надежный тыл.

Благодарность каждому сотруднику всех моих компаний за большой, сильный и сплочённый коллектив и лидерские амбиции!

Благодарность всем моим учителям и наставникам, кто встречался мне в жизни. Это преподаватели МВА, мои школьные учителя, руководители всех организаций, в которых я работал.

Благодарность Ерболу Салимову за то, что в какой-то момент он сказал мне, что уже пора писать книгу, и это несложно. А также помог мне это сделать.

Часть 1

ГЛАВА 1. Начало

Я родился в простой семье электрика и телефонистки, в поселке Молодежный Карагандинской области. Жили мы не очень богато, но родители старались не отставать от других: «Запорожец», коричневая стенка в зале, цветной телевизор и видеоманитон. Мы относились к среднему классу в своей деревне, если можно так выразиться.

Учеба в школе мне давалась легко, так как мама с детства привила привычку достигать самых лучших результатов. Это было для нее важнее всего, и это, наверное, то, что впоследствии составило большую часть меня. Поэтому в школе все было замечательно: староста класса, по всем предметам стояли только отметки «отлично». Кроме того, во мне бушевала особая тяга к цифрам и аналитике. Поэтому я участвовал во многих мероприятиях, вместе со школьной командой занимал первые места в области и стал абсолютным чемпионом школы по шахматам. С пятого класса я старался быть в центре всевозможных олимпиад и конкурсов. Это меня всегда отвлекало от различных бытовых тягот, особенно, когда не стало отца. Тогда мне было двенадцать лет. Именно тогда детство и закончилось. Пришлось брать на себя мужские обязанности по дому: достраивать веранду, зимой колоть дрова и носить уголь, топить печь, летом огород, картошка.

Если говорить о зарождении первого опыта в предпринимательстве, то начался он в детстве, с продажи водителям КАМАЗов горячего чая и краденых баллонов. Сейчас уже точно и не вспомнить, были они чьи-то или просто валялись без надобности. Во всяком случае, мы их брали со свалки и продавали водителям, благо наш дом располагался на трассе Караганда-Павлодар. Вырученные деньги мы благополучно тратили на кока-колу (на тот момент она

была только в стеклянных бутылках) и сникерсы – это были моменты истинного счастья.

В общем, детство проходило неплохо, не хуже, чем у других, но и не лучше. Так же, как другие дети, играли в «Сегу», «Денди» - так и жили.

По мере взросления начались мои размышления о секретах успеха. Стремление достигнуть вершин и перешагнуть черту бедности охватило меня именно в этот период. Я видел много богатых ребят, которые уже к девятому классу разъезжали на машинах. В поселке ездить без прав особо не запрещалось. Тот, кто имел машину, тут же выделялся среди прочих. И поскольку наш поселок был криминальный, даже в школе «смотрящие» (авторитеты) собирали «грев на зону» у учеников, соответственно, учиться на «отлично» не заслуживало почета и не давало перспектив благосостояния. Оттого–то я прослыл ботаном, но зубрилой меня было сложно назвать: одноклассники видели, что я думаю головой, а не заучиваю что-то. Потому и чувствовалось некое уважение с их стороны, хотя авторитета в криминальных структурах у меня не было. Ко всему прочему, активная деятельность в спорте, достижения в шахматах давали о себе знать.

Вскоре, общаясь с окружающими и наблюдая за их жизнью, я сделал вывод, что счастье, скорее всего, заключено в деньгах. Моя мама же предрекала мне судьбу директора колхоза или начальника компании «Казахтелеком», где она работала десятки лет. Я долго размышлял и не мог определиться.

С юных лет за мной закрепилась черта тщательно планировать, прежде чем что-то предпринимать. Допустим, чтобы стать отличником, уже к началу года я знал, сколько пятерок мне нужно получить за одну четверть. В голове была выстроена формула с количеством допустимых четверок, троек или двоек. К тому же, будучи школьником, мне было ясно, что для того, чтобы стать отличником, главное не просто хорошо учиться, а поддерживать хорошие связи с администрацией и учителями. В целом, это у меня хорошо получалось, а моя роль старосты класса давала много преимуществ и выгод.

Наверное, с тех пор во мне и начали оттачиваться навыки ведения коммуникации с людьми, которые играют значимую роль всегда и везде. Так я начал готовиться к будущей жизни и решил, что прежде всего нужно получить высшее образование.

В какой-то момент передо мной вдруг встала дилемма: сдать экзамены на юридический факультет или сразу податьсь в политехнический. С одной стороны, я был силен в искусстве спора и, участвуя в дебатных турнирах, часто выходил победителем. Очень часто я представлял себя в зале суда, где мне со всей страстью приходилось бы убеждать судью, отстаивая свою точку зрения. Именно поэтому меня привлекала юридическая сфера.

Но, с другой стороны, у меня были очень сильные математические способности. Физика, математика, геометрия, алгебра – мне нравились эти предметы и давались они очень легко. Да и поступить в политехнический на грант было намного проще. И поскольку бытовало мнение о том, что юристов и финансистов пруд пруди, а хороших технарей в то время не хватало, выбор был непростой, и чаша весов оставалась равноценной.

В то время вершиной успеха для людей из Карагандинской области считалась КВШ – Карагандинская высшая школа милиции (старое название). Все ее знали и относились к ней с большим уважением и почетом. Когда я учился в десятом классе, весь поселок облетела новость о том, что двое претендентов не поступили в КВШ по причине нехватки денег.

Вообще, у нас было принято считать, что в этой школе основную роль играют деньги и связи, как бы хорошо ты там ни учился. Мне же почему-то подсознательно всегда хотелось доказать обратное. Разве люди становятся теми, кем они являются только благодаря деньгам? Большинство находят проблему сами и тем самым преграждают себе путь к достижению цели.

«Авторитеты» общения, дискотек и разных дворовых движений твердили, что все бессмысленно, но у других реально крутых ребят все получалось, но не из-

за денег, а потому, что они прилагали усилия. А те двое, что не поступили в КВШ, не смогли пройти вовсе не из-за бедности. Это были достаточно авторитетные семьи в поселке, дети судей и адвокатов, они просто не смогли поступить.

Не теряя надежды, я решил покорить эту вершину. Передо мной стояли две задачи, которые приходилось разбирать, анализировать и планировать. Первая состояла в успешной сдаче единого национального тестирования (ЕНТ). Я начал размышлять и планировать процесс проведения тестирования. Думаю, мне посчастливилось, что ЕНТ началось именно с года моего поступления (2004 г).

Я был рад, что результаты тестов будут общегосударственные, и на их исход никакие взятки не повлияют. И второй момент – нужно было пройти спортивную составляющую, испытания. Это проверка на выносливость и силу, куда входили подтягивания, стометровки и прочие нормативы. Не теряя времени даром, я начал готовиться к обоим испытаниям. И первое, с чего было решено начать – усиленная физическая тренировка. Целый год я бегал, подтягивался, пока не стал превышать среднюю норму в два раза.

Время шло, и совершенно случайно, когда к концу подходил выпускной учебный год, я услышал прекрасную новость. Шли выборы депутатов парламента по одномандатным округам. Накануне выборов местный депутат нашего поселка объявил конкурс среди школьников на лучшее сочинение. Призом за получение первого места по конкурсному сочинению стал грант в КарГУ. Конкурс объявили в нескольких районах Карагандинской области, и в итоге было задействовано более двадцати школ.

Я сразу решил принять участие в нем и написал сочинение на тему: «Настоящее и будущее моего края». Спустя время, когда мысли о конкурсе уже давно были забыты, нас вдруг торжественно пригласили в райцентр, в Осакаровку. Мы поехали туда с матерью, и нам объявили, что мы выиграли конкурс сочинений. Но к тому моменту со школы им передали, что я подал

документы в КВШ и готовлюсь к поступлению. Поэтому подарок заменили компьютером.

На торжественной встрече я познакомился с депутатом и задал ему волнующий меня вопрос: «Если, несмотря на отличные показатели ЕНТ и нормативов, я все же не поступлю из-за коррупции, вы меня поддержите?» И он ответил: «Не переживай, считай, что ты туда прошел». Позже выяснилось, что когда-то он заканчивал КВШ, из-за чего в этой среде у него было много хороших связей. Случившееся меня очень подбодрило и добавило больше уверенности в будущем.

Учеба подходила к концу, и наступил решающий день ЕНТ. Я набрал хороший балл, и позже в поселке Долинка мы начали проходить абитуриентную подготовку: бегать, прыгать, подтягиваться. В этот же момент к моей маме подходили люди и хотели развести на деньги, гадая о результате. Я же сказал матери, что все это ни к чему, прорвемся и так, потому что, посмотрев на готовность других людей, я был уверен в победе. И когда, наконец, объявляли итоги, выяснилось, что я прошел. Радости моей не было предела! Нам дали пять дней на отдых, а вскоре начались сборы на курс молодого бойца в КВШ.

Следующий год был непростым: начались учения, военный режим, казарма. Именно там закалялся мужской дух: драки в бытовке, жесткая иерархия и дедовщина. Мне, домашнему ботану, приходилось несладко, но я не забросил учебу, напротив, всецело отдался ей: начал писать научные труды, стал отличником и закрыл автоматом все экзамены.

Это был нонсенс, и особенно были удивлены те преподаватели, у которых никто еще автомат не получал. Очень скоро я прославился и впервые от института начал выступать на городских дебатах. Таких побед было много, пока в начале второго курса не объявили конкурс. К тому моменту Министры МВД Российской Федерации и Республики Казахстан впервые подписали

соглашение о направлении казахстанских курсантов из лучших вузов в российские вузы (это алматинская и карагандинская Академии МВД).

Я тут же решил попробовать себя. Почти половина курса писали рапорт на участие в этом конкурсе. Было всего три-четыре места, потому что набирали из числа первокурсников. Задача состояла в том, чтобы показать россиянам наши сильные качества.

После написания рапорта за меня походатайствовал начальник курса, а спустя время я прошел отбор. Подготовив чемоданы и получив новую форму, мы поехали в Волгоград, в знаменитую Волгоградскую следственную академию. Поскольку у российского образования была совершенно иная образовательная программа, я повторно начал учиться с первого курса.

В России были замечательные условия, казарменный режим тоже не был в тягость. Обучение же оказалось чуть сложнее, но я и там подтвердил свои знания и усилил свою научную деятельность. Это позволило мне съездить в Москву на 75-летие МГЮА и принять участие в очередном конкурсе. В итоге моя работа была опубликована в сборнике Московской государственной юридической академии (МГЮА).

К концу второго курса в моей жизни произошли определенные события, о которых я поведаю позже, в другой книге, которая будет не менее увлекательной, а эта история о других событиях. Именно поэтому я не стану ничего усложнять здесь и посвящу этой по-своему интересной истории отдельную книгу.

Случилось так, что в 2007 году я уволился из органов, отчислился с учебы и поступил в Волгоградскую Академию государственной службы при Президенте Российской Федерации (ВАГС) на юридический факультет. За два года система полиции меня полностью разочаровала. Проанализировав все, я решил в корне поменять свой подход и получить полноценный диплом юриста.

Так я и сделал: поступил в ВАГС сразу на третий курс. Образование там было платным. К счастью, определенные накопления в нашей семье были – мать всю жизнь копила, а младший брат поступил в политехнический на грант. Денег хватало лишь на первые два года обучения в академии. Я рассчитывал, что благодаря усердной работе мне удастся подкопить денег на обучение и гражданскую жизнь в России. Соответственно, я взял все эти деньги и приехал в Волгоград переводиться в ВАГС.

Поскольку начался режим жесточайшей экономии, жилье выбирать не пришлось. Я оказался в неблагополучном районе, где по очень низкой цене снимал комнату в доме одной пожилой женщины. У нее на участке было два дома: в одном проживала она, а другой дом сдавался по комнатам. Вот я и поселился в одной из них. Можно сказать, в хостеле, но даже так сложно называть место, в котором все блага цивилизации находились на улице.

События, возникающие в моей жизни с момента переезда в Россию, захлестывали огромной волной, но больше всего запомнился случай, произошедший со мной на новом месте. Его определенно можно назвать решающим, потому что он повлиял на все, что в последующем происходило со мной.

ГЛАВА 2. Первые деньги

Это произошло обычным вечером, когда, как обычно, завершив свои дела, я вернулся домой. По возвращении меня ожидала страшная картина: все кругом было перевернуто, а деньги, которые находись в комнате, куда-то таинственно исчезли.

От хозяйки дома я узнал, что по соседству «приняли барыгу», гражданина Таджикистана, у которого изъяли 150 грамм героина. И, поскольку обыск был по всему дому, мои деньги приобщили к материалам дела. Причем, с ужасом для меня выяснилось, что в протокол занесли только половину денег. Позже я

обнаружил, что оперативная группа состояла из четырех человек. И что они сделали? Разделили между собой оставшуюся часть.

С тех пор моему положению нельзя было позавидовать. Мне нужно было заплатить за учебу, а денег не было. Ситуация для отличника учебы, который, собрав все силы и мужество, решил закончить престижный вуз в чужой стране, оказалась критической. Я лихорадочно стал думать, что делать.

Первый месяц после этого случая я провел, обивая пороги следователя с целью рассказать, как все было на самом деле. Но последовали угрозы с его стороны о закрытии меня в тюрьме за пособничество наркодельцу. Отбросив страх и сомнения, я написал на него заявление.

Где мне только не довелось побывать – в суде, органах прокуратуры, органах управления собственной безопасности. То есть по сути, это было мое первое судебное дело. Мною были тщательно изучены уголовный и уголовно-процессуальный кодексы. Уже на тот момент я понял, что теория очень расходится с практикой.

Таким образом, продолжались следующие полгода «веселухи» со всеми правоохранительными органами. «Не дай Бог оказаться в орбите правосудия», - как-то очень точно выразился мой преподаватель. В тот период я прочувствовал это на своей шкуре. Мне пришлось сутками просиживать у двери прокурора, на одной скамье среди бомжей, алкашей, воришек, чтобы доказать правду и вернуть свои деньги.

Учебный год уже начинался, и нужно было быстрее решать проблему с деньгами. Я снова сходил к ректору и объяснил свою ситуацию. В университете мне пошли навстречу и предложили сделать рассрочку. Тут же пришлось бежать к друзьям и просить деньги в займы. Я оказался по уши в долгах, но другого выхода не было.

Так проблема с учебой была решена, и передо мной стояла сложнейшая задача – закончить её на «отлично». Однако это учебное заведение уже не

состояло в системе МВД, из-за чего и требования становились выше, а учеба сложнее. В ВАГСе готовили серьезных специалистов, уровень которых был выше, чем у милиционеров.

Уклон был больше на гражданско-правовую тематику (я перевелся с уголовно-правовой специализации на гражданско-правовую). Подтягивать гражданское процессуальное право оказалось непросто, но я его тщательно изучал, так как нужно было оплатить разницу и не отставать от остальных. Я перестал быть самым лучшим среди студентов, потому что они были очень сильные. Это почувствовалось сразу, как только я ступил на порог учебной аудитории.

Я лихорадочно думал, как выпутаться из сложившейся ситуации, вернуть долги и заплатить за обучение до конца. Сразу приступил к поискам работы, открыл местную газету и начал ходить по объявлениям. В тот период не было Таможенного союза между Россией и Казахстаном, поэтому я был гастарбайтером-нелегалом – это была первая проблема, с которой пришлось столкнуться в попытках устроиться на работу. Я был там всего лишь студентом, поэтому разрешения на официальную работу никто не мог дать.

Второе препятствие – моя национальная принадлежность. В России было неважно, выходцем из какой страны ты являешься, пускай даже бывшего Советского Союза, тебя все равно посчитают гастарбайтером. С моим голубым паспортом было очень сложно что-то доказать. Поэтому лучшим выбором оказалась работа грузчиком. Как мне сказали в первый же день работы, система была простой: все, что квадратное – тащи, а все, что круглое – кати. Так и складывалась жизнь. Днем я учился в университете, а с обеда до вечера обивал пороги следователя, прокуратуры, либо администрации города. Многие обещали помочь, но в итоге до дела не доходило. И снова нужно было идти на склад таскать тяжести по ночам.

Зарплата была очень маленькая. Обещанная сумма по факту не выдавалась, и я понял, что ни с долгами, ни с учебой не расплачусь. Надо было думать над

тем, что делать дальше. За короткий срок мне удалось освоить навыки заправки картриджей и какое-то время работать, наполняя их.

Далее меня занесло в отдел продаж крупной компании кабельного телевидения и интернета, наподобие нашего «Алма-ТВ». Называлась она «Диван-ТВ» и «Дом.ру». Это был первый в моей жизни опыт в продажах, которые состояли из трех частей. Первая – телефонные продажи, вторая – прямые продажи, где сотрудники компании ходили по подъездам и предлагали провести интернет и кабельное телевидение. И третья – промоакции по городу, которые они организовывали и там же совершали продажи.

Я выбрал телефонные продажи, потому что днем нужно было учиться, и свободным у меня оставалось только вечернее время. Таким образом, посредством телефонных звонков я начал предлагать людям установить интернет и кабельное телевидение. Главным моим достижением в этом деле была разработка своего уникального скрипта разговора: каждый раз я представлялся менеджером дома. Это было не банальное предложение товара, а разыгрывалась мнимая функция КСК – ответственного по дому. Я рассказывал, что в нашем доме проводится чудо-акция одной компании, благодаря которой можно бесплатно подключиться к интернету.

Удивительно, но это срабатывало, и за месяц я стал лидером по продажам среди всех работников. Однако спустя месяц возникла проблема. Оказалось, что компания не смогла перечислить мне деньги, потому что я был на испытательном сроке. Сначала мне пришлось утаить, что на самом деле являюсь гражданином другой страны. Позже выяснилось, что без разрешения на работу перечислять заработную плату они мне не могут. Кое-как, через подставное лицо один раз отправить деньги все же удалось, но вскоре пришлось с ними разойтись. В продажах я отработал буквально чуть больше месяца.

Снова я начал думать, что делать дальше. Варианты работы рассматривались не все, так как были ограничения: по деньгам, графику и разрешению на

работу. Как-то натолкнулся на одно объявление, в котором указывалась ночная смена с хорошей зарплатой. Это была работа крупье в казино – единственное, что подошло по всем критериям. Я сходил в казино, прошел собеседование, и позже стало ясно, что оно подпольное. Оно было в прямом смысле подпольное, потому что находилось в подвале. Заходишь в бар, спускаешься в секретную подвальную комнату – а там целое казино. В то время запрету подлежала вся деятельность казино, так как их перенесли в отдельные игорные зоны России.

Это был единственный хороший вариант, и я приступил к обучению. Нужно было быстро учиться, и всего за одну неделю я овладел семью видами покера. Подружился с группой ребят, которые тоже там работали. И вот пришел волнительный час – наступил мой первый рабочий день, а, точнее, ночь. На душе было очень беспокойно в момент, когда я впервые вышел в зал и начал раскладывать карты.

В тот же день состоялся розыгрыш машины, поэтому людей там было очень много. Войдя туда, стало ясно, что все игроки – местные олигархи города, являвшиеся завсегдатаями в этом подпольном казино. Это были сутенеры, владельцы ломбардов, бизнесмены, цыгане, наркодельцы и даже агенты ФСБ. Все знали, кто они и что держат.

Вся эта пестрая публика, разумеется, с интересом отнеслась к новому крупье. Увидев лицо азиатской внешности, они с ходу дали мне прозвище – Джеки Чан. Конечно, было не очень приятно. Я почему-то решил скрыть свое имя от них и взял чужой бэйджик. Он принадлежал одному из крупье, который работал в дневную смену. Его звали Сергей. В итоге все решили, что перед ними стоит кореец Сергей. С таким именем я остался в памяти у многих игроков.

Так начались трудовые будни. Поначалу было много ошибок. Однажды дошло до того, что я ошибся и не выдал фишки, а у игрока был фулл-хауз. Тогда тот и запустил мне в голову пепельницу. К счастью, мне удалось вовремя увернуться. В общем, было весело.

Конечно, распорядок моего дня складывался весьма сурово. Выходил я из казино в восемь утра, и у меня был ровно час до начала пар в академии. В течение этого часа я ехал на троллейбусе до академии. Там продолжались лекции и семинары. В среднем, выходило шесть пар, которые длились до обеда. Далее в течение часа я ехал домой, где арендовал комнату у бабули. Это было недалеко от того злополучного района, но уже в другом месте.

Поскольку я экономил, еду готовил себе сам. На приготовление пищи уходило порядка получаса. Потом обедал и ближе к четырем ложился спать до семи часов вечера, выходило часа три. Ну, а к восьми снова на работу. График был 4/2, очень тяжелый. В выходные дни я спал мертвецким сном, потому что на сон у меня уходило лишь три-четыре часа. Очень тяжело было вставать.

Ночью выживал только потому, что меня научили принимать. Энергетиков тогда еще не было, а те, что были, стоили очень дорого. Поэтому мешали кока-колу с крепким кофе по половине каждого, и хватало почти на всю ночь. Учился в перерывах между раздачами карт в стафе. Система в казино была такая, что в течение двадцати минут ты играешь и столько же стоишь за крупье в качестве инспектора, затем отдыхаешь двадцать минут. В течение отдыха, в то время, как другие крупье смотрели телевизор, курили травку, пили недопитый клиентами виски, я сидел в уголке с книгой в руке и готовился к парам.

Смена длилась до восьми утра, а потом ехал в академию. Случалось, что на лекциях засыпал. В академии я был тише воды, ниже травы. Все считали меня тихим и необщительным. Благо, учился всегда нормально, и все экзамены удалось закрыть на «отлично». Таким образом, пролетел год, и я окончил третий курс ВАГСа.

Работа в казино крупье оценивалась в три тысячи рублей в месяц. Оттуда полторы тысячи уходили бабуле за комнату, двести пятьдесят рублей – на ежемесячный проездной. Оставшиеся тысяча двести пятьдесят рублей я тратил на продукты. В итоге несколько сотен рублей удавалось откладывать. Где-то на

третий месяц работы в казино мне повысили категорию, потому что я начал выигрывать, овладел искусством перемешивания карт, красивой раздачей, и зарплата потихоньку повышалась. Так, работая в казино, получалось откладывать хоть какие-то сбережения.

К концу третьего курса, анализируя работу в казино, стало понятно, что ничего полезного здесь не достигнешь, лишь топчешься на одном месте. Поэтому начались поиски выхода из зоны комфорта.

ГЛАВА 3. Юрист-крупье

Это был переломный момент в моей жизни. Постепенно, расплачиваясь с долгами, я выяснил, что половину суммы с того уголовного дела мне все же вернут, и удастся покрыть оплату за обучение. Но окончательное решение суда должно было состояться только летом.

Я понимал, что нужно развиваться дальше, но для этого у меня не было даже ноутбука. У всех моих сверстников был интернет, а мне приходилось очень сложно без него. В итоге на накопленные деньги я осмелился купить себе подержанный ноутбук и подключил интернет в доме. Это позволило избежать многих трудностей.

Например, раньше, чтобы написать диссертацию, приходилось просить в компьютерном классе академии место для печати, и ждать, когда оно освободится. А с приобретением ноутбука дела мои, можно сказать, пошли в гору. За это время я попытался играть на фондовой бирже с демо-счетом, понял, что такое «Forex», сетевой маркетинг. Стало ясно, где фальшь, а где правда, что работает, а что нет. В интернете я быстро познал все азы, через которые, наверное, проходят все начинающие, желающие заработать больших денег.

Прошло время, и я понял, что нужно работать по специальности и попробовать получить профессию юриста. Некоторые мои одноклассники уже работали при адвокатских конторах, но по конкурсу они не проходили и,

поэтому работали на своих родственников. Я задумался: «Почему бы и нет?» Стоит попробовать, тем более что по «вытаскиванию» денег у меня уже имелся опыт: я владел некоторой информацией, мог уверенно заходить в кабинеты прокуроров, судей и разговаривать с ними на равных.

Только благодаря тому, что у меня был ноутбук, на сайте «Headhunter» я обнаружил интересное объявление и решил пойти на собеседование. Другим способом найти работу было непросто, потому что в газетах не было достойных вакансий. Я тщательно приготовился, погладил свой единственный костюм, надел его и собрался с мыслями. Взял с собой все свои научные труды – все, что успел когда-то сделать, и пошел на собеседование.

Конкурс был большим и очень серьезным, толпа кандидатов дожидалась своей очереди. Когда пришло мое время, я, поборов свою неуверенность, подошел к директору. Он начал задавать мне вопросы. Я презентовал себя как толкового и способного парня, окончившего третий курс юридического. Добавил, что, несмотря на то, что впереди еще два курса в моем университете, отличникам допускается свободное посещение.

Будущий мой шеф Игорь дал всем задание – три странички, на которых нужно было спрогнозировать решение суда. Это было дело пятилетней давности, на решение которого нам дали два дня. Это были документы – заявление об увольнении, штатное расписание и жалоба.

Получив эти три странички, я долго думал и решил поступить очень хитро. Мне удалось найти людей, которые пять лет назад участвовали в этих событиях. В выходной день я направился в компанию, которая была в центре судебного дела. У входа в нее я нашёл сторожа Васю. Как оказалось, он давно работает в этой компании и хорошо помнит случившуюся историю. Вася рассказал мне, как все было на самом деле. В принципе, то, что поведал мне сторож, соответствовало моим предположениям, только в его словах было больше фактов. Я спрогнозировал и напечатал хорошее решение суда.

Придя к Игорю в назначенное время, я показал свое решение, и он был очень удивлен тем, что оно было один в один с фактическим. Я обдумывал ранее, стоит ли признаться ему, что я нашел этих людей. В итоге, решил, что правильнее будет признаться, а не начинать работу с каких-то мутных разводов. Я сказал: «Вы знаете, честно говоря, я нашел этих людей. Мне эта работа очень сильно нужна и, если Вы в меня поверите, я Вас не подведу. Я приложу максимум усилий и сделаю все, что нужно, никуда не уйду и никогда не предам Вас». Ответ его был следующим: «Мы Вам перезвоним».

Прошел месяц, я понял, что, скорее всего, не судьба, и продолжал дальше работать в казино. Потом свершилось чудо. Мне позвонили и сказали: «Выходи на работу на испытательный срок». Было начало лета, и я тут же вышел на работу. Моя юридическая компания предоставляла услуги аутсорсинга крупному мясокомбинату.

Моя должность заменяла юридический отдел. Очень кропотливо я начал вникать в суть дела. Во время принятия документов было нелегко скрыть дрожь в руках. Ко мне пришло осознание того, что эта работа не такая простая, как казалось. Это была совершенно неизвестная сфера, и я понятия не имел, что в ней делать. Закрывшись в кабинете, я начал изучать всю историю деятельности юридического отдела за последние годы.

Благо, мою работу курировал юрист Саша, и он помогал мне по всем вопросам. Каждый раз, когда возникали вопросы и были непонятные моменты, приходилось дергать его, пока не становилась понятна вся суть дела. Буквально через месяц я наработал опыт и справлялся с основными задачами: выдавал юридические заключения, анализировал договоры, составлял протоколы разногласий и даже участвовал в судебном процессе.

Во время первого процесса у меня дрожали коленки, и я попросил Сашу быть со мной в этот момент. Увидев, что дело оказалось простым, на второй процесс я пошел уже один. Так началась моя дневная работа юристом, ночью же приходилось зарабатывать в казино. Высыпался только, когда выпадали

выходные. Было непросто, но увольняться из казино пока еще было рано, поскольку по плану это должно было произойти, как только начнется учеба.

Несмотря на то, что начались каникулы, домой я не поехал, так как нужно было зарабатывать. Более того, по моим расчетам, до конца лета у меня была бы подержанная машина. Проанализировав все, я понял, что можно неплохо заработать, работая таксистом. Во-первых, из-за свободного графика, во-вторых, из-за постоянных наличных, в-третьих, машина была бы средством быстрого передвижения. Все эти расчеты привели к тому, что я решил приобрести машину и зарабатывать с ее помощью. Был такой план: дорабатываю до конца лета, коплю на машину, закрываю учебу и в свободное время работаю таксистом.

В течение месяца я изучал правила дорожного движения, а по воскресеньям бесплатно работал механиком на СТО. Моей задачей было изучить строение машины. Также я выделил бюджет на двухчасовое обучение вождению у инструктора. Всего за два часа нужно было научиться ездить на машине. По моим расчетам, это было бы выгодное вложение, после которого я бы купил себе машину. Все это предстояло сделать за лето, поэтому пришлось вкалывать, как папа Карло. В казино уже была неплохая выручка, вдобавок работал юристом, еще с суда должны были вернуть часть суммы – в общем, дела пошли в гору.

Тем временем в казино происходило следующее: поскольку это был практически последний месяц, оставшееся время я начал, мягко говоря, наглеть. Я вальяжно расстегивал верхнюю пуговицу рубашки, не надевал бабочку и вел себя грубовато с порядком уже надоевшими клиентами. Раньше мне всегда приходилось быть обходительным и вежливым, но на тот момент все начало доставать, и терпение было на исходе.

Будучи крупье высшей категории, иногда на меня возлагали руководящие функции и часто ставили в VIP-зал. Можно сказать, что мне сулила карьера в

казино. В этом зале играли только самые состоятельные игроки, которые за одну ночь проигрывали миллионы.

Однажды в мою смену пришел играть один богатый известный олигарх, который занимался металлургией. Он очень много выиграл, поэтому вся надежда казино была на меня. Я начал раздачу, и, как только мы начали играть, он поставил, как всегда, вслепую все пять ставок. Ставка была 15 тысяч рублей – внушительная для того времени сумма. И это только одна ставка, которую он проигрывал за 50 секунд. Таких в общей сложности было пять - это 75 тысяч рублей. По сути, таким был мой годовой доход.

Так уж вышло, что за 20 минут он спустил со мной все свои деньги. Такого не было ни разу, это была невероятная удача. Когда закончились все деньги и фишки, он посмотрел на меня озлобленным взглядом, и, то ли от злости, то ли просто забавы ради, сказал: «Давай бороться на руках?». VIP-гостям в казино можно было делать все, стоило им только пальцем щелкнуть. Был даже случай, когда специально для них привозили оркестр, когда кому-то захотелось послушать Моцарта среди ночи.

Когда Паша предложил мне это, менеджеры, переглянувшись между собой, поддержали гостя. Он снова обратился ко мне: «Если выдержишься 5 секунд, тогда ты молодец». Я не растерялся и ответил: «А если я тебя положу, выиграю?» Тот ухмыльнулся, вытащил из кармана запасную пачку денег и говорит: «Тогда это все твое». Помолчав, я начал разминать правую руку.

ГЛАВА 4. Волгоградский таксист

Его звали Пашей, и веса у него было около 150 килограмм, словно у большой машины. Менеджеры мгновенно все организовали, принесли часы и позвали секундантов. Сбежалось руководство казино, и все люди собрались около нас. Когда все было готово, мы скрестились руками, секундант дал старт, и начался отсчет. Поддался он мне или нет, но я продержался почти 10 секунд, а потом он очень медленно согнул мою руку. Он назвал меня молодцом, и я пошел отдыхать в штаф. Рука, конечно, очень болела, потому что жать пришлось изо

всех сил. Было большое желание забрать эту пачку домой, но, несмотря на то, что Паша был изрядно пьян, делать этого я не стал.

Спустя 10 минут официант попросил меня подойти к барной стойке. Подойдя туда, я обнаружил там Пашу. Он обратился ко мне: «Слушай, ты молодец, дерзкий пацан. Чем вообще занимаешься?» Я ответил, что являюсь студентом, а здесь время от времени подрабатываю. Паша на салфетке написал свой номер и сказал: «Молодец, и если что... Если какие-то проблемы будут у тебя в жизни, можешь ко мне обратиться. И, вообще, пойдем, я тебе кое-что шепну».

Он отвел меня в то место, где не было камер, и из той самой пачки денег вытащил одну треть и сунул ее мне. Я пытался отказаться, но щедрый гость сказал: «Бери, ты же студент». Поскольку в брюках и в рубашке все карманы были зашиты, (у всех крупье так принято) деньги пришлось сунуть в носки, и я не доставал их до тех пор, пока не вышел из казино.

Пересчитав эти деньги, выяснил, что их хватало на ту самую «семерочку», с помощью которой можно было бы подрабатывать таксистом. Примерно через несколько дней я уволился из казино и приобрел эту машину. Она была старая, на газовом оборудовании, 97-го года. Сходив на двухчасовые курсы вождения, понял, что с управлением автомобиля проблем теперь нет. Правда, знание города и правил дорожного движения на тот момент прихрамывали, поэтому было решено начать с изучения окрестностей.

Для того, чтобы научиться основным навыкам таксиста, я просто подходил к бордюру и спрашивал у водителей, как все устроено. Расклад был такой: существовало два вида таксистов. Были «антенщики», из машины которых торчала большая антенна, поэтому их так и называли. Заказы они получали с помощью рации и ездили по ним. Также были «бордюрщики» – это те, что стояли на остановках, в таксовых местах и бордюрили. То есть они не ездили по заказам, а ждали, пока клиент сам подойдет на пятак. Бордющикам было хорошо. Во-первых, денег можно больше заработать, во-вторых, не надо никуда ехать и искать адрес.

Я решил начать с бордюров, поскольку не знал города. Как потом выяснилось, все бордюры в городе поделены между бандитскими группировками, и для того, чтобы стоять на бордюре, нужно было платить одной из банд. Я выбрал самое «жирное» место в городе, которое находилось между моим домом и мясокомбинатом. Мне дали номер телефона бригадира, с которым мне нужно было созвониться. Он отвечал за эти все места в городе, и звали его Санёк Бугор. Судя по голосу, это был какой-то криминальный авторитет, и я сразу понял, что поеду разговаривать с бандитами.

Прибыв на место встречи, я увидел черную тонированную 14-ю и с волнением сел в эту машину. Там был молодой пухлый мужичок, который очень грубо сказал: «Плати 500 рублей в неделю и стой, никто тебя трогать не будет. Если не заплатишь, смотри, можем наказать – проколем резину, или вообще живым не уедешь». Я все понял, но, тем не менее, хватило наглости попросить отсрочки. Он согласился и простил на первый раз, но сказал, что впредь предоплата обязательна.

Так я и встал на бордюр, и следующим шагом было знакомство с таксистами. Все восприняли новенького с одной стороны негативно, с другой стороны таксистам всегда интересно потрепаться, а бордющикам особенно. Мы стояли на этом пятаке, и каждый таксист рассказывал мне свою жизненную историю. Рассказов было много, и за все время я расширил свой кругозор до нереальных размеров. Откровенно говоря, было хорошо. В перерывах между клиентами мы пили кофе три в одном. Но было мало заказов. Позже я выяснил, что это было «тухлое» место, то есть не очень хорошее.

Волгоград – очень длинный город, вдоль которого тянутся две улицы: 1- и 2-я Продольная. Самая длинная улица длиной почти 100 км. Таксисты, конечно, гоняют наперегонки по этим окрестностям. Особенно это происходит ночью, когда нет пробок, для того, чтобы привлечь голосующего около бордюра клиента.

Поскольку у меня была старая «семерка», в таких гонках было сложно участвовать, но, тем не менее, приходилось. Мое главное преимущество состояло в том, что скорость – не самое главное в таком состязании, потому что, поддавшись увлечению гонкой, можно проскочить мимо клиента, а тот, кто ехал за тобой, обязательно подъедет прямо к нему.

Поэтому приходилось глядеть в оба и вычислять скорость движения. И, чтобы издалека разглядеть клиента, зрение должно быть, как у орла. Еще нужно предугадать действия и повадки клиента: поднимет он руку либо нет, хочет ли вообще ехать. Вот такая битва за клиентов разворачивалась в Волгограде.

Во время первого заказа я заглох дважды, пока ехал. Клиенты меня хорошенько обругали, но где-то спустя месяц я мог уже спокойно колесить по городу. Ездить просто так не хотелось, потому что не было лишних денег на бензин. Поэтому я решил практиковаться в вождении в процессе. Не зная город, я, конечно, просил клиентов показать мне дорогу. Поиск адреса – самое сложное в работе такси, особенно в незнакомом городе.

Но второй сложный момент, который может оказаться неприятным – это утомительное ожидание клиента. Не все клиенты понимают, что для таксиста с маленькими тарифами больше ценится не сумма, которую заплатят, а время, которое приходится тратить. Когда клиент долго выходит, и ты ждешь, предугадывая, будет холостой заказ, либо клиент поедет.

Таким был мой первый опыт. Там я познакомился с Виталиком, который был бордюрщиком-антенщиком. Ему удавалось совмещать и то, и другое. Я заметил, что, пока мы стоим в очереди, он ездит на заказы, возвращается обратно и встает в очередь. Пока мы стояли и ждали клиента, он успевал сделать два заказа и, довольный, продолжал беседу с того места, где мы прервались. В тот момент бордюрщики стояли и ухмылялись.

Со временем стало ясно, что те, кто принципиально стоял на бордюре, особенно работать и не хотят. Это были мужчины, которых жены вытолкнули на улицу, чтобы они не бездельничали дома. Им же было забавно трепать языком

и хотя бы 200 рублей с одного – двух бордюров приносить домой. А антенщики – это рабочие пчелы, которым нужны реальные деньги. Стало очевидно, что мне пора перебираться в другую касту.

Я купил карту города и начал тщательно её изучать. Затем пошел устраиваться на работу. Поскольку в то время сотовая связь была уже дешевой и доступной, я нашел диспетчерскую службу, которая работала не по рации, а через мобильники. Новомодных мобильных приложений тогда не было, поэтому все передавалось через рацию либо путем телефонных звонков. Единственное, если берешь бордюр или едешь куда-то, нужно было сообщать о месте, в которое отправляешься, чтобы диспетчеры помечали местоположение.

Первые две недели с момента трудоустройства все диспетчеры меня просто ненавидели. Так как я совершенно не знал город, они подсказывали мне путь как маленькому ребенку, из-за чего на развозку уходило до часа времени. Однажды мне попался злополучный адрес с самой языкастой молодой диспетчершей. Заказ был сделан на «Алые Паруса», и в городе все знали это место, кроме меня.

Место было настолько известным, что клиентка не смогла назвать точный адрес. Она просто знала – «Алые Паруса», и для нее все было очевидно. Но я его не знал и впервые ехал по этому адресу. В конце концов, пришлось остановиться и узнать у прохожего, как туда добраться. Так началась моя работа бордюрщиком-антенщиком.

Пролетело лето. К концу августа суд вернул мне часть денег. С тех пор, как их у меня изъяли, прошел ровно год. Я оплатил учебу. Имелся определенный денежный запас, и мной было принято решение получить второе высшее образование. А почему нет? У меня была замечательная возможность, пока я живу в России, закончить еще один университет. Идея возникла случайно. Как-то, сидя в интернете, я натолкнулся на объявление, в котором сообщалось, что на базе университета, в котором обучаешься очно, можно одновременно получить второе высшее образование. И я благополучно поступил на вечернее

отделение Волгоградского технического университета, на специальность «Инновационный менеджмент».

С 1 сентября 2008 года день мой складывался следующим образом: я поднимался ранним утром и ехал на мясокомбинат в свой кабинет. Заверить свои документы ко мне приходили люди с различных отделов. Относились они ко мне с почтением, потому что я производил впечатление иностранного специалиста, замечательного юриста престижной компании. Ведь никому не было известно, что я студент, не окончивший вуз. И, когда речь шла о том, в чем у меня не было опыта, я просто молча кивал, создавая иллюзию того, что все понимаю. А потом лихорадочно искал в законах решение данной проблемы.

Так продолжалось до обеда, а после я ехал в академию, под предлогом судебных процессов и других всевозможных дел. Временами действительно приходилось заезжать в суд, либо в другие органы по юридическим делам. В академии приходилось сидеть до 6-7 вечера, а затем начинались вечерние пары в политехническом университете. Длились они примерно до полдесятого-десяти вечера. После чего я выходил, снимал свой костюмчик и перевоплощался в таксиста. Можно сказать, это была моя четвертая жизнь.

Первую жизнь я проживал важным юристом, вторую жизнь – беспечным студентом в академии, третью - крутым студентом-юристом в политехническом университете, где контингент людей был намного старше и серьезнее. Там встречались бизнесмены и высшие руководители, благодаря чему появлялись неплохие знакомства. Ну а четвертый мой образ – перевоплощение в таксиста. В 10 вечера я надевал шорты, футболку, бейсболку и садился за руль.

В эти моменты, я, бывало, задумывался о том, что же мои коллеги-юристы подумают, увидев меня в таком виде. Ведь, работая юристом, я создавал образ серьезного, солидного человека. Но, откинув лишние мысли в сторону, я продолжал работать таксистом. В среднем это длилось до 3-4 часов ночи. В выходные, с пятницы на субботу и с субботы на воскресенье случалось

таксовать круглосуточно. Наматывал, бывало, за сутки около 300-400 километров.

В первые несколько месяцев я исколесил Волгоград вдоль и поперек, знал наизусть каждый адрес. К тому моменту стало ясно, что заказов для одной диспетчерской службы маловато, поэтому приходилось работать одновременно в трех. Когда же поступал заказ, двум другим диспетчерским службам я звонил и объяснял, что взял бордюр. Так работать было неудобно, но зато очень прибыльно.

Медленно приближалась зима, и этот сезон оказался самым тяжелым, потому что работать со старой машиной было очень сложно. Во-первых, был очень плохой аккумулятор. Каждое утро я просыпался с одной мыслью – заведется сегодня машина или нет. Засыпал чуть ли не вместе с аккумулятором, потому что устанавливал его над головой, у батареи.

Я просыпался, умывался, завтракал и в обнимку с аккумулятором выходил на улицу. Устанавливал его, надеясь, что машина заведется, потому что все зависело от температуры на улице. Если было достаточно холодно, машина, естественно, не заводилась. Ну, а приобрести новый аккумулятор было катастрофически дорого.

Я так увлекся накоплением денег и откладыванием, что хотелось разом закрыть оплату за обучение в обоих университетах. Со всеми долгами было покончено, и одна только лихорадочная мысль не покидала – отложить как можно больше, чтобы покрыть все обучение. Так вот, платить большие деньги за новый аккумулятор пока не хотелось, так как учеба была приоритетнее.

Благо, у меня был сосед, который в восемь утра выходил на улицу и выгонял из гаража свой крутой джип. Я был там без десяти восемь, потому что, если машину не удавалось завести, он мог дернуть меня тросом, и она успешно заводилась. И каждый раз, когда сосед видел меня с растянутым тросом, он улыбался мне и просто помогал завести машину без лишних слов.

Хорошо, что часто встречались отзывчивые люди, которые не отказывали мне в помощи. В этом смысле Россия – удивительная страна. С одной стороны, оказавшись на самом дне, сталкиваешься с нехорошими людьми, которые разными способами принижают и пытаются задеть твоё достоинство. С другой стороны, большая часть людей действительно отзывчивая, и всегда найдется человек, готовый прийти на помощь. Это мой опыт, полученный за все время, проведенное в России. Живой пример – этот человек, сосед.

Нервы эта машина, конечно, изрядно потрепала. Как-то раз я доставил клиента в самую низину оврага, а выехать назад из-за сильного гололеда и лысых шин не получилось. Наверное, полночи пришлось выезжать зигзагами, и, в конце концов, устав от визга жженой резины, вышел мужик из соседнего дома и объяснил мне, как это все объехать.

Но самое жестокое, что приключилось со мной, произошло на хуторе. Я поехал по заказу в отдаленный район, от которого отказывались другие таксисты. Заехал в ледяную колею, в это время треснул лед, и я прямо пузом лег на него. Что делать дальше, решить было непросто.

Было около четырех часов утра, везде темно, а до ближайшего дома было метров 200. Нужно было как-то выпутываться, но мысли об эвакуаторе или о вызове такси были исключены, потому что это стоило денег. Вот я и пошел к ближайшему дому. Сейчас, наверное, на такие «подвиги» пойти было бы неловко, но на тот момент наглость или безвыходность положения подтолкнули меня на то, что я начал стучать в совершенно чужой дом.

Оттуда вышел заспанный мужчина и спросил: «Чего стучишь? Ты кто такой?» Я объяснил ему ситуацию и попросил лопату. Через две минуты он вышел с двумя лопатами и ломом. Вместе мы пошли откапывать мою машину. До седьмого пота мы бились со льдом. А к шести утра на наших глазах еще одна машина застряла таким же образом. К счастью, мы откопали мою машину, а в следующий час пытались помочь этому невезунчику, который оказался в такой

же ситуации. Естественно, тот клиент, которого я должен был забрать, передумал ехать, либо его к тому времени увезли другие.

Стоит упомянуть об еще одной сложной ситуации. Однажды ранним утром я стоял на бордюре с порванным ремнем ГРМ и ждал, когда приедет первый автобус, чтобы съездить в автомагазин. В этот самый момент, когда я, обдумывая свое положение, мотался взад и вперед с открытым капотом, подъезжает парень и говорит: «Чего, брат, случилось у тебя?» Я тогда плохо разбирался в технике и не сразу понял, что это ремень. Только пройдя через различные поломки, и изучив все более сложные механизмы, наверное, становишься мастером.

Он сказал, что дело в ремне и посоветовал один круглосуточный магазин. Вместе мы съездили туда, купили ремень и поехали обратно. На месте он, не жалея времени, самостоятельно помог установить ремень, и мы разошлись на добром слове. Я предложил ему вознаграждение, но он отказался. Так мне помогали много и часто совершенно незнакомые люди.

С 2008 на 2009 год зима была очень холодная, поэтому приходилось сложно. Постоянно держать машину заведенной было невыгодно, и я решил просто одеваться теплее. Приходилось сидеть и мерзнуть в машине, хотя я был тепло укутан. Места для парковки выбирал с наклоном под бугорок, чтобы в случае заказа выйти, толкнуть машину (при этом главное было вовремя забежать в нее), включить вторую скорость, завестись и поехать на заказ. Подобным образом приходилось работать зимой. До такой степени этот способ вошел в привычку, что стал считаться нормальным. Даже горожане-таксисты без удивления смотрели на то, как я бегаю за машиной, чтобы завести ее.

К Новому году меня можно было считать таким серьезным профиком, а в хит-парадах диспетчерских служб я был в числе первых. Но больше всего меня любили за мою безотказность и крайне ответственное отношение к делу. Бывало, приходил заказ от корпоративного клиента на пять утра, и мне приходилось проводить ночь в машине, чтобы дождаться клиента. Вместо того,

чтобы не беспокоиться из-за пятидесяти рублей и ехать домой, я уступал просьбам диспетчеров. Сейчас достаточно ясно, что это был полный бред, ведь никто из таксистов, кроме меня, не соглашался на такое. Но именно поэтому я и был у них в любимчиках.

Случалось так, что за какие-то недели я не платил Саньку Бугру, но заранее предупреждал, когда не буду работать. У меня было одно «жирное» место – магазин «Гурман», и моя машина стояла прямо напротив входа в него. Это единственный магазин, где продавались импортные продукты и дорогой алкоголь, стоимость которого доходила до миллиона рублей. Но больше всего это место прельщало меня тем, что туда можно было зайти в тамбур и, греясь под тепловой завесой, часами ждать поступления заказа. Охранники все видели, но, к счастью, были на моей стороне. Впереди, метрах в 20-ти, был перекресток, «пятак», а там стояла другая бригада. Спустя месяц они подвалили ко мне с претензией убраться с их места. Я сказал, что от Санька Бугра, а они ответили: «Нам все равно, кто такой Бугорок. Веди его сюда и будем разбираться, что-то ты рамсы попутал». Я позвонил этому Саньку и рассказал обо всем. Он попросил меня уточнить, где стою. Я добавил: «Санек, тут на нас наехали, что делать?». Он отвечает: «Хорошо. Как только начнут активные действия, тогда мне позвони». Но стало ясно, что на самом деле меня кидают, поэтому платить ему я больше не стал, при этом продолжал стоять на «Гурмане». Позже от знакомых таксистов выяснилось, что я стоял между двумя территориями. Как оказалось, наше место находилось на пятьдесят метров дальше от магазина, а их территория была в двадцати метрах от него. Фактически я стоял на вражеской территории. Но поскольку та бригада не предприняла никаких действий после нашей последней беседы, я решил, что пока ничего не меняется и лучше стоять на прежнем месте. По счастливой случайности, кроме меня, на этом «козырном» месте больше никто не стоял. Я до такой степени похрабрел, что начал отпугивать тех, кто собирался приблизиться к нему. Подъезжал, моргал фарами, как это делали мне на других вражеских территориях чужих, и все отъезжали. Со временем всем было

известно, что там стою только я. Но никто не знал, почему. В итоге, у меня было свое пригретое положение, с которого выходили неплохие заказы. В то же время я начисто отрабатывал заказы с диспетчерских служб и неплохо зарабатывал на такси.

ГЛАВА 5. Истории на дорогах

Однажды со мной случился один курьезный случай. Машина моя ломалась на каждом шагу, и я, наверное, менял все, что только можно было. Негодными были многие важные детали, начиная от фар и заканчивая выхлопной трубой. А однажды сломалось сцепление, из-за которого нельзя было переключить скорость. Поэтому остался единственный вариант – завестись с толкача. Но проблема в том, что ты не остановишься, а если остановишься, то заглохнешь. В общем, образовалась такая дилемма. Делать было нечего, кроме как попросить прохожих ребят подтолкнуть. Так, включив аварийку, и давая сигналы на всех перекрестках на красный свет, я проехал полгорода до своего знакомого механика. Тогда это было просто. Но сейчас, вспоминая то время, поражаюсь, насколько я был безрассудным.

Безысходность подталкивала на жизнь без границ и фантастические действия. Возможно, мой уставший от постоянных недосыпов мозг просто не осознавал происходящего. Это было какое-то полужвериное состояние, где я жил чувством, что нужно больше заработать, сэкономить, накопить деньги, но люди помогали мне всегда. Еще одно доброе дело мне сделали, когда я впервые на своей шкуре столкнулся с понятием «страховая система».

Выпал первый снег, и я, как всегда, на летней резине, сильно разогнался с моста. Замигал красный свет, все затормозили, и, скользя, моя машина ударилась в дорогуший «Mercedes-Benz S-класс». Это было невероятно! Душа ушла в пятки!

Я вышел, посмотрел на машину и мгновенно оценил все случившееся. Пожилой мужчина вышел из машины и сказал: «Ну что делать? Давай вызывать милицию, потому что вряд ли ты сам что-то сможешь здесь сделать».

Я молчал, не понимая, как поступить в такой ситуации. Когда приехал наряд милиции, они потребовали документы, а затем сообщили, что моя страховка истекла, причем два месяца назад. Это был первый в моей жизни автомобиль, и раньше я даже не задумывался об ее значении. Немного поразмыслив, я сказал: «Ребята, что можно сделать, потому что ситуация не очень хорошая. Я здесь сам на учебу зарабатываю, буквально куском хлеба перебиваюсь, поэтому не потяну выплатить такую сумму». Сотрудники милиции переглянулись. Владелец «Мерседеса» тоже внимательно слушал. Капитан милиции, лет 45, посмотрел на потерпевшего и сказал: «Что, батя, у тебя КАСКО на машине, мерс застрахован?» Он говорит: «Да, застрахован» – «Ну хорошо, тогда делаем так. В протоколе пишешь: «ударила какая-то машина, не успел заметить, какая, развернулась и уехала, номера не запомнил». Понял?» – «Понял». – «Согласен?» Он отвечает: «Ну, раз парень так просит, то, конечно, согласен». Закончив разговор, они оформили все со слов капитана. Когда же сотрудник милиции спросил его: «А что, если это пробьет Гаврилов?» Видимо, это был их руководитель. Капитан ответил: «А что, Гаврилов тебе Пуаро, что ли, чтобы найти?» И в итоге взял всю ответственность на себя. Я вытащил последние 500 рублей и отдал их ребятам на чай в знак благодарности, хотя они отказывались. Но я понимал, что на самом деле должен гораздо больше, и меня фактически спасли от страшных последствий. Пришлось бы, скорее всего, машину отдать, потому что ущерб был серьезным. Благо моя «семерка» почему-то сильно не пострадала.

Теперь я понял, что во-первых, однозначно придется переобуться, потому что кататься на лысой резине - в ущерб себе. Во-вторых, появился существенный повод сделать страховку.

Вот так, уже в который раз, возникшие на ровном месте нелепые случаи позволяли убеждаться в том, что мир не без добрых людей. И только искренняя просьба и открытый разговор побуждали их с пониманием относиться к моему положению. Это очень важно, и я пользовался этим постоянно, но не

злоупотреблял. А именно пользовался, потому что приходилось зарабатывать самостоятельно, большим честным трудом.

Так пролетели два года. Все это время я работал ночным таксистом. Встречались разные люди с удивительными историями. Как-то раз, когда после выполненного заказа я стоял возле одного кабака. Вышел пожилой мужчина с двумя костылями, но почему-то шел сам. Он сел ко мне в машину и говорит: «Езжай прямо». Я и поехал прямо и спрашиваю его: «Куда?» Он отвечает: «Пока прямо езжай». И в ходе разговора, пока мы ехали прямо, выяснилось, что это заключенный, который сегодня освобожден. Я не поверил ему и решил, что он меня разыгрывает. Но мужчина вынул справку и я, мельком взглянув, убедился, что он освобожденный заключенный. Когда зашел разговор о том, что я из Казахстана, он спросил: «А ты знаешь, я Валерка Казахстанский, из тех краев». И затем начал спрашивать, как там дела в некоторых городах.

Как оказалось, его тюремное прошлое началось с нашей страны, и далее последовали российские места заключений. Когда мы уже почти выехали за город, он велел мне притормозить. С виду он был достаточно безобидным, и разговор его казался нормальным. Но вдруг он сказал мне: «Слушай, что бы ты сделал, если бы я тебе сейчас нож к горлу приставил и сказал бы: отдай мне все, и машину в том числе?» Я ответил, что начал бы драться. Он пристально посмотрел на меня и сказал: «Дурак ты, Тимур, оно того не стоит, запомни. Жизнь дороже. Разворачивайся, поехали, где-нибудь посидим, поляну накроем». Я развернулся и поехал в ближайшее летнее кафе. Удобно расположившись за столом, Валера сказал официанту: «Накрой поляну». Его манеры были словно у человека из прошлого столетия. Даже, когда мы проезжали заправку, он, кинув пачку денег, сказал: «Заедь, заправься. Только полный бак заправь, сколько надо». Пользуясь случаем, я заправил полный бак бензина и газа, и вернул ему остаток. В кафе он поел, выпил, и мы поехали дальше. По дороге мужчина попросил у меня телефон. Как оказалось, при нем не было ничего, даже телефона. Взяв мобильный, он начал рыться в блокноте и судорожно кому-то звонить. По разговору стало ясно, что пожилой мужчина

звонил на зону и говорил о каких-то планах. Какие-то имена называл, одно из них было Кадин. А я знал среди разговоров с таксистами, что Кадин - серьезный волгоградский авторитет. И, судя по диалогу, он замыслил против того что-то недоброе. Расстались мы почти под утро. Он мне сказал: «Ты правильный пацан. У меня в сумке лежит общак, но ты даже не дергался, хотя там много денег. И, вообще, костыли я ношу для прикола, ходить могу нормально. Если что, ты имей в виду, я тебе позвоню». Записал мой телефон, и на том мы расстались. Позже мне пару раз звонили с зоны и спрашивали Валерку Казахстанского. Я назвался обычным таксистом и сказал, что с ним мы давно расстались. Больше звонков не поступало, о нем я уже ничего не слышал, но история была ошеломляющая.

Проходя через разные испытания, каких только людей не встречаешь на своем пути. Почти всю первую зиму я возил девушек по вызову. Так выходило, что они всегда заказывали мое такси. Я подъезжал к назначенному адресу: это была известная крутая кофейня в центре Волгограда. Из этой кофейни выходили две молодые девушки, лет 30-ти. Всю дорогу, пока я их вез почти через полгорода, они обсуждали своих клиентов. Судя по разговорам, стало ясно, что каждый вечер они снимаются в этой кофейне: знакомятся с клиентами и предлагают им свои услуги под разными видами. И каждый раз они делились друг с другом своими историями.

Случилось однажды, что с одной женщиной, лет 35-ти я ездил несколько часов по всем кабакам Волгограда. Мы подъезжали, она заходила туда, и спустя 10 минут мы уже ехали в следующий кабак. Как позже выяснилось, она искала своего мужа. Мобильный телефон он не поднимал и, как только она до него дозвонилась, начала долго ругаться в моей машине. Оскорбив его по-всякому, женщина сказала: «Раз так, я тебе сейчас вообще изменю с таксистом!». После этого она бросила трубку. Повисла пауза. Мы переглянулись, и я сказал: «Давайте я вас отвезу, и уже рассчитаемся». Она назвала адрес, и мы расстались. Можно, наверное, продолжать до бесконечности рассказывать разные истории и происшествия, что приключались со мной. Были, конечно, не

очень хорошие случаи. Но в любой ситуации я старался не робеть. А что толку робеть: рока не минуешь, а только надрожишься. Тем более что уверенности придавала отвертка, которая всегда была под боком и маленький нож. По рассказам бывалых таксистов, всегда могли натянуть удавку, и нужно было быть готовым ко всему. Я понимал, что в такие моменты нужно, не останавливаясь, топить на газ до ближайшего районного отделения милиции. В общем, работа была ночная, и я был готов к подобного рода сюрпризам.

Как-то раз толпа пьяных мужиков кавказской национальности вломилась в машину и попросили недалеко проехать. Мы договорились на 100 рублей, и я их повез. Машина остановилась, а тем временем, пока первый, сидя на пассажирском сиденье, копошился, доставая деньги, все остальные вылезли и стояли возле машины. Мужчина вынул 50 рублей, протянул мне и говорит: «Все». Я ответил, что не хватает еще 50-ти. Когда он, ничего не сказав, собрался выходить, я, нажав на педаль газа, с визгом поехал вперед. Проехав метров 200, я начал кричать на него: «Ты что, меня кинуть решил?» Я затормозил, достал отвертку, а мужик говорит: «Да ты что, я пошутил». И, вытащив оставшиеся деньги, вышел из машины. Я поехал дальше.

Бывало, что и кидали. Как-то раз, под утро я подобрал с бордюра одного молодого человека, которого потом запомнил на всю жизнь. Мы с ним долго торговались, и это усыпило мою бдительность. Определившись с суммой, он сказал: «Денег у меня сейчас нет, приедем, я тебе отдам». Я согласился, он сел в машину, и мы поехали. По пути он попросил меня заехать в один киоск. Молодой человек сказал: «У меня есть последние 50 рублей. Можно, я хот-дог возьму?». Затем он взял этот хот-дог и всю дорогу, пока он смачно пережевывал его, я, глотая слюни, ехал в назначенное место. Проехав достаточно долгий путь, с окраины города практически до центра, я остановился возле его дома. Мужчина пошел за деньгами. Но спустя полчаса его всё ещё не было, и стало понятно, что дело нечисто. Зайдя в подъезд, я обнаружил, что из него был выход в противоположную сторону этого дома. Мною овладел сильный гнев из-за такой несправедливости. Я не знал, что

делать дальше, не мог переключиться со своего состояния ни на секунду, но решил успокоиться, так как не было другого выхода. Тем не менее, иногда это всплывает в памяти, и становится неприятно.

Жизнь шла своим чередом, и где-то к концу 4-го курса у меня начала скапливаться кругленькая сумма, так как я работал не покладая рук. Таксистом я работал не останавливаясь, заказы шли, и город я уже знал, как свои пять пальцев, поэтому выручка была хорошей.

В юридической сфере все тоже складывалось хорошо. Выигрывая дела и постигая азы юриспруденции, спустя полгода я начал выезжать по разным городам России, вылетать в командировки и представлять интересы компании в судах Москвы, Санкт-Петербурга, Ростова, Казани, Астрахани. При разрешении различных спорных ситуаций у меня разыгрался азарт, и, так уж получалось, что в основном практика оказывалась выигрышной.

После того, как я одержал победу против коммунальных служб, которые грозились компании многомиллионным штрафом из-за поврежденной трубы, я завоевал большой авторитет и был на хорошем счету у руководства. Зарплату мне повысили почти в два раза, но самым существенным изменением было то, что ко мне начали обращаться люди из компаний и предприятий, на которых я работал. Сначала за мою консультацию они отделялись коробками конфет и бутылками спиртного, которое мне, в принципе, не было нужно. Но в какой-то момент они начали приносить деньги.

Происходящее натолкнуло меня на мысль серьезно заняться юридическими консультациями. С 4 на 5 курс было много свободного времени, поэтому я подал объявления о своих услугах в разные газеты и интернет-площадки. Далее нужно было создать серьезное впечатление о себе: обновить гардероб и купить новую машину. Моя «семерка» на тот момент была в очень плохом состоянии.

Я продал ее и купил новую «Daewoo Nexia», которая производила такой же фурор, как если бы я сейчас приобрел «Bentley». Поэтому это был апогей моего

студенческого бытия. Переодевшись в костюм, я встречал своих клиентов в новой машине.

Шло одно дело за другим. Клиентов устраивала справедливая цена консультаций. У меня был принцип: если я был уверен, что выиграю дело, то устанавливал среднюю сумму по рынку. Если же я никогда не слышал о нем и никогда не занимался подобным, то брал очень мало. Задача была – набраться опыта. Так и занимался всеми делами, даже самыми сложными и бесперспективными. Случаи были различные: вопросы по недвижимости, легализация дачных участков, взыскание алиментов, установление и оспаривание отцовства, наследство, лишение водительских прав за управление в нетрезвом виде, административные споры. В общем, за ближайший следующий год у меня было множество самых разных практик.

В какой-то период в месяц я стал зарабатывать до 5 тысяч долларов. Дела шли успешно, потому что клиенты, которым удавалось помочь, табором тащили ко мне своих родственников и друзей. Иногда дел становилось так много, что я начал передавать их своим однокурсникам, одновременно обучая их. Однажды ко мне обратился колледж, и через компанию своего знакомого юриста я заключил с ними договор. Таким образом, у меня появились постоянные корпоративные клиенты. По сути, к концу пятого курса, проводя юридические консультации и выигрывая судебные дела, я организовал свой собственный бизнес. Должность юриста в компании была закреплена за мной. Игорь на тот момент был осведомлен, что в свободное от работы время я занимаюсь дополнительными делами. Он и сам, помимо моего основного объёма, за дополнительную плату предлагал заниматься юридическими услугами.

Мое отношение к новой машине было словно к «Lexus». Я даже представить не мог, что в ней придется кого-то возить. Как и пообещал себе, за все время ни один клиент такси в эту «Daewoo Nexia» так и не сел. К 5 курсу я, молодой парень из казахстанской глубинки, уже имел свою собственную машину и слыл

состоявшимся юристом. В академии обо мне говорили, и я очень быстро начал набирать авторитет среди прочих. В особенности у преподавателей, потому что из-за хорошей практики по некоторым вопросам я мог вступать с ними в спор.

Прошло уже несколько месяцев моей работы таксистом, но все равно эта романтика манила меня обратно, как волка в лес. И, по большей мере, тянуло меня ощущение потери тонуса. Деньги шли хорошие, и я впервые в жизни начал больше отдыхать и наконец-таки начал встречаться с девушкой. Впервые за все время удалось сходить в кино. По глупости я взял билеты на самый первый ряд в центре, решив, что это лучший вариант. В итоге мы смотрели мультфильм, подняв голову вверх. Ей было неудобно, но она не осмелилась спросить, почему мы сидим на этих местах. Но тогда для меня только начиналась студенческая жизнь. Начались посиделки, выезды на дачи. Образовался круг автовладельцев, в котором находился я и повышал свой авторитет.

Как-то один друг спрашивал, как мне удастся заработать столько денег, и я решил ему помочь. Мы скинулись с ним и купили поддержанную «ВАЗ-2105». У нее был хороший сабвуфер, а внизу подсветка, как в фильме «Форсаж». И работалось не сложно. Мы с другом распределили время и договорились: он берет машину в дневное время, потому что учеба была со свободным графиком, а я буду ездить, как прежде, с вечера после работы. Так и подрабатывали на своей «пятерке», без поломок и, уже играючи, профессионально. Своего друга я посвятил во все тонкости этого дела. Он тоже стал хорошим таксистом, и мы с ним выработали схему ездить вдвоем на одной машине.

ГЛАВА 6. Бизнес с нуля в Астане

Следующее, что произошло со мной, впоследствии повлияло на то, кем я являюсь сегодня. В какой-то момент денег и дел у меня было столько, что таксовать стало себе дороже. Лучше уж было хорошо выспаться и со свежей головой идти на судебные процессы, нежели крутить баранку из-за высокого

чека. Поэтому я полностью передал эту машину другу, и до конца своей учебы он работал сам.

Подходил к концу 2010 учебный год, и передо мной тяжким грузом стояла дилемма: что делать дальше? С одной стороны, было ясно, что в Волгограде однозначно я не останусь. Если жить в России, то только в Москве. Но, с другой стороны, с самого детства мне хотелось работать государственным служащим. И это было важно реализовать.

В конце концов, на Родине у меня оставались мама и братишка. Младший брат, несмотря на то, что работал, все равно топтался на одном месте со своей маленькой зарплатой. Да, и мама за пять лет истосковалась по мне. За это время у неё даже не было возможности приехать ко мне, лишь я изредка приезжал домой. Я стал беспокоиться о том, насколько болезненно она воспримет моё решение остаться.

Взвесив все за и против, я решил, что надо возвращаться в Казахстан, на родину, а если это окажется бесперспективным, возможность вернуться в Россию есть всегда. Перед тем, как пуститься в путь, я продал имущество и все остальное, что удалось нажить непосильным трудом. Весь свой юридический бизнес я благополучно передал своим коллегам. Шеф не хотел меня отпускать и даже увеличил мою зарплату в два раза, а также предложил стать его партнёром. В этом тоже, конечно, была определённая мотивация. Но я принял окончательное решение от всего этого отказаться.

Таким образом, 10 августа 2010 года, продав машину, заплатив за обучение и окончив с отличием два университета, я вернулся в Казахстан. В кармане было 30 тысяч долларов – первый капитал, который мне удалось заработать тяжким трудом и безграничными усилиями.

Недолго думая, я решил закрепиться в Астане. Сначала съездил на пару дней домой, в посёлок Молодежный, а потом поехал в Караганду покупать машину. Она нужна была мне, чтобы добиться всех целей, которые я поставил перед

собой. Рассмотрев разные варианты, я сделал выбор в пользу «Volkswagen Golf II» 1994 года за 2 тысячи долларов.

На этой машине я отправился по Карагандинской трассе прямо в столицу. Для меня это был абсолютно чужой город, в котором не было ни одного знакомого человека. У меня был очень четкий план действий. Первым делом я остановился у ближайшего киоска и приобрел карту Астаны и газету «Из рук в руки», чтобы найти, где остановиться.

В этот же день, когда я заезжал в город, на дороге голосовала девушка. Ей нужно было в район Артема за 200 тенге. Я тогда город не знал, поэтому согласился, поверив на слово. Но поездка заняла полчаса, и, застряв в утренней пробке, я понял, что меня просто обманули. Однако я с удовольствием подвёз эту девушку и поехал дальше искать, где остановиться.

Оказалось, что в Астане очень развита система нынешнего хостела, где в каждой комнате живут по четыре человека. Такое место я и выбрал. Это была трехкомнатная квартира, где в каждой комнате жили несколько людей — в общей сложности двенадцать человек. Утром была гигантская очередь в туалет, поэтому нужно было вставать пораньше, либо ждать, пока все уйдут. В таких условиях я начинал свою столичную жизнь.

Первым делом, передо мной стояла задача устроиться на государственную службу. Я подал документы, прошел государственные тесты на знание языка, законов и принял участие в конкурсе в антимонопольное агентство. Одновременно думал над тем, в какой бизнес можно податься. В целом, у меня было примерно две линии.

Первая — это цветочный бизнес. Меня привлекала идея того, что можно было бы внедрить печать фотографий на розах, чего в Астане ещё не было. Для этого есть специальный принтер, который печатает очень тонкие наклейки, которые клеятся на лепестки роз. К примеру, если у девушки день рождения, ее фотографию можно наклеить на каждую розу и получилось бы очень красиво.

В 2010 году это было грандиозно. Я начал анализировать, изучать маржинальность рынка, конкуренцию и объездил все цветочные магазины.

Вторым вариантом было открытие диспетчерской службы такси, так как я уже был хорошо знаком с рынком. Я бордюрил и стремился не тратить деньги, которые у меня имелись, а параллельно заработать хотя бы на бензин и на еду, одновременно изучая город. Таким образом, прошел август и сентябрь 2010 года.

Поскольку я поступил, прошел конкурс на государственного служащего, нужна была работа в вечернее время и в выходные дни. И выбор стал очевидным – служба такси. Меня взяли на работу несколько диспетчерских служб такси. И я начал изучать всю отрасль работы такси в Астане: объездил весь город, анализировал рынок, замерил его объем и ёмкость, познакомился с множеством таксистов на бордюре.

К тому времени в моей голове выстроился чёткий план дальнейших действий. Было решено открыть компанию. Поскольку моя работа в государственной структуре не позволяла заниматься какой-либо внешней деятельностью, я попросил приехать из Караганды моего младшего брата Фархада и оформить на него ТОО. А сам добросовестно приступил к обязанностям госслужащего. Однако в вечернее время я отправлялся в диспетчерскую службу и работал над ней.

Ступив на рынок Астаны, я не знал, что такое бизнес, как его начинать с нуля, и чем это все может обернуться. Поэтому, вспомнив свой российский опыт, где все пятаки таксистов были разделены между бандитами и, в случае чего кто-нибудь мог повредить машину или лишить здоровья, я всегда был морально готов к таким сюрпризам. В голове рисовал картину того, как ко мне в офис врываются бандиты, либо кто-либо из государственных органов, и планировал, как себя вести, если такое произойдёт. Я думал, что город, возможно, тоже разделен, и кто-то все равно обратится. Но за все время никто так и не пришёл.

Страх – это иллюзии, придуманные начинающим бизнесменом. Сейчас, конечно, я с иронией вспоминаю то время, потому что вся бизнес-система мне известна. Смешно предположить, что кто-то придет и захватит твой бизнес, если всё соответствует закону. Но на тот момент были серьёзные опасения, потому что понимание устройства бизнеса напрочь отсутствовало. Я просто приехал в незнакомый город и начал строить свой бизнес, ни с кем не посоветовавшись.

Как это происходило? Вначале я составил детализированный план запуска. Мы находились в выгодном положении, так как заходили в самый сезон: начинало холодать, и рынок такси должен был увеличиваться. Я арендовал подвальное помещение в 6 квадратных метров в микрорайоне Самал. Это была маленькая каморка без окон, где поместилось два стола. Далее приступил к составлению списка всех необходимых вещей: принтер, компьютер, карта. В офис провел линию связи, поставил телефонный аппарат и купил несколько сотовых телефонов. Из коматекса я вырезал маленькие прямоугольники, сделал надрез посередине и на этих бумагах мы записывали номера машин, номер телефона и имя водителя. Затем помещали их в кусочки коматекса, и получался будто маленький кораблик-парусник, на котором были записаны данные водителя. Его уже прикладывали к карте, в соответствии с тем, где находился таксист в этот момент. Вышло на удивление креативно и удобно.

В чем же была основная идея моего бизнеса? С самого начала в моем начинании имелось выгодное положение, благодаря которому крепла вера в успех. Во-первых, у меня была очень маленькая себестоимость, потому что на тот момент абсолютно все диспетчерские службы, которые работали на рынке, а их было порядка семидесяти, использовали радиостанцию. Аренда радиостанций, самих раций, арендные расходы на водителей-таксистов за пользование рациями – из всего складывались большие издержки.

Мой же план был таков. На тот момент в Казахстане уже сложилась средняя цена за тариф. Раньше сотовая связь была очень дорогая, а в 2010 году она

выровнялась до такой степени, что операторы стали предлагать тарифы внутри сети бесплатно. Воспользовавшись выгодной ситуацией, я закупил около ста сим-карт в Kcell, создал внутрикорпоративную группу с бесплатной связью и раздавал сим-карты. В итоге у диспетчеров и водителей звонки были бесплатными.

Моя модель была списана с российской системы. Водителю поступал звонок с предложением взять заказ, затем он перезванивал и сообщал о своём местоположении. Так мне удалось не взимать денег за расходы с водителей и избежать издержек на аренду радиостанций. Кроме того, с радиостанциями было много неудобных моментов. К примеру, постоянно садилась зарядка, из-за чего нужно было выезжать в офис. С сотовой связью система была проще, потому что не было необходимости брать радиостанцию, привозить ее и ставить на зарядку. Ещё у других диспетчерских служб такси был жесткий график, и водители были привязаны к работе, поскольку число раций не позволяло безгранично увеличивать парк. Я же предоставил всем свободный график и раздал сим-карты, число водителей в парке мы не ограничивали. Это было очень существенное конкурентное преимущество, которое выгодно отличало мою диспетчерскую службу от прочих. Вторым конкурентным преимуществом были низкие тарифы - от 350 тенге при средней стоимости за проезд 500 тенге. Поскольку у водителей был свободный график работы, и они не несли расходы за рацию, я наивно полагал, что могу поставить им маленькую стоимость за тариф, что должно привлечь клиентов. В первое время дополнительные деньги за заказы с водителей не взимались. Но в последующем планировалось, что, как только удастся выйти на определённое количество заказов, стоимость за каждый заказ будет составлять 100 тенге, а цена тарифа - до 450 тенге.

Нашу службу такси мы называли «Тифа» - производное от наших имен: Тимур и Фархад. Как и планировалось, мой младший брат приехал из Караганды в столицу и начал строить вместе со мной бизнес. Он приезжал и помогал мне на

выходных, хотя у него была работа по специальности на месторождении Шубарколь.

ГЛАВА 7. Таинственная девушка «Тифа»

Момент запуска был ответственным, и мы очень долго к нему готовились. На принтере я распечатал несколько тысяч листовок. Мы брали половину А4, и разрезали ее на пять кусочков. Получались своеобразные отрывашки с номером телефона и акцией – 350 тенге за поездку. Дабы привлечь внимание, мы нарисовали девушку в откровенном платье в шашечке. Так мы расклеили весь город, и у многих складывалось впечатление, что «Тифа» – это имя девушки. Мне очень повезло, потому что больше половины жителей той квартиры, в которой я проживал, начали работать в нашей службе. Каким образом? У каждого из них была основная деятельность, а в свободное время они ходили по гостиницам и предлагали корпоративные услуги моего такси. За каждую продажу шли хорошие проценты.

Был один мужчина преклонного возраста по имени Кайсар, который работал уборщиком в аэропорту. Вместе мы расклеивали листовки и раздавали визитки. Я заказал несколько тысяч визиток оптом из Караганды. Оформлением листовок и визиток занялся дизайнер, с которым мы проживали в одной квартире. Мужчина занимался лепкой, и у него были большие способности рисования в «CorelDRAW». Так, вечерами мы отработывали с ним дизайн. Разумеется, его труд оплачивался. Но это было по-свойски, каждый оказывал помощь с энтузиазмом. С воодушевлением я всем рассказывал, что у меня будет мегагигантский таксопарк, и они видели огонь в моих глазах.

Тем временем, прямо перед моим запуском по городу поползли слухи об открытии нового таксопарка, который проглотит все остальные. Увидев 200 новых автомобилей марки «Toyota Corolla» перед акиматом, я понял, что это очень серьезно. И передо мной снова встала дилемма. Но что-то мне

подсказывало, что нужно идти до конца и бороться за своё место под солнцем. Тем более, что в городе было около 70 диспетчерских служб, которые все ещё работали. Я откинул в сторону все сомнения и продолжал идти дальше.

К моменту запуска все было готово и запланировано на 10 ноября. На работу мы взяли трёх молодых девушек, зарплата которых составляла 40 тысяч тенге. Они поддались моему энтузиазму. Сейчас я с иронией вспоминаю, как в этой маленькой комнате вырисовывал картину большого таксопарка, который по-настоящему станет мегабизнесом.

Была создана атмосфера очень серьезного бизнеса с различными нововведениями. Сейчас же я понимаю, как это нелепо, находясь в маленькой комнате с квадратиками из коматекса, с этими бумажечками на карте, с серьёзным видом рассказывать о грандиозном бизнесе. Стоит заметить, что пришлось хорошо поработать и над имиджем в том числе, чтобы окружающие воспринимали мои слова всерьез.

На тот момент мне было 24 года, и я очень молодо выглядел. Иногда даже приходилось создавать впечатление исполнителя, над которым стоят серьезные агашки. Мой «Гольф 2» никто не видел, и порой приходилось парковаться за квартал и идти пешком до офиса, чтобы никто из персонала не видел машину.

Поскольку моя работа государственного служащего имела строгий дресс-код, я всегда выглядел солидно — был в костюме, носил галстук и серьёзно разговаривал. Поэтому сложилась соответствующая уважительная культура. С самого основания парка официальный колорит отличал нас от других гаражных вариантов диспетчерских служб.

Перед началом знаменательного дня запуска мы с Кайсаром не спали сутки, чтобы обклеить весь город. В итоге, в разных районах висело порядка трех тысяч листовок, и параллельно с ними раздавались визитки. И, естественно, я на тот момент очень амбициозно полагал, что три тысячи листовок — это три

тысячи подъездов на досках объявлений, и на каждой листовке пять этих отрывных бумажечек, которые умножаются на три тысячи.

В итоге 15 тысяч человек должны были оторвать мою рекламу и обязательно позвонить и заказать такси. То есть, как минимум, я делил эту цифру на два – ну хотя бы каждый второй точно позвонит. Я ожидал множество заказов, тем более что мое предложение 350 тенге имело большое преимущество. Поэтому, думая о том, как бы вывезти всех, было решено призвать на это открытие всех столичных таксистов, с которыми я успел познакомиться за два месяца.

ГЛАВА 8. Десять тысяч визиток, или неоправданные ожидания

Когда все было готово и вложено много сил, произошло совсем не то, что мы ожидали. В первые сутки поступило всего 15 звонков и 15 заказов, отчего стало очень обидно. Каждый водитель был настроен заработать денег с моей диспетчерской службы, получая заказы по сотовому, но, увидев, что потока клиентов не последовало, они поехали по своим службам такси.

Тем не менее, в первый день было отработано два заказа. По ним поехал водитель, с которым я познакомился, когда таксовал на своем «Гольфе» на улице Победа. С этих заказов и началась история таксопарка «Тифа». Несмотря на то, что ожидания не оправдались, было очень приятно слушать благодарность от клиентов за дешевый тариф.

Так и работали. Хотя вложения были небольшими, тем не менее, я понимал, что, начав работать, нужно идти до определённого результата. Первая расклейка объявлений не была успешной, поэтому мы снова обклеили весь город. У меня было несколько людей, которые занимались этим в разных точках. Город был поделен на квадраты, и в каждой отработанной точке они делали фотоотчёты. Таким образом, была разработана система контроля расклейщиков.

В октябре-ноябре было холодновато, и мы с Кайсаром, с визитками в руках, стояли в тамбурах в районе Центрального рынка, крупных ТРЦ. Вплоть до декабря нами и промоутерами было роздано порядка 100 тысяч визиток. Как правило, когда толпа переходит через пешеходный переход, очень важно, чтобы первый человек взял твою визитку. Если первый человек не взял её, остальные тоже проигнорируют. Если же он пойдёт навстречу, то и другие согласятся. При этом очень важно улыбаться и говорить: «Это для вас», а не просто: «Возьмите». Технология работает. На своём примере я понял это и стал обучать ей промоутеров.

Листовки мы клеили утром после 9, потому что с 6 до 8 утра выходили дворники и срывали все листовки. К тому же я знал, как контролировать расклейщиков листовок. Я нанимал очень много студентов, пенсионеров, которым платил каждый день, и для них это было выгодно. Так и продолжалось до тех пор, пока в декабре мы не вышли на точку безубыточности, когда количество заказов покрывало все мои расходы. На линию выходило порядка 20-30 водителей, у которых мы брали комиссию. К тому времени я изрядно похудел, но не жалел своих усилий, потому что всё шло по плану. У нас сформировался костяк таксистов, и мы начали вывозить поток клиентов.

Тем временем на государственной службе дела тоже шли в гору. Сначала все относились ко мне как к новичку, который только что получил диплом, поэтому не стеснялись в просьбах. В первый день я занимался ксерокопией, бегал с документами, относил факсы и выполнял прочие поручения, причём не руководства, а каждого специалиста, который там работал. Можно сказать, без дедовщины не обошлось. На второй день, когда ко мне подошла самая молодая из всех сотрудниц и попросила отксерокопировать документы, я не выдержал, отказался от этой работы и попросил дать мне конкретное дело. Начальник отдела с удивлением и сарказмом предложил заняться расследованием. На следующий день, утром, когда шеф подписал моё письмо, которое я подготовил по этому делу, оставил сопроводительное письмо, которое поразило всех. Оказывается, никогда ещё начальник инспекции никого не выделял, но моё

письмо он отметил: «Отличное письмо, - а на фишке был комментарий. - Так держать». И по инспекции разнёсся слух, что мой документ был действительно оценен по достоинству.

Мне начали давать дела, и последовали первые успехи. Я с успехом проводил антимонопольные расследования. Но, конечно, большое влияние оказал мой опыт работы юристом в России. Изучение договоров с супермаркетами – одно из первых моих дел, которое я блестяще провёл.

Поскольку антимонопольные органы как раз-таки соприкасались с ритейлом, удалось оштрафовать несколько сетей по антиконкурентным статьям. Такого ещё не было, и я стал хорошим юристом в ритейле. А у специалистов на государственной службе абсолютно не было понимания этой сферы. Поэтому спустя два месяца меня назначили исполняющим обязанности начальника отдела вместо коллеги, которая ушла в отпуск. Весь отдел удивлялся тому, насколько быстро мне удалось вырасти.

Мои успехи на государственной службе росли одновременно с ростом диспетчерской. Просчитав все плюсы и минусы, стало понятно, что, получая по 100 тенге с водителя, больших результатов не добиться. Я проанализировал ситуацию и продумал систему, в которой рассматривал возможность запустить в таксопарке свою собственную машину.

Много водителей обращалось по поводу аренды автомобиля, поэтому, изучив спрос, все стало понятно. Однако, постоянно совершенствуя своё конкурентное преимущество, к этому начинанию я снова решил подойти нестандартно. Абсолютно все парки на тот момент работали по системе сдачи в аренду автомобиля с последующим выкупом. Водитель машины должен был приносить около пяти тысяч тенге ежедневно и самостоятельно заботиться об автомобиле. Если условия не выполнялись, тогда автомобиль изымался и передавался следующему таксисту. По такой системе работали абсолютно все парки.

Я просчитал и подумал, что это не слишком рентабельно, и гораздо перспективнее было бы поступить следующим образом: на одну машину посадить двух водителей, и пускай автомобиль работает круглосуточно, в дневную и ночную смену. Да, он быстрее амортизируется, но зато деньги отобьются быстрее, и в последующем можно его продать и купить новый автомобиль. Таким было моё первое преимущество.

Второе преимущество состояло в том, что со своей диспетчерской службой я решил давать приоритет водителям, выбирающим мою машину. В диспетчерских службах России всегда были «блатные», которые получали «жирные» заказы за какие-то бонусы. Исходя из моего опыта, было решено попробовать построить подобную систему.

Купив первую «Daewoo Nexia» у официального дилера в Астане, я посадил туда двух водителей. Первые 2-3 месяца я пытался изобрести что-то новое и заваливать водителей заказами, нежели просто ставить план. Но проблема заключалась в контроле кассы. Для этого в салон автомобиля был установлен видеорегистратор.

Но, во-первых, не все клиенты хотели, чтобы их снимала камера, во-вторых, некоторые водители без чёткого плана начали лениться, причём очень быстро. Они просто стояли на бордюре и не хотели куда-либо ехать. В итоге получалось, что кто-то зарабатывал хорошо, в то время как другие оставались на мели.

В итоге, я попробовал всё на практике, в том числе вариант от километража. Когда идея с видеорегистратором не сработала, деньги стали удерживаться за количество километров, которые проезжал водитель. Был специальный тариф, который умножался на расстояние. Но проблема этой системы заключалась в том, что водители начали вмешиваться в неё и отключали спидометр, отматывая километраж.

Я ставил пломбы, чтобы не вытаскивали предохранитель и не отключали спидометр, но все было напрасно. Всегда находились умники, которые умудрялись жульничать. Таким образом, в каждом варианте были свои изъяны, и, как оказалось, нет ничего лучше, чем старый добрый план посменной работы. Поэтому вскоре образовалась команда дневников и ночников.

Примерно к лету 2011 года у меня в парке было порядка пяти машин. Они были приобретены за деньги, которые были привезены из России и на доход, который я начал получать с оборотов. Вышло так, что стоимость автомобиля окупалась примерно за 4-5 месяцев. Это был очень большой доход.

Прибыль вскружила мне голову. Я понял, что система работает, и это приносит деньги. Пришла пора звать братишку из Караганды. Он уволился с работы и приехал в Астану. Когда мы поняли, что рост идёт, было решено расширяться. Вскоре мы переехали из своего закутка и сняли офис получше. Он был чуть больше, со своей парковкой в отдельном районе, и, что не менее важно, там имелись окна.

Офис находился в «Чубарах», и ещё много времени он являлся нашей базой. Постепенно, арендуя кабинет за кабинетом, наш штат начал расширяться. Сначала со мной работал только братишка, потом начали добавляться механики-помощники. И так начала расти «Тифа».

В работе госслужащего все складывалось самым лучшим образом. У меня в руках был один козырь – я никогда не робел. Наверное, так происходило, потому что за свою позицию я особо не держался. Я не лебезил перед руководством, если понимал, что решения, которые они принимают, неправильные и незаконные. Потому что я, как юрист, на многие вещи смотрел именно с точки зрения закона.

Оттого без конфликтов порой не обходилось. Были, конечно, определённые риски, однако я понял, что на самом деле такое поведение оправдано неплохим плацдармом. Любой человек, обладающий такими качествами, приобретает

авторитет среди прочих, с ним начинают считаться, и он становится первым претендентом.

Таким образом, в 2011 году, ближе к осени, передо мной снова встал выбор. Мне пророчили повышение по службе на позицию начальника инспекции. С одной стороны, на государственной службе было много перспектив, и через 5 лет я уже видел себя на позиции вице-министра, либо председателя агентства. Сомнений в собственных способностях не было.

Конечно, были свои подводные камни. Но если у тебя есть голова на плечах и уверенность в своих силах, все было решаемо. С другой стороны, я начал лучше понимать себя. Пришло осознание того, что бизнес – это моё, что мне нравится им управлять и зарабатывать деньги, платить людям зарплату и брать на себя ответственность, создавать новую инфраструктуру в городе и что-то менять. Мне нравилось иметь свою команду, состоящую из водителей и диспетчеров. Это было очень сложно, но в то же время захватывающе и интересно.

Конечно, без трудностей не обходилось. У меня был очень плотный график. Работа на государственной службе занимала весь день, поэтому в диспетчерскую я приходил поздно и работал до часу ночи. Чтобы контролировать происходящую в офисе работу, пришлось соорудить там самодельное прослушивающее устройство.

Естественно, предварительно предупредил всех, что работает прослушивающий секретный аппарат. На самом деле, я взял кнопочный телефон Nokia с наушниками, где была функция автоответа. Вставив туда корпоративную сим-карту, и, вытащив наушники, поместил все в коробочку и оставил на шкафу. Микрофон же вывел на уголок этой коробочки. Я звонил и действительно прослушивал, что происходило в офисе. Очень часто и диспетчеры и водители обсуждали меня, говорили, какой я плохой. На самом деле, мил ты никогда не будешь, и всегда найдутся люди, которые будут улыбаться в лицо, а за глаза говорить разные гадости. И в какой-то момент

приходишь к заключению, что некоторые люди используют обсуждение личности в качестве «клея», реализовывая свою потребность в общении и просто подыгрывая чужому мнению.

Я все это понимал, но вместо того, чтобы пойти и уволить всех, решил быть мудрее. В такой ситуации важно просто сохранить хладнокровие и продолжать работать с этими людьми дальше, потому что это бизнес. За все время работы я мог гордиться тем, что мне ни разу не пришлось сидеть на позиции диспетчера. В некоторых диспетчерских службах существовала такая специфика: сотрудники умышленно держали в напряжении своего руководителя, а, как только он понижал зарплату, либо не повышал её, могли всем миром встать и уйти с работы. Такое положение дел приводит к застою, поскольку бизнес круглосуточный, подрывается вся основа деятельности.

Отсюда следует вывод, что начальнику очень важно уметь налаживать работу в коллективе, вызывать в людях ответственное отношение к делу и не создавать, тем самым, текучки кадров. В моём бизнесе, несмотря на моё постоянное отсутствие в офисе, все шло как по маслу. Даже если у кого-то что-то случалось, я всегда находил другого человека на замену. Это, полагаю, моё самое великое достижение за первый год работы. Когда мне потребовалось больше времени на ведение бизнеса, было принято решение подать заявление на увольнение с позиции государственного служащего.

ГЛАВА 9. Юридическое такси

Уйдя с работы, я открыл юридическую компанию, арендовал хороший офис в центре города, сделал большие вывески, создал сайт, начал рекламировать свои услуги и привлекать клиентов. Среди моих помощников был бывший одноклассник, с которым мы учились в России, в Академии МВД. Он переехал из Павлодара в Астану, и вместе мы начали вести бизнес. По правде говоря, своё дело я начал открывать с друзьями.

На первых порах всё достаточно неплохо получалось: мы начали привлекать клиентов, среди которых были юридические и физические лица, а прибыль с лихвой покрывала банковский процент. Взяли потребительские кредиты, и на все наличные приобрели машины.

В это время к нам в качестве механиков присоединились друзья из таксопарка. Моему младшему брату в какой-то момент стало очень непросто, когда количество машин стало увеличиваться. Поэтому ещё один мой сослуживец из российской Академии МВД начал помогать Фархаду. А второй механик был из числа моих первых водителей, с которыми я начинал когда-то работать.

К началу 2012 года мы начали сталкиваться с неудобными моментами. Если, работая с тремя диспетчерами, приходилось несложно, то в структуре механиков и штате юристов необходимы были HR-компетенции.

В какой-то момент стало ясно, что каждое обсуждение спорных вопросов с друзьями ложится тяжким бременем на наши взаимоотношения. Из-за статуса уровень понимания становился неправильным, а любая критика воспринималась неадекватно. Я начал осознавать, что нужна субординация – формирование корпоративной культуры, основанной не на дружбе, а совершенно других моментах, потому что это бизнес.

Кроме того, накопился ряд новых проблем, связанных с кредитованием и кадрами. Все лимиты были превышены, и нам больше не давали кредитов. На повестке дня встал вопрос о дополнительных залогах от банка, в виде недвижимости. Но стало понятно, что это краеугольный камень, и деньги на дальнейшее инвестирование проекта просто так никто не даст. В то же время количество заказов увеличивалось, поэтому хотелось расти быстрыми темпами. Вот такими были подводные камни, тормозившие дальнейшее развитие.

Неожиданно случилось так, что друг, с которым я юридически вёл бизнес, предложил взять кредит на своё имя и купить две машины в таксопарк. Мы это успешно осуществили. Я проанализировал и рассчитал, что было бы

достаточно покрывать все расходы и получать доход в размере 20% от оборота с машины. С такими ожиданиями мы продолжали работать.

Так и случилось, что друг стал моим первым инвестором, что, кстати, было очень выгодно для него. А у меня тем временем возникла мысль, почему бы не масштабировать это и не привлекать частных инвесторов, которые бы вкладывали деньги в организацию транспорта, раз уж я сам не имею возможности покупать их, а банки не выдают кредиты. Тем более, к тому времени весь механизм у нас был отлажен.

Мы прошли все препятствия — любые аварии, ДТП, взаимодействие со страховыми компаниями, административная и дорожная полиция, суды нас не пугали. Был очень большой объем заказов, которым мы покрывали эту схему. Она работала очень эффективно.

Помимо кадровых и финансовых трудностей, была ещё одна проблема – техническая часть. Она заключалась в том, что рост был настолько большой, что раздавать сим-карты водителям стало уже неэффективным. Диспетчерам было очень сложно отрабатывать все заказы по телефону.

Как же мы освободились от пут? Всем знакомым, друзьям, сослуживцам, однокурсникам, людям с разных посиделок и встреч я рассказывал о своей успешной бизнес-модели. Люди заинтересовывались возможностью получить неплохую прибыль, и один за другим начали покупать автомобили. Некоторые на накопленные деньги покупали сразу 10 машин, кто-то - 15.

Одним махом в 2012 году произошёл большой скачок, и мы выросли практически до 50 машин, очень быстро превратившись в очень мощную структуру. Мы стали получать большой доход, и из вырученных средств покупали свои собственные автомобили. В месяц фактически по одному автомобилю. Образовался большой парк собственных машин.

Когда мы набрали достаточные обороты и очень эффективно показали себя, руководитель кредитного отдела нам поверил. И без залога в виде

недвижимости мы купили первые пять машин в кредит. Так, с лета 2012 года началась кредитная история компании «Тифа», и мы закрыли финансовый вопрос.

Что касается повышения компетенции, летом 2012 года ко мне пришло осознание того, что чего-то не хватает. Вроде как все работает, но на чем-то я терял доход. Я решил, что мне нужно дополнительное бизнес-образование. На глаза попала рассылка фонда «Даму», по программе «Деловые связи». По этой программе в течение двух недель проводилось комплексное обучение молодых, начинающих бизнесменов, с перспективой дальнейшей стажировки за рубежом. Больше всего меня привлекал процесс обучения, нежели иностранная стажировка, и поэтому я подал документы.

ГЛАВА 10. Новые технологии в старом бизнесе.

Летом я успешно прошел курс. Он, действительно, произвёл на меня неизгладимое впечатление, потому что там был собран очень сильный преподавательский состав. Больше, наверное, поразило то, что я впервые начал получать образование по бизнес-тематике именно в тот момент, когда нуждался в этих знаниях. Там мне посоветовали книги и дали практические инструменты.

Стало понятно, что бизнес-образование перенимать гораздо легче и интереснее, особенно изучая западный опыт ведения бизнеса. В какие-то моменты начинаешь ловить себя на мысли, что какие-то вещи ты уже сам реализовал, своим умом, и теперь находишь подтверждение в книгах. И тогда приходит осознание того, что все фишки можно было применить гораздо раньше, с помощью книг. Я понимал, что много упускаю, не зная каких-то моментов. Поэтому появилось большое желание к получению образования путём чтения книг и советов наставников из различных сфер деятельности. Это были HR, маркетинг, операционный менеджмент, стратегический менеджмент – те компетенции, которых мне не хватало.

Таким образом, в 2012 году я совершил значительный скачок. Начались преобразования, которые наблюдались в профессиональном отборе механиков

в таксопарк, выстраивании структуры бизнеса и внедрении бонусных вознаграждений. Количество машин перевалило за 50, и нужно было этим эффективно управлять. Полученные навыки необходимы были и для дистанционного управления бизнесом, так как база таксопарка находилась в одной части города, а моя юридическая компания – в другой.

В моей жизни всегда случалось так, что меня не удовлетворяла одна определённая сфера деятельности. Поэтому я получил два высших образования, работал на двух работах, искал себя, и каждая клеточка моего мозга была занята каждый день и что-то планировала. А важным моментом оставалось то, что нужно было заниматься всем на высшем уровне и становиться лидером в своей сфере, а не просто размножаться и терять фокус.

Это, наверное, основная черта моего характера. Поэтому я окончательно решил овладеть навыками дистанционного управления и сделать ставку на команду профессионалов, а не родственников и друзей. Это было понятно ещё раньше, на зачатках развития бизнеса.

В 2012 году встала острая техническая проблема, связанная с коммуникациями между водителями, клиентами и диспетчерами. Изучив весь рынок, я видел, что столичные таксопарки начали закупать специальный софт для такси. В это время интернет начал охватывать всё, и начали выходить первые мобильные приложения. Я заинтересовался и выяснил, что есть порядка трёх лидирующих российских компаний, которые предлагают профессиональный софт для такси.

С одной стороны, это было очень дорого, но, с другой стороны, у них были определённые условия, которые позволяли обмениваться заказами с другими службами такси. Абонентская плата везде устанавливалась в зависимости от количества заказов либо от количества водителей на смене.

Поэтому присутствовала определённая привязанность, которая увеличивалась с твоим ростом. Возникло чрезвычайное желание попробовать разработать свой собственный софт. На тот момент это было очень смелое

желание, потому что в 2012 году, я был абсолютно далек от ИТ-сферы. Было решено путем изучения основ и анализа ознакомиться с базовыми вещами программирования.

Несмотря на то, что статус мой увеличивался, я успел сменить около трёх квартир, но также продолжал жить в арендном жилье. Был некий принцип экономить на всем и пускать деньги в оборот. И, так сложилось, что по соседству в одной квартире со мной комнату снимал программист. Я решил посоветоваться с ним. Это был настоящий мастер языка программирования, и за определённую плату он разработал мой первый сайт службы такси.

Диспетчеры размещали там заявки, а водители, заходили на сайт и получали заказы. Сейчас я понимаю, что всё это было очень примитивно, но сразу после запуска повысилась эффективность, и это, конечно, мотивировало к дальнейшему росту. Тем временем, в 2013 году завершился мой курс по программе «Деловые связи». Как было сказано в программе, в конце обучения у каждого участника был шанс принять участие в отборочном конкурсе на стажировку в Соединенные Штаты. Получив сертификат, я воспользовался этой замечательной возможностью и вскоре прошёл конкурс.

Летом 2013 года я, совместно с группой казахстанских бизнесменов, которых было порядка 15 человек, полетел в Соединённые Штаты Америки. Это была очень плодотворная поездка. За полгода до её планирования было решено целенаправленно посвятить себя изучению ИТ сферы в такси, и были назначены встречи с несколькими иностранными компаниями.

В то время первоклассным софтом такси был сервис «Magic Taxi», «Uber» же тогда еще только зарождался. Встретившись с этой компанией, я провёл беседу с её представителями и очень многое о них узнал. Рынок Казахстана им был абсолютно неинтересен. Они поделились со мной различными своими технологиями и секретами. Также мне удалось посетить несколько американских таксопарков, где я увидел настроенную автоматизированную систему. Это меня очень впечатлило.

В 2013 году было определено дальнейшее развитие в этом направлении и, тем самым, создание полноценного софта. Нужна была компьютерная программа со своим уникальным кодом, и пора было работать над созданием мобильных приложений на базе Android и iOS. Я понял, что перспектива стоит именно за этим.

Как выяснилось, обращаясь к различным специалистам, в Казахстане в 2012-2013 годах был огромный дефицит хороших разработчиков-программистов. А те, что были, оставались ненадёжными. Пользуясь своим положением при любой сложной финансовой ситуации, они могли просто сбежать к тому, кто заплатит больше. Это первая проблема.

Вторая проблема – мой софт предполагал наличие как минимум пяти специалистов разной квалификации. Нужно было отдельно нанимать Android и iOS-разработчиков. В то же время мы нуждались в человеке, который бы настраивал телефонию. Все это усугубляло положение. В 2013 году я понял, что придётся собрать сборную, которая потом была собрана со всего СНГ – это фрилансеры из Украины, России и даже Армении.

В этом же году был куплен домен taxi.kz на такую круглую сумму, которой хватило бы на приобретение двух машин для таксопарка. Но я решил выкупить его, потому что стратегически понимал, что это будет сильный ход.

В 2013 году численность парка достигла 100 машин. Вскоре выяснилось, что государство активно помогает бизнесменам различными инструментами, и раз уж у меня было бесплатное обучение, то можно было воспользоваться и другими благами. Я очень внимательно изучил все существующие государственные программы.

Во-первых, у меня был грант от Европейского банка реконструкции и развития на разработку своего софта, который, кстати, получил без особых усилий. Я просто пришёл к ним, показал свою компанию и все свои умозаключения, поделился намерением обзавестись софтом, и мне помогли.

Во-вторых, я воспользовался программой субсидирования и гарантирования фонда «Даму». В 2013 году удалось приобрести 25 автомобилей в таксопарк по государственной программе, которая под залог автомобилей субсидировала и гарантировала мой кредит. Тем самым, я значительно увеличил парк собственных машин, вдобавок к машинам инвесторов. Так, в 2013 году мы выросли на 100 машин. Рост был динамичным. Увеличилась площадь арендованных офисов, расширился штат сотрудников. Создалась целая структура, которая начала делиться на отделы. Появилось деление подразделений на механиков, отдел продаж и диспетчерскую службу. Все это работало как единый механизм. Меня завораживал сам процесс выстраивания бизнес-процессов. Я стал читать полезные книги, чтобы знать всю специфику и не допускать ошибок.

В погоне за знаниями в 2014 году я осознанно поступил в бывший МАБ, ныне «Алматы Менеджмент Университет» на двухлетнее образование по программе МВА. При этом понимал, что это существенная перспектива для реализации будущих планов. И это, действительно, дало мне очень качественный скачок во всем.

Мы продолжили развивать свой бизнес. И в 2013 году запустили проект taxi.kz, а в 2014 году полностью завершили разработку своего софта и подключили к нему несколько таксопарков по стране, которые платили за его использование.

В этом же году я сделал ставку на мобильные приложения, понимая, что за этим стоит перспектива. Мы доработали клиентскую часть мобильного приложения, назвали его одноимённо - taxi.kz и создали целый портал.

С запуском проблем не возникло. Клиенты начали делать заказ через мобильное приложение, а мы их отработывали. Водителям, а особенно диспетчерам, было очень удобно работать с мобильным приложением. В это время я чувствовал себя супер-разработчиком, ведь это был мой первый глобальный реализованный проект.

В 2014 году начали появляться конкуренты: в конце лета в страну ворвалось мобильное приложение Indriver. Они начали с Астаны и создали абсолютную революцию на рынке такси. Все менялось на моих глазах. Они зашли с концепцией «цены устанавливаешь сам», и это был революционный шаг с их стороны, который сыграл свою роль.

Наша компания наблюдала за ними, и очень скоро пришло осознание того, что, если мы не поменяем в корне свою концепцию, то останемся в хвосте. Было решено перенаправить мобильное приложение, добавив возможность устанавливать цену самим, но не копируя с Indriver. Мы добавили туда функции начисления баллов, которые монетизировались в разных организациях, заведениях города.

Была проделана большая работа, и мы дополнительно зарабатывали за счёт рекламы в taxi.kz. Размещали рекламу в мобильном приложении и возили в заведения клиентов, которые конвертировали баллы за накопленные поездки в ресторанах. Таким образом, мы стали единственным мобильным приложением, кто составил конкуренцию Indriver в Астане.

ГЛАВА 11. Большие партнеры

В этом же году начался очень сложный период. Произошла девальвация тенге, что значительно пошатнуло рынок такси. Тут же заехало множество дешёвых бывших в употреблении автомобилей из России, и все люди начали закупать машины за дешёвый рубль.

Я понял, что такое жёсткая конкуренция с сильными зарубежными игроками и большими деньгами и столкнулся с прямым влиянием девальвационных рисков на экономику. Закуп автомобилей, естественно, был прекращён, потому что наш клиент – это не тот человек, которого мы везём в такси. Клиент нашего таксопарка – водитель, который берёт у нас в аренду автомобиль, и для которого мы должны были предоставить все условия.

Те таксопарки, которые относились к водителям, как к работникам в угоду пассажирам, начали проводить какие-то репрессии и проиграли эту жёсткую войну. Мы же, наоборот, выстроили совершенно другую позицию. Например, для своих водителей были поставлены мягкие удобные кресла, в то время как менеджеры сидели на обычных. В общем, в парке был создан хороший сервис.

Однако вскоре после 2014 года и это не помогало. Тот, кто закупил дешёвые машины, начал сдавать их в аренду в 2-3 раза дешевле. Из-за этого многие автомобили просто стояли. Это был очень сложный период, наполненный испытаниями, который мы очень достойно проходили путём улучшения сервиса и внедрения всевозможных маркетинговых инструментов.

Здесь как нельзя кстати пригодились моё обучение на MBA. Каждый модуль, который я проходил в последние дни недели, сыграл свою роль. В понедельник вся команда ждала меня с выступлением, и мы претворяли в жизнь все полученные знания. В модуле «HR» мы занимались расстановкой кадров, в модуле «Стратегическое планирование» сделали стратегическую карту своей компании, а в модуле «Операционный менеджмент» мы детально разработали операционный механизм и реализовали его.

Все шло прекрасно. Даже группу, в которой я учился, называли «таксисты», потому что в каждом модуле, когда преподаватель спрашивал, какой кейс можно разобрать, я постоянно предлагал свой таксопарк. Мы разбирали мой бизнес по частям и затем успешно применяли это на практике. Можно сказать, что диплом MBA был окуплен в несколько раз, в первый же год обучения.

Борьба с Indriver и с демпингующими мини-парками, которые нарисовались в 2014 году, продолжалась. Следующий год тоже выдался непростым и проходил в такой же конкурентной борьбе. Мы инвестировали в новые разработки для Taxi.kz. Бизнес-модель прошлого нуждалась в трансформации, и было решено закупать б/у машины и обновлять парк.

В какой-то момент стало настолько сложно, что начал появляться какой-то страх. Перед нами стояли две проблемы: давление россиян и противостояние

Indriver. Наши разработки практически не воспринимались адекватно, потому что нужно было отдать должное новому конкуренту, совершившему революцию.

У нас были свои проекты и уникальные идеи, но я начал осознавать, что сижу за большим столом с маленькими деньгами. Это как в казино: если хочешь выиграть на большом столе, у тебя должны быть большие деньги. А я с маленькими деньгами сразу сел за большой стол, чтобы выиграть большие деньги.

К тому же в это время нашу страну облетела невероятная новость: запуск “Uber” и “Яндекс.такси” в Казахстане. Я всегда наблюдал за этими гигантами со стороны, за тем, как у них шли дела в Америке, Европе, России. Стало понятно, что с их приходом могут прекратиться какие-либо разработки, и они задавят всех без исключения.

Поэтому мы сосредоточились на сохранении всего, что имеем и сделали упор на разработку мобильных приложений, только уже в других отраслях. Зародился проект «Econsulting.kz» - мобильное приложение для найма юристов и адвокатов. Также началась работа над CRM-системой, создавались всевозможные сайты, и бизнес развивался в ИТ-направлении. Размышляя над тем, что делать дальше, было решено диверсифицироваться, то есть искать способы ведения параллельных бизнесов.

Так, в том же году, наша команда вошла в долю проекта «Zakupki.kz» и начала заниматься аутсорсингом в сфере тендеров. Мы проанализировали эту платформу и обнаружили, что за последние 10 лет там сохранена история участия в тендерах. В ней находились все данные о поставщиках, которые выиграли контракт, но банки по разным причинам отказывали им в предоставлении кредита или банковской гарантии. Весьма часто они попадали в реестр недобросовестных поставщиков, из-за того, что у них не хватало денег на реализацию тендера. Данная проблема распространена на рынке, потому что банки, прежде всего, требуют залог. У нас в Казахстане практически везде

присутствует некое ломбардное финансирование, где в качестве залога выступает недвижимость.

Наша команда разработала схему, с помощью которой можно привлекать частных инвесторов с большими деньгами для финансирования проектов под контракт. Всякий раз, когда к нам обращался поставщик, мы, владея порталом zakurki.kz, собирали всю информацию о нем: смотрели историю тендеров, которые он выигрывал и проигрывал, а также насколько успешно он их реализовывал.

Другими словами, мы проанализировали всю историю компании, которую потом изучали наши финансисты и отмечали маржинальность проекта. Затем специалисты выезжали непосредственно к поставщику и со знанием дела изучали производство, смотрели на товар в наличии и уже после анализа предоставляли финансирование. У меня настолько сильная команда разработчиков и администраторов, что мы очень быстро встали на ноги, раскачали бизнес и начали успешно управлять им в партнёрстве.

Мы вывели финансирование под контракт в отдельный бизнес и по контракту получали до 50% от прибыли. Понятное дело, проценты у нас были очень высокими, поскольку были существенные риски. Таким образом, работая в нескольких направлениях, мы продолжали вести свой бизнес. А одним из самых высокомаржинальных доходов по сей день является наша хорошо продуманная система.

Тем временем, ситуация на рынке такси до такой степени осложнилась, что мелкие парки, не выдержав кризиса и разорившись, передали свои машины нам в управление. Поэтому в 2016 году большая часть парков выдохлась, и остались самые сильные игроки. Мы же шаг за шагом, благодаря дополнительным проектам, начали оправляться от кризиса.

Мы крепили, и поток водителей начал налаживаться. Летом этого же года к нам обратилась компания «Uber», которая предложила сотрудничество. Однако, выслушав их концепцию, мы не смогли договориться. Они

предложили нереализуемые условия, так как хотели, чтобы практически все машины были не старше двух лет. В итоге в их перечень автомобилей не вошла большая часть наших машин. Осознав всю рискованность оферты, я попрощался с ними, сказав, что, когда они поймут, что это не реализуемо, могут позвонить мне ещё раз.

Буквально через считанные дни на нас вышла и компания «Яндекс.такси». Мы назначили встречу, которая, кстати, прошла очень успешно. Войдя на рынок такси как новый игрок, им легче было начать сотрудничество с действующим крупным парком, нежели вступать в конкуренцию. Поэтому они тоже предложили совместную деятельность.

Взвесив все за и против, я понял, что на самом деле глупо с ними соперничать, тем более, что условия в стратегическом продвижении у них были хорошими. Так мы согласились поддержать их в Казахстане и начали активно переводить всю базу водителей с taxī.kz (их интересовали исключительно наши водители) в «Яндекс.такси». Естественно, это пришлось по душе всем нашим водителям, а их было к тому моменту уже несколько тысяч только в одной Астане. Иностраный партнёр зашёл к нам с большими деньгами, активно субсидировал поездки, и мы очень быстро достигли триумфа.

Таким образом, с середины 2016 года, мы начали экспансию по Казахстану совместно с «Яндекс.такси». Сначала была Астана, Алматы, затем последовал Шымкент, и далее другие города. Сегодня сотрудничество продолжается, и мы занимаем практически доминирующую долю на рынке такси. Всего за год нам удалось расшириться до 12 городов, и это ещё не все.

Буквально спустя два месяца после того, как мы с «Яндекс.такси» начали совместное сотрудничество, к нам повторно обратилась компания «Uber». Дело в том, что они увидели, что результат такого быстрого восхождения Яндекса — это активное взаимодействие, в том числе и с нами. Прошёл ряд переговоров теперь уже с вышестоящим руководством, и впервые «Uber» согласился с

уникальными условиями нашей компании, чего он ещё не делал на территории СНГ и мира.

Таким образом, мы поддерживали их и начали работать с обоими иностранными партнёрами. Все было просто замечательно, и сегодня в наших офисах висят две вывески: «Яндекс.такси» и «Uber». Но наша компания сохранила свою концепцию – все ради таксистов, и согласно ей продолжает стремительно развиваться.

ГЛАВА 12. Точка сегодня

В 2017 году «Яндекс.такси» и «Uber» объявили о слиянии. Наша компания ждёт этого процесса и продолжает с ними активно сотрудничать. Оставаясь одним из крупнейших парков в Казахстане вместе с «Яндекс.такси», на сегодняшний день мы нарастили бизнес диспетчеризации такси по всей стране.

Наша команда хорошо подняла свою юридическую структуру, состоящую из десятка юристов и адвокатов, и теперь мы продолжаем продвигать аутсорсинг в сфере закупок и юридических дел. Во всех моих компаниях работает более 200 человек, и всё это абсолютно разные структуры с различным менеджментом, потому что в каждой компании складывается своя исключительная корпоративная культура, в зависимости от специфики бизнеса.

Однако все компании объединяют общие принципы – это стремление быть впереди и занимать на рынке лидирующую роль, использование новых технологий, профессионализм каждого сотрудника в своей отрасли и клиентоориентированность. На этих перечисленных принципах строится каждая компания.

Выстроив бизнес-процессы в одном направлении, я приступаю к следующим проектам, организовывая новую команду. Постоянно наблюдаю за трендами, ищу новые связи и новых партнёров.

За всё время удалось продвинуться в бизнес-образовании настолько, что из всего прочитанного мной можно сложить большую библиотеку. Эти знания –

то, что определяет залог успешности внедрённых проектов. Мы прошли через многие кризисные ситуации, извлекли полезные уроки, научились считать деньги, диверсифицировать бизнес.

Не имея никаких кредитов, наши компании сильно выросли, заработали свой первый миллион долларов, и ценой всех этих побед мы уверенно движемся вперёд. Каждая из них стабильно приносит прибыль, и в данный момент я чувствую, что готов перейти за большой стол и думаю, что эта ступень бесконечна. Можно ещё долго расти вверх по лестнице и переходить к более важным проектам, но уже с багажом знаний, денег, связей, а, что самое главное, — с сильной командой, которая образовалась в результате всех этих продвижений.

Часть 2

ГЛАВА 13. Дьявол кроется в деталях.

В этой части мы будем рассматривать эффективные инструменты, которые вы с успехом сможете использовать в бизнесе и жизни в целом. Заранее предупрежу, что здесь не будет красивых вымышленных историй, оскароносных сюжетов и прочих штук, которые используются в западных бестселлерах. Здесь будут полезные фишки, применяя которые, вы увидите качественную разницу между собой прежним и собой настоящим. Желательно взять блокнот с ручкой, и записывать мысли, которые будут резонировать с вами.

Когда одного миллионера спросили о сути его успеха, сказал, что очень важно разбираться в деталях. Если ты хочешь в чём-то преуспеть, ты должен досконально разобраться во всех тонкостях этой отрасли. И это работает как в бизнесе, так и во всех жизненных аспектах.

С детства я понял: чтобы быть отличником, необходимо не только получать пятёрки и не получать двойки. Необходимо обращать внимание на людей – идентифицировать человека, принимающего решения. В данном случае это были учителя по разным предметам. Я разбирал их ключевые потребности, мышление, действия и находил индивидуальный подход.

Всегда нужно стараться выявить потребности лиц, принимающих решения. В одних случаях необходимо хорошо узнать материал, особенно когда ты понимаешь, что у преподавателя сильная аналитика и он хорошо понимает суть вопроса. В других случаях нужно просто поддерживать доброжелательные отношения, порой даже без знаний. Если ты ставишь себе целью стать отличником учёбы, то необходимо сохранять баланс: где-то поддерживать отношения, где-то, действительно, владеть материалом, а где-то – конкретно во всем разбираться.

Когда я ставил себе задачу закончить на «отлично», то по тем предметам, которые меня не интересовали, я просто поддерживал хорошие отношения с преподавателями. Там, где необходимо было учиться, я напрягался, чтобы достичь определённой цели - красного диплома.

Таким образом, с детства ты формируешь эту привычку, закаляешься, учишься разбираться в людях и идти к заданной цели. Это пример из детства. Теперь приведу пример из бизнеса. Когда мы создали парк автомобилей, мы начали с диспетчерской службы, а это самое важное в работе в такси. Если речь идёт только о диспетчерской службе, то там самое важное – оптимальное соотношение количества водителей на линии с количеством звонков. Если ты не наберёшь критической массы водителей и критической массы клиентов, то тогда бизнес просто-напросто не состоится. Многие этого не понимают и не доходя до критической массы, хотя возможно, им осталось всего ничего, закрываются. Нужно знать и иметь определённый порог. И это залог успеха именно в бизнесе диспетчеризации.

В бизнесе автовладения, очень важно понимать, что на самом деле твой клиент — это водитель автомобиля, именно он приносит тебе деньги. Те таксопарки, которые этого не поняли и работали на клиентов, которых возили, в конечном счете прекращали свою деятельность. Элементарно, когда клиент жалуется, что его не вывезли, логично уволить водителя, который не обслужил клиента. Но если ты занимаешься сдачей в аренду автомобилей, то тебе нужно чётко разделить эти два бизнеса. Первый бизнес — это диспетчеризация, где твои клиенты те, кого ты возишь, а второй бизнес — это сдача в аренду автомобилей, и там твой клиент — это водитель этого такси. Соответственно, если у тебя этот бизнес основной, то ты не уволишь этого таксиста, если он ездит на машине аккуратно, в ДТП не попадает, вовремя приносит арендную плату за автомобиль. Зачастую таксопарки не обращают на это внимания, у них наоборот, все заточено на клиента, а не на водителя. А ситуация, наоборот, должна выстраиваться вокруг таксиста. И у тех, кто поставил работу именно таким образом, всё получилось.

В своё время, я, поняв эту деталь, сдавая автомобили в аренду, сделал ставку именно на таксистов. В бизнесе диспетчеризации мне, понятно, перво-наперво важен сам клиент, а водители - на втором плане.

Следующий пример из другого бизнеса — это успешное мобильное приложение «inDriver». Ворвавшись на рынок такси, они совершили настоящую революцию. И большая часть клиентов ассоциирует это с тем, что цену ты назначал себе сам. Но на самом деле, суть была в другом. Десятки аналогичных приложений выходило до них, но ни у кого не получалось достичь подобного успеха, хотя они применяли ту же концепцию. Истинный ключ успеха в этом бизнесе — открытый доступ для водителей. На тот момент, когда они запускались, водителю, для того, чтобы устроиться в такси, нужно было приехать, принести свои документы, пройти собеседование, и только тогда он становился таксистом.

«InDriver» поступили по-другому. Они просто создали открытую платформу. Ты скачиваешь приложение, регистрируешься и выходишь на линию – и всё, ты уже таксист. Пока рядовые таксопарки пытались набрать водителей (а чем больше водителей, соответственно, больше довольных клиентов) путём собеседований, а в одной таксопарке, в среднем, в день могли набираться от 5 до 10 водителей, в «inDriver», в одном городе, от 100 до 200, 300 человек в день заходили свободно. Вот настоящий залог успеха «inDriver».

Хочу привести такой мощный пример из жизни - как надо обращать внимание на детали и нюансы, тогда как люди не замечают очевидных вещей. Если вы бывали в США, то наверняка заметили, что там практически нет пыли и грязи как таковой. Первое, что меня поразило, когда я вышел из самолёта в Вашингтоне – это повышенная влажность воздуха. Было ощущение, что я зашёл в парилку, в русскую баню. И оно не покидало меня первые дня три, пока я не привык к этому воздуху. И именно влажность воздуха я связываю с тем, что там нет грязи и пыли.

Меня с детства волновал вопрос: каким образом в американских сериалах, главный герой ходит в обуви по дому, а горничная убирает пыль не мокрой тряпкой, а пёрышком? И видя это, я думал, что это всё бутафория. Но, когда после первой недели прогулок в белых кроссовках, они остались белоснежными, а воротник белой рубашки за несколько дней никак не загрязнился, я понял, что это реальность. Меня это, естественно, несказанно удивило.

Когда я спросил коллегу о причине подобной чистоты, тот ответил: «Да всё просто, у них газоны выше». Их газоны немного выше бордюра, и, якобы, поэтому, у них нет пыли в городах. Естественно, мой пыливый мозг этому не поверил, и я решил все перепроверить, ведь важно мыслить критически. И я нашёл самый отдалённый закуток города, где вообще нет газонов, где не ступала нога человека, наверное, больше месяца, и подойдя к ржавому забору, провел по нему пальцем. И каково было моё изумление, когда на пальце не

было ни пылинки. Я не мог в это поверить. Я связал данный факт с влажностью воздуха, так как не нашел на эту тему ни одной книги, ни одного документального фильма.

Я пошёл дальше в своих умозаключениях. У американцев нет смысла покупать стиральную машину и держать её дома. Они реже стирают, потому что вещи практически не пачкаются. У нас вещь загрязняется за один день, и тебе приходится ее стирать после каждой носки. Там такого нет. Поэтому, успешный бизнес в виде прачечных, сформировался там. А у нас это не развито, потому что у каждого дома есть стиральная машина, по-другому никак. И на эти детали я обращал внимание.

То же самое касается автомоек. У нас это целая отрасль, а там она не так сформирована. У них одна автомойка на несколько километров, потому что машины моются крайне редко. И там достаточно роботов, которые сами моют все машины. В наших реалиях, робот бы не справился с грязью, что липнет к машинам.

Самое удивительное – это осознание того, почему во всех их машинах вместо резиновых поликов используется ковролан. В Америке это оправданно. Меня же это всегда возмущало, потому что это очень непрактично. И в Штатах я понял, почему они так делают. Там просто нет грязи. Я не увидел там классических уборщиц, ни в станции метро, ни на улицах. У них не убирают так, как это делают у нас. У нас это отдельная отрасль – клининг, где работает целая армия работников. И это очень важный нюанс, который касается многих видов бизнеса. Пока наши соотечественники, под влиянием Запада, не перестанут мыслить шаблонно, им не удастся избежать подобных ошибок по части ведения бизнеса.

Вот что значит вникать в детали. А ведь на самом деле за этим идёт большая цепочка событий, которая влияет на многие аспекты жизни в целом. И вот это умение копаться в деталях, разворачивать клубок событий, анализировать, что за чем происходит и обуславливает успех. Когда ты знаешь первопричину

происходящего, в бизнесе ты будешь успешен, потому что ты будешь знать, как всё устроено и что именно нужно делать, чтобы расти. Это пример из жизни.

Очень важно учитывать такие детали как в жизни, так и в бизнесе, особенно важно критически мыслить и постоянно всё ставить под сомнение. Нужно понимать: всегда есть вероятность ошибки, непредсказуемости других людей и нужно в динамике рассматривать происходящее, вникать и погружаться в каждую деталь.

Почему мелкий бизнес более успешен, чем крупный? Потому, что у них больше возможностей погрузиться в детали, они ближе к покупателю. Очень важная часть в маркетинге – это раздел изучения поведения потребителя. Если вы хотите успешно делать бизнес, нужно ловить эти детали, искать нюансы в поведении потребителя. И очень важно разобрать по полочкам, что из чего происходит и что из чего вытекает.

ГЛАВА 14. Легких денег не бывает.

Многие совершают ошибку, когда хотят лёгких денег быстро и сразу. Жажда лёгкой наживы движет людьми. Особенно этому подвержены наши казахстанцы. Это тоже одна из деталей, которую я заметил. К примеру, в России, сетевой маркетинг лучше всего продвигают именно казахи. И в Казахстане какие-то финансовые пирамиды стрельнули быстрее, активнее, нежели в России и соседних странах. Наш народ как-то больше подвержен азарту. И это тоже деталь, тоже нюанс.

Но очень важно вникать в самую суть этих халявных проектов. Многие схемы, которые предлагают быстрые и лёгкие деньги, сродни игре в казино. Поэтому, необходимо всё рассматривать с позиции математики и теории вероятности. На самом деле практически всё в нашем мире – это казино, вопрос только в коэффициентах. Где-то коэффициент больше, где-то коэффициент меньше. Суть в том, что в казино процент выигрыша составляет менее 45%. Они зарабатывают на этой разнице.

К примеру, если бы у тебя было 50% шансов на выигрыш, то это был бы будто подброс монетки: выпадет либо орёл, либо решка. Тогда имелся бы шанс путём своей аналитики сделать 51%, и заработать хотя бы 0,5%, и ты бы выиграл в долгосрочной перспективе. Но казино не оставляет такой возможности, потому что твоя вероятность выигрыша там менее 45%. На той же русской рулетке помимо чёрного и красного есть «зеро», как-раз таки тот самый недостающий процент.

То же касается всех видов покера в казино. Многие начинающие игроки ошибочно полагают, что могут использовать систему Мартингейла, то есть играть на повышение. К примеру, если ты проиграл 10 долларов, то следующая твоя ставка должна быть 20 долларов, и если коэффициент 2, то ты, соответственно, вернёшь свои 20 долларов, сверху заработаешь 20, из которых 10 ты вернёшь, 10 будут прибылью. Если ты, опять-таки, проиграешь второй раз, то следующая ставка будет 40, в два раза больше. И так до тех пор, пока ты не выиграешь. Вечно проигрывать, казалось бы, невозможно. То есть, если 100 раз ставить, то в одном из 100 ты в любом случае выиграешь. Звучит хорошо и красиво. И эта схема сработала бы, если бы процент выигрыша составлял 50%. Но на самом деле, он меньше.

Ты будешь гораздо чаще проигрывать – это первое, второе – ни одно казино не даст тебе бесконечно повышать ставку. Для этого в казино разработана особая система. Там ставки делятся на столы. Там есть столы с маленькими ставками, есть с большими, и у каждого есть определённые ограничения. То же самое касается букмекерских контор. Если бы в футболе, неизбежно была бы победа одной команды, либо победа другой команды, то процентов было бы 50% на 50%. Даже если взять ничью, к примеру, возможна вероятность только трёх исходов: либо команда А выиграет, либо команда Б выиграет, либо будет ничья. Всё, четвертого не дано. Логично, чтобы букмекерская контора за основу взяла 100% и разделила коэффициент пропорционально. Допустим, если команда А выиграет, вероятность 40%, если команда Б выиграет, вероятность 40%, ничья – вероятность 20%, если команды равнозначные по силе. Но вы

можете обратить внимание, что там будет стоять заниженный коэффициент, не 40, а 35 в лучшем случае, не 20, а 15 в лучшем случае, хотя на самом деле, букмекерские конторы занижают еще больше. Соответственно, ваши шансы на этой разнице теряются. Вы ни при каком условии в долгосрочной перспективе не выиграете 5, 10, 20, 100 ставок. Нет ещё ни одного человека, который бы обыграл казино либо букмекерскую контору.

Не дай Бог тому, кто на эти нюансы не обращает внимания, а живёт эмоциями и питает иллюзии, выиграть в казино или в букмекерской конторе первый раз. Как только он почувствует какую-то прибыль, даже маленькую, то на уровне своих фантазий и эмоциональных ощущений, он поверит в свою силу и в возможности. Как правило, логика и критическое мышление в таких ситуациях отсутствуют полностью. Эту аналогию я привёл потому, что можно провести такую же параллель с бизнесом. Народ, зачастую, руководствуется эмоциями и чувствами, но в сами детали не вникает. Нужно также хорошо изучить теорию вероятности. Одной теории вероятности мне хватило, чтобы потратить две недели, и раз и навсегда разобраться с казино и букмекерскими конторами. Теперь я туда ни ногой. Я прекрасно понимаю, что там никаких денег ни при каких обстоятельствах не заработаешь.

Но в мире есть миллионы людей, которые свято верят, что там можно заработать деньги на ставках или еще на чём-нибудь. На самом деле тот, кто считает себя экспертом даже в футболе, тот, кто знает, какая команда сильнее, какая слабее, где какой игрок ногу сломал, вывихнул, где какой игрок будет на замене играть, на своём поле или на чужом, даже они не смогут ни в коем случае ничего предсказать. Помимо этих нюансов и деталей есть ещё миллион других, которые на самом деле влияют на эту игру. Таких, как настроение игрока, погода, у кого-то там жена рождает, у кого-то друг умер и т.д. Мнение о том, что эксперты в этих областях что-то знают и что-то в состоянии предсказать – иллюзорно.

Поэтому, в букмекерскую контору и в казино я не рекомендую ходить вообще никому. Там денег точно нет. Может быть, только в качестве развлечения и времяпровождения. Плюс, в казино бесплатно наливают алкоголь и напитки, да и то дешёвые.

Давайте пройдемся по ещё одному источнику лёгких денег – финансовым пирамидам. Здесь необходимо разделять сетевой маркетинг и финансовую пирамиду. Различие заключается в том, что в сетевом маркетинге присутствует хотя бы какой-то товар либо услуга. А в финансовой пирамиде ни товара, ни услуги, как таковых, нет. Но что в первом, что во втором случае основной движущей силой, особенно для наших соотечественников, является жажда наживы и вера в светлое будущее. Представители этого бизнеса, при привлечении новых людей, рисуют огромные перспективы лёгкой наживы, причём в очень короткие сроки, используя метод морковки. Когда выходит женщина средних лет, перед такими же женщинами и рассказывает свою историю, что её избивал муж, что на хлеб не хватало денег, а теперь...на заднем фоне показывают картинки, как она недавно, 3 дня назад прилетела из Дубая, купила свой дом в Астане и т.д. А начала она заниматься этим бизнесом всего лишь три месяца назад, те люди, которые сидят в зале, начинают видеть в этой женщине себя. На уровне фантазий и иллюзий формируется как раз-таки та самая жажда наживы. Народ идёт на это мероприятие за этим светлым счастливым будущим, без необходимости в потреблении товара или услуги. Людям продают надежду.

Всё бы ничего и это, казалось бы, благородное дело - давать людям надежду, но только если бы эти надежды оправдывались. Потому что реальность такова: ни один бизнес-институт не может существовать в долгосрочной перспективе, не создавая каких-либо ценностей. Если представить себе, что каждый просто перекладывает деньги из рук в руки, то, в конце концов, люди на последнем этапе, когда уже некого будет подписывать и привлекать, останутся вообще ни с чем, отдав свои кровные средства. Поэтому логично предположить, что это путь в никуда. Это первое.

Второе, самое горькое и печальное, это то, что из 100%, лишь менее 5% - удачные сетевики, которые привлекают больше, чем остальные. Большая часть их не способна создать крупную структуру. Это, например, домохозяйки, которым лапшу на уши навешали, что они могут быстро разбогатеть, но они этого элементарно не умеют. Она может быть хорошим поваром или превосходной швеей, но в этом деле очень важен дар убеждения, ораторское мастерство, потому что, когда ты продаёшь мечту, нужно уметь ее хорошо преподнести, а это сможет не каждый. Соответственно, большая часть остаётся в итоге ни с чем. Но, тем не менее, они потратили деньги, идя на этот риск, и что самое главное, со временем жизнь их больно бьёт. Когда эта домохозяйка возвращается к своим будням, это еще больше усугубляется тем, что близкие люди и родственники будут ее упрекать и тогда все окончательно разбивается о скалы бытия.

И здесь очень важно понимать, что даже та маленькая часть, 5-10% успешных ораторов, которым удаётся продавать мечту, в большинстве случаев неглупые люди, и до них рано или поздно доходит, что не все в этом бизнесе зарабатывают. И, когда они подписывают очередную домохозяйку, берут с неё деньги, очень сложно представить, на каком уровне заблокирована их совесть, чтобы дарить людям надежду и говорить, что они станут через три месяца миллионерами и знать, что этого никогда не случится.

Я привожу этот пример для большинства, особенно для тех, кто не столкнулся ещё с сетевым бизнесом, но мечтает о миллионах. Нужно осознать, что это путь в никуда, либо просто-напросто завтра тебе может быть очень стыдно перед десятками, а может быть, даже сотнями и тысячами людей.

В последнее время очень большую популярность набирают разные криптовалютные операции. Это и понятно: все уже попробовали сетевой маркетинг, сходили в казино и букмекерскую контору, но ничего не получилось. Искатели лёгких путей идут дальше и создают криптовалюту. Блокчейн стал для многих свежим глотком. Это примерно так же, как игра в

казино — сам по себе биткоин, либо какая-то другая криптовалюта не представляет никакой ценности. Все эти схемы будут расти до тех пор, пока не иссякнет источник вдохновения людей. Но всё может в один момент рухнуть, как только критическая масса скажет «нет».

Буквально малейшее колебание в сторону сомнений, и вся эта схема рухнет. А многие люди с жадной наживой закладывают всё своё имущество, желая немедленно увеличить свой капитал, но никто, ни одна душа не знает, когда этот паровоз остановится. Это сродни прыжку с парашютом с пикирующего самолета. Поэтому вообще никакого смысла туда ввязываться нет.

Я инвестирую только в двух случаях. Первый случай, самый распространённый в моей практике — когда я очень хорошо разобрал все детали и нюансы и знаю отрасль. Тогда я иду и инвестирую. Там коэффициент моей победы превышает 80%. Когда у тебя есть большой объём заказов, когда ты знаешь, что водители, которых ты будешь нанимать, не останутся без работы, ты идёшь и вкладываешься в машину. Когда у тебя готовый тендер, и ты видишь, что есть конкретный поставщик, есть конкретный заказчик, есть заключённые контракты, ты вкладываешь в этот проект. Это проверенный вариант, но и то не стопроцентный. Это вариант при знании отрасли.

Второй — это инсайдерская информация. Самый простой, обыденный пример — когда кто-то срочно продает имущество или недооцененный бизнес, потому что так сложились обстоятельства. Это инсайд. Срочно вышли акции недооценённой компании, допустим, при оценке компании не учли новые проекты, которые реализуются в ближайшем будущем, и это повлияет на акции.

Кроме этих двух случаев, больше я никуда, ни при каких обстоятельствах не вкладываюсь. Кто бы ко мне ни приходил, ни вешал лапшу на уши о чудесных горах денег и перспективах, я не буду их инвестировать. Вот это моё золотое правило инвестирования.

Если же я делаю какие-то вложения помимо этих двух правил, то я расцениваю это либо как благотворительность, то есть я даже не жду обратной отдачи, либо мне просто интересно. Иногда просто интересно сделать ставку, чтобы посмотреть футбол, но эта ставка, как правило, незначительна. Иногда просто интересно поиграть в покер именно на деньги, а не просто так. Но не на большие деньги, и с пониманием того, что ты эти деньги потеряешь без всякой доли переживания. Но при этом очень интересно наблюдать за другими игроками, которые реально думают сорвать куш в игре вместо того, чтобы получить удовольствие от игры. Ты видишь реально разочарованных людей, которые, действительно, пришли зарабатывать, а не поиграть. И за ними забавно наблюдать.

Ещё один важный момент, которого я коснусь, – рынок «Forex». Существуют много компаний сродни букмекерским конторам, аналогичной структуры, которые предлагают торговлю валютой на рынке «Forex». Если существует тысячи нюансов и деталей, чтобы спрогнозировать выигрыш в футболе, то для того, чтобы спрогнозировать курс доллара, потребуется изучить несколько миллионов деталей. Было бы реалистично говорить о том, что там можно на чём-то сыграть и заработать, если бы шансы были хотя бы 50 на 50. Но опять-таки, те, кто предлагает торговлю на «Forex», удерживают свою комиссию. Даже если это 0,1%, это делает в долгосрочной перспективе ваши возможности торговли на «Forex» просто нереальными, комиссия съест всю вашу возможность выиграть. В том числе и на увеличение по Мартингейлу. Поэтому «Forex» – это из той же оперы, что казино и букмекерские конторы.

Крайне важно на все эти непонятные вещи не тратить время вообще, либо, если тратить, то разумно. Допустим, я очень многое взял из сетевого маркетинга, исключительно в плане продаж. Я очень многое взял из букмекерских контор, из казино в плане финансовой деятельности и мотивации сотрудников, потому что там особенные взаимоотношения и с сотрудниками, и с клиентами. Я не сожалею о своём опыте и потраченном времени, потому что это было незначительно. Я потратил буквально две недели на «Forex», две

недели - на букмекерские конторы. В казино я работал год, мне этого хватило. Я больше выиграл, чем проиграл, но на позиции крупье, не на позиции игрока. Поэтому я не заморачивался. Но, к сожалению, кто-то тратит годы и целые состояния, прежде чем поймёт это. Лучше учиться на ошибках других, а ещё лучше включить свой мозг.

ГЛАВА 15. Мысли, как миллионер!

Одним из залогов успеха всего происходящего является твёрдая решимость. Не стоит бояться неизвестности, надо идти этому навстречу. Несмотря на существующие сложности, в нашей стране есть все возможности для обладания чемоданом денег. Когда я начал ведение бизнеса такси в Астане, у меня была куча вопросов и, естественно, были страхи. В мыслях рисовались разные ситуации, где в любой момент на меня могли напасть бандиты. Но я пошел навстречу этой неизвестности и очень скоро понял, что проблем у меня в голове. Осознав свою неготовность быть пешкой в чьей-то игре и сильное желание обладать своими разработками, мною было принято решение действовать. При этом абсолютно отсутствовали специфические знания, из-за чего появлялась неуверенность и неопределенность, особенно в 2012 году.

Тем не менее, я начал активно искать опытных экспертов, программистов, посещал различные форумы и встречи, ездил в Алматы, знакомился с разработчиками, изучал эту сферу. И мне удалось её постичь. На сегодняшний день я не программист, но стал очень эффективным менеджером, который создает ИТ-проекты. И если отмотать назад лет 10, то никогда бы не подумал, что буду заниматься именно этим.

Поэтому недостаток специального образования либо отсутствие друзей, знакомых, родственников в определённой сфере абсолютно не мешает добиться высоких результатов. Достаточно только сделать шаг вперёд.

Таким образом, мой жизненный опыт, самообразование и начинания были для меня разведкой. И то, что ты её проводишь самостоятельно, берёшь и

постигаешь что-то неизвестное, может стать гораздо выше оценок твоего школьного либо университетского диплома.

Поэтому, помимо агашек, второй миф – это наши постоянные отговорки, вроде «я этого не умею, вопрос не по моей специальности, вовремя не закончил, надо было поступать в своё время», – не должно быть причиной бездействия. Я осознал это на своём жизненном опыте, и сейчас для меня отсутствуют любые преграды.

Некоторые первопроходцы в бизнесе ошибочно полагают, что обязательно должна быть универсальная формула успеха. На самом деле, это до сих пор для меня остаётся неким неразгаданным вопросом, несмотря на все прочитанные книги и полученные компетенции. Более того, я уверен, что даже дипломированный специалист бизнеса не сможет полноценно ответить на него. Ведь это больше даже не научная сфера, а просто набор различных теорий и предположений.

На каждом этапе моего роста я понимал, что все те принципы, которые из года в год были выведены мной, не работают в какие-то моменты. И я не перестаю удивляться многообразию структур, организаций, корпоративных культур. Но, тем не менее, пытаюсь все систематизировать, из года в год моё мнение все равно меняется.

Сейчас я понял для себя, что ни один человек не изобрёл и не изобретёт единую стратегию успеха, так как все люди и события – разные. Конкретно в определённый период будет эффективна одна модель, а в другое время она теряет свою актуальность, и приходится создавать другой план. Поэтому самый важный инсайт, который я извлёк из всего сделанного, – это то, что ключом успеха на сегодняшний день является готовность трансформироваться в любой момент.

Почему я констатирую, что ключ успеха кроется именно в трансформации? Потому, что я испытал это на себе. В этом году мы будем праздновать семилетие таксопарка «Тифа». За это время поменялось очень многое. Вопреки

всем трудностям мы были первыми в нескольких отраслях. Главное и то, что я сам себе доказал, что могу проецировать и повторять успех. Это очень важно. Любой бизнесмен, у которого получилось добиться успеха рано или поздно, в момент кризиса, подумает: «Может быть, все это дело случая, и мне повезло почувствовать продукт, выбрать сферу и познакомиться с каким-то нужным человеком». Возможно, у кого-то так и вышло, но, чтобы развеять в себе все эти сомнения, нужно многократно повторять успех, закреплять его. Если ты вновь сможешь сделать бизнес успешным, то это будет значить, что ты можешь управлять своим успехом и повторять его.

И на самом деле нужно понимать, что именно ты и твоя команда и есть бизнес, а не бренд и сильный продукт. Ничто не вечно, все меняется. Продукт ушёл с рынка, но компания может остаться. И в этот момент ей нужно диверсифицироваться либо найти какой-то новый продукт. Поэтому вся суть в людях, в их готовности меняться, постоянно находить компромиссы и принимать новые решения.

Нельзя занять какую-то нишу и быть в ней вечным лидером. Победителя определяют прочитанные книги, результат общения с бизнесменами и собственный опыт. Рынок меняется, заходят какие-то новые продукты и услуги, которые перевернут рынок. Только если компания будет работать над новыми идеями, продуктами, услугами и постоянно развиваться, она будет совершенствоваться в разных направлениях. Это и есть залог успеха.

Поэтому я определил свою концепцию диверсификации и готов идти дальше, не останавливаясь на чём-то одном. Позавчера мы возили клиентов, вчера в аренду давали водителям машины, сегодня регистрируем их в «Яндекс.такси» и в «Uber». А что будет завтра – неизвестно. Ясно только одно – то, что наша команда сделает все в лучшем виде во что бы то ни стало, и мы готовы к этому, сделаем это первыми и будем самыми крупными и успешными. Это пример только такси. Такой же многократный успех мы проделали в других сферах бизнеса. В этом наша сила и залог успеха в будущем.

Миф о том, что любой бизнес может обрушиться, и его заберут с возникновением кризиса, конечно, имеет под собой почву. Но настоящий бизнесмен выкарабкается из всего этого и поднимется очень быстро. Вот что такое истинный бизнес. И это относится ко всему: к бизнесу и к отраслям, к людям и к знаниям. Допускаю такую мысль, что на сегодняшний день нет какой-то единой концепции. Есть какие-то установленные принципы, которых придерживаюсь только я, но конкретные знания и механизмы будут постигаться в течение всей жизни. К данному умозаключению я пришёл на сегодняшний день. Завтра же ко мне придут другие мысли, которые могут все поменять и унести вообще в другое русло.

Если сейчас спросить меня, что было важнее всего на этапе зарождения проекта, то, безусловно, я бы ответил: приобретённые навыки и опыт. Это подтверждается на простом примере. На разработку и продвижение taxi.kz тратились сотни тысяч долларов из моих собственных денег, которые вкладывались со всех бизнес-проектов. Я осознавал, что могу оказаться в точке невозврата, но продолжал вкладывать, экспериментируя и получая. То, что мною руководило в этот момент – опыт, с которым можно остаться, если ничего не получится. А шанс был один из тысячи.

Я получал этот опыт и дошёл до того, что мои долги и возможности сравнивались. Продолжать действовать в том же направлении становилось опасно, поэтому пришлось остановиться. Люди, которые знали эту ситуацию, боялись за меня и думали, что это уже конец. В это время начался кризис и дальнейшая борьба с Indriver в 2014-2015 годах. Но в моей голове не было абсолютно никакого страха.

Я понимал, что это инвестиция в стартап и, быть может, эту поддержку давали мои существующие бизнес-проекты: таксопарк, юридическая фирма, консалтинговые услуги, которые приносили стабильный доход. Но больше всего мою уверенность разжигало то, что я сам знал, что мне ничего не стоит

уйти за маленький стол и очень быстро восстановиться. Поэтому место за большим столом осталось за мной.

По сути, другой мог вместо меня покупать что-то существенное, но эти деньги я полностью инвестировал в свой опыт, который затем воздался мне с лихвой. У меня настолько повысился опыт в ИТ-разработках, что на сегодняшний день, когда мы разрабатываем проекты, я спокойно говорю на одном уровне с ведущими ИТ-компаниями и понимаю, как и что происходит.

И, конечно, опыт для меня остался важным потому, что я отношусь к жизни как к некой диаграмме, которая поднимается то вверх, то вниз, но чаще всего вверх. Жизнь – это не горизонтальная, не уходящая вверх, либо вниз линия, а постоянные скачки. Любой человек может годами копить определённый потенциал и в какой-то момент выстрелить, да так высоко, что все просто с ума сойдут и посчитают это за везение. А на самом деле любая удача обусловлена результатом этого опыта и того, во что ты инвестируешь. Когда человек с опытом встречается с человеком с деньгами, то после этой встречи человек с деньгами уходит с опытом, а человек с опытом уходит с деньгами. Происходит обратный эффект: сначала вкладываешься в свой опыт, навыки, а потом они работают на тебя.

Кроме того, в бизнесе такси мне очень пригодился мой юридический опыт. Я приехал из России закаленным бойцом и начал смело применять полученные знания. Сегодня можно утверждать, что наша компания среди других таксопарков в стране особенно отличается юридической грамотностью.

Мы, наверное, единственный таксопарк в Казахстане, который ни копейки не заплатил штрафы за нарушения, совершённые нашими водителями. Нам было известно, что есть поправка в Кодексе об административных правонарушениях, которая позволяет переложить ответственность на самих виновников, а не на автовладельцев. В тот момент другие мои конкуренты шли и платили штрафы.

Мы знаем, что если страховая компания не доплачивает сумму ущерба, то это можно оспорить в суде; знаем, что, если кто-то решил написать на тебя

жалобу, любой компетентный орган должен это обосновать. И мы эффективно использовали свои знания, что очень помогало идти уверенно в любом бизнесе. Собственная юридическая компания – это очень важный проект, который наложил отпечаток на всех структурах моего бизнеса.

На данный момент в структуре моих компаний есть собственный арбитражный суд, и все свои правоотношения мы регулируем посредством него. Проще говоря, во всех наших контрактах прописана арбитражная оговорка суда, где мы сами участвуем в качестве арбитра, в котором выступают наши юристы, адвокаты, судьи. Юридически мы подкованы и подкреплены со всех сторон.

Наше ИТ-направление, помимо конкретных стартапов, обеспечивает успех всех других компаний, потому что, когда ты продвигаешься в этой сфере, то одновременно тянешь за собой и другие бизнесы, внедряя в них те или иные технологии. Существенную роль в этом сыграла моя особенность диверсификации во всем.

Кто-то будет говорить, что очень важно сфокусироваться на чем-то и уйти вперед. Но я придерживаюсь другой позиции: занять первое место одновременно в нескольких отраслях, как минимум в двух-трёх, и максимально использовать эффект синергии. В этом и зарыт успех правильной организации нескольких команд.

Применять новые технологии и идти вперед очень важно, потому что те, у кого что-то не получилось, обуславливают это тем, что нельзя диверсифицироваться, а лишь улучшить свою линию и закопаться в ней. Есть множество примеров, в которых можно аккуратно диверсифицироваться и одновременно развиваться. Конечно, при этом каждый предприниматель имеет свой подход и стратегию.

Что касается принимаемых решений, то с ними бизнесмен сталкивается практически каждый день, и каждое из них может оказаться роковым. Неизвестно, какое именно из решений может стать определяющим. В какой-то

момент ты сделал выбор, а через 2-3 года понимаешь, что оно повлияло на всю твою дальнейшую работу. Мир настолько динамичен, что каждый день что-то происходит с твоими конкурентами, государство вводит какие-то нововведения, либо возникает девальвация. Но страшнее всего не принимать решения, а заморозиться и оставить всё на плаву. Такой выбор в большинстве случаев — однозначный путь в никуда. Брать и принимать активные решения — именно тот бизнес-подход, который ориентирован на успех.

Я считаю, что то, каким окажется принятое решение, зависит только от нас. К примеру, можно предположить, что, оставшись в Москве, я бы сейчас был не миллионером, а мультимиллионером, а то и миллиардером, потому что там чеки выше, людей, как и количества миллионеров, больше. Но эта концепция зародилась во мне ещё со студенческих времён. И мною будет сделано всё возможное, чтобы в старости думать: как хорошо, что я вернулся в свою страну.

Сейчас я всё чаще ловлю себя на мысли о том, что поступил правильно. И нужно знать, что, каким бы сложным ни был вопрос, ты сам формируешь итог выбора. Если правильно принять решение и через какое-то время о нем сожалеть, не стоит взваливать все неудачи на этот самый выбор. Причина не в принятом решении, а в нереализованном плане и ошибочных действиях.

Это касается всех жизненных ситуаций. Из двух возможных альтернатив выбрав одну, нужно постараться реализовать её так, чтобы завтра сказать: «Я правильно сделал, что отказался тогда». Поэтому я соглашусь с тем, что человек сам формирует свою судьбу. Я не фаталист, не сторонник того, что абсолютно всё в наших руках. В жизни могут быть различные обстоятельства, но во многом все зависит от нас самих. Как говорится, вся наша жизнь зависит на 90% от нас и на 10% от обстоятельств, 80% из которых опять же зависят от нас. И, по сути, это установка человека, который привык брать всю ответственность за других людей, результат на себя самого. А тот, кто

постоянно перекладывает ответственность на внешние факторы, даёт возможность этим факторам управлять своей жизнью.

ГЛАВА 16. Самообразование - залог успеха

В обучении нужно распознать, кто ты по психотипу и искать подходящую литературу. Книги – это очень важно, но не стоит читать все подряд. На самом деле, когда я закончил МВА, то пришёл к выводу, что весь МВА – это совокупность нескольких десятков книг. А преподаватели, по сути, пересказывали выдержки из этих книг. На самом деле любой человек, прочитав эти книги, наполнится достаточными знаниями. И, чтобы не совершить ошибку и не испортить свою картину мира, важно выбирать подходящую именно для себя литературу - с учётом своего психотипа, своих познаний, желаний, возможностей и способностей.

Кроме того, в любом образовании полученные знания необходимо сразу же применять. Будет абсолютно бесполезным, если ты, например, читаешь бизнес-литературу, но пока не занимаешься бизнесом и планируешь открыть его через 10 лет. Во-первых, ты можешь неправильно понять литературу, а, во-вторых, все прочитанное через какое-то время просто исчезнет из памяти.

Поэтому мой подход таков: необходимо читать именно то, что необходимо в данный момент. Если у меня проблема с кадрами, я читаю литературу по HR, если собираюсь открыть новый бизнес или возникли проблемы с продвижением, то это книги по маркетингу, о конкуренции и т.д.

Сейчас получать знания стало намного проще, потому что есть очень много контента в Youtube. Ты можешь постоянно развиваться. Тем, кто не любит читать, можно просто смотреть ролики на соответствующие темы и, тем самым, прокачиваться. Это ещё больше приближает тебя к целям и желаниям. И, естественно, в моих планах расписано, что и когда я должен изучать, с учётом своих стратегических и тактических целей.

Для будущего бизнесмена очень важен начальный период работы, когда ты выбираешь нишу и планируешь свои действия. В эти моменты очень парадоксально наблюдать за начитанными людьми, у которых, что называется, «горе от ума». Есть миллиардеры, которые молодым людям с предпринимательской жилкой внушили постулаты, которые не совсем подходят малому и среднему бизнесу. Они уверяют, что бизнес не обязательно должен приносить доход – сначала ты должен создать некий продукт, который должен нравиться всем, а прибыль потом придёт сама по себе. Может быть, это когда-то и срабатывает, в одном из миллиардов случаев, и то при определённых обстоятельствах и инфраструктуре. Например, программисту легче создать чудо в Силиконовой долине, нежели у себя в ауле. Это первый момент. Во-вторых, нужно найти что-то сверхновое, нечто космическое, чего нет и не было ни у кого.

Я, конечно, большой сторонник стратегии голубого океана, но, на самом деле, на первых порах правильным будет ворваться на рынок и начать конкурентную борьбу. Выбрать ту сферу, которой люди пользуются, набить шишки, и уже потом, на основе этого, придёт что-то новое. Можно добиться успеха практически на любом рынке, потому что, какую бы нишу ты ни выбрал, все зависит, во-первых, от упорства, а во-вторых, от твоих аналитических навыков. Если ты умнее и настойчивее всех конкурентов, то практически в любом рынке можно стать доминантом, и это очень важно понимать.

Лучше всего почитать о занятии свободной ниши, о бенчмаркинге. Изучить опыт передовых стран, доход на душу населения в те моменты, когда продукт запускался там, и сравнить эти показатели со своей страной. И, таким образом, определить, что этот продукт на этой точке развития тоже имеет место быть. Некоторые молодые бизнесмены совершают ошибку, когда завозят западные технологии, а народ их просто-напросто не воспринимает, потому что доход на душу населения ещё не вырос до этих показателей.

Они изобретают такие космические технологии, которые в конечном итоге оказываются никому не нужны. Здесь важно не прогореть, а инвестировать именно в те сферы, где уже идёт конкурентная борьба, и начать действовать, вытесняя соперников. А потом, когда ты наберёшься знаний в этой отрасли, появляются новые идеи, и ты начинаешь строить шаг за шагом свой голубой океан. Вот в этом вся суть моего подхода. Я не навязываю его всем, а утверждаю, что он себя оправдывает.

ГЛАВА 17. Мышление бедного и богатого человека

Со временем, достигая успеха, начинает в корне меняться мировоззрение. Здесь можно провести большую параллель между мышлением бедного и богатого человека. Мне сейчас 31 год. И, если вспомнить меня 10 или 15 лет назад, а я себя очень хорошо помню, то, о чем я мыслил, можно хронологически расписать и заметить, что моё мировоззрение менялось постоянно.

В этом смысле меня впечатляет книга Нассима Николаса Талеба «Чёрный лебедь», которую я всем рекомендую прочитать. Она о том, что никогда нельзя быть уверенным в чем-либо абсолютно, потому что всё меняется. Ты не останешься той же личностью, кем являешься сегодня. Пройдет время, и ты станешь совершенно другим человеком. А может, таким и останешься, если не прочитаешь ни одной книги, не будешь общаться с умными людьми, которые поменяют твоё мировоззрение.

Поэтому в разных областях жизни приходилось сохранять небольшие заметки. Когда погиб отец, нам пришлось туго, потому что матери приходилось справляться одной, а её зарплата составляла 30 тысяч тенге. Мы жили на эти ничтожные деньги, покупали уголь, дрова, чтобы топить печку. И было нормально всегда что-то просить у соседей или знакомых людей.

В нашем поселке есть угольный разрез, где работали знакомые отца. Одного и того же знакомого мы просили привезти угля бесплатно из года в год. Другого знакомого просили привезти дров, так и жили. На тот момент я почему-то думал, что это нормально, но это очень опасная ловушка, и если ты из неё не выберешься, то так и будешь жить с философией бедного.

Это очень серьёзная философская мысль, и я её прочувствовал на себе. Наше картофельное поле было далеко, и после того, как выкопаешь картошку, было нормально пойти и кого-то попросить привезти картошку домой, не предлагая за это деньги. И я, маленький мальчик, шел просить: «Вот я картошку выкопал, свою картошку, отвезите, пожалуйста». Конечно, многие просто отказывали: «С чего это я должен везти твою картошку?». И думаешь о таких людях: «Вот ты козёл». А на самом деле это же неправильно. Просто мы смотрели с позиции: мы бедные, значит, нам должны помогать. Со временем я осознал это. На самом деле, никто никому ничего не должен.

Сегодня, когда я помогаю людям, прежде всего смотрю на руки и ноги. То есть, если руки и ноги целы, человек разговаривает и находится в здравом уме, он не инвалид и не маленький ребёнок, то это его проблема. И максимально лучший способ ему помочь, это совет – «иди, работай», либо подарить такому человеку соответствующую книгу, которая изменит его мир. Прежде всего, ему нужна помощь в изменении картины мира. Но бывают ситуации, когда я стараюсь активно помогать, особенно детям. По такому принципу строится моя благотворительность.

Особенно я люблю поддерживать молодых, перспективных людей, с горящими глазами, потому что в своё время мне не хватало таких наставников.

Если бы в 15 лет я встретил кого-то, кто объяснил бы мне такие элементарные вещи и указал дорогу, я был бы очень благодарен этому человеку, но я жил путём проб и ошибок. Поэтому очень надеюсь, что моя книга будет подспорьем молодым людям, которые учтут мой опыт на

госслужбе, в бизнесе и, возможно, не будут совершать те же ошибки, а наоборот, возьмут какие-то инструменты себе на вооружение.

Я жил в каком-то своём замкнутом мире: это было окружение небогатых людей, это была школа. Живёшь в этом маленьком мире и рассуждаешь неправильными принципами. Если ты видишь, что аким ездит на джипе, то думаешь, что хорошо быть им, а это значит, что ты должен идти на госслужбу. Если на тот момент это было признаком богатства, то сейчас это становится нормальным. Раньше все считали, что это очень круто – быть гаишником: он берет большие взятки, и они самые богатые люди. Я в детстве так и думал, что лучше всего работать в таможне либо в налоговой.

Вот таким образом детям замыливают мозг, указывая на героев своего времени – гаишников, героев 90-х, таможенников, налоговиков. Сейчас я вспоминаю ту ложную картину мира, и она просто ужасает меня.

Она продолжает видоизменяться только с развитием, вне зависимости от возраста. Печальнее всего то, что сегодня, имея определенную жизненную философию, некоторые люди остаются с ней и в 30, и в 40, и в 50 лет. Я встречал таких людей.

Когда я работал в СТО, там был один старичок, опытный СТО-шник, у которого я был в помощниках. И он говорил, что, если человек хочет продвинуться в политике, то должен быть подхалимом, поэтому он не в политике, а на СТО. И когда такие люди подсказывают, как на самом деле правильно достигать успеха, это сбивает с толку тех молодых людей, у которых ещё нет чётких ориентиров. Только люди с философией бедного считают, что у власти одни подонки, и быть богатым – это быть предателем. Я себя таковым не считаю. Никого не обворовывал, за свою жизнь ни одной взятки не брал. Всего достиг исключительно своим трудом и умом.

Было время, когда мы раз в год, в канун 1 сентября ездили с матерью в Караганду за одеждой. Мы выезжали туда и ходили по городскому рынку, торговались с «коммерсантами». Коммерсанты в глазах матери – это враги

народа, чуть ли не воры. Это такие подонки, которые забирали у нас последние нажитые деньги в обмен на вещи.

С одной стороны, была злость на них, а, с другой стороны, это была какая-то зависть, потому что ты видишь, как легко к ним переходят деньги, и начинаешь думать, что денег у них много. На тот момент у меня были одноклассники – дети коммерсантов, и они всегда одевались лучше. Я замечал все это, и было какое-то противоречие, какие-то нестыковки в голове, кто в итоге лучше – коммерсант или гаишник, и я всегда размышлял над этим.

Прошло время, и я вспоминаю того самого дядьку за прилавком, который в моих глазах был чуть ли не супербогатым, суперумным, суперхитрым и суперопасным, и он практически творит историю. Сейчас я понимаю, что нахожусь на голову выше этого дядьки за прилавком, потому что многие дядьки за прилавками так и остались там. И у меня нет негативных мыслей о коммерсантах, потому что такими людьми, на самом деле, нужно восхищаться. В детстве, конечно, я ими не восхищался. Но в итоге их обогнал, сам таким же и стал, но подонком себя не ощущаю абсолютно.

Более того, почему на тот момент я не думал о том, что не будь его, не видать мне мою куртку из Китая? Тогда мы, как в детском саду, из старой шубы матери сшили бы дублёнку мне и братишке, и у нас не было бы возможности одеваться во что-то лучшее. На тот момент я так не думал. А проблема в чем? В том, что многие вообще не думают о таких вещах.

Таким образом, беда народа заключается в том, что как только бизнесмен пытается повысить цену, так как цена закупа повысилась, народ воспринимает это как какую-то пощёчину от врагов, которые тебя ещё больше начали обкрадывать. Это касается всего: повышение цен на бензин, на одежду, на еду и так далее.

Со стороны бизнеса, в некоторых случаях, это способ выживания. Если ты не поднимешь цены, то лучше вообще уйти из бизнеса. Возникает этакое непонимание, которому мешает бедная картина мира, и, по сути, она

формирует неправильное восприятие, и что бизнесмены – подонки. В детали никто не способен вникнуть, потому что этих людей там не было.

Хотя можно хорошо подумать и прийти к этому при помощи своих умозаключений. У меня есть много близких, которые поражаются «почему так дорого, они вообще оборзели». Но, когда ты живёшь в дорогой квартире, с дорогим ремонтом, ездишь на дорогой машине, покупаешь дорогие вещи, отдыхаешь в дорогих странах, то начинаешь замечать, что эти вещи стоят того. Они стоят труда тех людей, которые создали эти блага, и, когда ты переплачиваешь, то понимаешь, за что. При этом нельзя принимать во внимание некоторых шарлатанов, которых нужно опасаться. Но это больше исключение, чем правило.

Поэтому, с ростом прогресса, вместо того, чтобы кричать о том, как все дорого, лучше всего подумать о том, на мой взгляд, как стать если не бизнесменом, то очень хорошим высокооплачиваемым специалистом в определённой сфере. Потому что, зарабатывая больше, ты с радостью сможешь пользоваться всеми благами, с благодарностью оставлять людям чаевые в ресторане.

Это должно прийти в голову буквально каждому: что все блага (товары, услуги), которыми мы пользуемся – это большой, кропотливый труд бизнесменов. Только они меняют инфраструктуру, из-за них народ одевается красиво, ездит на роскошных машинах, посещает красивые места, получает хорошее образование и хорошие медицинские услуги, потому, что, если бы бизнесмены не захотели иметь частные клиники, то качественных услуг было бы меньше.

Все это только благодаря тому, что эти «злые» дядьки вдруг решили отобрать у вас «последнее». На самом деле, эти люди помимо того, что решили разбогатеть и выйти вперёд, взяли на себя ответственность и риск поменять инфраструктуру, отрасль и жизнь людей. Вот что такое бизнес – огромная ответственность.

И когда вы платите за очередные джинсы, которые подорожали на 500 тенге, каждый должен понимать, что он платит не за то, что тот «ушлый» умудрился купить в Китае и продать тебе. Мы платим за то, что этот человек вместо того, чтобы лежать на диване и ходить на работу от звонка до звонка, практически без выходных, мёрзнет на морозе с утра, чтобы развернуть и разложить весь свой товар, и стоит за прилавком до позднего вечера, пока не стемнеет. Более того, чтобы привезти эти джинсы, он взял те деньги, которые у него были, и вложил в оборот с риском полностью прогореть и потерять абсолютно все. И теперь он оказывает тебе такую услугу – купить эти джинсы на 500 тенге дороже, потому что это является необходимостью. И на самом деле надо понимать, что несколько других людей рядом не дадут ему поднять цену более 500 тенге, потому что они тоже борются за клиентов.

Когда каждый осознает это, в стране будет благодать, и каждый поменяет свою картину мира. Мы живём в стране с хорошей инфраструктурой, Интернетом и быстрым распространением любой информации. Со сменой ценностей на потребление очень много молодых людей начинают задумываться и правильно рассуждать о разных вещах. Они осознают, что нужно заниматься бизнесом и учиться в соответствующем направлении.

Но зачастую очень многие не справляются. Они ошибочно предполагают, что все это легко: просто купить, опять-таки в Китае, джинсы и стоять, продавать. Но бизнес – это большой труд, которому нужно учиться, это большой риск, к которому нужно готовиться, это очень благородное и благодатное дело. Поэтому кто-то спускает родительские деньги и прогорает, потому что не был готов и думал, что все легко и просто.

Молодых бизнесменов нужно готовить со школьной скамьи, и тогда страна совершит рывок ещё быстрее. Стоит сказать, что любую высокоразвитую капиталистическую страну построили не политик и не работяга с молотком в руках – это были бизнесмены. За каждой транснациональной мировой компанией стоят конкретные люди, которые взяли на себя эту ответственность.

Ещё одним немаловажным индикатором роста станет время, когда казахстанцы начнут называть компании своими фамилиями. Потому что любой известный зарубежный бренд – это не просто какое-то интересное слово, а фамилии конкретных людей, которые создали всё с нуля. У нас нет брендов, и, пока люди не начнут брать на себя ответственность, так и будет продолжаться. Есть много примеров хороших казахстанских компаний, но они пока не рискуют назвать бизнес своей фамилией или не задумываются об этом. Когда же мы придём к этой идее, то увидим большую страну с сильными людьми.

ГЛАВА 18. Планирование - половина успеха

Пожалуй, один из залогов моего успеха – это планирование. Я, наверное, родился с этой привычкой и воспитывал её со школы. До сих пор у меня есть свой ежедневник в виде школьного дневника. Помните, раньше с одной стороны в нем записывались предметы, справа домашнее задание, а ещё правее учителя ставили оценки и расписывались. У меня все было разбито также по дням и неделям, только вместо предметов записываются мои дела, вместо оценок – плюс или минус, и цифрами помечена приоритетность этих дел.

И так всю жизнь: дневник плавно со школы перешёл в вузы, с вуза перешёл в жизнь, работу, а затем и в бизнес. Этот инструмент я графически совершенствовал. То есть, начав планировать не только дни и недели, но месяцы и годы, и вообще всю свою жизнь, я начал пользоваться Excel и Word таблицами. А в 2014 году, на MBA познакомился с MindMap – интеллектуальными картами. И сейчас все мои дела, бизнесы, жизнь, прочитанные книги — все расписано там.

Планирование для меня лично решает две основные задачи. Первая – это очень хороший графический мотиватор. Случаются моменты, когда тебе становится грустно или одиноко, когда ты слишком загружен или какая-то новость опечалила тебя, либо ты, наоборот, так бездумно проводишь несколько

дней, что сложно собраться с мыслями и снова войти в колею. При таком раскладе я открываю свой ежедневник и происходит калибровка. Мне хватает примерно 20 минут, чтобы пройтись по всем своим графикам.

Первая карта называется «Я», от неё отходят 4 ветви. «Внутренние» - «Здоровье», «Знания» и «Дух». В «Здоровье» я тут же помечаю, в какие дни мне нужно идти на тренировку, либо к стоматологу. Переходя к «Знаниям», планируются тренинги, которые мне необходимо посетить, книги, которые нужно прочитать. В графе «Дух» расписаны все моменты, которые меня мотивируют, к которым я стремлюсь и никому не раскрываю.

Перейдя к ветви «Внешнее», вы увидите весь круг отношений с близкими мне людьми - это моя семья и друзья. Как бы это кощунственно ни звучало, но после этого я звоню маме, либо кому-то из друзей и говорю с ними. Кто-то рассмеётся и решит, что я циник, но я скажу, что это лучше, чем вообще забыть поздравить с днём рождения. В этих планах у меня отмечены даже взаимоотношения с женой.

Например, когда купить ей шубу, приобрести последнюю вышедшую модель «iPhone». И всё распланировано таким образом, чтобы отношения строились хорошо. То же самое с мамой - я помечаю, в какой день навестить её, когда позвонить или подарить подарок. Там даже помечено, когда женить младшего брата. До такой степени приходится быть фанатом планирования.

Третья карта, которая отходит от «Я» — это «Благосостояние». В ней расписаны мои активы, пассивы, вся моя финансовая часть и имущество. Там я очень скрупулёзно, с интервалом в месяц, вывожу все доходы и расходы с каждого бизнеса. Потом анализирую, какая ожидается прибыль, где мы идём вверх, а где можно пойти ещё выше. Там же просчитываю своё имущество и выбираю, что экономически целесообразнее купить: квартиру или офис. И начинаю смотреть котировки курса валют и драгоценных металлов.

От «Благосостояния» я перехожу в третью основную карту, которая называется «Расклад». По центру так и написано: «Расклад», а от него уходят ветви. Каждая ветвь – это отдельная моя компания. И от компании отходят другие разные ветви, уже тематические. Это может быть «Стратегическая карта» на определённый бизнес, где расписана вся стратегия на несколько лет вперёд и разобрана каждая структура компании. Помимо компании, есть отдельный блок «Человеческий капитал», куда входят все мои кадры, и я анализирую ответственность каждой личности.

До четвертой интеллектуальной карты я, как правило, даже не дохожу. Она называется «Отдых», и она должна быть. Я не дохожу до неё, потому что вся моя жизнь – отдых. Я получаю столько удовольствия от своей жизни, что вообще не устаю. А если и чувствуется усталость, то просто занимаюсь чем-то другим, что мне тоже нравится. Итого, есть четыре ветви, составляющие основу нашей жизни.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что интеллект-карты и планирование играют большое значение. В среднем, на их расклад у меня уходит 20 минут. И, в каком бы состоянии я не находился до заполнения своего ежедневника, спустя время во мне разгорается невероятное воодушевление и вдохновение. Это своего рода источник энергии. В моем воображении появляется картина будущего, где я встаю из-за стола и на собственном самолёте лечу на остров, чтобы покататься на своей собственной яхте. И это придаёт моим мечтам особый мотивирующий эффект, так как перспективы всех этих действий колоссальны.

Помимо вдохновляющего значения в моей жизни это мощный инструмент управления. В интеллектуальной карте «Знания» содержатся все прочитанные мною книги и пройденные тренинги. По каждой книге я создал отдельную карту, где записывал ключевые моменты. Когда понимаю, что начал что-либо подзабывать, но мне нужны эти компетенции, я открываю их и с точностью до 90% восстанавливаю весь объем информации, законспектированный в карте.

Касательно управления компаниями: мои сотрудники уже не удивляются, когда я спрашиваю какие-то детали, потому что все хранится в моих картах. Более того, большая часть сотрудников является продолжением моих ветвей. Тем самым мы всей толпой толкаем одну стенку, а собрание лишь служит корректировкой наших планов.

Планирование и графическое изображение – это мощнейший инструмент управления. И во многом большую благодарность я выражаю Джалкибаеву Жексену Васильевичу, который пропагандирует технику MindMap и методы эффективного мышления в Казахстане. Пользование этим инструментом вдохновило меня на MBA, и это оставило отпечаток на всю мою жизнь.

Я очень бережно храню свои ежедневники и спустя несколько лет с интересом возвращаюсь к старым планам. В таблице Word у меня были желания: закончить на «отлично» ВАГС, ВолГТУ, купить машину, заработать 10 тысяч долларов, создать таксопарк, разработать свой софт. Каждый раз, когда я поднимаю записи 15-летней давности, то с улыбкой наблюдаю, как все претворялось в жизнь и поражаюсь проделанному пути. Реализовалась каждая запись и дальше эти планы носили все более масштабный характер.

Начинаешь понимать, что, продолжая планировать, ты просто-напросто формируешь своё будущее. Конечно, очень часто что-то случается, и приходится вносить поправки, но в этом весь смысл: ты садишься, корректируешь, и любое жизненное изменение тут же отражается в планах - всё становится на свои места.

Эта методика используется по несколько раз в день. Есть высказывание одного миллиардера, который сказал, что 98% населения думает не чаще, чем два раза в год. Услышав впервые эту фразу, я подумал и поймал себя на мысли, что, действительно, всё так и происходит. Зачастую люди начинают задумываться о чем-либо, только когда теряют работу, и приходится выходить из зоны комфорта. Иногда нас впечатляют какой-то тренинг либо чьи-то слова,

и в такие моменты мы по-настоящему задумываемся, но не более минуты. А потом снова начинаем жить по своему классическому сценарию.

То, что мне приходится думать по несколько раз в день, по сути, мой основной инструмент. Даже если ничего не происходит, я продолжаю думать и самостоятельно моделирую своё будущее – вот в чем смысл планирования. Ты можешь навсегда остаться чернорабочим, быть бедным и всю жизнь ненавидеть свою работу. А если ты посидишь, подумаешь и построишь простой план, как выпутаться из этой ситуации, а затем начнёшь ему следовать, пусть не так фанатично, как я, то у тебя сразу начнут происходить изменения в жизни. Поэтому я утверждаю, что планирование – один из самых важных инструментов для построения жизни вашей мечты.

ГЛАВА 19. Секретные знания про психологию людей

Следующий инструмент, который также очень важен – коммуникативный. Он также связан с успехом и восприятием общей картины мира. На самом деле, обучению на степени MBA и моему самообразованию я обязан данному фактору. С началом бизнеса меня очень заинтересовала такая сфера знаний, как психология. Я увидел здесь колоссальный потенциал, сродни тому, что когда-то нашёл в информационных технологиях. Для меня приоритетнее быть хорошим маркетологом, нежели программистом.

Точно так же я понял, что в HR лучше быть не HR-специалистом, а хорошим психологом. Поэтому я начал активно изучать эту отрасль. Но больше всего меня поразило открытие в 2014 году программы сродни MindMap, которое так же выгодно изменило мою жизнь.

Очень много существует классификаций и типологий людей по различным принципам. Мне удалось изучить многие из них посредством гороскопов и классических делений типов по различным критериям. Даже последние теоретические разработки – деления по тотемам животных вошли в объект моего изучения.

Больше всего меня поразила бизнес-типология – теория семи радикалов. Она подразумевает то, что все люди делятся на семь психотипов. Больше 90% людей имеют свой психотип, и только очень небольшой процент содержит в себе черты всех личностей. Большая часть людей сочетает в себе два, либо три психотипа. Но, как правило, один из них остаётся ключевым.

В этой теории мне нравится критерий, заложенный в основу деления людей, – это психотипная потребность и мотивация человека. В основе любого бизнеса лежит именно этот критерий. Я считаю, без этой теории и навыков правильной мотивации людей сложно управлять бизнесом и сотрудниками. А теперь пройдемся по каждому из них.

Начнем с параноидального радикала. Их психотипная потребность – совершить революцию в мире. Классические примеры параноидов – Стив Джобс, Владимир Ленин, Адольф Гитлер. Кстати, все люди рождаются с определённым психотипом, и он не формируется в процессе жизни. У параноидов сильная, отличительная черта – это их лидерский потенциал. Для них характерна негибкая сила воли, требовательность к себе и другим, поэтому в мотивации они не нуждаются.

Напротив, люди параноидального типа сами всех мотивируют, и все собираются вокруг них. Их слабая сторона – это то, что в близком кругу общения они слепы. Тот же Стив Джобс не замечал свою родную дочь почти всю жизнь. Это люди, у которых нет друзей. Если они и есть, то весьма формальные и служат как средство для достижения цели. У них есть жалость к народу, но нет жалости к своему брату, либо ребёнку. В этом есть некоторый недостаток, потому что их близкие люди страдают. Но, тем не менее, у каждого психотипа есть свои плюсы и минусы. Я говорю не с жизненно-философской точки зрения, а с позиции применимости к бизнесу.

Второй психотип – это эпилептоиды. Потребность данного радикала состоит в стремлении к максимальному порядку во всем. В пример можно привести Иосифа Сталина. На тренинге по психотипам мне рассказали пример, и я его же

и повторю. Эпилептоид приехал на машине домой, вышел и заметил, что от одного колеса отлетел колпак. Испытав чувство негодования, он пошёл домой спать. Лёг и не смог уснуть. Поэтому встал, оделся, вышел на улицу, снял все колпаки для симметрии, успокоился и уснул. Всё это время ему не давала покоя мысль о том, что машина стала ассиметричной.

Эпилептоиды – превосходные административные управленцы. У них все по порядку и с рождения развита тяга к власти, потому что они видят себя на вершине иерархии. В то же время они знают, кому вовремя лизнуть ботинок. У них очень развито чувство иерархии, и они лояльны к руководству, но точно на таком же уровне деспотичны в отношении подчиненных. Таким дай власть – они задушат всю демократию.

Вспомните, как Сталин решил все народы разделить и перемешать в Советском Союзе, а всех недовольных сослать в лагерь. И это все спокойно упорядочил эпилептоид. Из плюсов можно выделить то, что это реально прагматичный, объективный взгляд и порядок во всем. Если сказать такому человеку, что встреча в 15.30, он будет там ровно в это время. Если говорить об их отрицательной стороне, можно упомянуть их очень слабую психику. Более того, они очень агрессивно реагируют на стресс. И, если что-то пошло не по порядку, то у них сразу включается агрессия. Это одна из важных особенностей эпилептоидов.

Третий психотип – истероид. Его психотипная потребность – самопрезентация. Для всех он самый лучший, пылает любовью к себе и уделяет максимально благожелательное внимание к своей персоне. Женщина-истероид купит шубу, и об этом событии в один момент узнают все подруги. Не из-за того, чтобы спросить: «Ну, как вам?», а просто, чтобы все знали. Истероид купит билет в бизнес-класс не для того, чтобы ему было комфортно лететь, а для того, чтобы все увидели, что он летит именно в бизнес-классе.

В пример истероидам часто приводят Николая Баскова, Филиппа Киркорова, которые являются очень импульсивными личностями. Их сильная сторона –

хорошая самопрезентация. Поэтому из людей данного типа складываются хорошие продажники. Они могут отлично презентовать как себя, так и компанию и продать любой продукт. Минус истероидов – слабая психика, но их возбуждает не отсутствие порядка, как у эпилептоида, а какой-то камешек в их огороде. Как только что-то пойдёт не так, - допустим, кто-то не заметил новое платье или костюм, то у них сразу возникает негативная реакция на этого человека. И здесь очень много необъективных моментов. То есть истероид – тот психотип, которым проще всего манипулировать. Такому сотруднику даже зарплату не надо выплачивать, просто повесь его портрет в офисе, объяви его лучшим сотрудником года, и он ещё год будет работать бесплатно.

Четвёртый психотип – гипертим, гусар. Психотипная потребность гипертима - коммуникация. Такой человек не может без общения. Это завсегдатай всех вечеринок. Он соберёт целую группу людей на рыбалку и всех там перезнакомит. Гипертим знает всех так же, как все знают его. Если у параноида мощная психика, то у гипертима психика ещё мощнее. Это человек негибкой воли, можно сказать, пуленепробиваемая личность. На его лице присутствуют только две эмоции: удивление, либо улыбка. Им неведом ни страх, ни горе - вообще ничего.

Примеры гипертима – Иван Ургант, Павел Воля. Очень талантливые люди, таким палец в рот не клади. Они очень остроумны и являются душой компании. Минус такого человека – они никогда не доведут дело до конца, поэтому на них нельзя положиться. Сегодня он начал один бизнес, а завтра закончил другой. Как правило, они не могут распоряжаться финансами. Люди этого психотипа безобидны и всегда придут на помощь. К примеру, они легко могут раздать все свое богатство друзьям на горе той женщине, которая вышла замуж за гипертима. Хорошие союзы складываются с женщиной – эпилептоидом. Она будет жестко держать его в ежовых рукавицах, весь быт лежит на ней, а он лишь с друзьями встречается и посиделки устраивает. Зачастую я наблюдал такие браки.

Зато сильная сторона гипертимов – это то, что им даже не обязательно проходить курсы нетворкинга. Это люди, по которым можно писать энциклопедии по нетворкингу. Они рождены быть коммуникаторами, и из них получаются очень хорошие менеджеры в компании. Таких сотрудников зачастую посылают договориться о каком-то важном деле в банке.

Следующий психотип – шизоид. Психотипная потребность шизоида – это трансформация чего-либо самым нестандартным образом, желание разгадать тайну бытия и экспериментировать. Альберт Эйнштейн, Марк Цукерберг – типичные представители шизоидов. Гениальные личности. Только им свойственно раскрывать что-то феноменальное и находить в вещах особенность, которую не замечали. У этого психотипа очень богатый внутренний мир, но внешне они очень замкнуты и мало его проявляют. Более того, они стараются вообще оградиться от внешнего мира прической, челкой, закрыв глаза или обмотавшись шарфом. Бытует мнение, что 90% хороших ИТ-разработчиков – шизоиды. Им легче коммуницировать в интернете, нежели встречаться и общаться с глазу на глаз. Шизоид может пойти начать убираться в комнате, дойти до книжной полки, найти интересную книгу, открыть её и на два дня уйти с головой в чтение, забыв об уборке.

Шестой психотип – эмотив. Эмотивом является Кот Леопольд. Это тот радикал, которому с рождения даны талант и особое чутье к дизайну и эстетике. У них сильно развита интуиция, поэтому они хорошо чувствуют человека. В какой-то момент я сформировал службу HR из эмотивов. Они чувствуют людей и разделяют их очень хорошо. Превосходные дизайнеры и модельеры получаются именно из них. Эмотив обставит дизайн квартиры так, что станет ясно, что этот талант дан им от рождения.

Такие люди избегают любого рода конфликтов. Для них самое главное – их психотипная потребность, которая заключена в гармонии во всем, без скандалов и перенапряжений. Слабая сторона, конечно, состоит в том, что на них где сядешь, там и слезешь. Они не будут перестраиваться и им очень

сложно участвовать в больших стартапах, где приходится не спать ночами, потому что эмотив склонен к быстрому переутомлению. Это те сотрудники, которые чаще всех болеют, либо часто уходят в отпуск. Но во время болезни ты почему-то видишь его в Instagram, отдыхающим в Турции.

Последний психотип – тревожный или тревожно-мнительный. Психотипная потребность таких людей – желание все консервировать. Это как в фильме «Служебный роман», где «Мымра» – типичный эпилептоид, а вот товарищ Новосельцев был тревожно-мнительным: он воспитывал двоих детей и оставался безынициативным, особенно, в момент, когда она называла его тряпкой. Но не все так плохо. На самом деле, бытует мнение, что на таких людях держится Земля. Это единственный психотип, который практически все доводит до конца. Тревожно-мнительный будет скрупулезно рыться в цифрах, пока не разберется во всем до конца. Это хорошие финансисты, бухгалтеры. Они очень щепетильно и ответственно относятся к любому делу.

Но если ты дашь ему фронт работы в больших стартапах, он испугается и замкнется. А, поделив проект на части, можно будет постепенно, часть за частью поручать ему задания. В итоге он выполнит весь объем работы, причём очень ответственно. Чаще всего тревожные являются консерваторами, они могут, например, быть против перестановки мебели. Их гардероб состоит из вещей, с помощью которых он не будет выделяться из массы. Тревожный будет очень долго в магазине искать нужную вещь, пока не купит то же самое, что у него уже есть. Вот такими бывают тревожно-мнительные. Но на них можно всегда положиться.

Очень важно знать, что человека образуют бессознательный уровень и уровень сознания. Именно первым уровнем руководят психотипы. На уровне сознания управляем мы. Вы сейчас, читая эту книгу, на уровне сознания размышляете, кем являетесь. Кроме того, сознание ты можешь контролировать сам.

Допустим, если истероид, прочитав эту книгу, либо изучив психотипы, вовремя осознал, что он излишне выставляет себя напоказ и решает, что нужно себя сдерживать, то это будет на уровне сознания. Но важно отметить то, что ни один человек не способен постоянно контролировать своё бессознательное на уровне сознания. В критических ситуациях либо в момент усталости выплёскиваются все наши психотипные особенности. Это очень важно понимать. Как ни старайся, тревожно-мнительный не совершит революцию. Сколько бы книг о Стиве Джобсе он ни прочитал, человек с таким радикалом не заставит полмира купить «iPhone».

Некоторые из читателей решат, что можно поставить крест на карьере либо на бизнесе. Я прочитал более 200 всевозможных книг, посвященных бизнес-тематике и, изучив все истории успеха, разделил на 7 частей разных авторов книг. И самая важная мысль, к которой я пришёл, разобрав всю литературу: кем бы ты ни был, не забывай, что менее 1/7 книг написаны об успехе параноидов. Поэтому, если кому-то показалось, что у тревожного меньше шансов стать миллиардером и добиться результатов, чем у параноида, вы сильно ошибаетесь.

Самого успешного тревожно-мнительного я идентифицировал лично, и это – Уоррен Баффет. Это тот человек, который скрупулёзно роется в цифрах и остаётся богачейшим человеком мира. Первый гипертим, который на тусовках и куражах выстроил неповторимую корпоративную культуру, – это Тони Шей. Он написал книгу «Доставляя счастье» о компании, которую за миллиард долларов выкупил «Amazon». Это уникальное чтение, и там нет ни грамма эпилептоидности либо параноидальности. Тони Шей стал мультимиллионером лишь на одной коммуникации.

Проанализировав свою личность, каждый найдёт свою стратегию успеха. А кто-то увидит во мне себя и поймёт, как ему надо поступать. Тем, кому не подошли мои стратегии, я советую не думать о том, что вы не рождены для бизнеса. Не думайте, что я все это выдумал или являюсь везунчиком судьбы. Просто идентифицируйте себя и попытайтесь найти свои стратегии успеха

среди авторов своего психотипа. Это очень важно в вопросе развития, обучения и применения этой практики. Ты начинаешь разбираться сам в себе: понимаешь свою жизненную стратегию, какие книги читать, какие тренинги посещать, и, вообще, в каком направлении ты должен идти, чтобы быть счастливым.

После тренингов по психотипам, которые я начал проводить, многие осознают, что не имеют потенциала, к примеру, во врачебной практике, что на самом деле не так плохо. Эпилептоидные родители гипертимному мальчику всю жизнь внушали, что он должен стать хирургом, потому что он хирург в четвертом поколении. Но бедный гипертимный ребенок с комплексом неполноценности, не понимал этого, ведь его все тянуло быть ди-джеем в ночном клубе. И это очень важно понимать.

Когда после очередного тренинга товарищ спросил меня: «Слушай, если случится несчастье и у тебя родится сын-гипертим, что ты будешь делать?». Я ответил, что понял для себя, что это никакое не горе, и я приму ребёнка таким, какой он есть, и ни в коем случае не стану навязывать ему что-либо. Буду стараться максимально его идентифицировать и помогать найти те стратегии успеха, которые будут соответствовать его психотипу.

Помимо применения этой теории на наших детях, она хорошо помогает в управлении бизнесом. Выйдя с модуля о семи психотипах, я понял, что на позиции главного механика, где нужны отчётность и контроль над машинами, у меня стоит мой друг - гипертим. Мне было неудобно его уволить, потому что он был близок мне. Я решил протестировать всю теорию на нём и сказал: «Слушай, ты уволен». Он улыбнулся и сказал: «Да? Ну, всё, хорошо». И в нём не было ни грамма разочарования или отчаяния. Гипертим по-иному воспринимает эту жизнь. И я понял, что это работает.

С тех пор, в течение полугода, мне пришлось поменять половину команды. И сейчас у меня очень серьёзный бизнес, основанный на особенностях каждой личности. Иногда, когда в нашу юридическую компанию заходят клиенты, я наблюдаю за своими юристами и вижу, что после консультации менеджер по

продажам говорит в шутку юристу, либо адвокату, который будет исполнять дело: «На, возьми, это истероид, у него проблема с эпилептоидом». Без лишних слов мои юристы понимают, о чем идёт речь, и, что самое главное, они знают, в каком ключе вести диалоги с клиентами. В отношении клиентоориентированности это очень важно. Поэтому я выбираю данную стратегию и активно следую ей.

Следует отметить, что я очень благодарен бизнес-тренеру Руслану Калимулину за полученные знания о психотипах.

Говоря о картине мира, меня очень вдохновляет концепция Радислава Гандопаса. Он сделал вывод, что, помимо знаний, важную роль играет отношение к миру, к самому себе и к окружающим. Это очень важная позиция. По его словам, идеальная концепция картины мира – позиция, когда тебе хорошо, и в твоём окружении все замечательно. Потому, что, если ты не в порядке, значит, в тебе есть какая-то закомплексованность, которая мешает двигаться вперёд. Например, в самом начале бизнеса ты можешь сомневаться в себе и полагать, что ничего не получится, так как ты не такой, как другие. Поэтому здесь, как нельзя кстати, важно обратиться к психотипам, идентифицировать свой радикал, обозначить сильные стороны и на уровне сознания развивать их.

ГЛАВА 20. Правильный HR или как собрать лидеров

Есть очень важная мысль, которую нужно закрепить изначально. Корень моего успеха состоит в том, что я делаю ставку на лидеров. Что это значит? Зачастую, многие умышленно, подсознательно боятся брать умных и ищут людей, которые в чём-то их слабее. Особенно это касается малого бизнеса и микробизнеса, так как они боятся конкуренции в последующем. Это большая ошибка. Очень важно делать ставку на лидеров.

Когда я определяю позиции, особенно ключевые, топ-менеджмент, я ищу исключительно амбициозных людей с горящими глазами, заряженными на

открытия, на свершения, на успех. Даже на рядовом уровне мы стараемся брать таких работников, потому что это претенденты на рост в последующем. У меня есть очень много подчиненных, которые с рядовых выросли до топ-менеджеров.

Почему я делаю ставку на лидеров? Потому что бизнес – это неизбежный рост. Если твоя команда не растёт, то рано или поздно конкуренция дойдёт до такого уровня, что ты сам встанешь за прилавок. Это тоже деление с точки зрения HR: микро, малый и средний. Я точно так же не могу назвать бизнесменами тех, кто стоит за прилавками своего магазина. Это samozанятость. Они называют доходом чистую прибыль, но как правило, свою зарплату в ней не отражают. А эта прибыль и есть их зарплата, по сути. Если ты не продвинут в HR, не можешь ставить бизнес-процессы, не делаешь ставку на лидеров, значит, ты – не бизнесмен и неизбежно встанешь за прилавок своего магазина. Как правило, с оговоркой, что все плохие, воруют и т.д.

Мне очень нравится пример сети «Магнит» в России. Это самая большая сеть супермаркетов в России, на сегодняшний день их более 14 000 по всей огромной стране. Основатель этой сети использует теорию пяти звеньев, согласно которой, каждому лидеру, оптимально будет давать в управление 5-7 человек. Если структура большая, у тех 5-7 человек, своя команда по 5-7 человек. Соответственно этой особенности, они управляют своими магазинами. Каждый магазин – это обособленная группа людей, которая управляет магазином по определённым стандартам. И если во главе этой цепочки будет слабый, пассивный человек, который точно не сможет составить конкуренцию – цепочка не образуется.

Почему я владею несколькими бизнесами? Если бы я, на сегодняшний день, занимался всем подряд, непосредственно сам коммуницировал с рядовым персоналом и не делал ставку на лидеров, я бы так быстро не вырос. Скорее всего, я бы вообще не вырос. Бывали кейсы, когда новый продукт, новое

перспективное направление, которое потом перерастало в хороший бизнес или целый бизнес открывал один успешно нанятый сотрудник, лидер.

Когда ты единственный лидер в группе и ведёшь всех вперёд, а вся команда только идет за тобой, ты вынужден постоянно оглядываться и тормозить. Так далеко не уйдёшь. Когда ты сам идёшь позади своих лидеров, то можешь наблюдать всю картину, ты способен принимать стратегические решения: куда идти дальше, в каком направлении двигаться каждому лидеру. А иногда можно вообще уехать. Суть в том, что лидеры дальше будут работать и сотрудники не ощутят твоего отсутствия. Но в первой ситуации, если ты уйдёшь, то всё встанет, более того, может вообще исчезнуть и ты потеряешь весь свой псевдобизнес. А во втором случае, если лидеры идут вперёд, ты сможешь отдыхать в тёплых странах, а всё будет идти вперёд. Но при этом, очень важно сохранять контроль и мотивацию.

Что такое мотивация? Я выделяю для людей два источника влияния – это материальное стимулирование и мотивация. Из этих двух источников я отдаю предпочтение единственному на самом деле работающему инструменту, который заставляет на 100% отдаваться своему делу – это мотивации. Материальное стимулирование, на количественном либо временном интервале, перестаёт работать вообще – это очень краткосрочный потенциал.

Как только человек попал в зону комфорта с определённой цифрой, ему тяжело сдвинуться для свершения подвигов, которые ты наметил. И вести за собой народ, чтобы ты при этом шёл за ними, тем более становится проблематичным. Это беда больших, крупных компаний. И здесь единственным инструментом для управления становится мотивация.

Основные критерии мотивации – это, во-первых, обратная связь. Как вертикальная, так и горизонтальная. Очень важна обратная связь между руководителем и подчинённым. Если ты долго не коммуницируешь со своими подчиненными, и пропадаешь вообще, это очень негативно сказывается на всей деятельности, даже если все процессы идут хорошо. Очень важно вовремя

давать адекватную обратную связь. Она может быть как позитивной, так и негативной. И делать это необходимо периодически. Сотрудник может получать ее от непосредственного начальника отдела, но, к примеру, хотя бы раз в год учредитель может спускаться с небес и дать обратную связь рядовым. И это очень серьёзно повлияет на работу в каждой структуре.

Также, очень важна обратная связь между сотрудниками. И зачастую её нужно налаживать искусственно. На программе MBA меня ознакомили с очень интересным методом. Когда я чувствую, что в моих компаниях накопились какие-то противоречия, я беру листок бумаги, вырезаю из него сердечко – валентинку, в формате А4, и пишу на этой валентинке имя сотрудника, который мне больше всего не нравится. И перечисляю все, что мне в нём не нравится. К примеру, «ты меня бесишь, потому что постоянно опаздываешь» и ставлю свою подпись. Затем, отправляю эту валентинку этому сотруднику. Далее я пишу такие валентинки почти всем. Эти валентинки не для похвалы и не для выражения любовных отношений, а исключительно для конструктивной критики. И своим примером я показываю, как давать обратную связь горизонтально.

В ответ, конечно, я получаю валентинки о себе. Но что самое интересное, валентинки идут из одного отдела в другой и даже приходят от сидящих рядом сотрудников. Заканчивается всё тем, что к концу рабочего дня мы собираемся в конференц-зале со всеми валентинками и начинаем обсуждать каждую всей командой. Выясняется, что те коллеги, которые годами сидели рядом, раздражали друг друга тем, что одна слишком громко слушала музыку в наушниках, а другая громко жевала жвачку. И это выяснилось благодаря простой валентинке. Но месяцами это мучило сотрудников и мешало им работать. Каждый получил адекватную горизонтальную обратную связь. После этого в коллективе зашкаливает мотивация, и решается, на самом деле, очень много вопросов. Ты убиваешь сразу 2-3 зайцев одним выстрелом.

Также, очень важно выстраивать обратную связь между клиентами и сотрудниками. В этом плане, многие сделали большой прогресс, но, зачастую, просто копируя западные технологии. К примеру, во многих банках мы видим на кассе табло «Оцените обслуживание», либо можно оценить работу оператора, отправив смс. Это является примером обратной связи от клиентов. Поэтому, при построении бизнеса, задумайтесь, каким образом вы наладите обратную связь: между руководителем и подчинёнными, между сотрудниками, между отделами, внутри каждого отдела и между сотрудниками и клиентами. Так как это является одним из главнейших аспектов в успешном функционировании бизнеса.

Когда мы разбирали кейс на МВА, нам приводили такой пример: компания дала возможность клиенту поставить оценку и отказаться от оплаты услуг, если изготовленная и поставленная мебель не соответствовала определенным параметрам. Таким, как: доставка, качество материалов, покраски и сборки. И если какой-то из этих параметров вас не устраивал, то вы могли не платить за мебель. Для чего это делалось? Все функции компании разбиты в зависимости от ее оргструктуры. И таким способом, каждая из них может получить обратную связь от клиента, и это очень хорошо работает на любом этапе.

Второй важный фактор – это автономность работы. Она достигается путём делегирования. Чем больше полномочий ты делегируешь сотруднику, тем сильнее повышается его мотивация. В тех компаниях, где сотруднику вообще ничего не делегируется, и его задача состоит в том, чтобы каждый день делать одно и то же, и от него ничего не зависит, там мотивация, как правило, очень слабая. А те компании, где на сотрудников дополнительно возлагают полномочия и ответственность, она повышена в разы больше. Причём речь идёт о любом уровне – не только о топ-менеджменте, но и о рядовых исполнителях. Более того, вы, во-первых, разгружаете топ-менеджмент, во-вторых, сами того не планируя, формируете и воспитываете топ-менеджмент, который вырастает из подчиненных.

Очень важно постоянно заниматься делегированием. Как я веду несколько бизнесов? К концу недели я открываю свой ежедневник, и, когда я вижу, что какие-то задачи отделяют меня от стратегических целей или на данном этапе должны выполняться другими сотрудниками, я с удовольствием их делегирую.

Делегировать тоже нужно правильно. Во-первых, в любом случае нужно давать право на ошибку. Никто не безупречен и другой человек не выполнит эту работу так, как ты. Во-вторых, делегируй только тем, кто сможет это потянуть. Для того, чтобы делегировать правильно, ты должен подобрать соответствующих кадров. И это нужно повсеместно практиковать во всех структурах. Например, я делегирую топ-менеджменту, топ-менеджмент делегирует менеджерам среднего звена, менеджеры среднего звена делегируют рядовым сотрудникам. И здесь речь идёт не о постоянных рядовых функциях. Автономность – это возможность принятия решений в рамках своих компетенций. Это очень серьёзно мотивирует людей и этим нужно искусственно заниматься.

Следующие факторы менее значимы, но тоже имеют определенный вес в мотивации. Например, такой фактор, как значимость работы. Значимость работы – это то, как человек видит то, чем он занимается, и ради чего он занимается. Успешны те компании, которые пропагандируют значимость своей работы. Есть строительные компании, которые отождествляют себя со строителями счастья, которые говорят о том, что они дарят людям комфорт и тепло. И от осознания значимости своей работы, сотрудники в этой компании работают очень замотивированно.

Существуют некоторые специальности и профессии, которым даже не нужна искусственная мотивация. У специалистов профессий врачей и учителей – значимость очень серьёзная и присутствует естественная мотивация. Но зачастую в бизнесе не так, поэтому в этой области нужно заниматься этим искусственно. Напротив, есть компании, которые не придают этому должного значения. Например, строительные компании, которые просто занимаются

строительством. Если на вопрос «Чем вы занимаетесь?» сотрудники не ответят вам, что они строят счастье, а скажут: «Мы выиграли тендер, и нужно достроить школу до начала учебного года», – это говорит о том, что их вообще не мотивируют. Если те компании, где люди говорят, что работают для того, чтобы их учредитель стал богаче. Их уровень мотивации, по сравнению с сотрудниками компании, которые четко знают к чему идут, предельно низок. И так на любом уровне. Даже если это уборщица, она должна понимать, что, поддерживает чистоту в храме инноваций и технологий, нежели уборщица, которая моет полы на СТО. И этим надо заниматься именно искусственно.

Очень важно, чтобы сотрудники видели результат своей работы. Они должны быть доступными, вне зависимости от должности. Допустим, та же уборщица на СТО должна видеть, сколько они все вместе отремонтировали машин, количество довольных клиентов и жизней, которые они спасли благодаря качественно отремонтированным автомобилям. То есть все должны видеть конечный результат, к чему идёт компания, что делает бизнес.

Если правильно мотивировать сотрудников, то всё будет замечательно. И здесь есть очень важный, завершающий момент, который обуславливает успех практически всей компании, та самая волшебная таблетка, то есть корень бизнеса – это постоянный рост. Каждый может возразить: «Сказать-то легко - мотивируй, придумывай значимость, а как это придумать, если ты моешь унитазы или у тебя маленькое СТО?». Так вот, существуют целые сети СТО, огромные клининговые компании. В каждом бизнесе у тех, кто масштабируется, появляется огромный потенциал реализовать все эти инструменты мотивации, а в особенности, делегирование. Когда ты нанимаешь лидера, рано или поздно он достигает своего потолка. И если ты не масштабируешься, а стоишь на месте, ты неизбежно будешь терять людей. У тебя два варианта: либо ты масштабируешь имеющийся бизнес, либо ты диверсифицируешься и уходишь в дополнительные отрасли. Я делаю и то, и другое. И мои сотрудники, мои лидеры счастливы от самой возможности переключаться от проекта к проекту и говорить: «Мы растём, мы участвуем, мы

творим историю, мы - часть этой команды!». Ведь они же уже знают обо всех нюансах, деталях нашей системы, системы нашей страны. И мы вместе со всей командой идём к светлому будущему.

А если ты не масштабируешься, не диверсифицируешься, то конечно, будешь задавать подобные вопросы. Поэтому, как я и говорил, корень счастья, залог успеха – это неизбежный рост. В Казахстане, к сожалению, эта культура только прививается. Некоторые думают, что, владея одним рестораном или одной автомойкой, являются бизнесменами. Да, но в конечном итоге ты станешь сам разносить гостям еду либо сам будешь работать администратором в своей автомойке. И понимание этого приходит только сейчас. Когда ты растёшь, у тебя автоматически закроются вопросы мотивации, и то, над этим надо будет искусственно поработать, докрутив те детали, которые я обозначил.

ГЛАВА 21. Картина мира миллионера

В любое время нужно любить и уважать себя, потому что у неуверенных в себе людей возникают большие проблемы. В какой-то момент им нужно перестроиться и под другим углом взглянуть на свои сильные стороны. Конечно, во многом окружение формирует твою собственную самооценку. Результатом такой самооценки должно стать не то, что ты неудачник, а то, что ты попал под неправильное влияние. Это воздействие тех людей, которые на самом деле, указывая на свои собственные сильные стороны, упрекали тебя в том, что ты им не соответствуешь. На самом деле ты просто не в том месте находишься. Очень важно вовремя нащупать этот момент и подправить картину своего мира «Я ok».

Говоря о втором элементе – отношении к окружающим людям, можно сказать, что это непросто, и поэтому этот навык нужно нарабатывать годами. Бывают представители таких радикалов, которые редко на кого-то обижаются. Для них все люди хорошие. Но существует большая масса тех, у кого это не получается. И, на самом деле, неудачи в жизни скрепляют эту неправильную картину мира.

Если считать, что все люди подлые и всегда могут предать и обмануть тебя, то с таким восприятием ты далеко не уедешь. Встречаются бойцы-одиночки, которые во всех людях видят обманщиков и злодеев, что абсолютно обездвигивает их, и им приходится надеяться только на себя. У таких людей обычно расчетная система выстраивается по предоплате, они никому не верят и всегда ожидают подвоха. Порой с ними абсолютно неприятно вести дело и договариваться о чем-либо, потому что ощущается какое-то неуважение к себе.

Даже если ты доказал свою добропорядочность, они все равно будто ждут от тебя ножа в спину. Это очень мешает им самим, потому что каждый раз трудно сделать какой-либо шаг в бизнесе. Честные люди видят все, и такое отношение их просто отталкивает. Но жизнь – это обмен энергией и, прежде чем что-то получить, мы должны отдать что-то на внутреннем уровне и поделиться своей энергией.

У людей с правильной картиной мира очень многое получается. Они всегда готовы рискнуть, открыты для новых возможностей и предложений. Безусловно, стоит признать, что в этом мире не все в порядке. Будут встречаться взлёты и падения, но, на самом деле, не бывает в полной мере злого человека. В какой-то момент и с такими людьми приходится контактировать. Им может оказаться твой клиент, партнёр, инвестор и даже друг. И чем больше ты контактируешь со всеми, не ожидая от них какого-то подвоха, тем будет лучше получаться. Нужно уметь анализировать правильно, не теряя концепции «Все ок».

Встречаются уникальные люди, которые очень легко прощают и живут дальше. Такое ощущение, что они вообще не замечают, что их разводят, а просто говорят: «Ладно, их Бог простит». И продолжают жить, как ни в чем не бывало. Я встречал таких людей и стараюсь быть таким же. Мне это, если честно, с трудом даётся. Желание отомстить угнетает, особенно, если у тебя обманом украли большие деньги.

В такие моменты с удивлением смотришь на тех людей, которые очень легко это отпускают. Во многом суть даже не в их большом финансовом благополучии. Они идут по жизни просто, поэтому у них всё складывается легко. В совокупности из 100% сделок, наверное, большая часть перекрывает все те моменты. То есть, по сути, выгодно быть открытым и жить с концепцией «Все ок» и «Я ок».

Случаются и такие моменты, когда тот, кто когда-то плохо с тобой обошёлся, спустя некоторое время меняется. А люди, что начинали строить в ответ всевозможные козни и разжигали войну, оказываются в проигрыше. В это же время тот, кто воспринял всё правильно и простил, через какое-то время вовсе продолжил партнёрство, и из этого что-то родилось. Поэтому самое сложное – научиться прощать, научиться быть благодарным и относиться ко всему с позицией “все хорошо”.

Видение «Мир ок» – тоже очень важный аспект. Он касается не близкого и не дальнего окружения, даже не себя самого, а мира в целом. Во многом оно определяется страной и городом, в котором ты живёшь, той политической и экономической ситуацией, в которой ты оказался. И здесь очень важно понимать, что те люди, у которых преобладает концепция «Мир – дерьмо», заведомо находятся в проигрышной позиции, потому что они в действительности закрывают перед собой абсолютно любую перспективу.

Они уже напророчили себе, что все будет плохо, с удовольствием оставляют негативные комментарии к любым благим начинаниям в стране и поддерживают тех, кто так же, как они, твердят, что все плохо, при этом не стремясь ничего поменять в этом мире.

Просто взгляните на себя со стороны и, если нужно, меняйте позицию. Стоит хоть раз полюбить мир вокруг, и это откроет перед тобой огромные перспективы. На самом деле, какая бы ни была ситуация, в каком бы ты ни был состоянии, всегда можно думать позитивно. К примеру, произошла девальвация тенге, понятно, что можно ненавидеть всех вокруг и обидеться на

всю страну, ведь тут в два раза сокращается весь твой доход. Но и из этого нужно извлекать хорошую сторону.

Моя методика такова, что нужно собраться с мыслями, просто сесть и на листке бумаги выписать сначала все минусы, которые произошли, а затем сформировать плюсы. Я сижу до тех пор, пока плюсов не станет больше. В результате ты понимаешь, что на самом деле все не так плохо, и есть очень много вариантов развиваться дальше. Как минимум, стало хуже всем и, в том числе, твоим конкурентам. Конкуренция обострилась, и у тебя появилось больше шансов занять ещё большую долю рынка. Подобных плюсов можно найти массу. Просто нужно постараться не реагировать слишком эмоционально на негатив, а научиться сначала интеллектуально разложить проблемы.

Помимо расписания плюсов и минусов мне очень помогает методика, в которой я просто в деньгах измеряю любую проблему. Бывает, что некоторые неудачи эмоционально кажутся очень большими. На деле оказывается, что это была проблема двух тысяч тенге. Данный факт, как рукой отпускает весь негатив и стресс. Ты просто замеряешь все в деньгах, и проблемы просто превращаются в расходы. И, поскольку я занимаюсь бизнесом, затем эти расходы легко устраняю.

Вот такие методики борьбы со стрессом и формирования правильной картины мира можно научиться применять в повседневной жизни. Если ты уважаешь себя и всех остальных, радуешься в той стране, в которой живёшь, то тебе напрямик откроется дорога к счастью, и всё точно получится. Встречаются люди, которые не занимаются бизнесом, но ты смотришь и просто поражаешься, насколько для них все легко и просто. Это относится буквально ко всему.

Человек может жить и развиваться в двух направлениях. Каким образом? Все очень просто. Я разделяю людей так: либо ты растёшь горизонтально, как специалист в какой-то определённой отрасли, либо вертикально, как руководитель. Других вариантов роста я не вижу – их просто не существует.

Если ты растёшь вертикально, тебе не обязательно быть профессионалом в какой-то конкретной области, а важно состояться как управленец и руководитель. В любом отделе можно стать руководителем, а можно оставаться самым хорошим специалистом.

Для многих понятие о том, что рост должен быть исключительно вертикальным, остаётся основным. Но не у всех есть компетенции быть руководителем. К этому нужно нормально относиться и понимать, что в бизнесе есть такие узконаправленные высококвалифицированные специалисты, которые зарабатывают больше, чем их руководитель отдела или даже топ-менеджер крупной компании. Существуют узкоспециализированные сотрудники, которые действительно достигли таких вершин. Это те люди, которые приняли себя, людей и мир такими, какие они есть. Такие сотрудники с удовольствием занимаются своим делом и не менее богаты, чем вертикально растущие.

Допустим, в клиниках есть массажисты, которые относятся к своей работе как к чему-то временному, им больше некуда было пойти, и, соответственно, такого уровня услуги они и оказывают. А встречаются люди, в массажный кабинет к которым ты заходишь как в храм здоровья. Там есть всевозможные грамоты и сертификаты, множество методик массажа и оздоровительных процедур, там тебя проконсультируют и расскажут новое. Человек получает удовольствие, занимаясь тем, что ему нравится. Он принял себя и мир такими, какие они есть, и рад этому, развиваясь как специалист горизонтально. И, между прочим, стоимость услуг у таких специалистов в разы выше. Можно привести массу таких примеров.

У меня есть знакомый таксист, чей автомобиль всегда находится в идеальном состоянии. У него на подлокотнике есть специальное место, отведённое вазе с фруктами для клиентов. Я был удивлён, увидев его подход. Каждому пассажиру он обязательно предлагает жвачку, воду, либо подзарядить телефон. Сегодня он уже почти достроил свой дом в Астане. Видно, что человек

наслаждается жизнью, и у него всё получается легко. Если же ты не принимаешь себя и мир вокруг, и тебе постоянно что-то не нравится, ты никогда не достигнешь успехов, чем бы ни занимался. Это неправильная картина мира.

На своём опыте могу сказать, что, где бы я ни работал, всегда старался достичь вершины. Работая таксистом в России, мне неоднократно удавалось быть самым лучшим и шустрым таксистом, который отработывал наибольшее число заказов. Став менеджером по телефонным продажам, мне всего за месяц посчастливилось стать лидером продаж. Когда я работал юристом, смог достичь определённой вершины в своей нише. Для меня это было очень важно, потому что к любому делу я относился со всем пристрастием и не считал, что всё временно, отчего не стоит переутруждать себя. Когда ты полностью отдаёшься тому, что делаешь, однозначно получаются лучшие результаты. Это то, что касается нашей с вами картины мира.

ГЛАВА 22. Лучшая страна в мире

Я думаю сейчас самый подходящий момент рассмотреть специфику ведения бизнеса в Казахстане. Существует мнение, что есть страны лучше, чем Казахстан, по тем или иным меркам: там бизнес-культура выше, экономика сильнее, низкий уровень коррупции и т.д. У некоторых, как они полагают, есть миллион поводов и причин переехать жить за рубеж.

Если смотреть в корень данного вопроса, то становится ясно, что жизнь не сводится к употреблению вкусной еды или ношению качественной и дорогой одежды от известнейших брендов. Все мы стремимся к счастью и это во многом зависит от социума, в котором мы живем, а не от чистоты улиц, хороших дорог и круглогодичного тепла.

В современном мире практически невозможно стать отшельником. Когда вы задумываетесь о том, чтобы куда-то уехать и искать свое счастье в другой стране, важно понимать, что это будет совершенно иной мир, со своим языком, обычаями и культурой. Возможно, уровень жизни людей вас приятно удивит,

но образ жизни, привычки коренного населения могут стать для вас камнем преткновения. Я говорю это основываясь на собственном опыте, так как жил в России, побывал в Америке, Европе и на Ближнем Востоке. Приняв решение о переезде в другую страну, самое главное, что нужно понять – это то, что ты меняешь не только свой адрес, а самого себя.

Процесс адаптации в новой среде занимает довольно длительное время, включающее в себя изучение языка, культуры и всей специфики жизни в целом. Конечно, есть люди, готовящие себя к подобному уже со школьной скамьи, и они приезжают туда практически подготовленными. На мой взгляд, у подобного варианта есть и обратная сторона медали – готовясь к переезду в другую страну, они не живут полноценно в этой.

Есть ещё один вариант – это взять и просто уехать без подготовки. Зачастую так и происходит, но как правило, заканчивается всё тем, что этот человек в большом иностранном городе ищет маленький родной социум. Как, например, в Нью-Йорке я побывал на Брайтон Бич – исторически сложившийся русский квартал. У них все хорошо, там есть магазины с вывесками на русском языке, рестораны и т.д. Если бы я не обратил внимание, что нахожусь в Америке, то вся атмосфера и уровень общения людей напоминала мне Советский Союз. Но это «застывание» в 70-х годах Советского Союза - микросоциум, обречённый на деградацию. То есть люди кучкой собрались где-то в одном квартале и живут этим маленьким социумом. Некоторые там даже не знают английского языка и довольствуются малым. Но я бы это счастьем не назвал, потому что ты живёшь среди себе подобных, но в чужой стране.

Какими бы толерантными ни были люди других национальностей, человек попавший в новый социум извне, сталкивается с различными трудностями. Я заметил, что даже в такой развитой стране как Швейцария, бывают случаи, когда общество не принимает чужестранцев. И это касается любого народа: швейцарцев, русских, казахов. В любом случае, когда что-то идет не по

правилам, не по обычаям этого социума и выходит за рамки, это, как минимум, начинает вызывать раздражение.

Все сказанное мной сводится к одному очень важному моменту: если человек решил уехать в другую страну и хочет быть счастливым, ему необходимо полностью принять новое общество с их культурой и менталитетом. В противном случае, прожив за рубежом десятки лет он вряд ли сможет назвать это время счастливым.

10 лет назад, когда я, живя в России, думал, возвращаться ли в родную страну, и какой бизнес вести, первое, что я изучил, была экономика страны. Мне стало понятно, что Казахстан – это сырьевая страна, которая экспортирует природные ресурсы за рубеж, что составляет 80% от ВВП. Например, крупная компания добывает нефть, далее экспортирует ее за рубеж, за что получает гонорар, следом идет уплата налогов государству, из чего и формируется бюджет страны. На эти деньги строят дороги, больницы, школы и т.д..

Государство обязывает компании, которые добывают нефть, газ и металлы, устраивать открытые торги и открытые тендеры. То есть мало того, что государство само разыгрывает тендеры, оно обязывает и недропользователей делать это. Для чего? Для того, чтобы сформировался пласт предпринимателей, которые специализируются на госзаказах. Для которых важно выиграть тендер и проложить дорогу, построить школу либо отремонтировать буровую установку для крупной нацкомпании. И эти предприниматели образовались путём обслуживания этих госзаказов.

На мой сугубо личный взгляд, подобного рода бизнес, бизнесом тяжело назвать. Дело в том, что важнейшим сегментом бизнеса является рынок, а когда ты из года в год участвуешь в одном и том же тендере, у одного и того же заказчика – это не бизнес.

И существует маленький процент тех бизнесменов, которые во всей этой схеме принимают косвенное участие, либо не принимают никакого участия вообще. Это классический чистый бизнес, например, гостиницы, рестораны,

службы такси, онлайн-платформы, сети магазинов и т.д. Это тот вид бизнеса, в котором присутствует конкурентная среда.

На сегодняшний день проблема Казахстана состоит в том, и это все признают, что процент классического бизнеса меньше, чем доход от сырьевых источников. И, зная это, правительство, долгие годы, с самого начала нашей независимости, говорит о том, что нужно слезать с нефтяной иглы и качать классический бизнес. Если доля классического бизнеса будет больше 50%, то мы будем гораздо меньше подвержены риску девальвации. Это надо понимать, потому что многих, кто собирается уезжать, в большинстве случаев не устраивает неопределенный курс национальной валюты. И основная задача – сформировать этот пласт классического бизнеса.

Большая часть населения ждёт, когда государство всё это воплотит. Но смысл заключается в том, что воплощать это будет не государство, а люди, предприниматели, которые занимаются бизнесом. Я не говорю о том, что у нас сейчас катастрофическое положение, и всё абсолютно плохо. Напротив, только сейчас этот пласт начал формироваться, только сейчас я вижу целую категорию людей, которые в отрыве от сырьевых источников, от госзаказов и квазигосударственного сектора, делает бизнес с нуля. Таких бизнесов с каждым днём становится всё больше, и мы развиваемся и прогрессируем.

Я говорю, что в ближайшие годы нашу страну ждёт успех. За более, чем 25 лет нашей независимости уже сделаны грандиозные шаги. Достаточно просто вспомнить, что было в 90-е, и чем мы владеем сейчас, если обратить внимание не на большую часть инфраструктуры, а на количество бизнесменов, которые участвуют в конкурентной среде.

И здесь очень важно отметить, что ситуация с каждым днём становится всё лучше и лучше в геометрической прогрессии. Всё больше открывается бизнесов, и конкуренция улучшается. Именно улучшается, потому что конкуренция – это хорошо, отсутствие конкуренции – это деградация. Поэтому, это на самом деле просто вопрос времени, когда наступит та точка, когда

сторонникам уехать за рубеж просто будет нечем оперировать. Осталось недолго до того времени.

Я считаю, что наша страна – лучшая в мире, так как на сегодняшний день, бизнес-процессы развиваются у нас очень динамично. Конечно, важно отслеживать тенденции мышления общества, оно обращает внимание на уезжающих за рубеж, на девальвацию, на растущие цены на бензин и т.д. Но в то же время не обращает внимание на то, как у нас все хорошо на самом деле.

Почему я считаю, что наша страна самая лучшая, особенно в плане ведения бизнеса? Потому что, из года в год, я наблюдаю усиливающееся влияние и внимание правительства на развитие сырьевой отрасли экономики. Я вижу, как государство активно субсидирует эту сферу и как оно устранило практически все административные барьеры. У нас зарегистрировать юридическое лицо и начать свой бизнес – вопрос двух часов времени, тогда как в других странах, это очень мутное и долгое дело. У нас на самом деле есть возможность начинающим бизнесменам встать на упрощённый налоговый режим и платить 2-3% налогов. Где такое видано? Практически ни в одной стране таких льгот не существует. Если вы поедете в другую страну, то там до 50% прибыли вы отдадите только на налоги. У нас мораторий на любые виды проверок, то есть наших бизнесменов даже не проверяют. Когда я был в Штатах и посещал таксопарки, когда я сказал им, что моя рентабельность от 100% годовых, у учредителя таксопарка чуть слёзы из глаз не полились. Он сказал: «Я с большим трудом делаю 5% в год». Он не поверил, что можно зарабатывать такие деньги. Это возможно только в нашей стране. И тот, кто этим не занимается и ему не с чем сравнить, эти нюансы не видит и не замечает.

Поэтому никакая другая страна так хорошо не подходит для бизнеса, как Казахстан. Это касательно всего: и проверок со стороны властей, и налоговой политики. Самое главное, что бы ни случилось, правительство, прокуратура, полиция, все правоохранительные органы – ориентированы на защиту

предпринимателей. Они готовы бесплатно тебя обучать, они готовы бесплатно тебя субсидировать, они говорят: «Не плати налоги, мы тебя даже проверять не будем». Я не понимаю, как в таких условиях можно не заниматься бизнесом и говорить о том, что в этой стране невозможно даже жить.

Видя негативные лозунги псевдопатриотов, я поражаюсь, как можно говорить о нашей стране, о наших властях что-то негативное в таких условиях. Вот конкретные факты, которые я, как действующий бизнесмен, могу привести в пример. Ситуацию, которая происходила и происходит в России в плане коррупции и бандитизма, можно назвать опасной. У нас в этом плане очень чёткий порядок, очень сильная власть. Государство защищает любую отрасль, никто никого не боится. Ты можешь без оглядки делать бизнес, тебя защищает государство. Не в каждой стране такое есть.

Давайте обратим внимание на категории бизнесменов. Очень важно, особенно для действующих бизнесменов, идентифицировать себя и понимать, в какой точке развития мы находимся. Как я уже сказал, есть категория людей, которые участвуют в сырьевом секторе, то есть те, кто участвуют в госзаказе. Им я очень рекомендую диверсифицироваться и заняться реальным бизнесом. И, я более чем уверен, что они столкнутся с другими реалиями, конкуренцией, и большая часть может просто потонуть и погибнуть. Но необходимо понемногу начать это делать – диверсифицироваться и прокачиваться хотя бы на мелочах, чтобы уйти в конкурентную среду.

Сразу хотелось бы заявить, что это сугубо моё личное мнение. Я склонен полагать, что любой хороший бизнес должен масштабироваться и ты должен обладать уникальной услугой, либо товаром. В случае с тендерами, уникальности предоставляемой услуги, либо товара, нет как таковой, поскольку, чаще всего, это разовая сделка, подпараметры которой заложены в технической спецификации тендера. Зачастую те компании, которые обладают уникальным товаром либо услугой, рассматривают тендеры как второстепенный источник заработка. Первостепенный источник – это рынок.

Они «выращивают» свои хорошие товары и услуги в конкурентной среде. Я не слышал ни об одном бизнесмене, который вырос на тендерах, то есть сделал качественный, уникальный товар или услугу на тендере, а потом ушёл в рынок. Как только он выходит за пределы страны и пробует открыто конкурировать на рынке, выясняется, что себестоимость его продукта в несколько раз больше, чем у аналогичного китайского товара. И, зачастую, проект оказывается провальным.

Когда ты участвуешь в тендерах и тебя нет в реальном секторе, то ты превращаешься в некоего «купи-продай», и с точки зрения масштабирования, твою деятельность не поднять на более высокий уровень. Выиграл тендер, поставил товар или услугу, ну и все на этом – ты классный, хороший парень. Но хороший парень – это не профессия. Конечно, можно этим заниматься, в определенной степени это неплохой источник дохода. Но если рассматривать данный вид деятельности в долгосрочной перспективе, то это неминуемо приведет к топтанию на месте.

Почему? Потому что, из года в год, даже на этом поприще конкуренция ужесточается. Те самые ребята, которые в классическом бизнесе выработали свой уникальный товар или услугу, безоговорочно забирают тендеры. «Купи-продай» просто не выдерживают конкуренции, когда поставщик, который выиграл конкурентную борьбу на рынке, выходит напрямую. Это первое. Второе – людей, занимающихся этим, с каждым годом становится всё больше и больше, так как на это нужно меньше времени и умственных усилий, нежели на создание бизнеса в конкурентной среде.

У многих людей мир ограничен рамками существующих возможностей и реалий. Гораздо больше повезло тем предпринимателям, у которых вообще ничего нет. Их ничего не сдерживает, их мозг ничем не отягощён. Если бы у меня было помещение, я бы думал, что его нужно сдать в аренду, либо открыть в нем бизнес и все варилось бы вокруг этого помещения. Или, например, молодой талантливый программист с хорошими лидерскими и

предпринимательскими навыками, хочет открыть и развивать бизнес в ИТ сфере. Но загвоздка в том, что у его родителей свой гостиничный бизнес. Соответственно, сын должен продолжать дело родителей. Либо другой, аналогичный пример. У одного человека есть база. Он хороший строитель и мог бы начать свой строительный бизнес в Астане. Но у него есть база, которая находится в Усть-Каменогорске. И все, он зациклен там.

Представим совершенно другую ситуацию. Молодой человек обучился на юриста, но его тянет заниматься риэлтерской деятельностью. Либо он хорошо разбирается в машинах и хочет заниматься автобизнесом. Но вот беда, он же закончил юридический, надо же по специальности работать. Иначе, что, зря целых 4 года учился? Это проблема многих начинающих бизнесменов, когда они ограничивают себя рамками полученного образования. На самом деле это большая удача, когда совпадают твои психотипные потребности и обретенные знания. Зачастую этого не происходит, поэтому очень важно уметь абстрагироваться от имеющихся рамок. Если у тебя имеются ресурсы, которые ты никак не используешь, то продай их или сдай в аренду, для того, чтобы это не отвлекало и не мешало тебе заниматься основной деятельностью.

Наш самый главный актив и ресурс в бизнесе – это наши личные компетенции. Все мы с вами родились голыми, но кто-то стал миллиардером, а кто-то работает мойщиком на автомойке, и в большинстве случаев это происходит не из-за того, что у первого с рождения что-то было. Обратитесь к себе путём здравых, логических рассуждений, без оценочной призмы имеющихся ресурсов или полученного образования. Нужно выбирать свой путь по зову сердца, а уже потом использовать все свои знания и умения как дополнительную помощь.

Возвращаясь к категориям бизнесменов. Есть второй тип, которых я называю челноками. Это те, которые в своё время, в 90-х, торговали шубами, привозили что-то и выходили на рынок. На тот момент было достаточно просто выйти на рынок. Без конкурентных преимуществ, без рекламы, потому что был

огромный дефицит в стране и очень маленькое количество тех, кто вообще способен был инвестировать свои деньги, начать продавать, либо оказывать какие-то элементарные услуги. Как правило, эта категория бизнесменов - те, которые после развала Советского Союза удачно приватизировали что-либо.

На сегодняшний день эта категория «предпринимателей» особо остро чувствует преобразования в конкурентной среде. Потому, что появилась другая категория бизнесменов, тех, у кого нет агашек, чтобы выигрывать госзаказы, которые не приватизировали в 90-х имущество. Это та категория, которая ворвалась в конкурентную среду и у них получилось. Вот эти ребята начали активно вытеснять всех подряд.

Ситуация усугубляется тем, что страна открылась для внешних рынков. Со своими товарами и услугами зашли все, кто мог зайти: россияне, белорусы, украинцы, немцы, японцы, корейцы. И огромное влияние этих конкурентных сил прочувствовалась всеми. Даже такая отрасль, как такси, о развитии которой никто никогда бы не подумал 10 лет назад. «Яндекс.Такси» – это российская компания, а Uber – это американская компания. Это те компании, которые пришли и забрали весь рынок. И тоже самое наблюдается во многих отраслях.

Для действующих бизнесменов важно идентифицировать себя и совершать преобразования. Если вы себя идентифицировали, как тех, которые работают через агашку, либо те, которым повезло в 90-х, вам нужно очень хорошо задуматься о диверсификации и о развитии вашего бизнеса в дальнейшем. А начинающим бизнесменам очень важно различать госзаказы и классический конкурентный бизнес.

Даже с большим влиянием иностранных игроков на Казахстан, важно понимать, что у тебя есть два варианта. Либо ты сотрудничаешь с иностранцами, то есть становишься дилером и участвуешь в конкурентной борьбе, и это очень хороший выход, В данной ситуации важно изначально правильно выстроить бизнес процессы и инструменты сотрудничества с иностранными партнерами.

Либо ты занимаешь свободную нишу и в ней развиваешься и конкурируешь. У нас, к сожалению, принято думать, что как только выйдет отечественный фильм - он плохой, потому что казахстанский. Точно такая же ситуация была в Японии после войны: их товары были отвратительные, плохого качества и с низкой ценой. Такая же ситуация была примерно несколько лет назад с китайскими товарами. Но что мы наблюдаем сейчас? Гораздо меньше сомнений в качестве и японских, и китайских товаров.

Более того, бытует мнение, что копировать либо повторять – это плохо, это некрасиво, это глупо. Слова «некрасиво» в бизнесе не существует. Автомобиль изобрели не японцы, и конвейер изобрели не японцы, но на сегодняшний день японцы занимают доминирующую долю по производству автомобилей, вместе с корейцами и китайцами. То же касается гаджетов и многих других отраслей.

В исторических фильмах я слежу не за сюжетной линией, а за тем, как жили люди, и тем, как менялось общество со временем. Я вижу, что всё начиналось с примитивного, и в подавляющем большинстве случаев, с копирования. Потому что вначале ты просто подражаешь, потом у тебя начинает получаться, и ты вникаешь в детали. 10 лет назад я бы никогда не раскусил эти детали: ни в такси, ни в юриспруденции, ни в закупках, ни в финансовом бизнесе. Как только ты начинаешь разбираться в деталях, у тебя начинает хорошо получаться конкурировать. И, наконец, ты вырываешься вперёд с какой-то новой продукцией, новой услугой. И апогей твоего развития наступает в тот момент, когда ты замечаешь, что кто-то начинает копировать тебя. Это то самое чувство лидерства, когда ты впереди. Но никогда не забывай и учитывай всегда, что начинается всё с малого.

Именно поэтому, какие бы смешные казахстанские клипы ни выходили, я никогда не смеюсь, а только радуюсь, какими бы плохими ни были казахстанские фильмы, я никогда их не упрекаю. Я только желаю, чтобы их было ещё больше, потому что чем их больше, тем быстрее вероятность того, что нас начнут копировать. И это касается всех отраслей бизнеса, абсолютно

всех. Чем бы вы ни занимались - не сомневайтесь в успехе. Сначала надо копировать, подражать, а потом родится тот самый продукт, с которым ты вырвешься вперёд.

Кем мы станем в ближайшие годы? Лидерами в машиностроении, лидерами в здравоохранении, лидерами в образовании, лидерами в киноиндустрии – я не знаю, но точно уверен, что какие-то ниши мы точно займём. Большая иллюзия в рамках глобализации, говорить о том, что нужно всё и сразу. Нет смысла быть лидерами во всём. На сегодняшний день, как и на любом другом рынке, практически каждая страна заняла определенную нишу, но эта ситуация постоянно меняется: какая-то страна в одной сфере выходит вперёд, а через время другая страна заменяет её. Важно понимать, что очень скоро Казахстан в определенных отраслях займёт свою нишу. И как бы скептики ни ругали наших учителей, наших врачей, наших инженеров, наших бизнесменов, скоро мы узнаем имена героев, о которых будут говорить во всем мире и которых будут копировать. Вопрос только во времени.

Почему многие об этом не задумываются и не высказывают эти мысли на широкую публику? Возможно потому, что мало кто вникает в эти детали, а их очень важно разбирать по полочкам. Поэтому, я советую начинающим предпринимателям начать свой путь с протоптанной дорожки, и потратить меньше времени на разбор этих деталей. Не надо заморачиваться и пытаться построить космический корабль, не надо пытаться изобрести «iPhone», не надо думать, что нужно что-то этакое выдумать, что перевернёт весь мир, как «Facebook», «Instagram», «WhatsApp». За каждой из этих разработок стоят годы прогресса этой страны. Это не вспышка удачи. Успех обусловлен как раз-таки этими шагами. Важно начать с элементарных вещей. Если ты хороший сапожник, то твоя перспектива стать серьёзным брендом в обувном бизнесе. Если ты хороший повар, то твоя перспектива – это звёзды Мишлен. Не надо придумывать какие-то космические проекты. Важно учитывать их и идти по зову сердца. Что у тебя лучше всего получается, то и приблизит тебя к истине.

Детали касаются всех отраслей жизни. Зачастую молодые программисты совершают ошибку, когда пытаются реализовать мегапроект. Но надо смотреть правде в лицо и жить существующими реалиями: если на сегодняшний день у тебя нет соответствующей инфраструктуры, она ещё пока не созрела, то, в определённых отраслях тебе сложнее будет продвинуться. Задача – идти дальше в других отраслях, где инфраструктура уже позволяет развиваться в том направлении. Это очень важно понимать, и тогда настанет благодать.

Мы, сравнивая себя с другими странами, зачастую не видим исторические корни, мы не стремимся понять, как на самом деле все образовалось. Например, многие поражаются отношению американцев или европейцев к правоохранительным органам. Достаточно обратить внимание на то, что у нас за преступниками полицейские будут бегать ценой своей жизни, рисковать, но табельное оружие достанут в самую последнюю очередь, только когда уже существует реальная угроза жизни. Американский полицейский готов любого застрелить на месте, если только ему покажется, что тот человек совершил какое-то правонарушение. И, когда там народ трепетно относится к полицейским, необходимо фильтровать эти эмоции и чувства. Наверняка, это в большей степени страх, который эволюционно впитался в кровь этого этноса, этой социокультуры. Они прошли через это, когда за малейшее наказание ковбоев убивали рейнджеры и шерифы. В нашей стране аульные старшины никого не убивали, максимум, могли выпороть. Такой жёсткой истории, как массовых убийств, рабства наша страна не проходила. И прежде чем говорить о том, как там классно, нужно вот эти реалии сопоставить. В Штатах разрешено ношение оружия, каждый школьник может убить кого хочет, тогда как в нашей стране это нонсенс. И, говоря об историческом развитии, эти моменты необходимо сопоставлять.

Более того, из года в год, в нашей стране я вижу прогресс в правоохранительной деятельности. Стереотипы стираются, и полицейские набирают свой авторитет не за счёт убийств или покрывания бизнеса, а за счёт того, что они служат своей Родине и защищают правопорядок.

ГЛАВА 23. Анализируй рынок

Нельзя упускать детальный анализ своего рынка. Нужно вникать в свою сферу и быть уверенным в продукте, ведь дьявол кроется в деталях. Понимать это очень важно. Расскажу на своём примере. Когда я приехал в Астану и запустил диспетчерскую службу такси, у меня было несколько нововведений: я начал использовать сотовую связь и одним из первых ввёл понятие километража.

Раньше в Астане, буквально лет 10 назад, ни один человек вообще не понимал, что можно сесть в машину и платить по километражу с учётом пробок. Подход был такой: ставка от квадрата до квадрата. Допустим, весь город был разделен на три района: микрорайоны, центр и левый берег. И от одного района до другого была ставка 500 или 700 тенге. Всё. Исключением был вокзал, который стоил 1000 тенге, и аэропорт – около 2000 тенге. Больше никаких тарифов не существовало.

Как это все работало? Я поставил цену за проезд 350 тенге, и народ воспринимал её как 350 тенге в любое место. Диспетчеры объясняли каждому клиенту, что данная ставка – это только первые 3 километра, а каждый последующий стоил по 50 тенге. Все, в особенности водители, говорили, что это сумасбродство.

Сейчас клиенты и водители настолько привыкли к такому подходу, что это обыденность – платить за километр. На тот момент это было настолько дико и непонятно, что очень сложно было плыть против течения. Но своими усилиями, целенаправленно, неделя за неделей, месяц за месяцем я добился того, что сформировал отдельную аудиторию клиентов, которые ездили по километражу. Моя уверенность заключалась в понимании того, что во всех передовых странах, где развитие такси шло прогрессивнее, давно работает данная система. Что и мы когда-нибудь к этому придём, и, в итоге, мы к этому пришли. Весь смысл в том, что, когда ты точно уверен в перспективе, то будет так, как ты задумал, надо только за это бороться. Но нужно быть полностью уверенным в

своём деле. На самом деле, по психотипу только параноиды способны изменить мир. И люди, которым это свойственно, реально меняют мир. Если один человек решил, что все должны пользоваться моноблоком с дисплеем, он так и сделал, и весь мир пользуется. Теперь произведением Стива Джобса - гаджетом пользуются все, и ушли в небытие все кнопочные телефоны, раскладушки и прочее.

В мире существует немало таких примеров, когда один человек решил, как жить всем остальным. На самом деле практически в любом бизнесе, в любой отрасли есть такой подход. Я, конечно, не призываю к революции, это подходит не всем, но придёт время, когда, занимаясь бизнесом, ты вдруг вырастешь над собой и поймёшь, что на самом деле можешь изменить мир.

Ты сам определяешь, кто и по каким тарифам будет ездить, каким образом будет в этом городе исчисляться километраж. Ты будешь решать, сколько будут зарабатывать одни, а сколько будут тратить другие люди. Создаёшь сервис, заводишь какие-то новые товары. Влияешь на то, в чем будут ходить люди, во что одеваться и обуваться. Это такая скрытая часть бизнеса, о которой мало кто задумывается, но она есть, и это очень мотивирует.

Безусловно, это огромная ответственность. Нужно быть готовым к ней, и, когда ты вводишь какие-то новые товары, продукты или услуги, всегда задумывайся наперед, хорошо это или плохо. И, конечно, что важнее всего – учитывай социальные последствия того, что ты творишь.

ГЛАВА 24. Как сколотить капитал в миллион долларов

В финансовой части я хотел бы выделить один очень важный момент. Помимо основных финансовых правил, у меня есть собственные. И самое главное звучит очень просто: копи деньги. Я точно не могу сказать, пришёл ли я к этому своими умозаключениями, либо мама с детства привила мне эту привычку. Но суть от этого не меняется. С далёкого детства мама не забирала у меня сдачу, когда я покупал и приносил хлеб. Она позволяла мне откладывать деньги. И, если потом, я покупал что-то несущественное, то она критиковала

мой выбор. И я научился копить на действительно ценные вещи, которые хотел иметь. Таким образом у меня сформировалась финансовая дисциплина.

Когда ты получаешь всё и сразу, например, берешь кредит, не обдумав последствия, то это не поможет тебе сформировать финансовую дисциплину. Если же ты с детства привыкаешь к тому, что сначала нужно накопить, а потом приобрести, то, начиная с велосипеда, ты можешь дорасти до бизнеса, яхты, острова в будущем. Это относится ко всему.

Личное негласное правило, которого я придерживаюсь всегда: тратить не более 10% от прибыли. Расходы бывают инвесторские и бытовые. Инвесторские расходы – это то, что принесет прибыль в перспективе, а бытовые – это то, что я потрачу на себя и на то, что принесет мне удовольствие. Так вот, на бытовые потребности я должен потратить только десятую часть от доходов. К примеру, я совсем недавно начал позволять покупать себе рубашки от «Brioni» и только тогда, когда расход на них начал вписываться в мой личный бюджет в 10%. То есть, если я хочу рубашку «Brioni», я должен зарабатывать в 10 раз больше от ее цены, чтобы в конечном счете, она вписалась в мой бюджет. Это простой бытовой пример, но он относится ко многим вещам.

Почему я так долго не позволял себе квартиру в Астане? Потому, что для меня это бытовая потребность, а не инвесторская. Мама, конечно, этого не понимала: «Почему у тебя все еще нет квартиры?». И в какой-то момент я ответил ей: «Мама, когда я смогу каждый месяц покупать по квартире, тогда я позволю себе ее». И только сегодня моя мама начала меня понимать.

Вот мое золотое правило, которого я придерживаюсь в области финансов. Конечно, при использовании определенных финансовых инструментов, важно учитывать свой личный психотип. Инструмент, который описал я, может подходить не каждому. И я советую открывать бизнес на свои накопления. Без накоплений очень сложно что-либо планировать и что-либо прогнозировать. Если ты не копишь деньги, то можешь рассчитывать только на займы. Начать бизнес становится равносильным кредиту, залогу имущества. Это гораздо хуже,

чем накопить деньги на свой личный бизнес. И, желательно, накопить столько, чтобы при неудаче в первый раз – попробовать второй, третий, четвёртый раз. А если ты всё потратил, то возвращайся на работу и копи дальше. Это самая верная позиция, лично для меня.

Здесь вопрос состоит не только в том, чтобы не подвергать финансовому риску своих близких и себя лично. А в том, что когда ты своим потом, большими усилиями заработаешь свой капитал, ты сто раз подумаешь и взвесишь каждый вариант, следовательно у тебя гораздо меньше шансов совершить ошибку. И я хочу привести три причины того, что этот принцип работает лучше при наличии кровно заработанных денег, нежели тех, что берешь займы.

Первая – минимизация рисков. Вторая – ты ценишь эти деньги и просчитываешь каждый шаг. И третье – уверенность в том, что даже при полном крахе первой попытки, у тебя уже есть опыт в зарабатывании и накоплении, и ты без труда поднимешься снова. И зарабатывая своими силами на свой личный бизнес, ты действуешь уверенно, думая: «Вот оно, сейчас стрельнет». И пазлы собираются в одну картинку.

«Копейка рубль бережёт» – это народная мудрость, которая во все времена будет вечной. Из накопленных копеек складывается капитал. Меня поражают люди, которые говорят: «Копить не с чего». Даже когда я как крупье в казино зарабатывал 3000 рублей, из которых половина уходила на комнату, которую я снимал, 250 рублей уходило на проездной, 1000 уходило на продукты питания, 250 рублей я откладывал. Это был тот самый минимум, на который вообще можно было существовать. Скорее всего, большая часть на моём месте на эти 250 рублей сходили бы в кино, и говорили, что копить не с чего. Хотя, в годовой перспективе эти 250 рублей вырисовываются уже в 3000.

На таком простом примере видно, что это можно отнести как к жизни, так и к бизнесу. При этом очень важно начать именно с бытового уровня. Если вы не будете дисциплинированы на бытовом уровне и не научитесь копить, то какой бы успешный бизнес вы ни построили, у вас будет большой риск его потерять.

Потому что всегда очень велик соблазн раздуть расходы - нанять больше людей, снять офис лучше, приобрести что-то новое. Новые потребности будут возникать всегда, и если ты не будешь считать свои расходы, то это неизменно приведет к потере капитала.

Допустим, в моём случае, возможность купить либо снять хороший офис наступила гораздо раньше, чем я это сделал, потому что целесообразность этого действия появилась позже. Любой расход я просчитываю исходя из двух критериев. Либо это обусловлено бизнесом, и, соответственно, являться инвестицией. Либо это станет 10-й частью от дохода, то есть затраты будут настолько мизерными, что их с легкостью можно будет потратить. Первый раз я пошёл в кино в 21 год, хотя, на тот момент, все мои одноклассники ходили в кино уже не раз. Я же не знал, что такое кинотеатр. И это нормально. Если у тебя нет денег, не надо гоняться за тем, что не можешь себе позволить. Многие совершают ошибку в погоне за потреблением. Меня всегда удивляют люди, у которых нет денег на еду или проезд, но у них смартфон последней модели. Как это возможно?

Как-то раз я набрёл на один интересный пост на «Facebook». Там описывалась жизнь нашего соотечественника, женившегося на японке и проживающем в Японии. Оказывается, у японцев в самой культуре нет слова «долг», «взять в долг». Его жена поражалась, когда он брал или давал деньги в долг, и она же отучила его от этой привычки. Для нас же это нормально. Мы должны осознать, что на любую непредвиденную ситуацию должны быть готовы средства. Избавьтесь от безответственного отношения к финансам, своей жизни и своему будущему. От тех, кто это понимает, как правило, практически не слышишь слова: «дай в долг» или «займи». Если они и обращаются, то только с новым бизнес-планом, планом инвестиций и т.д.

Я поражаюсь огромному количеству людей с негативной картиной мира, которые просто-напросто игнорируют такие простые истины. И я не считаю это слабостью. Это либо безразличие, то есть избалованность, либо нежелание

думать. Вот и всё, одно из двух. В нищете нет ничего хорошего, нищий – либо глупый, либо ему все равно и это его стиль жизни.

Возможно, некоторые из вас назовут меня скупердям и жадным. Но те, кто раньше мыслил подобным образом, сейчас, глядя на то, сколько я могу тратить на себя, уже так не считают. Отказывая себе в чем-то, я знал, что придёт время, и ситуация поменяется. Это двойное удовольствие, когда ты переубеждаешь людей своим примером и доказываешь своими действиями, без какого-либо напряжения. Когда ты покупаешь самый большой телевизор последней модели за несколько миллионов тенге, а рядом играют твои маленькие дети – тебе не страшно, что он разобьётся, потому что ты с лёгкостью пойдёшь и купишь ещё один такой же. Это гораздо лучше, чем считать себя щедрым, на последние деньги купить этот телевизор и дрожать над ним.

Жизнь по таким постулатам – мой личный выбор, согласно моему психотипу. Есть иные психотипы, у которых всё хорошо получается по другим принципам. Это их залог успеха. У меня есть друг, который считает, что для того, чтобы зарабатывать больше, надо завышать планку. К примеру, у тебя есть последние деньги, и ты сходил на них в дорогой ресторан, а не в дешёвую столовку. Ты завысил планку. Соответственно, ты должен напрягаться, выходить из зоны комфорта, чтобы была возможность позволять себе дорогие рестораны. И иногда это работает. Но это комбинация талантов и использование ключевых фишек именно этого человека, и такой подход нужно искать в другой книге. Я же говорю исключительно о концепции своего психотипа и общей концепции жизни, которая никому, как минимум, не навредит.

Это касается и детей. Кто-то считает, что на детях можно экономить – я с этим совершенно не согласен. Именно поэтому я женился поздно, в 28 лет. Осознанно. Я наблюдал за браками, которые создавались по любви и вскоре с лёгкостью распадались. Но самое тяжелое во всём этом – это то, что рождаются дети, которые остаются без попечения одного родителя. У меня с детства особенно ревностное отношение к детям.

Я всю жизнь считал: зачем рожать ребенка, если нет возможности его содержать? Я знаю – я слишком маленькая песчинка в огромном мире, чтобы рассуждать о таких ценностях. Я понимаю, что если бы так считали все, то человечества не было бы вообще, потому что большая часть населения – это те, кто о подобных вопросах даже не задумывается.

Когда я наблюдал за распадающимися браками своих сверстников, я, конечно же, анализировал происходящее и приходил к выводу, что подавляющее большинство разводов происходит на бытовой почве. Исходя из этого, я пришёл к мнению, что у меня не будет брака и детей до тех пор, пока я не буду готов к этому окончательно. Более того, я не начинал это даже тогда, когда у меня уже был бизнес, потому что я не был уверен, что этот бизнес я смогу масштабировать. Только когда я трижды повторил успех, пришла какая-то уверенность и появилась почва под ногами, я позволил себе эту, когда-то непозволительную, роскошь – жениться и произвести ребёнка на свет. Это было для меня подарком жизни, призом, который надо было заслужить. Это мой подход к вопросу создания семьи.

И он относится, в том числе, к финансовой стороне вопроса. Когда твой ребёнок учится в лучших заведениях, когда ты даёшь ему возможность самому выбрать направление развития, которое соответствует его психотипу – это тоже роскошь жизни. Потому что часто у людей нет выбора, и они занимаются тем, что могут себе позволить. К примеру, в ауле у людей два варианта: либо косить сено, либо пасти овец, третьего не дано. Поэтому это очень важно – иметь возможность дать это направление своему ребёнку. При этом, я не говорю, что детей надо баловать.

Бытует мнение о том, что из нищеты чаще всего выходят миллионеры и миллиардеры, что они сами всего достигают. Мой пытливый мозг попытался в этом разобраться, и, сопоставив все факты, я понял, что большая часть богатейших людей на свете – это отпрыски состоятельных семей. Те, которым дали плацдарм и у которых уже что-то было. У них гораздо больше

возможностей пробиться в любой сфере, это бесспорный факт. Когда ты начинаешь всё с нуля, зарабатываешь по копейке и всего достигаешь сам, неизменно возникает мысль: если бы у меня были ресурсы, я бы быстрее достиг большего. Как бы романтично ни звучали слова о росте с нуля, правильное дать своим детям хороший фундамент для развития. Ведь у того, кто барахтается сам, гораздо меньше шансов выплыть, чем у того, кому дали помощь и поддержку.

Меня очень радует тот факт, что сейчас, в эпоху индустриализации, в эпоху глобализации и ценностей, ориентированных на потребление, девушки осознанно ищут состоятельных молодых людей. Наконец-то молодые люди начали осознавать, что играть на гитаре и бить молодых в подворотне – уже не круто. Гораздо круче иметь свой бизнес, и тогда с тобой будут общаться красивые девушки. Рост каждого отдельно взятого человека, в масштабном плане превратится в рост всей страны. И чем быстрее каждый это осознает, тем быстрее мы вырвемся вперед.

Великий эксперимент, который завершился провалом – создание, а затем развал Советского Союза. Это большое счастье родиться именно в эту эпоху, когда пришел конец правлению коммунистов. Сама идея равенства – поделить всех поровну, убить всех буржуа и капиталистов, не состоялась. Это утопия. Потому что нацию, государство делают бизнесмены и предприниматели, которые занимаются делом, создают ценности, услуги и товары.

В инновациях продвинулись только те страны, где развит бизнес. Высокие технологии создаются не путем политических решений, а путем здоровых амбиций бизнесменов. Каждый предприниматель, развиваясь, создает качественный продукт или услугу. В свою очередь, это порождает здоровую конкуренцию, в ходе которой, каждый улучшает свое творение. Компании развиваются, масштабируются, поднимаются до уровня страны и выходят на мировой рынок. В условиях жесткой конкуренции мирового рынка, продукты и услуги этих компаний растут качественно и количественно. Все это поднимает

экономику той страны, в которой они базируются. Предприниматели создают инновации и двигают процесс.

Почему Америка в плане инновационного прогресса намного обошла другие страны? Потому что они гораздо раньше начали развивать сектор бизнеса. Доля крупных компаний в частном ВВП США составляет более 50%. При этом, такие предприниматели, как Марк Цукерберг, Билл Гейтс, Илон Маск создавали и продолжают создавать новые технологии. Саморазвитие каждого отдельно стоящего предпринимателя ведет к общему развитию всей страны.

Очень важно пропагандировать эту идею. Необходимо раз и навсегда избавиться от иллюзии того, что бедность – это благородно. Это неправильно и ненормально. Нужно стремиться к благам, как минимум, ради детей. Если я говорю, что в бизнесе единственная стратегия на успех – это масштабирование и диверсификация, то для каждой личности, единственно верная концепция – это саморазвитие. Бизнесмен прогорит, если он не будет развивать свой бизнес, личность деградирует, если она не будет развиваться. Резюмируя вышесказанное: хочешь быть счастливым – развивайся, не жди, когда счастье само к тебе придет.

ГЛАВА 25. Как масштабировать бизнес

Необходимо рассматривать три аспекта касательно масштабирования. Первый – это маркетинг, второй – это люди, HR, и третий – это выстроенные бизнес-процессы. Это касается масштабирования любого бизнеса.

В маркетинге речь о тех самых деталях, в которых кроется дьявол. Их надо разбирать и постараться понять. Но при этом, необходимо осознать, что подавляющее большинство успешных решений в бизнесе или в мире – это метод проб и ошибок, а именно, те самые инсайты, которые обнаружили первооткрыватели-предприниматели, а не результаты маркетинговых исследований. Если рассмотреть все товары, которые мы потребляем, все услуги, которыми мы пользуемся, то увидим, что большая их часть – это разработки непосредственно самого предпринимателя. И если сравнить в

эффективности использование маркетинговых исследований в развитии собственного бизнеса и саморазвитие предпринимателей, то безусловно, первые проигрывают вторым и по содержанию, и по качеству.

Почему? Если внимательно прочитать книги про успешный бизнес, то результат большинства из них - не маркетинговые исследования. Простой пример - Стив Джобс. В своё время, он не заказывал маркетинговые исследования, для того, чтобы создать Apple. Основатель McDonald's тоже организовал свой бизнес не по маркетинговым исследованиям. И это касается всех крупных бизнесов. Зачастую, маркетинговые исследования сводятся к наблюдению за поведением потребителей. Но тонкость в том, что маркетологам очень сложно идентифицировать те самые детали, нежели собственнику бизнеса, который полностью погружен в него. Либо наоборот, при создании бизнеса, нужно наблюдать за поведением потребителя, идентифицировать его потребности и создать правильный продукт. Это очень важно, потому что, продавая никому не нужный товар или услугу вы обречены на провал.

Успешный маркетинг – это, зачастую, череда инсайтов самого собственника. Необходимо самому копать, разбираться и призывать в помощь маркетологов в наблюдении за поведением потребителей. Ни одно маркетинговое агентство не подсказало бы мне 5 лет назад сделать открытую платформу для водителей. Или, например, InDriver – это сервис, который вырос из страницы во ВКонтакте. На этой странице люди размещали заявки для таксистов и эту идею использовали для создания приложения. Этот инсайт пришёл к ребятам из Якутии.

Вернёмся к тому же Стиву Джобсу. Я рекомендую всем посмотреть ролик на Youtube, где он выступает перед студентами Стэнфорда. Я обратил внимание на детали, которые он подчеркнул. Казалось бы, сейчас он начнёт рассказывать про Apple и высокие технологии. Но тут он говорит: «Я хочу рассказать вам три истории из своей жизни. Первое, это то, что после отчисления из колледжа я начал заниматься каллиграфией, но считал, что не смогу применить это в жизни. Но 10 лет спустя, когда мы разрабатывали первый Macintosh, все мои

знания по каллиграфии вернулись ко мне – и пригодились. Macintosh стал первым компьютером с красивыми шрифтами. Второе – это увольнение из Apple. Тогда я считал, что ничего хуже не может быть, но я взял себя в руки и начал работать дальше. В течение 5 последующих лет я основал компании NeXT и Pixar. В силу замечательного стечения обстоятельств, компания Apple купила компанию NeXT и я, таким образом, вернулся в Apple. Технология, которую мы разработали в NeXT, легла в основу нынешнего возрождения Apple. И третье - когда я узнал, что у меня рак. Тогда я был близок к смерти, но выяснилось, что моя форма рака поддается лечению». Суть в том, что эти обрывки из жизни, повлияли на то, что он в итоге создал.

Многие видели фильм «Миллионер из трущоб». Когда герою задавали вопросы, он вспоминал фрагменты из своей жизни, картинки из далёкого детства. И посредством этого, он дошёл до конца и выиграл свой миллион. Точно так же, как в «Миллионере из трущоб», я сейчас не просто занимаюсь бизнесом такси, а может быть потому, что я когда-то с другом на две смены работал таксистом. Когда я занимаюсь другими бизнес-проектами, вспоминаются какие-то связи из жизни и многое становится очевидным, в то время как другие не могут этого увидеть. У кого-то пазл не сошёлся, а у тебя сошёлся и ты сделал это.

Это и есть маркетинг. Если вы находитесь в поиске, стремитесь к чему-либо и занимаетесь любимым делом, то ваши пазлы однозначно сойдутся и в итоге вы сможете создать хороший продукт. Другой вопрос: выберете ли вы на тот случай масштабирование? Потому что, помимо хорошего продукта, есть ещё два фундаментальных момента: люди и бизнес-процессы.

Если говорить о бизнес-процессах, то, во-первых, я сторонник концепции – занимайся только своим делом, в другое не лезь. Очень часто мне говорили: «Почему ты не откроешь СТО или автомойку, ведь у тебя больше 100 собственных машин?». Я с усмешкой отвечаю, что подражаю «Toyota».

«Toyota» разрабатывают новые автомобили и собирают их, при этом не имеют собственного производства, у них всё на аутсорсинге. Они заточились на том,

что хорошо умеют. Поэтому, если у меня хорошо получается сдавать автомобили в аренду, мне для этого нужны офис 30 кв.м. и несколько человек персонала, и я буду отлично сдавать в аренду автомобили. И для меня гораздо выгоднее не искать ушедшего в запой механика своего СТО, а выбирать одного из свободных и готовых уступить в цене, за обслуживание моих 100 машин. У нас даже нет штатного бухгалтера, потому что бухгалтерия на аутсорсинге, так как мы не предоставляем бухгалтерские услуги. Мы следуем концепции японцев, по пути «Дао Toyota», принципу кайдзен - уходить в ноль. Идеальная компания (этому меня научили на MBA) – это когда у тебя вообще нет издержек, нет ни офиса, ни сотрудников и при этом есть огромная прибыль. Конечно, это утопия, но стремиться к этому надо.

Ты можешь участвовать в бизнес-процессах своей компании, если ты работаешь только в одном городе. Но когда у тебя есть филиалы в нескольких городах или странах, очень важно правильно настроить работу во всех филиалах сети. Речь идёт об эффективных, правильно поставленных бизнес-процессах, когда нужно все прописать в точности до сантиметра. Помимо этого, необходимо внедрять каталитический механизм. Что такое каталитический механизм? Это инструмент контроля и автоматизации бизнеса. Например, это могут быть системы видеонаблюдения, которые можно поставить в своих филиалах и офисах. Это система отчётности, которая не дает возможности «халтурить». Также, для автоматизации необходимо использовать CRM-системы, где вся схема, начиная от отдела продаж, заканчивая логистикой, становится прозрачной. При этом ты убиваешь сразу двух зайцев. Во-первых, это очень мотивирует сотрудников, так как работает обратная связь, во-вторых, это грамотное выстраивание бизнес-процессов, потому что каждый филиал, каждый офис будет единообразно мыслить и применять эту систему. Еще один пример использования каталитического механизма – это когда охранник ночью ходит по торговому центру и прикладывает чип к сканеру на разных этажах для того, чтобы владельцы центра были уверены, что он не спит, а выполняет свою работу. Вот это каталитический механизм. Необходимо

внедрять инструменты, которые автоматизируют весь процесс и максимально устранят человеческий фактор. При этом, нужно понимать, что компьютеры не заменят людей. Они являются лишь дополнением к человеку. Всё автоматизировать невозможно. Это хорошо демонстрирует книга «От нуля до единицы» Питера Тиля. Если вы будете комбинировать правильную мотивацию сотрудников, выстроенные бизнес-процессы и каталитические механизмы, и приложите к ним правильный, необходимый продукт, то вы с лёгкостью масштабируете свой бизнес. Более того, вы не должны начинать выход за пределы города либо страны, если у вас эти вопросы не решены, иначе крах очевиден.

Заключение

На стрелках часов уже 12 ночи, и пора спать. Дописав последнюю главу книги, я думаю оставить её для своих детей как дневник или опубликовать её и дать прочитать другим людям. Поскольку это моя первая книга, в ней я захотел изложить весь свой опыт и дать максимальную ценность читателям. Я вложил в неё всё самое лучшее и склоняюсь к тому, чтобы опубликовать эту книгу, а не оставлять её только для своих потомков.

Странно получается - я ещё достаточно молод, мне всего 31 год, но я решил написать свою книгу. В течение своей жизни меня тянуло к писательству, и я думал, что напишу книгу, только когда буду уже старым, и у меня будет очень много материала про большие вершины, до которых я достигну. Но по истечении времени я понимаю, что вершины каждый раз становятся всё выше и выше, с каждым днём и с каждой победой. И предела этому нет. Ты растёшь постоянно, так почему бы не зафиксировать на определённом уровне результаты того, что уже было сделано?

Во-первых, через какое-то время, я просто-напросто могу забыть о тех деталях и подробностях своей жизни, которые я прошёл и которые важны в настоящий момент. Они могут быть забыты, либо по-другому интерпретированы, могут перестать быть важными для меня или для общества. Мир может измениться.

Во-вторых, я подумал, что, чем дольше я откладываю, тем меньше возможностей у кого-то воспользоваться моими идеями и моим опытом в жизни. Чем раньше я это сделаю, тем будет больше блага для общества. Это вторая причина.

В-третьих, я подумал: «Почему бы и нет?». Раз уж это сложно, и эта сфера для меня новая и загадочная, я с воодушевлением решил это сделать. Бросить некий вызов жизни, вызов своим способностям, своим навыкам, вызов самому себе, наконец! И для меня это будет оценка, показатель успешности этой книги. И я этот вызов бросил.

Поэтому, дорогой читатель, я очень надеюсь, что ты максимально почерпнул для себя, во-первых, вдохновения на пути к будущим победам, во-вторых, взял ценные и очень успешные инструменты, те самые, которыми я пользуюсь до сих пор. Они работают и помогают мне достигать больших вершин и зарабатывать больше денег. Поэтому пользуйтесь с удовольствием!

И если вам всё понравилось, то меня уже начинают посещать мысли о новых материалах, и я себе законспектировал ещё несколько тем, для минимум, ещё трёх книг. Но об этом уже в другой раз.

Тимур Худайбергенов



Тимур Худайбергенов, основатель одного из крупнейших таксопарков Казахстана в системе Яндекс.такси (taxi.kz), соучредитель и руководитель Холдинговой компании "BUSINESS CONSULTING GROUPS" (zakupki.kz), эксперт в области стратегического планирования и управления группой компаний, MBA.

Это настоящая находка в деловой литературе!

В этой книге описан реальный практический опыт предпринимателя, который заработал свой первый 1 000 000 долларов, пройдя путь от простого таксиста до владельца успешных компаний.

Тимур Худайбергенов расскажет о постановке и достижении целей, преодолении трудностей и саморазвитии на пути к своему успеху.

В книге приведены очень ценные советы и рекомендации, которые применимы во всех сферах вашей жизни, в начинающем или действующем бизнесе.

Определенно, это книга на миллион долларов!

Если ты хочешь вести успешный бизнес в Казахстане, который принесет максимум прибыли и минимум затрат, ты обязан это прочитать!

Не упusti свой шанс получить важнейшие знания и опыт, и начни меняться уже сейчас!

В то время, когда информация сливается в один большой «белый шум» предложениями о том, как **разбогатеть**, я говорю, что нужно заниматься **реальным бизнесом** в КАЗАХСТАНЕ, без афёр, лжи и обмана, и с конкретным благом для клиента.

BUSINESS LEADERS