

Кирилл Упоров



ГЕНОМ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Как парень из глубинки создал с нуля
миллиардный бизнес в России

Кирилл Упоров
Геном предпринимателя.
Как парень из глубинки
создал с нуля миллиардный
бизнес в России

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69193522
SelfPub; 2023*

Аннотация

Искренняя и вдохновляющая история успеха, рассказанная российским предпринимателем Кириллом Упоровым. Он создал технологичную компанию с нуля и заложил основы фундамента успеха для сотен предпринимателей, которые выстраиваются в очередь, чтобы стать частью его бизнес-империи. Эта книга – не просто история успеха. Кирилл Упоров честно и открыто рассказывает о создании бизнеса в современных реалиях, делась успехами и не скрывая провалы. Он объясняет простым языком, что бизнес – это свобода и новое качество жизни, а заниматься им может каждый, если поймет, как использовать свой геном предпринимателя. Может быть, именно эта история поможет тебе сделать первый шаг на пути к предпринимательству и переменам в жизни?

Содержание

Искреннее предисловие	4
Глава 1. Детское счастье	15
Глава 2. Обычный ребенок	20
Глава 3. Предприниматель с яйцами	25
Глава 4. Пчелиный улей	32
Глава 5. Ставьте на Ленту	40
Глава 6. Крысиные бега	46
Глава 7. Автобусные агитаторы	57
Глава 8. Театр одного актера	63
Глава 9. Нефтегазовый инвестор	72
Глава 10. Перегнать тачку	80
Глава 11. Палатка перемен	86
Глава 12. Мысли материальны	92
Конец ознакомительного фрагмента.	94

Кирилл Упоров

Геном предпринимателя.

Как парень из глубинки

создал с нуля миллиардный бизнес в России

Искреннее предисловие

Я не собирался писать эту книгу. Как минимум еще лет десять не собирался, пока не добьюсь гораздо большего: миллиарда долларов, списка *Forbes*, своего самолета. Но в какой-то момент просто устал повторять свою историю. Коллеги убедили меня, что окружающим наплевать на мой миллиард – им интересен путь с самого начала, как был заработан первый миллион. Большинство людей находятся в положении, из которого когда-то начинал я, – в абсолютном нуле. Они страстно хотят понять, что им делать уже завтра, как повторить мои действия и достичь финансового успеха.

На написание книги повлияло и то, что 250 предпринимателей из моей партнерской сети *Skilla*, десятки друзей и знакомых из разных городов, сотни новичков, присоединяю-

щихся к нашему бизнесу, регулярно просят рассказать, с чего все начиналось. Многие приезжают ко мне в Санкт-Петербург, чтобы лично послушать, как обычный парень из рабочей семьи в Нижнем Тагиле смог положить начало масштабному бизнесу, объединить в партнерскую сеть сотни единомышленников и стать долларовым миллионером всего за 12 лет.

В итоге я поддался и согласился. Поэтому книга, которую ты держишь в руках, – автобиография и честная искренняя хронология всего, что произошло за эти годы. Но рассказанная история – не только моя. Она про множество людей, которые работали и развивали компанию. О всех тех, кто верил и продолжает верить в *Skilla* как в религию: о предпринимателях, руководителях и о рядовых сотрудниках. Это история про годы борьбы за существование и множество допущенных ошибок, про сотни рабочих выходных и тысячи небольших побед. История – результат амбиций храбрых людей, которые каждый месяц присоединяются к нашей сети и открывают офисы в разных городах России.

За 12 лет без посторонней помощи я прошел насыщенный и рискованный путь, наступил на множество грабель, мне не к кому было обращаться за помощью и поддержкой. Я инвестировал и терял деньги, расставался с партнерами, вкладывал время в людей, которые меня подводили. Но в конце концов я создал федеральную группу компаний, на данный момент работающую по всей стране от Санкт-Петербурга до

Сахалина в одиннадцати часовых поясах.

В этой книге ты не найдешь историй про детей олигархов, замки в Подмоскovie, яхты и политические интриги – про все то, что обычно ассоциируется с крупным бизнесом в нашей стране и что так любят представители желтой прессы.

Я и мои партнеры – обычные люди. Мы не присосались к нефтяной трубе и не получаем заказы из бюджета. Нас много, мы разные, но нас объединяет главное – мы обычные предприниматели из народа: вчерашние наемные офисные сотрудники, руководители групп и отделов, рабочие заводов, люди из торговли и услуг, мамы в декрете, бывшие сантехники, менеджеры по продажам и торговые представители. Каждый день мы отправляем тысячи людей на заказы через мобильное приложение, чтобы они заработали, не обладая другими возможностями. Мы создаем рабочие места для социально слабо защищенной части населения и платим налоги, на которые правительство строит дороги, детские площадки и школы. Мы принимаем решения, работаем на себя, не ждем помощи, ничего не просим у государства.

Эта история о том, что дотянуться до мечты – возможно. Нужно лишь не жаловаться на отсутствие времени, неподходящие обстоятельства или жизненную ситуацию, а просто брать и делать. На моем примере ты убедишься, что можешь жить как хочешь и добиться всего, чего пожелаешь, в очень короткие сроки. За пару лет реально полностью изменить мышление, отношение к жизни и значительно улучшить свое

материальное положение.

Полгода назад я с энтузиазмом принялся писать эту книгу языком инженера, IT-разработчика. Я планировал передать максимум подробных деталей. Я хотел рассказать, как мы работаем с массивами данных, микросервисной архитектурой, асинхронной обработкой серверных запросов, кластеризацией.

Но, написав несколько глав, я остановился и подумал: этого ли ждёт от меня читатель? Нужны ли ему эти технические подробности?

Я безжалостно удалил написанное и начал заново, с самого начала, но уже понятным, как мне казалось, языком управленца компании, контролирующего финансовые потоки.

Я рассказывал про оборотные средства, работу с факторингом, нюансы получения у банков кредитных линий, использование в нашей деятельности договоров цессии. Я хотел рассказать читателю о лицензионных договорах: лицензиатах и лицензиарах, особенностях регулирования и спорных вопросах законодательства, судебной практике по коммерческой концессии. Я задался целью научить читателя понимать отчетность, читать баланс контрагентов, отличать внереализационные расходы от операционных. Но, написав пару глав, я снова остановился, еще не осознавая, что происходит. Подсознательно я понимал, что двигаюсь совершенно не туда.

Я взял бумагу и ручку, выключил телефон и в тишине составил портрет будущего читателя. Кто он такой, где он живет, о чем думает и мечтает, к чему стремится. Я пытался понять: какие вопросы будут занимать его больше всего? О чем бы он спросил меня при личной встрече? Я пришел к мысли, что мой читатель похож на меня 12-летней давности. Вчерашний студент или состоявшийся человек, работающий по найму, раздумывающий над открытием своего первого бизнеса. Или уже успешный предприниматель, управляющий компанией, планирующий диверсифицировать риски, увеличить ежемесячный доход, открыть новое перспективное направление. Я снова все удалил и переписал главы, решив, что в этой книге не будет никаких технических деталей и сложных финансовых вопросов, я простым языком расскажу свою историю. Чтобы каждый, кто ее прочитает, мог повторить мой путь.

В августе 2014 года, когда я успешно наладил работу своей бизнес-модели по предоставлению исполнителей компаниям и начал хорошо зарабатывать, знакомые попросили меня помочь с запуском в Нижнем Новгороде их первого бизнеса, аналогичного моему, проконсультировать, дать инструменты для заработка. В тот судьбоносный момент ни я, ни они не догадывались, к чему это приведет. Их просьба стала началом большого направления по территориальной экспансии и продаже франшиз, которое впоследствии трансформировалось в заключение партнерских лицензион-

ных договоров на право пользования программными продуктами и мобильными приложениями *Skilla IS*.

За последние 7 лет методика открытия бизнеса для новичков изменилась до неузнаваемости. Ежегодно ее осваивают все новые и новые предприниматели. Кто-то остается и дальше зарабатывать с нами по налаженной схеме, а кто-то, вооружившись знаниями и навыками, выбирает самостоятельное плавание.

На момент написания книги я продолжаю каждый день помогать начинающим предпринимателям и всем, кто хочет перестать работать по найму. Мой офис получает около трех тысяч обращений в месяц, и сотрудники-эксперты консультируют каждого клиента. Люди пишут в социальные сети и на электронную почту, звонят на семнадцать офисных номеров телефонов, десятки людей каждую неделю прилетают со всей России на переговоры и обучение.

Чему мы обучаем и как помогаем? Любого человека, вне зависимости от его жизненного багажа знаний и опыта, мы берем за руку и помогаем добиться желанных целей:

- вложить деньги в надежный бизнес и гарантированно их вернуть в короткий срок до года;
- через шесть месяцевкратно увеличить доход своей семьи через получение прибыли от бизнеса и навсегда уйти из работы по найму;
- нанять сотрудников, правильно делегировать обязанности и выйти из операционного управления;

- за 2–3 года превратить свой бизнес в источник пассивного дохода с минимальным контролем;
- попасть в мощное мотивирующее окружение из предпринимателей-единомышленников;
- обучать других, приносить им пользу и благодаря этому зарабатывать еще больше.

Новичок-предприниматель делает все сам, но наша компания выступает экспертом, закрепляя за каждым бизнес-ассистента и команду поддержки из разных специалистов (консультанты, бухгалтеры, юристы, разработчики, дизайнеры и другие). Компания предоставляет инструменты, в которые вложены десятки миллионов рублей: IT-платформа, мобильные приложения в разных сторах, контактный центр, принимающий звонки заказчиков и исполнителей 24 часа во всех часовых поясах, интеграции с сервисами, личные кабинеты и пр.

Наша миссия – помочь человеку через предпринимательскую деятельность и многократный рост дохода эволюционировать как личность. У него должен измениться характер, взгляды на жизнь, жизненные цели и окружение. Предприниматель должен начать мыслить инвестициями в активы, научиться привлекать инвесторов, дружить с такими же, как он, предпринимателями, нести риски и делегировать обязанности. Именно все эти составляющие новой жизни со *Skilla* я условно называю «геномом предпринимателя».

Люди, которые открыли в себе этот геном, – счастливые.

Может быть, не сразу, а за несколько лет, но они создадут для себя нужный уровень ежемесячного пассивного дохода и будут сами решать – возвращаться к работе по найму в дальнейшем или нет.

Каждый имеет право работать не ради денег, а по любви. Производить продукты, сервисы и бизнесы со страстью и увлеченностью. Предприниматели реального сектора делают нашу жизнь качественнее, потому что создают продукт. Больше предпринимателей – лучше жизнь. Я могу позволить себе отправиться жить в любую страну. Но мне нравится в России, тут миллион возможностей на каждом шагу. Я не собираюсь никуда уезжать. Моя миссия – создавать как можно больше предпринимателей, чтобы моя жизнь становилась лучше. Я хочу дать каждому возможность работать на себя и менять мир. У меня есть и личный интерес – мой маленький сын. Я хочу, чтобы он жил в стране, меняющейся к лучшему, дать ему новое будущее.

Идея, которую я раскрываю в книге, одновременно проста и сложна. Каждый человек обладает геномом предпринимателя, но не каждый знает, как его в себе самостоятельно обнаружить и развить. Это маленький биолого-химический набор качеств, который делает жизнь свободной и счастливой, который позволяет не пытаться выживать, не бороться с обстоятельствами, не нервничать, а получать удовольствие от каждого дня.

Геном есть у каждого, но в ком-то эти способности раз-

виты с детства лучше, а в ком-то хуже. Каждый может научиться ездить на машине? Любой может освоить компьютер? Конечно, да. Так и с геномом предпринимателя. Ты можешь жить, получая удовольствие, не работать по найму до конца дней, а получать пассивный доход, занимаясь тем, что любишь.

Пока ты живешь и чем-то занят, вокруг постоянно будут находиться люди, которые критикуют тебя, не разбираясь в вопросе. Им совершенно неважно, о чем идет речь: о новом фильме или о геноме предпринимателя. Они будут критиковать всегда! Если ты хочешь осуществить мечту и окунуться в новую жизнь – не слушай таких людей. Не слушай родителей и друзей. Не слушай жену или мужа. Читай мою книгу и истории других предпринимателей и верь, что возможно все!



Российские предприниматели:

Олег Тиньков (Банк «Тинькофф»),

Олег Жеребцов («Лента»),

Сергей Галицкий («Магнит»),

Павел Дуров («ВКонтакте» и «Телеграм»),

Аркадий Волож («Яндекс»)

Зарубежные предприниматели:

Рэй Крок (*McDonald's*),

Стив Джобс (*Apple*),

Илон Маск (*Tesla*),

Ингвар Кампрад (*Ikea*),
Ричард Брэнсон (*Virgin*)

Эти люди – живое доказательство, что добиться успеха с нуля возможно в разное время, в любой стране и в каком угодно возрасте. Многие из них написали отличные биографии – их стоит прочитать каждому, кто стремится стать предпринимателем.

У меня плотный график, состоящий из управления бизнесом, деловых поездок, встреч и путешествий, но я нашел время и потратил несколько месяцев жизни на написание этой книги. У меня нет копирайтеров и советников-имиджмейкеров, которые обычно рекомендуют что-то скрыть от читателя. Мне не нужны авторские гонорары с продаж книжных тиражей.

Я лишь искренне надеюсь, что моя история заразит тебя оптимизмом и ты отправишься по дороге предпринимательства к свободе. И хочу, чтобы знакомство с моей биографией послужило стимулом к переменам в твоей жизни.

Возможно, через десять лет я буду читать твою историю. Для меня это будет лучшей наградой!

*Предприниматель Кирилл Упоров.
Октябрь 2022 – февраль 2023 г.*

Часть 1. Взлетная полоса

Глава 1. Детское счастье

В солнечный летний день 2022 года я смотрел через тонированное стекло кабины на мелькающие под ногами достопримечательности города и мысленно улыбался. Пилот вертолета поддерживал стандартную скорость полета и вел непринужденную беседу через надетую на голову гарнитуру. Пилот был мне незнаком. Он что-то рассказывал о местах, где мы летели, даже не подозревая, что я не турист и прожил в Санкт-Петербурге целых 16 лет.

Я летел и думал о сыне Андрюше, которому недавно исполнилось семь. Для него Питер – это загадочные большие здания, сетка пронизывающих город дорог, реки и каналы с сотнями мостов. Миллионы машин разных цветов и размеров, кораблики на воде. Он тут родился, он чувствует себя здесь своим.

Для сына это пока просто улицы и дома, а у меня почти с каждым местом связаны ассоциации. По большей части это события, связанные с долгой борьбой за место под солнцем и заслуженное право на лучшее будущее.

Молча кивая пилоту, я мысленно сравнивал периоды детства: мое и сына. Тридцать лет назад у меня не было дома с бассейном, заботы о стрижке газонов, о пересаживании туй и голубых елей на лужайке. Я не ездил в дорогих премиальных иномарках и видел их только в голливудском кино. Верто-

леты мне заменял детский старенький велосипед, а поездки на катерах по волнам великолепной Невы – туристические сплавы по рекам с советским рюкзаком за плечами.

Я не путешествовал по скандинавским странам и Европе, не жил в пятизвездочных отелях, не носил вещи известных мировых брендов. Обычным моим местом времяпрепровождения была Вагонка, так в простонародье назывался Дзержинский район в Нижнем Тагиле, и садовый участок с небольшой постройкой, находящийся в десяти километрах от дома. Сад находился «на Дураковке» – так говорили, поскольку не было транспортного сообщения с городом и люди ходили туда пешком. Считалось, что только дураки готовы осваивать там земли.

Во время моих прогулок детские площадки окутывал душливый смог, едко пахнувший сероводородом и формальдегидом с окружающих город промышленных заводов, а не чистый воздух коттеджного поселка рядом с лесом под Санкт-Петербургом. Из крана не текла питьевая родниковая вода, она была коричневая с примесью железа и кислая на вкус.

У сына на руке часы, по которым он мне звонит из школы. А вечером, если я задерживаюсь на встречах допоздна, он звонит мне и рассказывает, как провел день. Я же в первые годы жизни ходил с родителями в почтовое отделение на другой конец района, чтобы заказать у тетеньки-телефонистки звонок родственникам в Казахстан.

Когда родители купили первый телевизор, я с щенячьей радостью ждал вечернего выпуска «Спокойной ночи, малыши» и не представлял, что можно будет голосом просить Алису из «Яндекс.Колонки» включить сказку или запустить любой из миллионов каналов в приложении Youtube на огромной ТВ-панели, занимающей половину стены дома.

Какие разные времена и возможности. Но я поймал себя на мысли – каждый из нас в детстве был счастлив, вне зависимости от времени, уровня жизни и доходов. А теперь же, в полете, я ощутил счастье вдвойне: за себя и за сына.



Если ученые проведут глобальный опрос и внимательно посчитают, то окажется, что на нашей планете люди больше всего стремятся к счастью. Финансисты, миллионеры на Уолл-стрит в центре Нью-Йорка и необразованные бедняки, живущие в картонных коробках в жаркой Замбии. Каждый, просыпаясь и засыпая, хочет чувствовать себя в безопасности, быть сытым и счастливым.

Первый раз в жизни меня «накрыло» ощущением счастья по дороге из Санкт-Петербурга в город детства – Нижний Тагил. Навестить родителей я поехал на следующий год после окончания института на собственном автомобиле. Он был куплен на первую существенную прибыль от моего бизнеса. Бизнес я только организовал, да и ехал отнюдь не на новом «Мицубиси-Лансер», но охватившее меня чувство стало для меня откровением с примесью гордости за достигнутое: «Я сам впервые смог прокатиться по улицам родного города, по которым прошел сотни километров пешком. Сам создал возможность уехать на пару недель, стал хозяином жизни».

Такие скромные достижения и тогда не были моим пределом мечтаний, но меня порадовало, что с момента принятия решения о переменах в жизни и вложения первых усилий до первых успехов прошло так мало времени. Так участок автодороги Питер – Тагил стал мне особенно дорог.

Приехав в гости к родителям, я поймал «вторую волну» счастья – невероятное ощущение свободы. Находясь за две с лишним тысячи километров от своего едва вылупившегося

стартапа в Питере, я продолжал зарабатывать. Я поздно вставал, встречался с одноклассниками, гулял по городу, спал ночью, но каждое мгновение я зарабатывал. Я не был привязан к пятидневке, посещению офиса, у меня не было начальника. Но каждый новый день приносил мне доход. Комиссия за каждый час работы десятков и сотен других людей падала на мой банковский счет. Я был молод, волен делать, что нравится, и верил в завтрашний день.

Я не был привязан к пятидневке, посещению офиса, у меня не было начальника. Но каждый новый день приносил мне доход.

Ни разу впоследствии, покупая машины, квартиры и дома, наблюдая миллиардную выручку у компаний нашей партнерской сети, я не переживал более глубокого чувства, чем в те моменты.

Сделанные мной после бесед с друзьями-предпринимателями выводы и мой личный конкретный пример показывают, что источник удовлетворения от жизни совершенно не имеет отношения к конкретной машине или полученному доходу. В моем случае источник намного глубже, и искать его надо в моем самом обычном детстве.

Глава 2. Обычный ребенок

В детстве ты просто живешь и не думаешь ни о каком счастье. Я родился на севере Казахстана в городе Лисаковск Костанайской области. Сознательную жизнь провел в танкограде Нижнем Тагиле. Родители работали инженерами на градообразующем Уральском вагоностроительном заводе. Отец, Андрей Валерьевич, добрался по карьерной лестнице до главного механика цеха, мама, Вера Николаевна, – до заместителя начальника отдела сертификации. Обычная рабочая семья с советскими корнями из глубинки.

В детстве я все время был чем-то занят. С четырех лет родители брали меня в походы. Богатая уральская природа, сплавы по рекам и восхождения в горы, велосипедные, лыжные и пешие походы. Песни Высоцкого под гитару и лагерные песни у костра. Активность была зимой, весной, осенью и летом.

В школе занимался баскетболом. Долго ходил в шахматный кружок, защищал честь школы на турнирах. Любовь к командному виду спорта и шахматам – интересное сочетание в одном ребенке. Ты одновременно учишься играть в команде, но в то же время просчитываешь ходы наперед и всегда думаешь своей головой. А туристические походы по тайге быстро приучают к самостоятельности и ответственности.

Каждое лето по сложившейся традиции я садился в по-

езд и отправлялся в Казахстан в село Красносельское навещать родственников в деревне. Там мы с двоюродными братьями ездили на мотоциклах купаться на речку, рыбачили и выплавляли фигурки из свинца, добытого из аккумуляторов. Вечерами, после того как забирали коров у пастуха, ехали на сельскую дискотеку. Это было центральное место, куда на мотоциклах, «Уралах» и «Ижах», съезжались жители других поселков. Было весело. Часто ходили в совхозные сады, где росли плодовые деревья, и набирали яблок. Любой местный житель мог воспользоваться такой возможностью. Как выяснилось позже, отправляли меня в Казахстан не только из-за благоприятного южного климата, а потому что лишних денег в семье просто не было.

По стране полным ходом шагали лихие девяностые: приватизация, обесценивание сбережений граждан, проблемы с выплатами зарплат и пенсий, дефицит товаров. Квартиры своей у нас в те годы не было – ютились на съемной. Зарплату родителям на заводе выдавали с опозданием и часто не деньгами, а продуктами или консервами. Иногда давали товарами, сходявшими с конвейерных линий (на заводе производилась обычная гражданская продукция помимо оборонной).

Директора многих предприятий в период аж до 1997 года вовремя не платили работникам не только по причине отсутствия денег, а потому что каждый десятый начальник брал зарплатные деньги и размещал их в финансовой пирамиде

Мавроди – МММ. Много месяцев подряд маврики каждый месяц росли вдвое, и сограждане всеми силами пытались заработать, прокручивая чужие деньги и забирая себе прибыль.

С самого распада СССР в новой России бушевал экономический хаос. Изживший себя государственный строй и командную экономику оставили за бортом, а новой альтернативы стране не придумали. Тогда же зарождаются первые коммерческие банки, под копирку списанные с европейских и американских лекал, начинается ваучерная приватизация крупных государственных предприятий под командованием реформаторов Гайдара и Чубайса (на момент описываемых событий каждому из них было около 35 лет). В вялотекущем режиме идет малая приватизация, многие небольшие предприятия правдами и неправдами достаются работникам этих предприятий.

Россия по итогам приватизации получила всего 7 миллиардов, а, например, крошечная Венгрия выручила при аналогичной процедуре в два раза больше. А похожая по населению Бразилия – около 70 миллиардов. 99 % россиян не имело прямой выгоды от проводимых реформ и было озабочено только собственным выживанием.

Люди из городов вспомнили, что на дачных участках можно выращивать овощи. Прирост населения прекратился и с тех пор так и не возобновился. Сто миллионов человек за какое-то десятилетие обеднели. И эти трагические события

происходили в богатейшей стране мира, еще недавно конкурировавшей с США за лидерство в мире.

По сравнению с российской действительностью Казахстан казался благополучной гаванью. После обретения независимости в 1993 году там появилась своя валюта – тенге. Казахстан, имея от СССР наследство в виде развитого сельского хозяйства, обеспечивал людям пропитание и дополнительный доход. Невзирая на гиперинфляцию тенге в первые годы (а она доходила до 2000 % годовых) и падения уровня производства в два раза, обычные люди чувствовали себя комфортнее, чем в России. В Нижнем Тагиле на полках было пусто настолько, что мой папа с огромным советским туристическим рюкзаком ездил на автобусах в Казахстан за продуктами. Помимо дефицитных тогда мясных изделий, он привозил даже картошку.



Летом 96-го дядя купил бежевую шестерку и забрал меня на все лето в Казахстан. По дороге мы заехали в Челябинск, где родственники купили видеокамеру и видеоманитон. Я испытал восхитительное чувство гордости и зависти от такого богатства. Но несмотря на все трудности девяностых, родители делали все, чтобы у меня было счастливое детство. Таковым оно и было.

Глава 3. Предприниматель с яйцами

В Казахстане мне посчастливилось получить первый предпринимательский опыт по сдаче яиц. Суть простая – собираешь в курятнике яйца, которые снесли куры, и идешь сдавать коммерсантам, которые приезжают из города в определенные дни. С учетом того, что куры несутся почти каждый день и их много, удавалось подзаработать. Отличным подарком в те годы на праздник для ребенка мог быть десяток яиц, которые он мог быстро превратить в наличные.

Зарабатывая на яйцах, как и другие мальчишки, я обратил внимание на более маржинальный «бизнес» – сдачу бутылок, «чебурашек» из-под пива и лимонада. Современная молодежь вряд ли поверит, что сдачей бутылок в то время занимались нормальные люди, а не бомжи и алкоголики.

В СССР людям объясняли, что напиток в бутылке (лимонад, пиво или молоко) на самом деле стоит дешевле, чем за него берут с покупателей. К цене напитка добавляется «залог» за стеклянную бутылку, чтобы безответственные граждане не бросали их в мусор. Поэтому, вернув бутылку в магазин, ты получишь свой залог обратно и сэкономишь. Сначала стекло принимали магазины, а примерно с восьмидесятых по всей стране организовали отдельные пункты приема

стеклотары.

Я застал годы, когда еще было выгодно сдавать стекло. В конце девяностых за бутылку из-под пива платили до полутора рублей. В то время хлеб в средней части России стоил три рубля, бутылка пива – девять. Средняя зарплата равнялась ста пятидесяти рублям. На «стеклянные» деньги реально было дотянуть до ближайшей полочки. Никаких микрозаймов и кредитных карт в стране не было.

Хорошо помню, что сдаваемые бутылки должны были быть обязательно темные, за прозрачные платили мало. В гараже у деда они собирались годами, покрывались пылью и паутиной. Прежде чем получить за них деньги, мне приходилось хорошенько потрудиться, отмывая их ершиком в чане от грязи и этикеток.

Бизнес по сдаче бутылок к 1998 году сошел на нет, поскольку производителям напитков стало выгоднее приобретать новые бутылки, а не работать с переработкой сырья. Использованную бутылку надо принять, доставить на производство, отмыть, подготовить для последующего использования, отправить на место разлива напитка. Заводы по подготовке вторичного использования стекла были построены в СССР, и к середине девяностых их мощности порядком изнашивались, требовали капитальных вложений в ремонт. Параллельно открылись границы, коммерсантам проще было закупать новые бутылки на иностранных рынках.

Страну трясла жуткая инфляция. На протяжении одного

1995 года квартплата возросла в восемь раз, стоимость холодной и горячей воды – в тридцать раз. За каких-то четыре года мясо подорожало в двадцать, сыр – в тридцать, а творог – в сорок раз. Закончилось все печальным кризисом 1998-го.

В августе из телевизора первый президент Борис Ельцин заявлял: «Девальвации не будет. Это я заявляю твёрдо и чётко. И не просто это я придумываю или фантазирую или я не хотел бы, это всё просчитано. Каждые сутки проводится работа и контроль...» Удивительно, что всего через три дня министерство финансов объявило о невозможности выплат по очередным облигациям федерального займа – грубо говоря, не смогло внести очередной платеж по кредиту. Рухнули частные банки, являвшиеся крупнейшими держателями облигаций. Центральный банк спас банки Сбербанк и ВТБ, а компания Газпром выручила Газпромбанк. ЦБ объявил о переходе к плавающему курсу рубля. Рубль не заставил себя упрашивать и эмоционально отреагировал – до конца года обесценился в три раза. Банковскую систему парализовало. В отставку ушло правительство и руководство Центрального банка. В стране случился дефолт.

Для обычных людей, не вовлеченных в политику, это означало потерю накоплений и продолжение гиперинфляции. В стране проводилась деноминация с коэффициентом 1000 к 1, тысяча рублей по волшебству превращалась в рубль. Шло лихорадочное разделение на официальные цены и реальные, по которым велась торговля. Гипермаркетов

с чистыми залами и контролируемым правительством ценниками на продуктовую корзину в те годы не было. (Их и не могло появиться, ведь сами предприниматели как класс отсутствовали. В сознание граждан за семьдесят лет коммунистическая идеология и советское правительство прочно внедрило мысль, что частная инициатива вредна, все предприниматели – жулики и спекулянты.) Население, особенно в регионах, покупало продукты на местных рынках под открытым небом, где каждый продавец назначал цену такую, какую считал возможной. Картошку продавали ведрами. Одежду, обувь примеряли прямо в палатках за шторкой на улице и летом, и зимой. Товары первой необходимости и скоропортящиеся: хлеб, молочка, мясо – продавались на рынках в павильонах или в зданиях небольших продуктовых магазинов, доставшихся по наследству со времен Союза.

Правительство быстро выяснило, кто виновен в кризисе: иностранные инвесторы, азиатские рынки и падающие цены на нефть. Мол, плохие инвесторы начали забирать деньги из развивающихся стран, в том числе из России. Иностранцы действительно владели большой долей российских облигаций и сокращали свои инвестиции. Нашу страну они рассматривали как рискованный актив. Экономика сжималась быстрыми темпами, кредитов в нужных объемах для избежания кризиса России никто не давал. Правительство ничего не смогло предпринять, ведь оно привыкло многие годы расплачиваться новыми займами по ранее выпущенным бу-

магам.

Такими заявлениями власти фактически подтвердили, что созданная в перестройку некомпетентными реформаторами финансовая система оказалась обычной пирамидой. Дума штамповала законы, не считаясь с ежегодным бюджетом. Страна откровенно жила не по средствам. Любой думающий человек понимает, что в модели финансовой пирамиды без постоянных новых вливаний денежных средств расчитаться по долгам невозможно.

К счастью, после шокового десятилетия в стране нормализовались политические процессы и кое-как заработала экономика. На смене тысячелетия прощальная речь Ельцина «Я ухожу...» даже в детях поселила мысль о грядущих переменях. Гражданам в новогоднюю ночь показали многообещающего нового президента России, чекиста Владимира Путина, который обещал всех наказать и все исправить.

Люди расслабились и до 2008 года пребывали в безмятежном спокойствии.



В то время я был обычным школьником-лицеистом и мало понимал в происходящем. Учился как все: отличником не был, но и троек не получал. Лицей являлся лучшей государственной школой в городе. Принимали в него с седьмого класса, а критерии отбора были высокими. Родители хотели, чтобы я обязательно поступил учиться в вуз в большом городе. В Нижнем Тагиле твое будущее определялось не талантами и способностями, а заводскими перспективами и наличием нужных связей.

В Нижнем Тагиле твое будущее определялось не талантами и способностями, а заводскими перспективами и на-

lichem нужных связей.

В свободное от учебы, туристических походов, баскетбола и шахмат время я успевал заниматься археологией. С 2002 года в школьные каникулы ездил в экспедиции по Уралу. Мы раскапывали каменный век, эпоху энеолита и неолита. Учебе не помогало, но зато у меня появилось много новых друзей, с которыми я поддерживаю теплые отношения до сих пор. Мой папа, который настоял на поступлении в лицей, не ошибся. Все ученики в моем классе поступили в вузы и после окончания лицея, счастливые, разъехались по городам России.

Все, включая меня.

Глава 4. Пчелиный улей

По иронии судьбы, уехать подальше из Нижнего Тагила от карьеры на градообразующем заводе помог мне сам завод. УВЗ – это, в первую очередь, военное производство танков, бронированной техники. Завод заинтересован в квалифицированных кадрах с высшим образованием. На его базе действовали программы сотрудничества с крупными (с уклоном в военно-промышленную область) вузами, которым завод оплачивает обучение студентов, а последние обязуются вернуться и поработать несколько лет на заводе. Каждый год в город приезжали экзаменационные комиссии из этих вузов.

В 2005 году, во время учебы в одиннадцатом классе, я был зачислен студентом по одной из таких программ в Балтийский государственный университет имени Д. Ф. Устинова в далеком Санкт-Петербурге.

Как я потом узнал, факультет информационных систем и технологий оказался не тем местом, где можно было валять дурака. Сложные технические предметы, неподкупные преподаватели старой советской закалки не давали расслабиться и вяло плыть по течению. Нужно было посещать лекции, выполнять лабораторные работы, делать домашние задания, чертить чертежи. Такая суровая, ответственная политика института отличала его с самого момента основания в

1875 году.

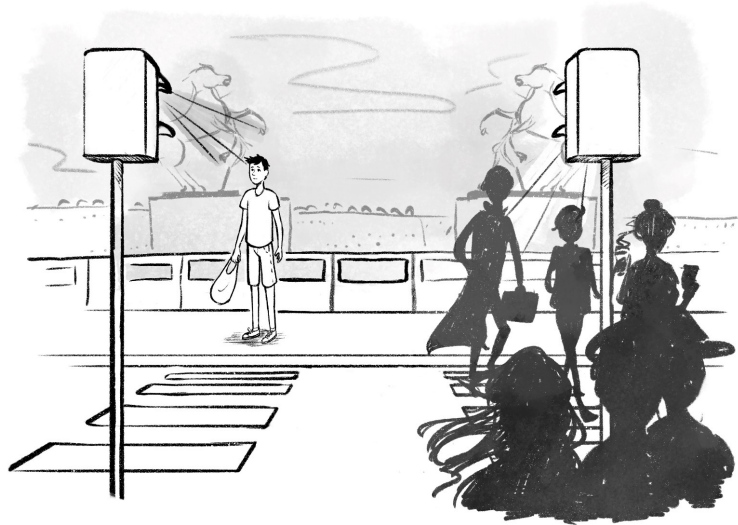
Изначально это было училище, созданное на основе Дома призрения и ремесленного образования, предназначалось для профессионального образования детей преимущественно из бедных семей, основным его направлением была подготовка мастеров-слесарей для бурно развивающейся промышленности. В память старшего сына императора Александра II училищу было присвоено наименование Ремесленного училища цесаревича Николая. Место первого директора по 1880 год занимал Н. Ф. Лабзин, а с марта 1897 года директором являлся Валентин Михайлович Арбузов.

Я попал в университет во времена перемен, когда после трудных девяностых годов институт получил толчок к активному развитию. Первые три года нашей студенческой жизни мы особенно не замечали прогресса: аудитории, где проходили занятия, их материально-техническое обеспечение было старым, процедуры и отношение к студентам – бюрократическими, но при возглавившем в 2009 году нашу альма-матер ректоре Иванове Константине Михайловиче даже рядовые студенты ощутили приближение перемен к лучшему.

Я помню, что в какой-то момент после третьего курса твердо осознал, что не буду работать в дальнейшем по специальности. Захотел бросить учебу. Но маме, уезжая из дома, обещал получить вышку. А слово я привык держать. Просто не мог представить, как сообщить, что меня отчислили. Ро-

дители сделали все, чтобы я получил шанс на недоступную никому раньше в нашей семье жизнь. Как сообщить им, что сдался и не справился?

Я не хотел возвращаться домой. Питер открывал множество возможностей для провинциального парня. Новое окружение, друзья, блестящие огни большого города быстро убедили меня в правильности выбранного пути. Жизнь заиграла новыми красками. Правда, денег в моем кармане по-прежнему не было. И кроме как смотреть на эти краски, ничего другого себе позволить я не мог.



Обучаясь на бюджете, я жил в студенческом общежитии по адресу набережная Обводного канала, д. 161. Шестиэтажное здание коридорного типа было построено при Сталине в 1935 году по проекту архитектора Тевеля Шапиро. Последний капитальный ремонт проводился лет тридцать-сорок назад. Несколько туалетов на каждый этаж из ста пятидесяти человек. Одна душевая на три кабинки на все шестиэтажное здание с соответствующей ежедневной очередью. Это была моя новая реальность.

Каждое лето администрация делала вид, что травит клопов и тараканов. К последним у нас вопросов не было, они никому не мешают – живут рядом, ну и пусть живут. А клопы – это непередаваемая мука. Во сне по тебе по тебе беззвучно ползают сотни мельчайших (меньше комара) созданий, кусая тебя, при попытке убить их они отпрыгивают в сторону и вновь возвращаются, как только прекращаешь двигаться. Все тело горит, кожа раздражена и желание почесаться превращается в нервный тик. Новые матрасы и чистое постельное белье не решают проблемы: клопы лезут из щелей старых перегородок здания, живут под плинтусами и за пожелтевшими обоями. Косметический ремонт в комнате помогает лишь на время – клопы в соседних комнатах быстро ориентируются в обстановке и возвращаются к любимому хозяину в обновленный интерьер.

Общежитие стало отличной школой жизни. Бытовуха, взаимоотношения и компромиссы с соседями, искренняя

дружба и взаимовыручка, ночные пьяные конфликты и совместные праздники... Пять лет я прожил с четырьмя соседями в комнате № 364, размером 24 квадратных метра. Кто-то изредка менялся, кого-то отчисляли. В целом, жили мы дружно.

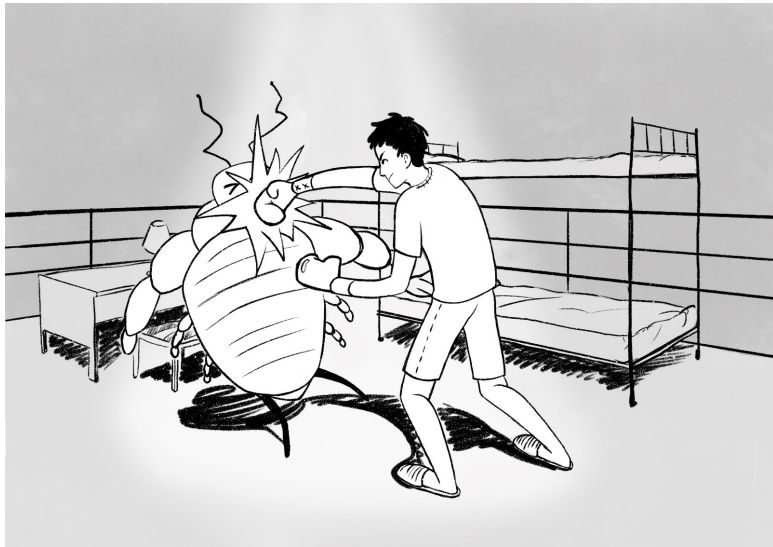
Некоторые ребята, получившие при зачислении место в общежитии, после первого визита и знакомства с условиями быта откровенно были в шоке. Они категорически не хотели тут жить и угрожали родителям отчислением, просили снять им комнату или квартиру. Были студенты, кто каждый день ездил на электричках из области, а потом на метро в центр города к станции метро Технологический институт. Они тратили на дорогу по 2–3 часа в одну сторону, например, из Гатчины или Тосно, лишь бы не жить в общежитии. Условия и форма существования в общежитии казались им ужасом по сравнению с родительским домом. А я считаю, что – при всех минусах – это было замечательное время и необходимый опыт для взросления.

Удивительная пора взросления – каких-то лет пять назад можно было прогулять школу, отговорившись тем, что болит голова. Только в студенчестве пришло осознание: если бежишь от решения проблемы сейчас – потом обязательно придется вернуться к ней. Сколько ни болей, ни спи до обеда, работу за тебя никто не выполнит. Не приготовил – не поел, не постирал – пошел в грязном, не сделал работу – не получил денег, не проснулся рано – опоздал на работу.

Если я хочу быть боссом и хозяином своей жизни, сил и времени – я должен полагаться только на себя, на свои силы, на свою волю в достижении результата. Я должен взять на себя ответственность за свою жизнь и благополучие своих близких.

Я отчаянно хотел остаться в Питере, поэтому учился. Возможности арендовать другое жилье не было. Мой бюджет состоял из пяти-семи тысяч в месяц. Смешная стандартная стипендия от университета всем, кто учился без троек, – полторы тысячи; небольшая стипендия, которую регулярно платил завод, – еще полторы. Родители зарабатывали по пятнадцать тысяч, платили ипотеку за квартиру, но как-то умудрялись ежемесячно присылать мне четыре тысячи.

Благодаря таким незамысловатым финансовым поступлениям, по сравнению со многими студентами, я жил неплохо. Если студент, помимо учебы, успевал где-то подзаработать десять-пятнадцать тысяч, денег при наличии общаги хватало. Сегодня ты покормишь соседа пельменями, завтра он тебя – картошкой. После того, как начал подрабатывать, я перестал брать деньги у родителей.



Когда я адаптировался к учебе, оказалось, что после занятий все же остается достаточно много свободного времени. Мой хороший друг, Дима, занимался боксом, он был мастером спорта и многократным чемпионом города среди студентов. Однажды он привел меня в секцию бокса, став моим первым тренером. За годы учебы мы с ним побывали на многих соревнованиях от чемпионата вузов до чемпионата России. Для Димы бокс был жизнью и серьезным подспорьем в компенсации пробелов с успеваемостью, открывающим дверь к высшему образованию. А для меня это было новое интересное увлечение. Нужно быть открытым новому

– никогда не знаешь наперед, что пригодится в жизни.

Сегодня ты покормишь соседа пельменями, завтра он тебя – картошкой. Как начал подрабатывать, я перестал брать деньги у родителей.

Глава 5. Ставьте на Ленту

Недалеко от нашего здания через когда-то судоходный, а ныне просто грязный и обмелевший Обводный канал располагался светящийся желтыми огнями гипермаркет «Лента». В начале двухтысячных такой формат гипермаркетов покупателям был в новинку. Не было массовых «Океев» и «Пятерочек», отрасль только зарождалась. Цены в «Ленте» казались значительно ниже, чем в паре невзрачных азербайджанских продуктовых магазинах вокруг общаги, и многие студенты ходили по вечерам закупаться туда.

Основатель «Ленты» Олег Жеребцов, талантливый российский предприниматель, тоже начинал с нуля. Приехал учиться из глубинки в Питер и жил в общеаге Горного института. Помню, как в одном из интервью Олег Тиньков рассказывал про знакомство с Жеребцовым: заселился, мол, в общежитие, стою, стираю носки в раковине, повернул голову – тоже парнишка стирает и тоже Олег. Так и познакомились.

«Лента», один из первых в стране магазинов современного гиперформата, появилась по инициативе Олега. Как и многие в начале девяностых, он начинал с торговли электроникой, а потом сосредоточился на продуктах через оптовые склады и небольшие магазины. В 2001 году на достройку большого гипермаркета средств Олегу не хватило, и он привлек инвестора, американца Августа Мейера. Мейер ро-

дился в богатой семье в Америке. Он настолько был влюблен в творчество родившейся в Санкт-Петербурге писательницы-эмигрантки Айн Рэнд, что уехал из США, отказался от американского гражданства и осел в Северной столице. На почве любви к писательнице, особенно к пропагандирующему капитализм роману «Атлант расправил плечи», Мейер познакомился с Жеребцовым, и между предпринимателем и инвестором завязалось сотрудничество.

За всей этой книжной идиллией важно не забывать и о рациональном мотиве. Американские граждане должны платить налог в США даже при получении дохода в других странах. Вполне возможно, именно этот факт, помимо любви к России, побудил Мейера отказаться от гражданства и получить вместо него за инвестиции подданство островного карибского государства Сент-Китс и Невис.

Американские граждане должны платить налог в США, даже при получении дохода в других странах.

Гипермаркеты развивались успешно, но после кризиса 2008 года и ряда корпоративных конфликтов Жеребцов продал в 2009 году долю в бизнесе за сто с лишним миллионов долларов и сосредоточился на своем хобби – парусном спорте, открытии гипермаркетов «Норма», а также планировании фармацевтического производственного бизнеса (который успешно реализовал через пять лет).

Мой друг (как раз после продажи Жеребцовым «Ленты») в 2009 году был на личной встрече студентов с Олегом и оха-

рактизовал его как дельного человека, который построил миллиардный бизнес, но при этом ведет себя очень скромно. Олег много сделал для развития ретейла в России. Именно таких предпринимателей крайне не хватает нашей стране.

«Лента» привлекала студентов доступными ценами на товары. Но некоторые мои соседи посещали гипермаркет с криминальной целью. Схема работала так: шли «на дело» одновременно вдвоем или втроем. Каждый нес большой студенческий рюкзак. По общежитию гуляла схема расположения камер и мертвых зон, которые камеры не охватывают. Самые ценные товары, например, алкоголь и икра, всегда под неусыпным наблюдением охраны. Но можно было взять бутылки под камерами, а в мертвой зоне переложить их из корзины в рюкзак. Главное, на кассе не подавать виду и не привлекать к себе внимание. Параллельно в дело вступал третий человек, раскрепощенный и смелый. Демонстративно выложив на ленту соседней кассы блоки сигарет и бутылку водки, он начинал активно жестикулировать и громко, на весь торговый зал возмущаться, что продавец требует студенческий для подтверждения возраста. Комедийно, но, главное, шумно делал вид, что забыл документ, что нарушаются его права. Привлекая к себе внимание охраны и персонала магазина, он отвлекал их от подельников, оплачивающих безобидный йогурт и кока-колу на соседних кассах. Задача была проста – не допустить подозрения, что рюкзаки наполнены ворованными продуктами.

Целью воровства была дальнейшая перепродажа продуктов в общежитии скорее не ради денег, а ради уважения. Ребята, кто приносил «добычу», знали все здание. В глазах подавляющего количества студентов, они были героями. По вечерам к ним в комнаты выстраивались очереди из покупателей. Симпатичные девушки заранее могли заказать вид напитка, который они хотели бы приобрести и начинку шоколада.

Деньги также играли свою роль. Литровая и пол-литровая бутылки мартини в «Ленте» стоили 200 и 400 рублей соответственно. В общаге они продавались в два раза дешевле, за 100 и 200. Дорогая колбаса, шоколад – всё шло с двойным дисконтом. Очереди были длинными – какой студент не любит халяву! Если учесть «прожиточный минимум» в размере пяти тысяч, то за вечер ребята зарабатывали половину необходимого на месяц. И, конечно, на этом не останавливались.

Схема самоликвидировалась, когда на выходе из гипермаркета одного из активных воришек задержали сотрудники ЧОПа и передали полиции, а полицейский уазик отвез его в отделение. Внезапно все участники схемы осознали, что совершают что-то плохое. Геройство закончилось. Бизнес на перепродаже ворованных продуктов исчерпал свою актуальность. По крайней мере публично я о нем больше не слышал.

Грустно было читать в новостях в 2018 году, что в нашей «Ленте» произошел пожар. Его тушили девять часов, и огонь полностью уничтожил здание. Виновного так и не установи-

ли. Уже через год гипермаркет снова открылся. Обновленное здание было построено по современным стандартам компании.



Студенческое общежитие – это огромный пчелиный улей, который никогда не спит. Каждый в нем занят своим делом. Один учится. Другой играет в компьютерные игры. Третий пьет и ищет приключений на свою голову. Попав в общагу, ты сам выбираешь, к какому лагерю прибиться, что тебе ближе. Чтобы не стать белой вороной, надо жить по сложившимся правилам, примкнуть к какой-то группе. Разобравшись на

первом курсе, как все устроено в общежитии и институте, я обратил взор на касту работающих студентов.

Глава 6. Крысиные бега

Деньги мне были нужны всегда. Но помимо них хотелось чего-то нового, как-то себя реализовать в свободное от учебы время. Любой, кто был студентом, помнит дилемму замкнутого круга: без опыта не устроиться на работу, а без работы опыт не получить.

Шёл 2006 год. Я как раз вернулся в Петербург после летних каникул, только начался учебный год. В длинном перерыве между занятиями на улице на одном из столбов я увидел объявление с текстом: «Требуется помощник руководителя в бизнес 21 века. Без опыта! Доход высокий! Свободный график! Для амбициозных людей, которые хотят изменить жизнь!» Описание вакансии идеально подходило под мою ситуацию: доход и возможность изменить жизнь. Что еще нужно студенту? С несколькими друзьями, не задумываясь, мы отправились трудоустроиваться.

Собеседование проходило рядом с метро Технологический институт, по адресу Малодетскосельский проспект, дом 27. Этот адрес мне в будущем приходилось проговаривать по телефону сотни раз. Небольшой офис располагался в полуподвальном помещении и точно не был похож на «компанию 21 века»: пошарпанная мебель, куча бумаг и людей.

Любой, кто был студентом, помнит дилемму замкнутого круга: без опыта не устроиться на работу, а без работы

опыт не получить.

Общительная женщина, с которой я говорил по телефону, оказалась руководительницей компании. Она была крайне рада нашему визиту. На входе мы вписали ответы на типовые вопросы в анкету, и прошли в помещение, где ждали несколько человек. Наша будущая руководительница вдохновляюще произнесла речь про то, как стать успешным, и сообщила, что мы оказались в чуть ли не самой известной компании из списка *Forbes*. Мы – студенты без опыта, но внушаем доверие и нам дают шанс пройти отбор на единственную вакансию. Для этого, кстати, предусмотрена серьезная процедура – вписать имя и фамилию в вырезанные из красной бумаги бейджи-пропуска и посетить несколько обучающих занятий, первое состоится уже через пару дней.

На вводном занятии в полутемном подвальном конференц-зале выступал лектор. Зал был набит битком студентами и пенсионерами. Из часовой лекции я узнал, что занимаю низшее место в пищевой цепочке на планете. Лектор говорил, чертя линии на флипчарте: «Разделите лист бумаги на четыре квадрата. В первом квадрате – наемные работники, они работают за еду. Это вы, и это плохо. Во втором и третьем – владельцы малого и крупного бизнеса. Это лучше. А вот в четвертом – инвесторы, их очень мало, около одного процента населения на Земле. Все должны стремиться сюда. Наша компания даст возможность шагать по квадратам, но вам нужно будет потрудиться». Лектор рассказал о вели-

ком Квадранте денежного потока американского мыслителя Роберта Кийосаки, его крысиных бегах и манипуляциях с недвижимостью¹.

Так с легкой руки лектора я получил шанс избежать крысиных бегов в жизни, сразу стать предпринимателем и работать на себя. Естественно, с помощью этой компании. Под конец мы услышали название работодателя – «Тяньши» или Tiens Group Corporation. Узнали про заботу, которой она окружает своих работников. Про глобализацию – каждому бесплатно доступна возможность путешествовать по странам мира и посещать семинары, компания же международная.

На следующий день выступал новый лектор: «В компании многоуровневая система. Выше уровень – больше доход. В самом низу пирамиды приходится пахать и получать небольшие деньги, но это только начало. Привлекай новых участников в сетевую структуру – с каждого будешь получать доход». Нам показали на пальцах математический расчет процентов, из которых конкретно будет складываться оплата. Сказали,

¹ Кийосаки – известный на весь мир писатель-мотиватор, прославившийся своими работами «Богатый папа, бедный папа» и настольной игрой «Денежный поток». Он родился в 1947 году в Америке в семье переселенцев из Японии. До пятидесяти лет Кийосаки практически не зарабатывал, служил в армии, работал торговым агентом в Хегох. Большие деньги и известность он получил благодаря написанию первых книг. Кийосаки написал 27 книг (они переведены на пятьдесят с лишним языков), он открыл множество образовательных центров, где выступает с презентациями и тренингами. Многие его идеи действительно приоткрывают новый мир и однозначно полезны каждому для ознакомления.

что можем стать официальными дистрибьюторами, то есть торговыми представителями компании.

Приобретение товара в компании называлось не покупкой, а вложением инвестиций, возврат которых произойдет в кратчайшие сроки. Чтобы получать прибыль, нужно было регулярно совершать товарооборот на сумму от 300 долларов. Мне с детства была близка идеология вложения денег и получения дохода, поэтому я увидел возможность работы не на чужого дядю, а на себя.

Многие присутствующие поверили в перспективы должности. Но за красивой презентацией скрывалась простая модель работы. Утром ты учишься в институте. Вечером – ходишь по району и развешиваешь по столбам сотни напечатанных за свои деньги объявлений. Примерное содержание объявления аналогично тому, на которое откликнулся я. Только номер телефона указан мой. И я являюсь руководителем для зеленых и неопытных новобранцев. Задача – приводить в офис много голодных студентов и пенсионеров. Они будут приводить других, и так до бесконечности.

Единственный доступный способ привлечения людей к себе в структуру – наружная реклама. Социальные сети только начали появляться и большой популярностью у масс не пользовались. Мы заказывали в типографии тысячи объявлений разных цветов, содержимого. Объявления расклеивали на досках объявлений, остановках, раздавали около метро, оставляли на сидениях вагонов подземки и партах в уни-

верситете. Мы давали рекламу во многих газетах в разделе трудоустройства. Ну чем не предпринимательство – инвестиции в рекламу и продажа по телефону вакансии сотням звонящим.



Все в общежитии и университете знали, чем я занимаюсь. Многие интересовались глубже и проходили начальное обучение, некоторые покупали продукт и становились частью сети. Звонки с объявлений были ценными, ведь я тратил деньги и много личного труда по распространению объявлений. Поэтому даже на парах во время занятий приходилось

залезать под парту и отвечать на звонок.

Когда проводишь собеседование, важно сразу же на первой встрече заинтересовать и замотивировать соискателей. Для этого нужно вести себя уверенно, как будто ты уже добился успеха и стал миллионером. Проведение групповой презентации не сразу далось легко. Это были мои первые выступления перед аудиторией, отсюда я на всю жизнь запомнил фразу: «Деньги лежат на сцене».

Утром ты учишься в институте. Вечером – ходишь по району и развешиваешь по столбам сотни напечатанных за свои деньги объявлений.

Каждый день я сталкивался со множеством возражений о том, что мы пирамида, мошенники. Нередки были и утверждения, что наше место за решеткой, ибо там самое место обманщикам бедных пенсионеров. Уже тогда у сетевого маркетинга начинались проблемы с репутацией на рынке труда. Поэтому крайне важно было использовать скрипты для общения по телефону. Каждый разговор четко структурирован, начиная от приема звонка от соискателя, заканчивая беседой и одобрением на следующий день его кандидатуры. Многие мои партнеры-предприниматели, кто сейчас развивает бизнес *Skilla* в городах, напрочь не понимают простых вещей: нужно говорить по скриптам, общаться вежливо, позитивно, искренне хотеть помочь клиенту и соблюдать нормы делового общения. А самое главное – неважно, что ты продаешь, сделай все, чтобы у тебя купили, принимай все

заказы, борись за клиента. Я же осознал пользу вышеописанных инструментов еще в 2006-м.

От последующего качества работы членов нижестоящей структуры напрямую зависел мой доход. Я понял, что работать в команде с единомышленниками намного продуктивнее, чем в одиночку. Но при этом ты несешь ответственность за людей, которых приводишь в бизнес. Ты должен обучить, поддерживать мотивацию и тотально их контролировать. Ответственность за их успех и неудачи лежит на тебе. Многие люди ленивы и несамостоятельны, даже если категорически уверяют в обратном. Ты должен постоянно быть стимулом для этих людей. Стимулом в Древнем Риме называли палку с острым металлическим наконечником, которой погонщики хлестали быков, управляя повозкой. Как бежали быки, так и мы с работниками моей пирамиды стремились к движению вперед.

Где же деньги? Окладной части нет. Чтобы получать свой бонус за новых членов сетевой пирамиды, каждый член ежемесячно должен был покупать продукцию компании на определенную сумму. В общем-то, для бюджета работающего человека эта небольшая сумма не является проблемой. Тем более в обмен ты получаешь реальную продукцию, которую можно попытаться кому-нибудь перепродать.

Зачем это международной многомиллиардной компании «Тяньши»? Дело в том, что компания торгует якобы полезной разноплановой продукцией: БАДами, пищевыми добав-

ками, массажерами. Но ее модель продаж предполагает не торговые точки, работу супервайзеров и промоутеров по выкладке товаров в гипермаркетах, а прямые продажи от человека к человеку. Что более важно – ежемесячные продажи, как современная подписка. И так по всему миру.

На обучении объяснили такую модель исключительной заботой о нашем благополучии: «Производство кока-колы стоит три рубля, а продается она за тридцать. Остальные двадцать семь рублей расходуются на посредников в виде рекламы и маркетинга, складской логистики оплаты за размещение на полках в магазинах. А мы в компании „Тяньши“ эти двадцать семь рублей отдаем вам».



Некоторые насмехались надо мной из-за торговли БАДами. Сейчас биологически активные добавки к пище прочно вошли в нашу жизнь. Их употребляют адепты здорового образа жизни, спортсмены для компенсации нехватки количества в организме каких-то веществ: витаминов, минеральных веществ и аминокислот. Проблема в том, что производство БАДов не регулируется государством. Из-за этого на рынке орудуют все кому не лень – от мошенников, продающих плацебо, до частных производителей, никак экспертно не подтверждающих пользу своей продукции. Короче говоря, отношение в стране к пищевым добавкам в середи-

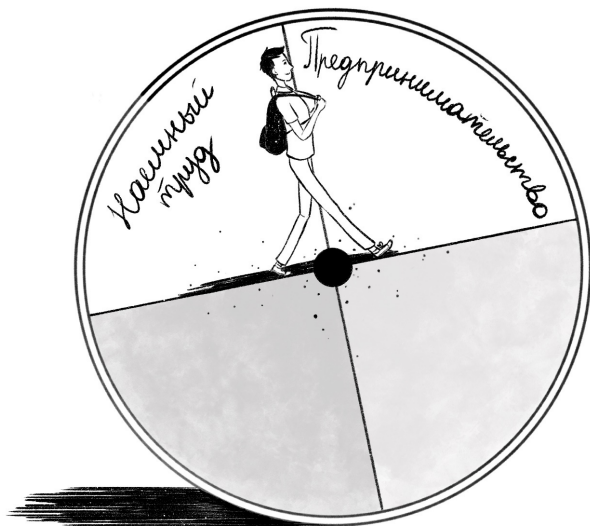
не 2006 года было неоднозначное. Навыки стрессоустойчивости и умение не обращать внимания на критику другими людьми я вынес именно оттуда. Мало ли, что вы думаете – я-то зарабатываю!

Кто-то ругает сетевые структуры, но правда в том, что там реально можно получать доход. Непросто и небыстро, и выживают там исключительно люди, психологически готовые работать в таких условиях. Если ты замкнутый меланхолик и приходишь в ужас от контактов с людьми, ничего, кроме разочарования, подобная деятельность тебе не принесет. У меня нет проблем с коммуникациями, поэтому, работая в структуре «Тяньши», я много ночей представлял свою масштабную разросшуюся структуру, а себя – на вершине пирамиды, получающим пассивный доход. Цель казалась понятной и вполне достижимой. Когда ты студент, тебе интересно общение с людьми, новый опыт. Я был крайне мотивирован, разделял идеологию и связывал с компанией будущее. Проработав таким образом год, я почувствовал, что мало процессов зависят от меня самого, что за тот же период времени способен был добиться большего.

Я ушел, а вот некоторые друзья задержались дольше и вполне прилично зарабатывали через несколько лет работы в «Тяньши», продвигались по карьерной лестнице и даже отправлялись развивать новые регионы.

Я благодарен этому опыту. Счастливым было время. В тот год я окончательно для себя понял, что в перспективе нико-

гда не буду работать по найму. Я был совершенно наивен и не представлял себе, как работает бизнес, но приятно было осознать цель, обозначить желание её достижения, понять, что мой путь – предпринимательство. Такие моменты можно считать переломными в жизни.



Глава 7. Автобусные агитаторы

Пока ты живешь в студенческой общаге, тебе постоянно предлагают разные способы подработки. Многие из них нелегалы, а порой и опасны. Несколько лет подряд сотни студентов предоставляли свои персональные данные для открытия счетов в банках, через которые впоследствии шли чьи-то деньги. Ребята могли даже не знать, что на них открыт счет, просто приходили и что-то подписывали. Им объясняли, что у бедных мигрантов нет возможности открыть счет в банке, а получать зарплату и переводить семьям деньги как-то нужно. За это студент разово получал до пяти тысяч рублей. Среди ребят некоторые приторговывали легкими наркотиками (и употребляли их), кто-то работал ночами в видеочатах, а кто-то снимался в порнографии.

Я никогда не участвовал в таких схемах, будучи уверенным, что халявы в жизни не бывает.

Я никогда не участвовал в таких схемах, будучи уверенным, что халявы в жизни не бывает. А если бывает, то за нее в будущем ты заплатишь дважды. Кто-то, обсуждая подобные вопросы, ссылается на Гражданский кодекс, кто-то – на религиозные заповеди христианства или ислама, а для меня это просто один из принципов жизни. Относись к другим так, как хочешь, чтобы относились к тебе. Обманул или украл – значит, кого-то обидел. Карма или Вселенная обяза-

тельно вернет тебе все плохое. Благодаря своему решению не ввязываться в недостойные глупости я, вероятно, избежал множества проблем.

В сентябре-октябре 2007 года мне предложили стать интервьюером. Работа простая, ее легко можно было совмещать с учебой. Задача заключалась в следующем: я должен был ездить по небольшим городкам Ленинградской области и проводить анкетирование жителей. Во время и после анкетирования я всячески должен был агитировать голосовать за одну из крупнейших российских политических партий.

Приближались очередные выборы в Государственную думу. В правила выборов того года были внесены важные изменения: проходной барьер для партий повышен до 7 %, убран нижний порог явки избирателей и из бюллетеней исчез пункт «против всех». Правительство запретило независимых международных наблюдателей (ОБСЕ и ПАСЕ) и оставило наблюдателей только от избираемых партий.

Подобные ключевые изменения не сыграли на руку ЦИК и имиджу выборного процесса в стране. Определенные группы в российском обществе объявили выборы заранее фальсифицированными. Вокруг раздавались призывы к бойкоту. Большинство россиян считало заведомо победившей лидирующую партию «Единая Россия».

Вероятно, чтобы выборы были признаны состоявшимися и на них была продемонстрирована какая-то активность избирателей, крупнейшие политические партии и организова-

ли подобные вакансии, на одной из которых оказался я.

Нам хорошо платили. Одна заполненная и подписанная анкета жителя оценивалась в 10 рублей. Каждый день во время общения на улице с электоратом правдами-неправдами получалось оформить сто анкет, за которые я уносил домой по тысяче рублей. Несколько анкет приходилось «дорисовывать» разными почерками самостоятельно, сидя в кафе. На улице была поздняя дождливая осень, и находиться целый день на улице было холодно и мокро.

Работая, я быстро прикинул, что можно привлечь к делу других студентов. Вместе мы принесем намного больше анкет, а я получу свою комиссию за организацию. Сказано – сделано. Я вернулся в общагу и всем, кого встретил по пути, пообещал, что он за один день заработает тысячу рублей. На следующий день в поля вместе со мной вышли двадцать человек, и каждый за день принес сто заполненных анкет. Наш работодатель был очень доволен, хоть и объявил из-за объема об отсрочке платежа. Я же за один день заработал 3000 рублей – комиссию за привлеченных сотрудников по сто рублей за каждого, а также тысячу за свои анкеты. Это были большие деньги для меня в 2007 году.

Через некоторое время желающих зарабатывать стало больше – вербовать в общаге легко, сарафанное радио дает свои плоды. Пришлось организовывать автобус, чтобы развозить по городам области новоиспеченных интервьюеров. Поработав в таком ритме пару недель, мы захотели получить

свои деньги. Работодатель, который меня нанимал, выключил телефон и пропал. Я всех успокаивал, просил подождать еще и еще, но не мог не заметить косых взглядов, ведь в глазах студентов я был начальником, который нанимал их на работу.

Не помню каким образом, но мы вычислили адрес проживания должника и заявили к нему целой толпой. С нами рассчитались, а для меня это стало большим уроком организаторской работы, взятия ответственности за происходящее, в том числе за выплаты людям, выбивание задолженности из неплательщиков. Не все люди честные и порядочные. В больших проектах с множеством посредников часто находится тот, кто хочет обмануть, что-то украсть у других.

Мало кто задумывается, что все начинается с мысли. Мысль – это основа всего. Ты можешь управлять мыслями, задавать им направление, окрашивать происходящее в нужные тона. Контроль собственных мыслей – это ключ к спокойствию и успеху. Ведь любое событие само по себе нейтрально, важно только наше отношение к нему. Что такое счастье? Это мысли о том, что ты счастливый. Что такое горе? Это только мысли, что ты несчастный. Мысль – это основа всего и в тоже время ничто. Мысль – это не слово, не поступок и не действие. Действие невозможно отменить или переиграть, а обдумывать какую-то мысль или нет – ты решаешь сам. Часто мы оцениваем произошедшие с нами события как негативные, а потом оказывается, что это было

благом для нас. То, что когда-то казалось ошибкой, со временем оказывается тем самым единственным верным путем, переломным моментом, который навсегда меняет жизнь.

Вначале я думал, что происходящее – проблема. Но в результате инцидента я вышел на вышестоящего работодателя, с которым договорился о значительном повышении платы за работу. Я поднял плату за анкету студентам, и все остались довольны. Я стал зарабатывать еще больше. Таким образом проблема стала возможностью.



Наш доход иссяк, когда выборы завершились. В некото-

рых регионах не обошлось без перегибов. Президент Чечни Рамзан Кадыров объявил, что явка в республике составила не менее 99 процентов: «Это нормальный результат. Я доволен. Для меня самое главное то, что народ голосовал с удовольствием. На выборы вышел практически весь народ. Это показатель доверия к власти». Возможно, у Рамзана Кадырова работало много таких, как мы, кто анкетировал граждан и убеждал голосовать. Европейские организации выразили обоснованное сомнение в качестве выборов, признали их несвободными, несправедливыми и прошедшими с нарушениями. Но российские наблюдатели, как и наблюдатели СНГ, признали выборы состоявшимися по правилам.

Выборы меня тогда интересовали мало. А вот посредническая модель привлечения сотрудников, получения за них комиссии пришлась мне по душе. Тогда я и не знал, что аналогичной деятельностью буду заниматься ближайшие 15 лет. А пока меня ждало следующее место работы – ночной клуб.

Глава 8. Театр одного актёра

Я замечаю, что у подавляющего числа людей слишком ограниченные понятия о труде. Первое, что им приходит в голову при слове «труд», – это тяжёлая и ненавистная работа. Я уверен, большинство даже не пытается провести параллель между своими ежедневными действиями и конечной пользой, которую их труд принесет людям, потребителям. Пользой, благодаря которой они сделают наш мир лучше. Вместо нее люди оценивают сложность и трудозатратность.

Трудозатратность меня никогда не пугала, но некоторая работа, например, в ресторанах, представлялась неэффективной, напрасно отнимающей много физических сил. Зато она была простой и доступной для студентов. Ее удобно совмещать с учебой. Мальчики обычно шли в официанты, а девочек ещё охотно брали в администраторы. Мне нравилась идея обслуживания, но не формат. А вот работать в ночном клубе двадцатилетнему парню казалось крутым и интересным.



Впервые про идею устроиться барменом я услышал от товарища из института. Его отчислили, поэтому он стоял за стойкой вечерами до глубокой ночи. Мне это не подходило, ведь при ночной работе можно сразу забыть про посещение занятий. Я дал себе слово искать работу только на выходные. При отсутствии опыта решил, что самым лучшим способом будет действовать напролом – открыл список ночных клубов и начал обзванивать. Где-то отказывали сразу, где-то приглашали на собеседование, но впоследствии все равно отказывали.

Десяток неоправданных попыток меня не огорчил, наобо-

рот, я сильнее загорелся идеей устроиться барменом.

В процессе поиска работы я узнал, что некоторые из ребят на этой должности хорошо зарабатывают на чаевых. Спустя короткое время я наконец нашел заветное место работы, подходящее по графику. А главное – меня были готовы взять и обучить.

Клуб *Ferum*, куда я устроился, оказался крайне специфическим местом. Он работал каждую неделю с пятницы по субботу и привлекал любителей памп-музыки.

Pump, Pumping House или *Stupid House* – стиль электронной танцевальной музыки, который был популярен в конце 90-х годов. Стиль придумала голландская группа *Klubbheads* – басовая линия в виде довольно унылого звука, иногда похожего на удары по бамбуковой палке. Удары идут на слабую долю, в большом количестве используются хлопки, свистки и сирены, часто трек сопровождается вокальным соло. На постсоветском пространстве именно Петербург являлся меккой памп-движения, и разные заведения специализировались на подобном творчестве.

Непосвященному человеку слушать эти треки невозможно. Вся идеология поглощения памп-музыки строится на том, что слушатели находятся в состоянии наркотического опьянения. Поэтому клиентов клуба – молодежь от 16 до 23 лет – совершенно не волновало обустройство помещения. Внутри все «уставшее» и затертое, порванные сиденья барных стоек, сломанные и уничтоженные наркоманами туалет-

ные кабинки. Беззубая уборщица, одетая в кружевное платье, готовая покуражиться с любым проходящим мимо.

Танцы, которые я лицезрел в клубе, выглядели дикими и инопланетными. Все малолетки города съезжались в *Ferum* по пятницам, чтобы подергаться в шортах под громкую электронную музыку, закинувшись таблетками. Оксибутират превращал их в животных с искривленными лицами и выпученными глазами. Наркоманов, которые превысили дозу и окончательно утрачивали человекоподобие, мы называли «обмороками». Считалось совершенно нормальным, если кто-то из них валялся в судорогах на грязном полу или бился головой об стену. Работы охранникам было хоть отбавляй – каждый час кого-то за руки и за ноги вышвыривали на улицу.

Несмотря на наличие фейсконтроля на входе, в клубе открыто торговали наркотиками. Однажды я взял отпуск и поехал домой на каникулы. Через неделю из новостей по телевизору я узнал, что, пока меня не было, сотрудники наркоконтроля устроили в клубе «маски-шоу» и арестовали моего коллегу бармена. Оказывается, помимо разлива напитков он успевал приторговывать амфетамином.

Сотрудники ФСКН (Федеральная служба РФ по контролю за оборотом наркотиков тогда еще не входила в состав МВД) были частыми гостями заведения, но они отнюдь не являлись меломанами. Они отказывались танцевать под музыку и пытались выполнять свои прямые обязанности – пресекать употребление, хранение и продажу всевозможных хи-

мических соединений.

Контингент гостей клуба был неплатежеспособен, для наркоманов алкоголь не является приоритетом. Поэтому ассортимент моего бара не блистал изобилием. Мы продавали пару-тройку десятков напитков. Большой популярностью пользовалась водка «Зелёная марка» за семьдесят рублей и разливное «Клинское» в пластиковом стакане за сто. На водке и пиве много в баре не заработаешь, поэтому я старался продавать коктейли.

Именно с коктейлей бар получал основной доход. В ночной клуб идут за удовольствием от вечера. Никто не хочет экономить на своем удовольствии, сидя за барной стойкой. У нашего заведения не было ни лицензии, ни меню. Стоимость коктейлей порой приходилось озвучивать из головы. К тому же мало кто из посетителей, находясь в этом клубе, понимал истинный состав напитка. Никто в полупьяном состоянии не отличит основной компонент – дешёвую водку от дорогого рома. Особенно если налить ликера, сахарного сиропа. Такому клиенту важен не состав, а подача напитка: форма бокала, наличие зонтика, трубочки, кусочка фрукта. Гостю важен процесс создания напитка в руках бармена.

Коктейли почти всегда покупают для девушек, чтобы угостить их и завоевать расположение. Для этого девушку нужно как минимум удивить подачей напитка. Хотя я изначально не обладал навыками бармена, мне удалось быстро разобраться в этих простых премудростях.

Бармен обязан делать гостя счастливым. Бар – это театр. Гости за стойкой – зрители. И доход актера зависит ровно от того, понравится зрителям выступление или нет. Красота подачи – вот чем отличается высококлассный бармен от унылого буфетчика.

В клубе на три бара был только один кассовый аппарат. Банковской картой рассчитаться было невозможно. Я брал наличные за напитки и просто складывал купюры в коробку из-под обуви. Утром в конце смены приходил директор и забирал коробку. Уже тогда меня удивлял такой нелепый и даже незаконный способ организации бизнеса и контроля выручки.

Если нужно было сходить за товаром на склад, я звал охранника. Пока меня не было, он следил, чтобы никто не залез в бар и не украл деньги. С ребятами из охраны мы дружили и работали по бартеру. Бармены бесплатно наливали охранникам, а последние по нашим просьбам депортировали наркоманов подальше от барной стойки.

В то время меня интересовали не музыка, не наркотики и не алкоголь. Я хотел увеличить свой ежемесячный доход. Воровать из кассы было бы легко, но незаконно, к тому же претило моим жизненным принципам. А вот чаевые – это мои честно заработанные деньги. Чем красивее я подавал коктейль, тем больше получал чаевых, и самое главное – я завоевывал постоянных клиентов, возвращавшихся ко мне каждые выходные.



Самыми невыгодными для бармена напитками, которые заказывали клиенты бара, были самбука и абсент. Их подача требовала времени и усилий. При этом стоили они как обычный крепкий напиток. Намного быстрее и проще было приготовить обычный виски с колой, смешав коктейльной ложкой 40 г «Рэд Лэйбл» за 150 рублей с колой за 100 рублей. Виски и кола продавались при этом по отдельности, как будто гость покупал обычную бутылку с напитком. Оставшийся газированный напиток я мог перепродать еще в четыре коктейля. Такие «бонусные» коктейли были важной ста-

твѣй моего дохода. Большинство гостей не имело предпочтений к вкусовому балансу напитка, поэтому я мог практически честно заменить часть рома соком или льдом. Деньги за пять коктейлей шли в кассу клуба, а за шестой – в мой карман. Но основной доход я все-таки получал в виде чаевых за особо внимательное отношение к гостям.

Приличные люди заходили в клуб редко – либо по незнанию специфики заведения, просто найдя в интернете информацию о его существовании, либо целенаправленно по знакомству с работниками клуба. В одну из ночей, в процессе приготовления двухсотого или трехсотого коктейля я познакомился на барной стойке со своей будущей женой, Катей, которая случайно оказалась в клубе. Через короткое время мы начали встречаться, и она практически каждые выходные приходила ночью, чтобы принести голодному студенту приготовленную домашнюю еду. Скоро я переехал к ней, и мы стали жить вместе. Некоторые подруги говорили в шутку коренной петербурженке, мол, бармену негде жить и он встречается с ней из-за жилплощади. Но я уверен, они просто завидовали Кате – иметь парня бармена и тогда, и даже сейчас среди молодежи модно и круто.

Я работал в *Ferum* до его закрытия. Клуб прикрыли из-за отсутствия рентабельности. Заведение не было ни модным, ни популярным, находилось далеко от центра города в неудачном месте. Но я в нем хорошо заработал и получил опыт общения с разными людьми и поведения в нестандарт-

ных ситуациях. Именно там усвоил на практике, что главное – удовлетворить ожидания клиента. Качество и другие характеристики продукта важны, но имеют вторичное значение. Единственный минус, связанный с работой в баре, преследует меня до сих пор – я перестал запоминать имена людей, с которыми только что познакомился. Когда через твою стойку за вечер проходит несколько сотен людей, вырабатывается привычка не запоминать детали.

Глава 9. Нефтегазовый инвестор

Моя работа в клубе проходила в 2008 году на фоне разворачивающегося мирового экономического кризиса. Те, у кого не было активов и сбережений, вряд ли ощутили какие-либо перемены в экономике. Но даже рядовые граждане почувствовали на себе финансовые невзгоды.

Ситуация в стране серьезно отразилась на моих родителях. Из-за отсутствия заказов по госконтрактам руководство перевело тысячи работников Уральского вагоностроительного завода, включая родителей, на трехдневный режим работы. Зарплату урезали, поэтому какое-то недолгое время я помогал и отправлял им ежемесячно по десять тысяч рублей. Я с гордостью делал это, считая своим долгом заботиться о родителях точно так же, как и они всегда заботились обо мне.

В октябре 2008 года все центральные банки крупных стран в мире, за исключением ЦБ Японии, понизили процентные ставки, пытаясь избежать дефляции. Таким образом, критические ситуации в каждой отдельной стране символично объединились в единый общепризнанный мировой финансовый кризис.

Важной причиной кризиса стало состояние перекредитованности населения во многих странах, в первую очередь, в крупнейшей экономике США. С 1980 года правительство

и руководство Федеральной резервной системы (ФРС) проводили масштабную экспансию по выдаче ипотечных кредитов. Государство на всех уровнях стимулировало запуск нового строительства и выдачу займов на жилье. Граждане не заставляли себя долго упрашивать и приобретали дома на дешевые деньги, радуясь невысоким процентам. В девяностые годы ставка ФРС, по которой банки обменивались денежными средствами, составляла от 3 до 6 % (для сравнения – за аналогичный период в России ставка рефинансирования составляла от 20 до 170 %).

Страна переживала искусственный жилищный бум: рынок недвижимости был существенно перегрет, цены на квадратные метры росли в цене, как грибы во время дождя. За несколько лет в начале двухтысячных годов рост цен на квадратный метр вырос в полтора раза и впервые опередил инфляцию.

На разницу между первичной и выросшей ценой на недвижимость банки выдавали второй ипотечный кредит (для этого владелец второй раз закладывал дом). Взяв второй ипотечный кредит, люди покупали несколько новых инвестиционных домов. Через 2–3 года под эти несколько домов из-за вновь увеличившихся цен снова брали по вторичному кредиту. За 5–10 лет многие успевали приобрести в кредит десятки домов, особенно интенсивно это происходило в штатах с наибольшей динамикой роста цен: Калифорния, Флорида и др. Кредиты постепенно становились необеспеченными.

ми, поскольку банки выдавали их все расширяющемуся кругу некачественных заемщиков: с низкими доходами и плохой кредитной историей. Если покупатель приобретал жилье с первоначальным взносом 15–20 % от стоимости, на его платежеспособность никто не обращал внимания.

Маловероятно, чтобы подобная перекредитованность населения Америки могла потрясти всю мировую экономику. Правительство США с 2007 года пыталось удержать ситуацию ипотечного рынка под контролем: пострадавшим банкам и компаниям финансового сектора произвели докапитализацию на сотни миллиардов долларов. Власти повысили базовую ставку и требования к залугу. Реальная проблема с плохими заемщиками не грозила привести к краху рынка – доля таких кредитов не превышала, по разным оценкам, 15 %. Диагноз был изначально поставлен неверно. Нерыночную болезнь пытались лечить рыночными лекарствами.

Подлинная причина, ставшая катализатором кризиса, – отсутствие регулирования деривативов и их бесконтрольное распространение. На финансовом рынке важнейшим показателем является риск невозврата инвестиций. Банки увеличивали объемы кредитования и пренебрегали качеством заемщиков, потому что не несли рисков за счет массового использования ипотечных деривативов. Грубо говоря, они страховали свои риски за счёт других.

Вот как это работало: известно, что кредит для заемщика является пассивом, а для банка – активом.

Вот как это работало: известно, что кредит для заемщика является пассивом, а для банка – активом. Имея актив, с ним можно что-то сделать, например, продать другому. К 2008 году американские банки продали две трети ипотечных кредитов фондам или сами превратили их в ипотечные облигации (деривативы).

Банк, выдав кредит потребителю, например, под 12 % на 20 лет, не хочет ждать годами возврата своих средств. Он выпускает облигации, обеспеченные пулом подобных ипотечных кредитов, и продает их инвесторам через фонды. Инвесторы счастливы – риски минимальные, банковские облигации обеспечены реальной недвижимостью. Банк на протяжении нескольких лет выплачивает, например, 6 % инвесторам из средств, полученных от заемщиков. Банк сразу же выдает кредиты новым заемщикам и зарабатывает новые проценты. В такой схеме банк фактически берет деньги у инвесторов и выдает на них ипотечные кредиты.

Банк может продать кредиты фонду или агенту, который по такой же схеме продает выпущенные облигации обратно тем же самым банкам, страховым, пенсионным фондам. Банки принимают эти купленные у агента облигации на свой баланс, как надежные ликвидные активы. Агент на вырученные деньги покупает у банка новые ипотечные кредиты (в том числе малообеспеченные) и снова выпускает облигации.

Получается замкнутый круг, в котором, на первый взгляд, риски действующих лиц застрахованы. Но если приглядеть-

ся, риски по обслуживанию заемщиками плохих кредитов никуда не делись, они лишь распределились по нагруженной финансовой пирамиде. Нужен был только повод, чтобы пирамида начала разрушаться. И он нашелся – перегретые цены на недвижимость рухнули, критическая масса заемщиков потеряла способность обслуживать кредиты. Именно злоупотребление (между прочим, на совершенно законных основаниях) ипотечными деривативами и привело к возникновению кризиса. В торговлю ими было вовлечено все мировое финансовое сообщество. Таким образом, кризис вышел за пределы одной страны и стал всеобщим.

Произошедшие далее события хорошо известны. Цены на недвижимость падают. Более 50 банков и финансовых учреждений в короткий срок объявляют о банкротстве (за несколько лет с 2007 года в США обанкротятся более 500 банков). Акции американских компаний на фондовом рынке падают в два раза. Американский банк Lehman Brothers, являющийся крупнейшим старейшим ипотечным банком и держателем деривативов, объявляет о банкротстве. Неверно думать, что только иностранные банки спекулировали ипотечными ценными бумагами. Центральный банк России полноценно участвовал в гонке за покупкой деривативов и накопил их на десятки миллиардов золотовалютного резервного фонда.

К тому времени в России компании были настолько закредитованы, что, будучи не в состоянии справиться с об-

служиванием внешнего долга, обратились за помощью к правительству. Одновременно с иностранным рушится российский фондовый рынок. Доступность внешних кредитов и уровень прямых инвестиций падают. В любой кризис происходит отток инвестиций из стран с менее развитой экономикой. Инвесторы предпочитают держать деньги в менее рискованных и более ликвидных активах. Падают цены на экспорт российского сырья: в первую очередь нефти и газа. Это влечет за собой резкий спад промышленного производства внутри страны и сильное сокращение занятости населения.

Именно через сокращение занятости родителей кризис 2008 года коснулся напрямую мою семью. Конечно, всего этого я не осознавал и о многих событиях узнал впоследствии. Россия быстро вышла из кризиса, во многом за счет правильной и слаженной работы правительства и руководства ЦБ. Многие годы страна копила ресурсы, 600 миллиардов долларов лежало в резервах. Государство предприняло масштабные средства поддержки бизнеса и банков, напрямую деньгами поддержало крупнейшие компании.

Я же, отдаленно наблюдая за происходящим, смог сделать на падающем рынке свои первые инвестиции.



ПИФы – паевые инвестиционные фонды, способ коллективных инвестиций, когда инвесторы объединяются, чтобы приобрести какие-либо активы. Накопив 100 тысяч рублей (эта сумма равнялась средней зарплате в регионах за 3–4 месяца), я вложил их через компанию Рубена Варданяна «Тройка Диалог» в относительно обеспеченные компании газонефтяного сектора. Глубокой финансовой грамотности у меня не было, и я не разбирался в акциях. Но здравый смысл и рекомендации консультанта «Тройки» вкладывать в голубые фишки подсказали не рисковать и инвестировать в безрисковые бумаги.

На ПИФАх я заработал около 30 %. При крайне скромной сумме инвестиций я уже ощущал себя серьезным инвестором. Мне нравилось тогда, будучи студентом, думать о инвестировании. От наличия возможности получать процентный доход я был в восторге. Казалось, я на правильном пути и впереди меня ждет многообещающее будущее!

Глава 10. Перегнать тачку

В моем детстве у родителей не было машины, поэтому я мечтал о ней много лет. Мне хотелось почувствовать свободу от автобусов, электричек и метро, не зависеть от маршрутных расписаний и просто иметь что-то свое. Начав копить деньги, в один прекрасный день я приобрел долгожданный первый автомобиль.

За трехдверную бежевую «Мазду» 1993 года выпуска я заплатил 65 000 рублей. Это были существенные для меня деньги, но взамен я получил множество крутых эмоций. В «Мазде» я ел между парами, спал, если не успевал вернуться до закрытия общежития. На ней обгонял поезд, чтобы доставить опоздавших друзей на станцию и отправить их в Североморск на прохождение военной практики. Именно благодаря автомобилю в 2009 году у меня появилась новая работа.

Было понятно, что продолжать карьеру в баре бессмысленно. У меня технический склад ума, и я быстро прикинул, что при наличии двух рук я могу сделать 20 коктейлей в час, но никак не 100. Максимальную планку дохода перепрыгнуть сложно. Шумная музыка и наркоманы мне порядком надоели, поэтому я твердо решил идти дальше. Есть игры, в которые в жизни интересно играть только один раз.



Через друзей-охранников я узнал о наличии спроса на услугу «трезвого водителя». В 2009-м не было привычных нам сейчас приложений такси. Трэвис Каланик только основал *Uber* в Сан-Франциско. Смартфоны медленно, с черепашной скоростью боролись за внимание пользователей. Стив Джобс впервые запустил официальные продажи *iPhone 3G* в России. Рынок расчетов банковскими картами начал бурное развитие. Но в том году такси еще пока вызывали по телефону. А услуга «трезвый водитель» называлась в народе сурово: «надо перегнать тачку».

В такой обстановке я и устроился работать водителем.

По вечерам и выходным нужно было находиться на «точке» у старинного ирландского паба «Моллис» на улице Рубинштейна. На этой короткой улице (всего 760 метров) в 2000-х открылись десятки баров. Улица, названная в честь композитора Антона Григорьевича Рубинштейна, известна как одна из длинных ресторанных улиц в Европе.

Формальной моей задачей была развозка персонала бара, который заканчивал работу глубокой ночью, когда метро уже не работает. За развозку бар платил тысячу рублей, которые делились между двумя водителями. Второй водитель, Алик, цыган по национальности, был опытным таксистом. Именно он стал моим проводником в доходную работу по «перегону тачек».

На эту работу нельзя попасть со стороны, тебя должны были рекомендовать.

Бар «Моллис» дорогой – в те годы его посещали в основном обеспеченные люди, принадлежавшие к касте чиновников, звезд шоу бизнеса и топ-менеджмента крупных компаний. На одной из стен бара коллекционируют фотографии с именитыми посетителями, самый почетный среди них – Владимир Путин.

Дорогие гости, вроде участников группы Сергея Шнурова «Ленинград», в полном составе приезжали в заведение на своих дорогих автомобилях, но ехать обратно за рулем после употребления алкогольных напитков хотели не все. Клиенты знали, что у престижного места есть «трезвые водители», ко-

торые отвезут их домой на их же автомобиле. Это комфортно и практично. Часто, выпив в «Моллисе», гости хотели продолжения вечеринки, поэтому на автомобилях я катал их по барам.

На эту работу нельзя попасть со стороны, тебя должны были рекомендовать. Дорогие машины было непозволительно вести неадекватно, совершая опасные маневры. Опыт вождения у меня был крошечный, но я старательно компенсировал нехватку опыта за рулем навыками, которые приобрел, работая барменом, – красивой подачей своих услуг и вниманием к клиенту.

Услуга стоила недешево. Заказчик платил 500 рублей в час при почасовой оплате, либо минимум 1500 за целенаправленную поездку до дома. Часто давали 5000 рублей сразу за всю ночь или за выходной день. У нас с Аликом были договоренности с некоторыми заведениями, приносящие нам дополнительный доход. Если клиент хотел поехать в увеселительное заведение, например, в стриптиз-клуб «Максимум» или «Голден Доллс», то я получал от клуба еще по 500 рублей за привезенного гостя.

Благодаря таким поездкам за два года работы я побывал в местах, совершенно недоступных обычному студенту: дорогих ресторанах, загородных клубах и отелях. Там же я познакомился со многими интересными людьми, занимающими важные должности в крупных компаниях. Мне приоткрылся незнакомый до тех пор мир пусть не роскошной, но краси-

вой и приятной ночной жизни. Поведение, образ мышления людей диаметрально отличались от моих и иногда шокировали. Были случаи, когда хозяин машины, видя меня второй раз в жизни, отдавал ключи и просил отвезти машину домой. А сам оставался с друзьями в ресторане. Естественно, в такие моменты я не торопился поставить машину на паркинг, а ехал к общежитию, и вместе с друзьями мы совершали небольшие поездки по городу. Часто приходилось отвозить домой пьяных клиентов, помогать добраться до квартиры. Про машину в такие моменты никто не вспоминал, и она была в моем распоряжении до самого утра.



Именно на этой работе я понял, что залог развития – в правильных людях. Если ты приносишь пользу, человек рано или поздно это оценит, и в будущем ты получишь свою пользу обратно. Это может произойти не быстро, ведь не всегда возможно провести параллель между причиной и следствием. Но все хорошее, сделанное тобой, обязательно вернется. К тому же само общение с превосходящими тебя в каких-то сферах людьми формирует твое мышление. В тот год у меня появились контакты, которые позже стали моими клиентами. С некоторыми общаюсь до сих пор.

Глава 11. Палатка перемен

В 2010 году, подрабатывая водителем, я искал варианты открытия собственного бизнеса. Я ездил за рулем чужих дорогих машин, и Санкт-Петербург манил меня разноцветными огнями, намекая, что пора что-то менять. Я прикоснулся к недоступному интересному окружению, на которое хотелось равняться.

Я твердо был (и до сих пор) уверен, что любая, даже самая высокооплачиваемая работа по найму даст мне ограниченные возможности заработка. Я же был замотивирован работать на результат и вкладывать силы в свое будущее, поэтому не хотел себя изначально ограничивать рамками.

Учеба заканчивалась. Параллельно с моими подработками я готовился защитить дипломную работу на кафедре радиоэлектронных систем управления. Все эти годы я неплохо учился, хотя никогда не был отличником. На четвертом курсе однажды попал в списки на отчисление, но собрал волю в кулак и со второго раза получил зачет. Публичная защита диплома у большинства студентов вызывает сильное волнение. Я тоже переживал, как все пройдет, но за моими плечами стоял разнообразный жизненный опыт. Прямо перед презентацией мы с однокурсниками решили выпить по 50 грамм, чтобы избавиться от волнения. Это действительно помогло. В моем потоке все сдали экзамен и получи-

ли диплом. Институт с нами прощался, начиналась взрослая жизнь.

Тем временем приближались новогодние праздники. Мой знакомый по клубу предложил заняться продажей елочных игрушек на ярмарке у метро Черная речка. Вестибюль станции выходит на небольшую площадь, где вдоль пешеходных потоков расположился палаточный городок. Здание метро находится рядом с историческим местом дуэли между Пушкиным и Дантесом. Когда-то это было оживленное место, тут располагался вокзал, откуда петербуржцы уезжали в область на курорты Финского залива.

Я с радостью ухватился за предложение. Модель бизнеса была предельно понятной, риски – приемлемыми, а потенциальный доход – высоким. Для начала мы купили палатку и заплатили за аренду организатору ярмарки из расчета две тысячи рублей/день.

За товаром мы отправились к мелким оптовикам в петербургский Апраксин двор. Апрашка – старейший рынок в городе, здесь продаются дешевые товары из Китая, Турции и Вьетнама. При дочери Петра I, императрице Елизавете Петровне территория рынка находилась за городом и была пожалована графу Апраксину. 250 лет место практически постоянно использовалось для торговли. После графа им владели разные собственники, в основном купцы, но исторический рынок был сохранен.

Мы закупили дешевые электрические гирлянды, разнооб-

разные блестящие украшения для елки (шары, подвески и наборы), новогодние маски, бенгальские огни и хлопушки. Ассортимент не отличался разнообразием, зато товар выглядел привлекательно и его было много.

Мы торговали в палатке на протяжении 8–9 часов каждый день. Утром к 12 часам приносили товары, разгружали и выкладывали на импровизированный прилавок. Вечером убирали и закрывали лавочку. Палатка защищала от ветра и слякоти, но печки не было, поэтому мы одевались тепло и брали термосы с горячим чаем.

Мнегодились все навыки общения, которыми я обладал. Прохожие охотно обращали внимание на новогодние товары, но у нас были конкуренты, поэтому важно было активно бороться с ними: жестикулировать, быть дружелюбным, громко зазывать покупателей, приглашать познакомиться с продукцией именно к твоему прилавку.

Тогда я узнал, что наценка на покупаемый конечным потребителем товар может достигать до 500 %. Особенно при небольших чеках. Электрические гирлянды мы продавали в 2–3 раза дороже закупочной цены, а мелкие безделушки – игрушки и украшения – уходили с пятикратной наценкой. Ниже цена покупки – больше процент наценки.

Тогда я узнал, что наценка на покупаемый конечным потребителем товар может достигать до 500 %.

Моя машина превратилась в передвижной склад. Если чего-то не было в палатке – это хранилось в багажнике. Ко-

гда не было возможности самостоятельно съездить за недостающим товаром, мы заказывали доставку. Студенты и какие-то бродяги по вызову, которые привозили нам товар, были наняты поставщиками продукции на одноразовую работу. Работники не проявляли ни ответственности, ни сервисного подхода к покупателю в моем лице. Они постоянно опаздывали, могли вообще не приехать на заказ или привезти некачественные разбитые игрушки, могли бросать коробки с хрупким грузом вместо того, чтобы аккуратно их разгрузить. Приходилось уделять силы и внимание разгрузке, заниматься этим самому вместо того, чтобы торговать и делать выручку.



Я думал про делегирование – наверняка по всему миру существует проблема с логистикой товаров из-за высокого влияния человеческого фактора. Ведь человек каждый день покупает, потребляет, в его интересах перемещаются десятки товаров. Раз мировая экономика, ВВП растет каждое десятилетие – значит, растет товароборот. Без выходных, 24 часа в сутки.

Я решил, что ниша может быть актуальной. Но в тот морозный декабрь раздумывать и мечтать было некогда. Нужно было отбивать вложения в закупленную продукцию и успеть заработать денег на новогодние каникулы, торгуя в палатке.

Если у тебя есть выбор: делать выводы или делать ноги, – выбирай второе. Выводы сделаешь в укромном месте в спокойной обстановке.

В тот момент я совершенно не догадывался, насколько близко нахожусь к будущему бизнесу. Но подсознательно чувствовал, что вот-вот начнется новая жизнь. Я был на 100 % готов ко встрече с ней!

Часть 2. Набор высоты

Глава 12. Мысли материальны

В один из январских дней 2011 года я находился в магазине и собирался закупить очередную партию игрушек на продажу. Вдруг раздался звонок от товарища, моего знакомого из студенческого общежития. Я не жил в нем пару лет, хотя формально числился в списках, потому что был аспирантом.

Мы встретились с моим знакомым за кофе в центре города. Среди прочего обсуждали принципы функционирования бизнеса кадрового агентства. На удивление, моя идея о компании, предоставляющей качественный ответственный персонал, оказалась вполне реалистичной. Такая ниша существовала.

Рынок временных исполнителей оказался настолько гигантским и перспективным, что даже в первые годы, уже занимаясь бизнесом, я не мог осознать масштаб происходящего. Через 12 лет моя компания запустит в интернете ролик. Ниже процитирую.

«Как увидеть возможности там, где другие их не заметят? Перед вами неприметный, но крайне высокодоходный бизнес в России. Компании ежедневно размещают тысячи заказов: выкладывать товар на полки гипермаркетов, собирать продукты на доставку, работать на кассе, упаковывать продукцию и даже проверять билеты в кинотеатрах.

Миллионы людей каждое утро отправляются выполнять

разовые заказы. Регистрируются в мобильном приложении. Проходят инструктаж и проверку безопасности. Самозанятые исполнители выбирают виды работ, график и радиус поиска заказов. Первый заказ получают в день скачивания приложения, а оплату – на банковскую карту.

Сервисы такси объединяют водителей и пассажиров, а IT-площадка *Skilla* соединяет компании и сотрудников. Это классический бизнес, перенесенный в онлайн. Рынок внутри страны оценивается в 300 миллиардов и ежегодно растет. Партнерская сеть *Skilla* занимает долю 1 % на сумму 3 миллиарда и охватывает всю Россию.

Партнеры *Skilla* становятся посредниками между заказчиками и исполнителями. Получают доход в виде комиссии до 50 % за заказ. Дольше работает бизнес – больше заказчиков и исполнителей. Предприниматели создают рабочие места и влияют на снижение безработицы в регионах. Правительство поддерживает развитие бизнеса через законодательство о самозанятых и льготы IT-компаниям.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.