

## «Пытаясь взлететь».

Пролог. ....	1
История первая. «Как я ушел из созданной мной компании». ....	1
История вторая. «Результат превыше всего» или «Как проходило детство». ....	4
История третья о будущем. «Как я прожил 2010-й». ....	5
История четвертая. «Метаморфозы воспитания» или «Как творчество уступило целеустремленности». ....	7
История пятая. «2005 – радикальный перелом в моем сознании» или «Как мы искали новую стратегию». Часть первая. ....	8
История пятая. «2005 – радикальный перелом в моем сознании» или «Как мы искали новую стратегию». Часть вторая. ....	9
История шестая. «Проверка дружбы» или «Как я научился бояться». ....	11
История седьмая. «Мечты сбываются» или «Как я создавал коллекцию одежды». ....	13
История восьмая. «Изменение прописки» или «Как я выиграл чемпионат Украины». ....	15
История девятая. «Лучшая оценка труда» или «Что такое стройотряд по ХАИ-ёвски». ....	17
История десятая. «Первые попытки открытия бизнеса» или «Как я учился общаться». ....	19
История одиннадцатая. «Жизнь охранника-рэкетира» или «Как у меня украли велосипед» ....	21
«Пытаясь взлететь». История двенадцатая. «Опять в охране» или «Как мы продали первую торговую палатку». ....	23
«Пытаясь взлететь». История тринадцатая. «Start-UP в общежитии» или «Как я просил у Бога удачи». ....	25
«Пытаясь взлететь». История четырнадцатая. «Кастинг на первого помощника» или «Как я стал счастливым обладателем авто». Часть первая ....	27
«Пытаясь взлететь». История четырнадцатая. «Кастинг на первого помощника» или «Как я стал счастливым обладателем авто». Часть вторая ....	28
«Пытаясь взлететь». История пятнадцатая. «Первый оптовый заказ» или «Как я познакомился с близким по духу» ....	30
«Пытаясь взлететь». История шестнадцатая. «Как мы развивали дилеров» или «Авось повезет». ....	32

### **«Пытаясь взлететь». Пролог.**

«Ты завис между землей и небом, и идешь на бреющей высоте. Пора определяться: или спускаться на землю и жертвовать собой во имя работы, родственников, общества, или взлетать – делать то, что ты хочешь делать, в чем твое предназначение!» – примерно такой диалог состоялся накануне больших изменений в моей жизни, в июне 2008 года. Очень похоже на эпизод выбора красной и синей пилюли из фильма «Matrix», только почему-то синяя пилюля, в моем случае, превратилась в зеленую)).

Я выбрал «летать»...

### **«Пытаясь взлететь». История первая. «Как я ушел из созданной мной компании».**

**31 октября 2008 года, пятница. 10 утра.**

Как обычно, курим при входе в ожидании 3-х дней напряженной работы, в ожидании неизвестного. Так всегда бывает, когда ведет мероприятие Петровна. Никто не знает: чем закончатся эти «выходные», и какими мы отсюда уйдем в конце воскресенья.

Более или менее подготовленные к возможным открытиям – Я и Петровна, ведь мы вместе готовили эту штуку под названием «смена лидера».

Нас собралось около 12 человек – топ-менеджмент компании «TORPAL» и лидеры студии «I See», незадолго отделившейся от основной компании. Официальная повестка нашего сейшена – «очередная реструктуризация компании». Накопились противоречия, несостыковки, стало заметно влияние личных отношений среди топов на эффективность развития компании.

Буквально за месяц до этого мы собирались в более узком коллективе и общались на тему личных отношений между лидерами компании. Все это действо происходило на сцене театра с включенными софитами. Сюрреалистическая картинка. Мы сели в кругу на высоких стульях и откровенно разговаривали на тему: «кто, что хочет изменить в наших отношениях». В нашей компании очень многое построено на личных отношениях, хотя на тот момент количество сотрудников перевалило за три сотни. Мы просто поговорили, высказались, но не принимали никаких решений, не подписывали никаких протоколов – тема оказалась слишком большой и запущенной.

10.15

Все расселись. Я вышел и сказал примерно следующее: «Я больше не могу управлять компанией «TORPAL» и студией «I See». Я понял, что должен заниматься инновациями, созданием проектов, а не операционным управлением. Моя идея деятельности – в создании группы компаний, в которой я буду строить новые проекты. Чувствую, что эти проекты должны быть уникальными, что должны быть инновационными, масштабными. Понимаю, что как то должен управлять группой, пока не знаю, как. За эти три дня мы должны понять: как с 3 ноября будет работать компания «TORPAL», студия «I See» и непонятное образование во главе со

мной, которое должно заниматься управлением группы и созданием новых проектов. Мы должны выбрать лидеров компаний».

**Ребята были озадачены**, на лицах – спокойствие, а в душе – пожар. Еще бы. Я сказал о том, что за три дня нужно было выбрать лидеров компаний, понять, что хочет делать каждый из собравшихся во вновь образовавшихся командах, и какова должна быть стратегия компаний в отдельности, ведь «TORPAL» и «I See» – были сплетены одной концепцией и двигались в одном направлении!

Елена Петровна, по нашей с ней договоренности, разделила нас на три команды: «TORPAL», «I See» и моя команда: Я, Яна – финансовый директор компании, и Лиза – директор по персоналу. И работа началась.

Первое, о чем я думал и за что переживал: кто станет лидером «TORPAL» и как ребята разберутся с такими изменениями. Я разговаривал до этого мероприятия с вероятным кандидатом Алексеем Колесником, на тот момент коммерческим директором, о том, что хотел бы выбрать его. Только выбор был все-таки за командой топов. Так как я не хотел управлять компанией, я не мог брать на себя ответственность за выбор лидера.

Второе, чем занималась моя команда – мы думали о том, вокруг какой идеи объединять группу компаний, каким образом теперь управлять компаниями, ведь они должны быть независимыми, и как строить работу по созданию новых проектов. На тот момент у меня был один новый интернет-проект в разработке.

Работа началась. Было много нервов, были слезы. После 10-ти часов вечера первого дня ребята уходили понурые, еще ничего не было создано, а прошлого уже не существовало.

**А мне было легко.** Я чувствовал, что наконец-то решился на огромное изменение в своей жизни, к которому я усиленно шел последний год.

Мы работали по 12 часов в течение всех 3-х дней. Такой жесткий мозговой блиц.

За это время я со своей командой определился в направлении движения группы. Идея в целом была такова:

«В мире среди множества людей, организаций, бизнесов ничтожно мало «живых», открытых, островков, которые создают «живые» вещи, работают, живя, и живут, работая. Деньги для них – лишь средство, лишь еще один вид энергии. И мы выбрали развитие таких островов жизни, создавая инструменты, пространства для деятельных открытых людей и компаний. Ведь одним из своих самых больших достижений я считал создание «живой» организации «TORPAL».

Когда я рассказывал о новой «живой философии» топ-менеджерам, они немного опешили офигели, ведь как раз в это время разразился кризис. Но я понимал, что не могу ждать)

В конце 3-дневного марафона каждая из компаний выбрала себе лидеров и была готова действовать, начиная со следующего дня. Выходя на улицу в конце блица, у нас всех было приподнятое настроение – появился свет в конце туннеля, мы поняли, как двигаться дальше.

**3-го ноября в понедельник мы объявили в компании об изменениях, которые произошли за эти три дня. Компанией «TORPAL» стал управлять Алексей Колесник, студией «I See» – Виталик Степаненко.**

**А я вступил в новый, непонятный для меня этап жизни...**

**«Пытаясь взлететь». История вторая. «Результат превыше всего» или «Как проходило детство».**

**Острогжск** – маленький городок в Воронежской области. Там я родился в 1972 году. Мои родители – учителя. Папа – учитель физкультуры, мама – математики. Как и все дети в СССР, я был счастлив, что родился в самой большой и могущественной стране мира. В 70-х годах так думало большинство детей СССР)

Я был непоседливым ребенком и мало что доделывал до конца. Все мои идеи должны были вместиться по реализации в один, максимум два дня, поэтому моими любимыми материалами были бумага, пластилин и изолента. Однажды я слепил телефон в натуральную величину из картона и изоленты часа за два. На него я истратил весь драгоценный моток. А когда мы с моим братом готовили родителям подарки на дни рождения, в отличие от брата, создающего шедевры для его возраста, возясь, выжигая картинки, потом зарисовывая и лакируя, я же, опять вооружившись бумагой и скотчем, создавал объемные объекты – дома, людей, цветы и т.д., знаете как в книжках-раскладушках. Весь процесс создания занимал 30-40 минут. Быстро и эффектно)). Что до качества и совершенства, то это не ко мне))

**Так и повелось по жизни:** я очень легко загорался новой идеей, пытался разогнаться на старте, чтобы успеть не сгореть, но, пройдя самые большие изменения в создании идеи, останавливался и делал что-то новое)

Такому характеру большого количества разных занятий способствовали и взгляды моих родителей. Мой распорядок в школьные годы был забит всякими секциями и кружками. Когда куда-то было спешить, я с легкостью находил занятие сам. Я перепробовал большое количество видов спорта, от самбо с волейболом до шахмат и городков. Я ходил на кружок юных радиотехников, учился играть на гитаре, плел макраме, ходил на бальные танцы, учился акробатике, жонглированию и созданию мыльных пузырей)

**Я много ездил на разные соревнования.** В составе класса мы вышли в финал союзного соревнования «Старты надежд», проходившего под Москвой, постоянно выезжал на областные соревнования по легкой атлетике, на соревнования по шахматам и спортивному ориентированию. До фига всяких городов и поездок.

Конечно, я думал о спортивной карьере, как иначе. Помню даже мы с братом, который тоже занимался легкой атлетикой, мечтали быть стайерами, бегунами на длинные дистанции, и весить по 46 кг, чтобы легче было справляться с дистанцией))

**Мне хотелось найти дела,** в которых можно было бы быстро увидеть результат. Процесс должен быть коротким и захватывающим на эмоциональном уровне.

Однажды, после месячного посещения радиокружка, решил сделать радиоприемник. А для этого необходимо выполнить определенный техпроцесс создания платы, на которой держатся все детали. Я понял, что не могу ждать. И решил разместить все детали на куске прочного картона, соединяя все детальки проводками. Это «чудо техники» так и не заработало, но я не отчаивался...

Мой брат был полной противоположностью. Если он что-то делал, то глубоко и поступательно.

Как то, лет в 12, я решил учиться игре на гитаре. Мне хотелось петь популярные песни под аккомпанемент своей гитары, а меня, естественно, учили нотной грамоте, пассажам и музыкальным миниатюрам. После занятий с учителем я приходил и делал музыкальные домашние задания. Виталик заинтересовался этим действием, начал по чуть-чуть разучивать ноты, миниатюры...

Через год мне надоели занятия, а мой брат продолжал заниматься гитарой без учителя, начал разучивать песни, и с 8-го класса стал солистом в школьной группе и играл на ритме (одна из гитарных партий). Когда он выступал на моем выпускном вечере, я был безумно горд, тем фактом, что у меня такой брат.

После таких успехов Виталика я спохватился и начал рьяно вспоминать и учиться петь и играть разные шлягеры тех лет. Так я освоил гитару и научился сносно петь)...

**...Я все пробовал, пробовал, пробовал.** Что-то удавалось, что-то – нет, но за счет количества разноплановых действий, направленных в разные стороны, я познавал все интересности этого, ограниченного своими представлениями, мира...

### **«Пытаясь взлететь». История третья о будущем. «Как я прожил 2010-й».**

Решил в книгу внести истории будущего, пофантазировать о том, что будет...через год.  
Время написания: 15 ноября 2009 года, место написания: Харьков, IT-Café на «Стекляшке».  
Итак.

25 декабря 2010-го...один. Никогда не думал, что мне так кайфово будет с самим собой – это рост или развитие, каждый эти два понятия понимает по-своему. За этот год я научился и понял главное: могу отключаться от планов, от целей, от будущего и прошлого, могу просто быть здесь и сейчас. И это состояние не на уровне разума, а значительно глубже...я чувствую «СЕЙЧАС» и я его ем). В 2009-ом у меня были вспышки по поводу «СЕЙЧАС», и в эти мгновения я был счастлив как никогда. Просто от состояния созерцания, от возможности дышать, двигаться, ощущать этот мир. Просто мгновения. Но я их чувствовал, знал, что их можно превратить в длинные мгновения. В часы, дни и, в конечном счете, наслаждаться жизнью во время жизни.

**Ну вот, немного отвлекся.** Решил выпасть из счастливого «сейчас» и вспомнить год )) 2010 – а какая цифра...и какой год – мечта!

Начну с того, что в феврале стартовал наш интернет-проект – первый проект после «TORPALa». И он пошел, вернее он начал набирать пользователей, я очень переживал за первый инновационный проект. Мало ли. А вдруг не получится, тогда энтузиазм в других проектах уменьшится, но – нет!!! Все идет по задуманному сценарию – этот продукт нужен людям, он интересен, он распространяется самостоятельно от человека к человеку. Чувствую, что сделал или открыл что-то нужное... Теперь очень легко разговаривать с инвесторами – я очень хочу, чтобы проект был международным, а для этого найти бы партнера, который ввалит немного денег в развитие...

**Идем дальше...** Да, получилось сделать невозможное для своей старой жизни: получилось проехать Африку на мотоциклах с севера на юг. Целых два месяца мы находились в состоянии

прострации, в состоянии «недуманья о других целях, недуманья о прошлом» – чистый драйв, чистое созерцание)

Даже получилось снять фильм, и на этой почве удалось сдружиться с путешественниками, которые объехали полмира, прикольные парни, и...девчонки (не думал, что среди сорвиголов присутствуют представители женского пола)...

**Приехал в июне...** Классно: наша команда готовится к запуску нового проекта **«Заповедник»**. По опыту работы в интернет-проекте, я понимал, что нельзя полностью выпасть из процесса создания инновационного проекта. На этапе «ясель» очень важно удерживать концепцию проекта, поэтому находился в процессе создания, меня пёрло, как и всю нашу команду)). Запускали проект на собственных деньгах. Так и не получилось сразу найти инвестора, хотя проект – УНИКАЛЕН, но никто не может поручиться за точные цифры по окупаемости. Параллельно развивали «9UP» – уже 8 городов подключились к нашему проекту: Киев, Днепр, Мариуполь, Москва, Питер, Пермь, Одесса, Львов))

Реальное сообщество невероятно классных живых людей, аж завораживает) Уже появилось несколько новых идей по новым проектам, аж голова гудит – столько нужно сделать, и не просто нужно – хочется.

С «Заповедником» чуть просрочили... открылись в ноябре) Но хоть так. Зато со дня открытия, людей – не пробиться), именно живых, интересных, которых мы и ждали в этом месте.

**Начали планировать клонирование проекта «Заповедник» в других городах.**

Мой любимый «TORPAL» «мочит кони» – вышел в Европу и продает оборудование немцам. А по поводу проекта мебели – окрыли места продаж в Киеве и Харькове, и продают мебель. Концепция, созданная ребятами, работает. Есть небольшие проблемы с качеством, но **МЫ ПРОДАЕМ НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ НЕМЦАМ**. Каково?)

Так и не поменял свою любимую машину, все собираюсь...уже 4-й год, но как подготовлю ее к продаже – сразу хочется оставить себе. Уже и двигатель поменял, но нет какого-то большого смысла менять боевую машину. Чувствую: буду продавать лет через...надцать как раритет)

Как и прежде, наша группа UPG остается сплоченной командой. Конечно, раньше было проще: мы все находились в одном пространстве – а сейчас разные мысли, разные компании, но...мы нашли точки соприкосновения, даже интересно – как люди из разных компаний группы общаются между собой... Атмосфера жизни))

Почти все вспомнил о деле. Нет, забыл упомянуть одежду. Я и сам не ожидал, что идея создания коллекции одежды перерастет в одежный бренд «Unique People», но он реально начинает набирать обороты среди нас. Я – про живых интересных деятельных, я вообще не могу теперь покупать одежду. Как только возникает желание купить новую шмотку, я придумываю новую модель одежды и мы ее создаем

Но по сравнению с просто жизнью, которую я ощутил всей грудью в этом году, те дела, о которых я рассказал выше, меркнут... Состояние «ОПЬЯНЕНИЯ Жизнью», Состояние непробиваемости житейскими проблемами, состояние «проживания последней секунды»– вот главное достижение этого года!

**И вот я сижу один 25 декабря 2010-го и вспоминаю о прошедшем годе ).** Один из редких моментов, когда я вспоминаю о прошлом...

Записано 15.11.09 под влиянием трех кружек пива, оптимистичного настроения и под музыку QUEEN ))

**«Пытаясь взлететь». История четвертая. «Метаморфозы воспитания» или «Как творчество уступило целеустремленности».**

**В детстве я был достаточно ранимым, творческим парнем.** Мне было стыдно плакать, но реально меня пробивало на слезы любое маломальское эмоциональное действие. Конечно, я скрывал свою эмоциональную «неустойчивость» от сверстников, и в особенности от отца.

Батя мой – очень классный человек, старший учитель физкультуры, создавший в школе культуру походов, построивший собственными руками в школе спортгородок, негласно работавший фоторепортером школы и т.д.

И в то же время он был также напорист в части воспитания, в создании клонов, себе подобных. Правда, Виталик, старший брат, быстро отвернулся от карьеры идеального человека, а я попал под горячую руку, так как других претендентов не было. И батя строил меня по своему образу и подобию.

**И вот интересная ситуация:** с одной стороны, я всячески сопротивлялся такому напору, а с другой – очень любил своего отца. Поэтому постепенно я начал сдавать позиции движения по своему пути и постепенно двинулся в сторону самовоспитания целеустремленного мужика, который не видит преград на своем пути. Этот путь изменения был достаточно тернист...

Батя выставлял меня практически на все соревнования, которые существовали на то время в городе. Начиная с 3-го класса и по 10-ый я занимался легкой атлетикой и ездил на все областные соревнования, параллельно тренировался в школьной команде по волейболу, участвовал в школьной команде по шахматам, каждый год в течение 7 лет ходил во все походы и участвовал в городских соревнованиях по спортивному ориентированию, а кроме этого, мы с родителями участвовали в городских соревнованиях. «Папа, мама и я – спортивная семья», которая регулярно побеждала. Эта часть жизни мне нравилась, но что-то внутри меня сопротивлялось такому изменению моего «Я».

**Лет с 14 я не мог дождаться, когда же наконец уеду из родного городка** и буду жить один. Буду самостоятельно принимать решения. Все-таки постоянные разногласия по поводу критериев чистоты в тех комнатах, где бы я не находился, а также постоянное несение «семейного флага» в школе (я учился в школе, где преподавал отец) меня напрягало все больше и больше. Я всячески сопротивлялся такому влиянию родителя. Это сопротивление вытекало в разные проявления, начиная с нарочного беспорядка в нашей с братом комнате, ночными катаниями на машине, заканчивая воровством родительской записки, за что был часто бит. Наказания ремнем ни к чему не приводили. Но однажды, в мои 13 лет, у отца получилось нечаянно меня отучить от краж.

Как то в 8 утра в воскресенье меня вытащил из постели отец и грозно спросил, где 120 рублей. 120 рублей в то время для нас были большими деньгами. Максимум на что я отваживался – червонец, на который я покупал всякие пробки, значки и «ромовые бабы» – самое вкусное

блюдо на тот момент. Я не понимал о чем он говорит, насупился, сел на край кровати и принципиально не одевался, говоря этим: «Как ты смеешь меня подозревать, я ведь никогда больше 10 рублей не брал, да и не знаю, где ты хранишь большую часть заначки». Пока я сидел батя не знал, что со мной делать. Так как ремень не действовал, он просто безмолвно ходил взад-вперед и угрюмо сопел. А потом вдруг посмотрел на меня...и заплакал.

Он что-то говорил, типа: «Как же так получилось, что ты вырос таким...» и «Я не смог сделать из тебя настоящего человека...». Но было уже неважно, что он говорил. За него все сказали слезы.

Я НИКОГДА не видел, как отец плачет. С этого момента меня как обрубало...

Деньги нашлись, мама купила себе зимние сапоги. А я после этого случая поставил себе главную цель: достичь всего, чтобы мой отец мог мной гордиться. Тем самым «подписал себе договор на полное изменение личности».

Конечно, у нас еще не раз возникали разногласия, но я четко двигался к «идеалам отца». И в этой модели не было места проявлениям слабости, лени, интуиции.

**Сила воли, спорт, развитие своего тела, ответственность – вот ключевые теги моего блога последних лет школы и студенчества.**

**Но до сих пор я уверен, что тот этап развития гипертрофированной модели «настоящего мужчины» был мне нужен. Пока не знаю, для чего...**

**«Пытаясь взлететь». История пятая. «2005 – радикальный перелом в моем сознании» или**

**«Как мы искали новую стратегию».**

***Часть первая.***

**С 2005 года начинаются «мои истории настоящего». Почему?**

Именно тогда я ощутил смену своих приоритетов. До этого момента я «просто развивал бизнес и компанию в рамках Украины». Я «просто увеличивал валовые доходы» и думал о бизнесе как о кубке на звание «Самый быстро развивающийся бизнес без начальных инвестиций» и соперничал с такими же, как и я, предпринимателями.

На тот момент наша компания «TORPAL» существует уже 11 лет. Мы развиваем два основных направления под разными брендами: «TORPAL» – производство и установка торгового оборудования. И «KRIFEL» – производство автоматических гаражных ворот. Наши офисы находятся в пяти городах-миллионниках. Работаем в основном с единичными магазинами по оборудованию и с частными клиентами по автоматическим воротам.

Мы развиваемся, мы в пятерке лидеров Украины и по одному, и другому направлению. Стратегия – расплывчата, но мы имеем клиентов, имеем свою нишу. Вся проблема в том, что мы – не первые, и с тем направлением в массовое производство ближайшее десятилетие мы и не сможем даже достичь лидеров, которые имеют на порядок большие финансовые ресурсы и возможности массового производства.

Нас уже 170 человек, мы уже 2 года работаем на своей территории за городом и имеем сносную производственную базу более 4500 м2.

**Короче, такая себе прикольная живая компания с огромным количеством новых идей и изменений.** Но явно – еще не нашедшая свой путь.

И вот, как обычно весной, я с бренд-менеджером направления еду на очередную европейскую выставку по автоматическим воротам – найти поставщиков оборудования, посмотреть на инновации, почувствовать будущее украинского рынка.

На тот момент мы покупали комплектующие, панели и автоматические приводы для производства гаражных ворот и собирали ворота разных размеров у себя на производстве. Планы были грандиозные – от производства своих приводов до производства панелей на Украину. И, как обычно работая на выставке, я понимаю, как много нам еще надо пройти, чтобы как-то конкурировать с западными компаниями.

После выставки я приехал опустошенный. До меня наконец дошло, что, то, чем мы сейчас занимаемся никак не приводит компанию к работе на международном рынке.

**С нашими направлениями и нашей стратегией мы НИКОГДА не сможем выйти на внешний рынок.** И предпосылки очевидны:

- мы работаем на Украине с неразвитой инфраструктурой;
- мы не имеем доступа к большим финансовым ресурсам для развития массового производства и конкуренции с крупными европейскими концернами;
- ну, и самое главное – наша команда заточена не на массовом производстве, не на создании огромной структуры с жестким регулярным менеджментом. Мы всё и всегда делали в условиях форс-мажора, на драйве, на инициативе. Сколько бы я ни старался, начитавшись очередной «умной книжки» по менеджменту, я не смог изменить наши ценности... Слава богу))

**После выставки я не мог прийти в себя от осознания движения в тупик.**

Оклемавшись от депрессняка, я с моим бессменным консультантом Еленой Петровной начал готовить такую себе стратегическую сессию...

*конец первой части.*

**«Пытаясь взлететь». История пятая. «2005 – радикальный перелом в моем сознании» или «Как мы искали новую стратегию».**

**Часть вторая.**

**Собрав актив компании,** человек 20, я сказал примерно следующее: «С нашей стратегией развития компании мы НИКОГДА не выйдем на международный рынок. А работать только в Украине мне неинтересно. Так что мы собрались для того, чтобы создать здесь и сейчас новую идею бизнеса для нашей команды, с которой мы можем конкурировать и развиваться на

западных рынках. Стратегия китайского дешевого производства тоже не годится. У нас есть три дня, чтобы хоть как-то определить уникальную стратегию и область приложения усилий нашей компании. Рассматриваются и учитываются любые предложения.

### **И началось.**

Сначала мы работали с личностями актива. Начиная от сказок каждого и стратегий поведения каждого, и заканчивая общей картиной будущего, где каждый рисовал себя на одном листе формата А1, располагая себя в определенной точке картины.

Затем каждый предлагал различные идеи бизнеса, которые могли бы подойти именно ценностям нашей команды. При работе с идеями мы никак не привязывались к существующим бизнесам. Мне было все равно, чем мы займемся. Главное, чтобы это дело подходило команде, чтобы оно было уникально для возможности конкурировать на западном рынке. Конечно, я держал в голове желание связать новый бизнес с тем, чем мы занимались до этого момента....

Ребята предлагали деятельности от создания туристической компании, занимающейся экстремальным отдыхом, до производства строительных лесов.

Мы провели социологическое исследование – опрос наших клиентов – на тему сильных и слабых сторон компании.

То, что запомнилось: мы очень гибки в принятии решения, у нас высокая скорость реализации проектов, у нас очень хорошие личные коммуникации с клиентами. Но. В компании невысокий уровень качества продукции, компания слишком много делает шагов в разные стороны, не концентрируясь на одном.

Примерно такие сильные и слабые стороны выявили исследования.

После напряженной работы над созданием новой стратегии в течение двух недель (два сейшена по 3 и 2 дня) у нас вырисовалась картинка нашей уникальной стратегии.

### **Вкратце наша стратегия заключалась в нескольких основных тезисах:**

- **Мы слишком много наработали** в отрасли создания торговых пространств и не использовать этот опыт – терять большую часть наработанных знаний. То есть наша будущая деятельность должна быть связана с прежним бизнесом.

- **Мы – гибки и хорошо работаем с производством** мелких серий, поэтому решили ограничить себя магазинами, где очень важна индивидуальность интерьера. Это сети магазинов в области фэшн и любые непродовольственные и нестроительные группы товаров. Мы решили со временем полностью отказаться от продовольственных сетей.

- **Мы решили** не только производить уникальные серии торгового оборудования, но и создавать концепции для сетей магазинов непродовольственных товаров. И конкурировать знаниями.

- **Мы решили** перейти от работы с многими единичными магазинами к работе с сетями, ведь наше качество работать с людьми принесет больше эффекта, если мы будем работать не с тысячей клиентов, а с 20 бренд-менеджерами национальных сетей магазинов.

- **Мы решили** не распыляться на два направления и со временем закрыть производство автоматических ворот.

Но это только основные тезисы.

Для выхода на зарубежный рынок такой концентрации мало – нужно работать в уникальной концепции. И мы ее нашли. Идея концепции появилась позже, она прошла инкубацию в подсознании. И выдала на-гора идею «динамического торгового оборудования».

**Мы решили создавать «динамическое торговое оборудование»** – оборудование, которое на меньшей площади, за счет динамики и движения, может показать большее количество товаров (один из примеров – трехплоскостные билборды). Тем самым мы совместили желание работать со сложными механическими элементами, как в автоматических воротах, и стремление создать уникальное торговое оборудование в области, где мы уже наработали знания.

Все эти изменения открыли новые перспективы развития компании, и мы с яростью, как мы это умеем, взялись за осуществление столь уникальной концепции. Со временем эта концепция претерпела очень большие изменения, но это уже совсем другая история))

**«Пытаясь взлететь». История шестая. «Проверка дружбы» или «Как я научился бояться».**

**9-ый класс.** В этом возрасте я приобрел статус «автонома», так я называю людей, которые, с одной стороны, не примыкают ни к одной из групп, с другой – не пытаются стать во главу оных. Я никого не трогал и меня – никто.

(По некой теории любые животные, в том числе и люди, делятся на три класса – те, кто добивается власти и доминирует, их подчиненные и автономы, которые живут сами по себе).

Я был достаточно развит для физического противостояния в школе. На тот момент уже целых полгода!!! занимался карате в школе милиции, импровизированным самбо с «киношными» ударами. При этом постоянно имел стычки с местным «авторитетом». Его звали «Мухой». Он жил на Лушниковке – местном «Гарлеме» и был главой шайки. Неказистый, маленький, но имеющий бесконечное количество приходов в детскую комнату милиции. Гены сыграли с ним злую шутку. Он не мыслил себя без всякого рода правонарушений. Почему-то он меня не взлюбил и везде, где только можно, пытался устраивать со мной «спарринги». Но так как в физическом плане я его превосходил, общение с «Мухой» хлопот мне не доставляло.

**Но думаю, моя судьба неспроста наградила его «вниманием»...**

Дело было в воскресный зимний день. Я с Олегом, одним из моих друзей старше меня на два года, пошел в местный городской парк (он в нашем городе один) – посмотреть в видеосалоне фильм про Брюса Ли. Я очень тяготел ко всякого рода восточным единоборствам и чувствовал себя очень уверенно.

Показ проходил в центральном помещении этого самого парка на экране 21-дюймового телевизора. Люди сидели за столиками и жадно вглядывались в экран. Показывали фильм «Входит Дракон»...

И как по сюжету, в зал входит Муха.

Увидев меня, он подошел и пригласил меня выяснить отношения в дальний угол горсада, где было сыро и темно))

Как сейчас помню мое состояние – железное спокойствие. По трем причинам. Во-первых, я его не боялся, а во-вторых, со мной был мой старший друг, а в-третьих, в кинозале я встретил еще одного, еще более «лучшего» друга, но одногодку – Леху. Короче, я был, как никогда, смел и готов к любым превратностям судьбы.

Я с удовольствием принял вызов и пошел за «спарринг-партнером». Конечно, я ожидал увидеть братков Мухи, но чтобы 10 человек – это было слишком.

Как обычно в этом возрасте, мы начали толкаться и никто не решался нанести первый взрослый удар. «Но я же почти Каратист!» – подумал я и нанес первый «киношный» прямой удар правой рукой в лицо противнику. После этого я его завалил на землю и увидел, что на меня бежит местная элита шайки. Кое-как я отбил от первых ударов, выскочил из круга нападавших, развернулся, готовый принять любое решение.

Сколько мыслей пронеслось у меня в голове...

«Блин, почему Леха и Олег стоят и безучастно наблюдают, мы же вместе их можем порвать!!!». Дальше: «Понял...окей, у меня есть два варианта – бежать (что легко мог бы осуществить – слава богу, с бегом все в порядке), но если убегу, начнутся засады и преследования...». Короче, сдрейфил бежать, остановился и решил принять судьбу. Дальше все развивалось, как в заурядных драках – меня повалили и били ногами, в основном по лицу...долго... Или мне так кажется...

Когда все ушли, мне помог встать Олег. Он просто смотрел на все происходящее со стороны. Я даже его спросил, почему он не влазил, на что он ответил: «Но это же – ваши проблемы». Короче, когда я пришел домой и посмотрел в зеркало – я себя не узнал: точно, как в том фильме «Без лица». Где-то неделю я приходил в себя, вернее восстанавливал физиономию. Да, и стыдно было приходиться в школу в таком виде.

После этого сюжета я начал бояться. Бояться ударов по лицу. **После этого эпизода я осознал, что дружба – это редчайшее явление на земле. И до сих пор своим другом я могу назвать лишь одного человека...ну, максимум двоих...**

**«Пытаюсь взлететь». История седьмая. «Мечты сбываются» или «Как я создавал коллекцию одежды».**

**Июнь 2009 года.** После очередного столкновения с Машей Лосевой на тренинге я решил заказать у нее как у дизайнера одежды несколько джинсов и футболок. Процесс придумывания дизайна, пошива и еженедельных примерок возобновил мое прошлое желание создать несколько вещей в своей концепции «идеальной» одежды.

**О своей идее создания коллекции я рассказал Маше.** Я не знал, что значит коллекция одежды, из какого количества элементов состоит коллекция и стоит ли создавать кроме мужских и женские вещи. Я просто закинул удочку, типа: «Машка, мне пришла вдруг идея попробовать создать что-нибудь совместное...». Она с интересом отнеслась к затее. И уже на

следующей примерке предложила мне создать полноценную коллекцию одежды и показать ее на Fashion Week в Киеве. Для меня слова «Fashion Week» звучали очень необычно и как вызов, поэтому, не долго думая, я предварительно дал согласие. А когда мы определились с количеством выходов – 25 штук, и с ориентировочной суммой расходов – около 10 000 долларов, я дал свое согласие на начало проекта.

**Это интересное ощущение**, когда ты понимаешь, что коллекции одежды быть. А какая она, в чем концепция, мы не осознавали. Несколько раз встречались и просто обсуждали концепцию, концепцию моей жизни, концепцию, в которой Маша создает свои модели. Эти вещи нужно было как-то объединить в общем понимании идеи.

Очень тягостное состояние опустошенности и придумывания какой то концепции от внешней идеи. Но долго мы не думали...

Сначала я **рассказал о своей концепции** ношения вещей примерно так: «одна любимая вещь пока не выкину». Маша как то попыталась связать мою концепцию со своим видением дизайна. У нас даже состоялся неформальный мозговой штурм. Сначала мы поехали в ночной клуб, абсолютно пустой, выпили немного, а потом проехали по ночному городу, под охренительно громкую музыку. Конечно, надо было бы просто «покурить», но почему-то мне не пришел в голову столь эффективный метод создания идеи))

**На следующий день** Маша позвонила и сказала, что у нее случилось просветление. Короче, мы опять долго общались, и появился проблеск идеи: универсальная трансформируемая одежда. Непонятно, что это такое, но нас этот пустяк уже не волновал. Главное – появилась зацепка.

После этого мозгового штурма достаточно быстро выкристаллизовалась идея универсальной удобной трансформируемой одежды для живых людей. И работа закипела...

Коллекцию мы отшивали в Киеве, сначала в одном ателье, затем в другом...

Я приезжал в Киев каждые две недели, и мы по два дня напропалую обсуждали все нюансы дизайна, фишек трансформации и всякие организационные вопросы. Нашим офисом на время работы над коллекцией был «Макдональдс». Мы нашли самый «комфортабельный» «Макдональдс» с отдельной зоной, где мы могли разложить все свои манатки, и часа по четыре обсуждать коллекцию во весь голос.

**Для меня весь процесс был волшебным.**

Сначала я познавал работу ателье – общение с конструктором, примерки, обсуждение размеров талии, попы и груди. Я чувствовал себя как заправский кутюрье, который не обращает внимания на полуодетых моделей.

Затем интересным опытом для меня явился кастинг, когда мы выбирали моделей для показа. Мы старались найти одну модель на один выход, то есть нужно было найти 25 моделей, которые подходили под параметры одежды. Присутствуя на первом кастинге в одном модельном агентстве, я наблюдал за выбором Маши. При этом я делал свой собственный выбор. И когда Маша отбирала моделей – наш выбор совпадал процентов на 90. Я и Маша искали одних и тех же – моделей с живыми глазами))

Работая в Киеве над созданием коллекции, я проживал какую-то полноценную жизнь, делая большинство вещей впервые.

Одной из самых сложных штук в нашей работе было понимание и разделение, где, чья зона. Общась друг с другом, мы постоянно искали эту границу: то я «заходил» на Машину территорию, указывая на не тот фасон или отделку, то Маша – пытаюсь отстоять вещи, не свойственные моей концепции – вроде всяких женских красотостей и фенечек на женских вещах. Но в конце концов мы более-менее нащупали кто, в каком вопросе ставит окончательную точку в обсуждениях.

**Время шло к завершению работы.** Наш показ должен был состояться в ноябре 2009-го, но из-за карантина показ перенесли на 4-ое декабря. Самое интересное, что если бы мы показывали коллекцию в ноябре – думаю, были бы готовы все модели, но срок передвинулся, и все равно в последнюю ночь перед показом швеи доделывали последние вещи.

Я приехал за день до показа и помогал Маше, делая замечательные «цветы» с джинсовыми лепестками для самого шоу. Я «кайфовал» от тупой механической работы и от совместного ожидания завтрашнего показа.

**И вот 4-ое декабря – день, когда произошла масса событий до, во время и после показа...**

Утром я встретил на вокзале нашего музыканта Олега, который аккомпанировал живой музыкой, если конечно это можно назвать музыкой))

Затем мы приехали в ателье и настраивались на трудный день.

Погрузив все наши манатки: вещи, швейную машину, «музыкальный» инструмент Олега, утюг и гладильную доску – и двинулись в сторону места показа. Во время нашего путешествия по заполненному машинами Киеву мне позвонили из Харькова и сказали, что автобус, который я должен был заказать для поездки нашей харьковской команды, опаздывает. И тут я осознаю, что забыл заказать автобус...

**Шок...** Во время разговора по телефону я чуть не сбиваю гаишников и договариваю с Харьковом уже остановленный ими же.

Хорошо, что все хорошо. И наши ребята чудом нашли автобус, который домчал до Киева как раз к началу показа. А от гаишников я «отмазался» известным способом.

**Подготовка.** Репетиция. Съемка. Опять репетиция. Я чувствовал себя, как во сне – столько новой информации, картинок, разговоров за кулисами...

**Показ начался в 7.** Мы открывали это мероприятие. Когда все собрались за кулисами перед показом, наступил настоящий драйв. Чувство единения команды и классного волнения.

Олег заиграл. И началось... Моделей, которые прошли, принимают, как героев. Все смотрят на монитор, который транслирует показ, кроме тех ребят, которые готовятся к выходу. Репетиций явно не хватило, сплошная импровизация, но на лицах улыбки и желание сделать свое дело как можно лучше...

Я даже не особо помню внутреннее ощущение при нашем с Машей выходе на сцену. Это было не так волнительно по сравнению с самим показом.

5 месяцев идей, создания, решений и самого финального действия прошли. А я... Я занялся другими проектами.

**И нет сожаления того, что нет продолжения. Есть ощущение интересного приключения в другом параллельном мире...**

**«Пытаясь взлететь». История восьмая. «Изменение прописки» или «Как я выиграл чемпионат Украины».**

**В Харьковский Авиационный Институт я попал по воле случая.**

В течение последних школьных лет я думал о поступлении в Воронежское военное училище, по специальности «метеоролог», по стопам своего дяди. Работа не пыльная, на военных аэродромах, разъезжая по разным странам. Я бы не сказал, что мне хотелось быть военным, но смотря на своего дядю, который вечно пребывал в разных странах, ни фиги не делал и при этом был достаточно обеспеченным человеком, покупая на «чеки» всякие дефицитные товары в советских «березках».

Но судьба спутала мои планы. В 10-ом классе я начал ходить в физматшколу от ХАИ – это «вербовочная компания» института. После прохождения физматшколы я мог без экзаменов поступить в институт. И так случилось, что мне подвернулся поход в Карелию как раз тогда, когда я должен был сдавать вступительные экзамены в военное училище...

**Я выбрал поход и...ХАИ.** Карелия стала катализатором решения и изменения моей судьбы))

Я начал учиться на инженера-конструктора двигателей летательных аппаратов, то есть ракет. Это самый невостребованный, на тот момент, факультет института. Но так оказалось, что и самый веселый, и насыщенный интересными людьми. Так, например, с ФЛА вышла команда КВН «ХАИ».

**Началась студенческая жизнь. Наконец-то я был полностью самостоятельным человеком и делал, что хотел...**

Первые годы в институте я думал о трех вещах: учеба, тренировки, девушки.

На наш факультет было очень легко поступить, но трудно остаться. За первые два года обучения в нашей группе осталось меньше 40%. У нас училось большое количество медалистов (непонятно, что они делали на столь непрестижном факультете). Но и они сыпались от высоких требований к обучению.

Кроме учебы я постоянно тренировался. У меня была своя система. Каждый день я либо бегал и отжимался, либо шел в лес и махал ногами, изображая Брюса Ли, либо растягивался в общаге, создав специальную тележку на роликах. Я не мыслил себе дня без физухи.

Через полгода пребывания в Харькове мой новый харьковский друг Серега позвал меня заниматься ТАЕКВОНДО. Мы попали к молодому парню, который классно махал ногами, но имел маленькое представление о реальном спарринге. И по рекомендации этого парня я попал к своему будущему тренеру Дубцову Владимиру.

Опять судьба. Я попал к лучшему тренеру Украины и на данный момент одному из лучших тренеров мира.

TAEKWONDO в Украине на тот момент был в зачаточном состоянии. Только-только этот вид становится видом спорта. Начали проводить соревнования, турниры.

Мои физические данные для TAEKWONDO были почти идеальными – худощавое телосложение, длинные ноги, хорошая реакция и координация. Почти сразу среди учеников я начал показывать неплохие результаты. Из всех спортивных дисциплин мне нравился спарринг. Позанимавшись в течение года, тренер выставил меня на первые областные соревнования. Я не имел никакого пояса. Для этого необходимо было учить «Тыли», формальные упражнения имитирующие технику TAEKWONDO.

Я выступал в весовой категории до 80 кг, и единственный раз в жизни сбрасывал лишний вес. Тренер мне выдал кимоно, которое доставало мне до колен и до локтей. Надев белый пояс, я выглядел, как «гадкий утенок» в маленьком кимоно.

Два первых спарринга я выиграл по причине низкого уровня соперников, так как выйдя первый раз на татами я не мог ничего делать, волнение сковало по рукам и ногам. Но после второго боя я немного раскрепостился. И было, зачем. Следующий бой, в полуфинале, мне предстояло провести с черным поясом и призером союза по карате.

**Я вышел на татами.** Белый пояс против черного. Новичок в коротком кимоно против красавца в профессиональном кимоно и с черным поясом. Так как терять мне было нечего, я был достаточно спокоен. Думаю, мой вид сыграл хорошую службу. Парень вышел расслабленным и не ожидавшим достойного сопротивления.

**Я выиграл.** С большим отрывом по очкам. Достаточно просто. После этого боя я поверил в то, что могу выиграть турнир и поехать на чемпионат Украины. В финале я проиграл в дополнительном раунде бойцу из нашего клуба. Так, на украинский чемпионат отправились два амбициозных призера: золото и серебро.

Не желая сводить нас вместе на чемпионате Украине, Дубцов решил меня заявить в весе выше 80 кг. И так как на Украину не мог приехать белый пояс, на меня нацепили зеленый.

**Чемпионат проходил в Симферополе** – на тот момент одном из центров TAEKWONDO в Украине. 80% участников имели черные пояса. Некоторые из них второй дан (второй уровень черного пояса). Это был 1-ый чемпионат Украины. В финале я встречался с опять же черным поясом, крымчанином и...выиграл по очкам. Состояние неземное. Протренировавшись TAEKWONDO чуть более года, я стал чемпионом Украины, да еще в самой тяжелой весовой категории. Я был счастлив. Но этим мое «счастье» не закончилось.

Через день я сдавал высшую математику – один из самых сложных экзаменов в ХАИ, и сдал на «5», готовясь в течение одной ночи. А еще в тот же день ко мне должна была приехать любимая девушка.

**Короче, этот день мне запомнился как «тройной удар счастья»))**

Дальше – больше. В течение трех лет я выиграл еще два чемпионата Украины, кубок Украины и стал призером чемпионата Европы.

На 3-м курсе я женился, и мои приоритеты изменились – я уже начал задумываться о бизнесе, так как спортивная деятельность финансов не приносила. Соревнования и спорт меня уже не отпускали. **Я также постоянно тренировался и соперничал, но поле боя переместилось в бизнес...**

**«Пытаясь взлететь». История девятая. «Лучшая оценка труда» или «Что такое стройотряд по ХАИ-ёвски».**

**Стройотряд – как много в этом звуке))**. В ХАИ стройотрядовцы отличались от остальной братии студентов клубными стройотрядовскими куртками и постоянными обедами в «недешевом», по тем временам, кафе «Дубки». Это была отдельная каста студентов – «богатые» и повидавшие жизнь. В то время, начало 90-х, заработка в лучших стройотрядах за пару месяцев хватало, чтобы купить двухкомнатную квартиру в Харькове.

**Эта «участь» не обошла и меня.**

3-ий курс. Сдал экзамены семестра, я, как обычно, тренировался и не знал, куда себя деть летом. Один из сокурсников, товарищ, а теперь близкий друг, Витек Клочков, предложил мне поехать в стройотряд в Новый Уренгой. Для этого необходимо было выполнять всякую черновую работу для подготовки поездки в течение года. Мне повезло, и я мог поехать, не выполняя никаких общественных работ – просто освободилось место.

**Я заинтересовался этим предложением.** Но для того чтобы поехать в Новый Уренгой, за полярный круг, необходимы были всякие справки с МВД – я, как и все студенты факультета летательных аппаратов, владел «секретной информацией» и должен был получить справку-одобрение и подтверждение моей надежности – ведь я ехал аж за полярный круг.

До подачи справки времени оставалось в обрез, а точнее два дня. Справка должна быть напечатана на принтере и иметь соответствующую печать. Я не успевал. До сих пор не пойму, как мой друг согласился на такую аферу...

Ночью мы вдвоем, приставив лестницу к внешней стене, залезли на 2-ой этаж в главный корпус ХАИ, выставили стекло в кабинет, где стояли компьютеры и принтеры, напечатали справку и отсканировали недостающую печать. Мы даже не представляли или не хотели представлять, что бы нам за это было, если бы нас поймали. Но все обошлось. **И через два дня у меня на руках был пропуск за полярный круг...**

**Стройотряд ХАИ** – это маленькое коммерческое предприятие. Командир и комиссар отряда Стройотряд ХАИ – это маленькое коммерческое предприятие. Командир и комиссар отряда ищут заказы и общаются с заказчиками, своего рода – директор предприятия и менеджер по персоналу. Бригадиры работают и управляют на объектах. Все остальные – просто работяги. Стройотряды всегда работали как неквалифицированная рабочая сила. Но на Севере – даже черновая сила получала достойные деньги, тем более, работая по 12-14 часов без выходных.

**Я попал в «Квартирьеры».** Мы приехали за 10 дней до появления отряда и в команде из 4-х человек облагораживали вагончики для жилья отряда, строили туалеты, душевые и умывальники. Короче, готовили «жилищные условия».

Меня поразила природа за полярным кругом – тундра, где днем было море комаров, и температура доходила до +30, а ночью опускалась до нуля. Зато всегда чистое небо, солнце. Но в течение 2,5 месяцев, которые я там был, погода менялась кардинально – от яркого жаркого лета до начала зимы и выпадения снега.

Первое слово, которым хочется охарактеризовать Север – честность, или «настоящность». Такой себе показательный пример.

Ехали мы как-то на автобусе на работу, и тут на одной из остановок в автобус заходит бродячая собака. Проехав три остановки, она выскочила и пошла по своим делам. Север научил ее выживать... Так и с людьми. Все подчинено выживанию: взаимовыручка и открытость. Мы слышали много историй о том, как на трассе ломались машины, и люди просто замерзли при «-60». Поэтому северяне жили, да, наверное, и сейчас живут, как в коммуне. Мы даже экспериментировали. С работы ездили автостопом. Каждая вторая машина останавливалась и подвозила нас бесплатно. Меньше лжи, игры, зависти. Все как-то проще и понятней...

Такая же атмосфера царил и у нас в отряде. Конечно, были и уроды, но в основном мы просто пахали и поддерживали друг друга.

**Каждый рабочий день начинался в 8 утра.** Разъезжались по объектам и въезжали. Другого слова не подберу. Мы работали на результат: чем больше закроем заказов – тем больше заработаем. И делали очень многие вещи, которым не учились. Озеленяли новую котельную, выкладывали плитами дороги, разгружали вагоны, закрывали отмостки мостов плитами, чтобы вода не размывала их во время паводка. День заканчивался в 8-9 вечера. Приезжали в импровизированную общагу и с утра все повторялось. Воскресенье был выходным.

Мало было ребят, которые отсиживались и филонили. Невыгодно. Каждый работяга влиял на зарплату других... Эта система называлась КТУ – коэффициент трудового участия – самая честная система начисления оплаты за твой труд. Система очень проста. После выполнения всех заказов, после 2,5 месяцев, мы собрались в одной комнате. Командир называл человека и предлагал определенный коэффициент, который, по его мнению, заслуживает этот человек. После этого велось обсуждение, и высказывались другие участники и сам оцениваемый. Коэффициенты гуляли от 0,8 до 1,5. Все зависело от вклада. Казалось, что споров будет много, но я уже сказал про честность Севера – ребята соглашались с коэффициентами, понимая и оценивая сами свою работу.

Этот коэффициент умножался на среднюю оплату и на количество отработанных дней. И получалась зарплата каждого.

(После стройотряда я несколько раз пытался построить аналогичную систему оплаты у себя в компании...но тщетно).

**Одно из самых незабываемых событий для меня и для остальных «перворазников» стройотряда было посвящение.**

Как и всё в стройотряде, этот обряд происходил по-честному. В одно воскресное утро старики нас вывезли в лес, и началось... Сначала мы преодолевали полосу препятствий. Нас поставили на импровизированные лыжи – это двадцатисантиметровые, по ширине, доски с гвоздями в землю, и мы с километр бежали на них под руководством «старших» до места «боя». Добежав, мы рухнули на землю и продолжали свой путь уже под землей. Мы ползли по импровизированному лабиринту, очень узкой, прорытой в песке траншее накрытой листами фанеры и присыпанной песком.

Но было страшно. Потому что назад в траншее двигаться было практически невозможно, а вставать, ломая лабиринт, было стыдно. Поэтому, пересиливая клаустрофобию, я полз,

обозначая при этом свое местоположение криками «я – Леха, я – Леха, я – Леха...» для моего друга Витька. Испытание получилось на славу. Я пережил незабываемые минуты...

И в конце всех наших испытаний, замученных в конце, каждого ждала награда – большая ложка каши и стакан водки. Проглатывая кашу, я не сразу услышал крики стариков: «Выплювай!!!» Я не сразу понял, что каша была сварена наполовину из стирального порошка и мыла. Но водка помогла переварить съеденное, и мы выжили))

**После 2,5 месяцев пахоты я был счастлив**, я получил самый большой коэффициент КТУ и самую большую зарплату – почти 5,5 тыщ. Купил там же телевизор и ящик кофе, засунул в самолет и полетел назад в родной Харьков.

До сих пор не могу понять, как я мог так легко отдать почти все заработанные деньги на приватизацию родительской квартиры в России и при этом ни разу не пожалеть об этом. Хотя буквально через полгода приватизировать квартиру можно было бесплатно.

**Наверное, я относился к стройотряду, как к настоящему приключению, за которое еще и деньги платили))**

**«Пытаясь взлететь». История десятая. «Первые попытки открытия бизнеса» или «Как я учился общаться».**

**На 2 и 3 курсе института** помню достаточно отчетливо одну и ту же картинку: заходя в общагу, видел машины студентов, студентов которые уже начали свой собственный бизнес и купившие первые машины.

Не знаю, почему меня так тянуло создать бизнес: то ли до безумия хотелось собственную машину, то ли хотел непознанных материальных благ, то ли понимал, что другого пути у меня нет. Но эта мысль постоянно сверлила мой мозг.

И жизнь начала подталкивать меня к активным действиям.

Первый толчок произошел на родительском балконе в общении с отцом. Я приехал к родителям, и мы разговаривали с ним на разные темы. Он мне поведал о своем сне, в котором я приехал на неведомой доселе яркой и необычной машине. После этого рассказа я поставил себе именно такую цель, тем более она совпадала с постоянной мечтой о своем авто. Одно время я даже хотел работать в автомастерской, чтобы собрать собственный автомобиль. Напомню, что это были 90-ые, когда иметь машину было по крайней мере престижно.

Вторым позывом было, мягко говоря, не очень хорошее материальное положение, тем более, что на тот момент я был женат. Летом по ночам я делал вылазки на местные огороды, которые располагались сразу за забором института и собирал урожай овощей))

**Короче, меня приперла к стенке сама ситуация.** Я начал пробовать и тыкался в разные сферы бизнеса...

Сначала я вместе со своим тренером и одним из партнеров по команде поработал, охраняя точку реализации подошвы для швейников. Мы ни фиги не делали, лишь строили грозные лица и помогали продавцу отпускать подошву мешками. Затем я взял на реализацию партию обуви у

клиентов нашей точки и отвез ее в свой родной город, где на тот момент это был страшный дефицит. Я привозил, а моя жена Нина ходила по школам и продавала продукцию. Бизнес был достаточно легким и прибыльным, пока не ужесточилась граница между Украиной и Россией. Нарботав определенный опыт в продаже обуви, мы с Ниной решили привозить товар из Москвы и продавать на Острогожском рынке. Эти поездки и реализация на базаре велась параллельно с учебой в институте.

После очередной закупки туфель, неправильно просчитав «конъюнктуру рынка»)) мы привезли партию, из которой была продана лишь одна пара, и то – моему тестю. «Не пошло», – подумал я и бросил эту затею...

Затем однажды летом я попробовал продавать напитки: ситро, колу на студенческом пляже. Просчитав модель бизнеса)), я уже мечтал через месяц продаж на пляже заработать небольшую сумму.

**И вот, в июне, я купил ящик колы**, попросил моего друга отвезти на машине этот ящик на пляж. Поставил на видное место, накрыл его какой-то тряпкой и приготовился торговать. Сначала я искупался, затем выпил одну единицу товара, настраиваясь на публичное выступление и... Таким образом, я сидел час, два, три, так и не решившись начать продажи.

Меня распирало от выпитого содержимого. К вечеру я собрал свои манатки, забрал полупустой ящик и ушел восвояси. **Это был провал. Я понял, что я боюсь предложить что-либо людям, боюсь общаться...**

Нужно было решать проблему общения. Я пошёл параллельно двумя путями. С одной стороны, я понял, что я должен создать такой бизнес, где мне не придется самому общаться с людьми. Эта такая схема, где я в центре, а меня окружают доверенные лица, работающие с клиентами, поддерживающие коммуникации. (В конце концов, как раз эту схему я и осуществил). Но хотел я этого или нет, но до построения команды было далеко и для создания своего бизнеса с нуля нужно было предлагать, встречаться, общаться... Я придумал себе перманентный тренинг: за одни день я должен был познакомиться и пообщаться с 2-мя неизвестными мне людьми, неважно где – в транспорте, при подходе в общежитии, тренируясь в лесопарке... Не помню, сколько я продержался, но какой-то опыт общения приобрел.

Но самая большая проблема в создании нового бизнеса была не в этом: начиная то один, то второй проект и сталкиваясь с проблемой или нежеланием общаться, я легко спрыгивал на новую идею, благо их хватало. Мне кажется, это самая распространенная проблема у людей, начинающих собственный бизнес. Я думал: «Да у меня времени – вагон. И скорее всего это дело не мое. Попробую что-нибудь более подходящее». Так происходило пока я не уперся рогом и не пробил начальное первое получение денег. (Об этом позже). Но урок от жизни я получил:

«Если делать, то делать до конца, пока зубы не заскрипят. Иначе не пробить самый сложный период начала бизнеса – получить первый успех и внутреннюю уверенность»...

В то время я еще активно тренировался. И однажды тренер мне предложил поработать в одной сомнительной организации. Типа, охранником. Нас было четверо.

**И здесь начался еще более интересный период в моей жизни – я стал охранником-рэкетиром...**

**«Пытаясь взлететь». История одиннадцатая. «Жизнь охранника-рэкетира» или «Как у меня украли велосипед».**

**Начало 90-х. Нецивилизованный рынок и система.** Мы попали в струю. Компания, где я работал, занималась «цивилизованным» отбором частных долгов. В то время очень сложно было получить банковские кредиты и поэтому кругом фигурировали частные займы, при этом кредиторы иногда даже не удосуживались фиксировать заём в письменных расписках. А через время они становились перед фактом невозврата. При переговорах обычно фигурировали следующие условия: все деньги, которые забираются у должника, делятся 50/50. 50% – заказчику, 50% – за услугу. Этим мы и занимались...

Распорядок дня нашей команды из 4-х человек состоял из дневного безделья, обычно мы играли в дартс или компьютерные игры (в нашей комнате стоял комп – счастье для ненаигравшихся), а вечером и ночью мы выезжали на «задания».

**Первый опыт «белого» рэкетирства я проходил с бывалым «бандитом».** Мы должны были забрать долг у одного из директоров колхоза. Мой партнер по заданию занял денег и не мог их забрать. Моя роль заключалась в том, что этот парень был, якобы, моим должником, и я должен был всякой нецензурной лексикой и хмурым взглядом наезжать на этого парня. Мы доброжелательными уговорами забрали колхозника в машину и поехали в Харьков (должника мы забирали где-то в Харьковской области). Мы ехали и молчали, иногда я грозно посматривал назад на должника и сопел. Через некоторое время должник начал тревожно посматривать по сторонам и спрашивать, куда едем, на что мой партнер отвечал, что в Харькове разберемся. Через некоторое время обстановка накалилась и бормотания должника начали надоедать. Партнер остановился на обочине леса, вылез из машины, взял лопату, вывел должника, и мы втроем начали углубляться в лес. Что тут начало твориться с директором колхоза: он начал причитать, кричать, убеждать, что у него нет денег, а потом...потом он сказал: «Ок, поехали домой – я вспомнил о заначке». Мы приехали к нему домой, я зашел с ним в квартиру, он достал заначку... Я еще никогда не видел столько наличности в долларах... Это был первый психологический опыт отбора долга.

**Дальше – больше.** Мы насобачились в психологических методах воздействия на должников. Мы были правы – помогали пострадавшим, и наша жизнь в это время была очень необременительной. Я приходил домой с «кучей долларов». Куча – это, например, 300 или 500 за один раз, и считался одним из обеспеченных студентов. При этом у нас была своя машина – «Шаха» (6 модель Жигули), на которой мы выезжали на задания. Наши «хозяева» жалели денег на технику, поэтому машина, забранная за долги, постоянно ломалась и не выглядела представительно.

Помню, как-то выехав на задание, пошел дождь. Дворники в машине не работали. Мы привязали веревочки с одной и другой стороны машины и, как в ретро автомобилях, протирали ветровое стекло вручную. Наша работа была сплошным аматорством. Даже средства устрашения были смешными: у меня пневматический пистолет, у Миши наручники, и в багажнике ружье, тоже, по-моему, пневматическое. Мы работали с психологией должников. Мы были интеллигентными «бандитами», иногда приходилось применять силу, но в разумном пределе, типа, заставляли осенью стоять по колено в воде и думать, где взять деньги для отдачи долга.

**Так мы зарабатывали «мастерство», пока судьба не указала на неправильное направление.**

Как обычно посадив должника в машину, мы сказали коронную фразу: «Пока не отдашь долг, мы с тобой не расстанемся». Мы закрыли парня в квартире, приковали наручниками к батарее и дали телефон для поиска денег. Так получилось, что на очередную смену дежурства с этим парнем не пришел один из наших. А когда мы вечером подъехали к дому, то увидели интересную картинку: внизу стоит толпа соглядатаев, пожарная машина, вызволяющая нашего парня. Оказалось впоследствии, оставшись один, он решил сломать водопроводную трубу и сломал не в том месте. Короче, он начал звать на помощь, а вода текла и текла в квартиру. Квартиру вскрыли и его спасли.

На следующий день я праздновал свой день рождения. Ко мне в общагу заехали парни в погонах и затолкали меня в воронок – пазик с решетками. Там уже сидел мой друг Миша...

Просидев в КПЗ полдня, договорившись, мы вышли на свободу)) Это был последний аккорд профессии рэкетир. За полдня на нарах я многое осознал, я понял, что такие методы не дадут мне быстро двигаться к моей цели. Но тот опыт психологии был для меня неоценимым.

**После «службы в армии» (рэкетирский опыт), я решил открывать свое дело.**

«Night cat» – так я назвал первое в своей жизни предприятие. Идея заключалась в том, чтобы развозить ночью продукты питания, шоколадки, сигареты ленивым людям, которые не удосужились запастись заранее. В то время было мало круглосуточных ларьков и магазинов. Поэтому я решил, что за определенную плату я буду доставлять «такие продукты» в квартиры. В начале я думал о развозке на мопеде, но денег не было и я одолжил у своего друга Сереги Кутового велосипед. Нужен был офис, и я договорился с другим своим другом Димкой, который имел офис в гостинице Харьков, ночами арендовать этот офис. Нужно было как-то рекламировать услугу. Я заложил в ломбард холодильник и фотоаппарат и на вырученные 100 долларов дал рекламу на АТВК – Харьковском канале и напечатал сотни рекламных карточек. Наступало время «Ч».

Суббота. Днем по всем летним кафе в центре я раздавал карточки-визитки людям. В этот же день вышла реклама моего предприятия бегущей строкой на АТВК.

Вечером я приехал на велосипеде к гостинице Харьков, пристегнул велосипед к парапету и пошел дежурить в офис.

Позвонили дважды. Просили девочек по вызову. К сожалению, в моем ассортименте услуг данного продукта не было. В это время я просматривал автомобильные журналы, валявшиеся на столе офиса. До сих пор помню фото BMW COUPE 3 серии, шикарно расположенной на мостике, находящимся на берегу моря. У меня появилась материальная цель ☑. Так и не дождавшись в эту ночь заказов, на утро я вышел на улицу и увидел, что велосипед сперли...

**Так закончился мой Start-UP по созданию «уникальной» услуги для Харькова 90-х))**

Но я не сдавался...

**«Пытаясь взлететь». История двенадцатая. «Опять в охране» или «Как мы продали первую торговую палатку».**

**После несостоявшегося бизнеса «Night cat» я попустился.** Я растерял часть уверенности в своих возможностях.

Деньги таяли. Нужно было как-то обеспечивать себя и жену. И мой взор опять обратился к охране. В то время охранных компаний было мало, отбор был достаточно жестким: физические данные, боевая подготовка, высшее образование... В нашем городе только набирало силу охранный агентств «Альфа-Х». Я прошел два собеседования, поучаствовал в спарринге с 2-мя противниками и меня признали годным)) Так начался следующий этап моей трудовой деятельности. Что только я не охранял: магазины, банки, казино... Сейчас понимаю, что был не лучшим охранником в том плане, что иногда тупо спал на объекте, иногда уходил с объекта вечером, а приходил перед сменой, короче филонил. Честно, не было ответственности за то, что делаю. Зато была масса времени думать и планировать варианты нового бизнеса...

**Одним из самых «сладких мест» для охраны был офис «Coca-Cola».** Мы работали парами, ни фиги не делали – просто балдели днем от безделья и чтения книг, а вечером развлекались, приглашая девчонок в хорошо оборудованные апартаменты. Смотря на неразумную трату денег за охранные услуги компанией «Coca-Cola», я решил, что смогу организовать частную охрану для этой компании и вышел с предложением к директору филиала, аргументировав предложение очевидно выгодной ценой в отличие от агентства. На что директор мне сказал, что предложение заманчивое, но он ничего не решает – есть правило у украинского представительства: работать только с охранными агентствами... Пролетел... Тогда я не понял очевидной правильности выбора «Кока-Колы» – они занимались своим продуктом, а все побочные, обслуживающие функции отдавали на ответственность специализированных компаний.

**Я продолжал работать на охране компании.** Видя, какая зарплата у менеджеров, отправил резюме в Киев в надежде работать в «СС», и начал ждать ответа... Мне повезло – меня не взяли))

Начинался четвертый год обучения в институте. В сентябре наступил перелом в моей жизни...

После летних каникул приехал мой друг и бывший однокомнатник – Игорь. Собравшись вместе, он поделился со мной бизнес-идеей. Его родители жили в Калининграде, и, возвращаясь в Харьков, он проезжал через Польшу. Там он увидел огромное количество торговых палаток, которыми были оснащены все рынки Польши. На наших же рынках все торговцы стояли под открытым небом. Эра торговых палаток только начиналась. Подавляющее большинство палаток везли из Польши. Идея была до банальности проста – производить и продавать торговые палатки. Для нас, инженеров ракетно-космической индустрии, сделать палатку было, как вскопать огород у моей бабушки – все до банальности просто. Единственный вопрос – кто и как будет их продавать... Для меня это был самый сложный психологический вопрос.

Финансовые вложения были минимальны – Игорь, как только что приехавший от родителей, вложил в дело 100 долларов, а я обошелся двадцатью. Договорившись на паритетных условиях 50/50, мы ударили по рукам. Честно говоря, я не особо верил в эту затею, чувствовалась потеря уверенности, но перевесили два фактора: во-первых, нас было двое, и мы поддерживали друг друга. Во-вторых, не так уж и сложно сделать железный каркас и сшить на него тент. Мы засучили рукава и начали конструировать первую в своей жизни торговую палатку...

Мы создали чертеж, купили трубу, и в недрах института сварили первый каркас. Палатка получилась очень добротной, крепкой и...тяжелой. Каркас весил около 40 кг, но зато, когда мы первый раз поставили каркас палатки рядом с нашей общагой – мы смогли, не выходя на стадион, заниматься спортом – мы создали спортивный снаряд для подтягивания и других гимнастических упражнений на импровизированной перекладине. Например, я делал подъем с переворотом и каркас даже не двигался.

«Фигня, что такая тяжелая!» – подумали мы и начали искать материал и швею, которая смогла бы пошить идеальный тент. Первый тент шила жена моего тренера по Taekwondo – связи пригодились)

**Получился шедевр – тент идеально подошел на каркас – это был хенд-мейд от двух ХАИ-ёвцев:)**

Мы затратили 120\$ на производство первой палатки. Наступил самый «тяжелый» этап для меня: нужно было это чудо продать. На следующий день после создания шедевра, находясь на охране компании «Кока-Кола», мне позвонил Игорь и произнес волшебные, ласкающие слух слова: «Я продал палатку»...

О, чудо! Мои внутренние акции уверенности в этом деле подскочили до невиданных высот – я наконец-то стал участником продажи того, что сделал...

Нашим первым клиентом оказалась женщина, которая торговала в районе нашей общаги. И первое же предложение купить палатку – увенчалось успехом. Палатка была продана за 160\$ – мы даже заработали))

Вечером, взвалив на себя по пол каркаса в двух связках, мы оттащили палатку к счастливой обладательнице этого чуда. После 30-минутной ходьбы с тяжелой ношей наши плечи отваливались, но не было на тот момент счастливей людей...

Вернувшись домой, мы начали планировать наш «успешный» бизнес – так мы положили начало и поверили в то, что нащупали прикольную нишу для нашей реализации как предпринимателей...

**Лет через 7, в одной из рекламных акций, мы искали первую обладательницу нашей палатки – хотели подарить более совершенный образец, но, увы, наш первый покупатель не отозвался...**

**«Пытаясь взлететь». История тринадцатая. «Start-UP в общаге» или «Как я просил у Бога удачи».**

За два месяца до начала «палаточной» истории, когда отчаяние начало брать верх над верой, со мной приключился интересный случай.

Как-то из уст своих друзей я услышал историю про то, как некий парень, разочаровавшись в своих неудачах, пошел в церковь, помолился и бизнес попер... Не сказать, что я был атеистом. Но я никогда не ходил в церковь, и крестили меня в 20 лет, только для того, чтобы потом обвенчаться – так попросили родители... Вспомнив об истории, после всех своих неудавшихся бизнес-экспериментов, я решил сходить в церковь.

Было очень неудобно, первый раз один был в церкви. Я купил самую дешевую свечку, подошел к алтарю одного из святых, то ли Александр Победоносец, то ли какой-то еще святой – уже не помню, поставил свечку и про себя произнес, что-то типа: «Дай мне удачи и силы начать свое дело». Как-то так просто, но сильно, сильно вникнув...

Через год, вспомнив об этом эпизоде, не знал, как к этому относится. Для меня это был яркий признак отчаяния и переход к таким действиям, к которым раньше бы не прибегнул ни в каком варианте. Думаю, что в большей степени повлиял метод «сожженного моста». У меня не было пути назад. Я не мог представить себя сотрудником чьей-то фирмы. И делал все, чтобы создать «свое».

Продолжаю...

Шел 1993 год, 5-ый курс института.

После первой продажи наш баланс составлял 160 долларов. Деятельность закипела. Нас дурманил успех первой продажи. Мы решили не забирать ни копейки с первых 10-ти проданных палаток. А там...что будет.

Действо развивалось, как в популярных рассказах о бизнесе 90-ых: оптимизировав процесс, на 160\$ мы сделали две палатки, и продали их по 140\$. Продажей занимался Игорь, а я, в большей степени, ушел в создание палаток и оптимизацию процессов.

На следующие 4 палатки мы привезли ткань из Киева, причем закупали ее в кусках, чтобы сэкономить, а материал на каркасы нашли на территории ХАИ. Мы использовали «бесхозные» латунные трубы, которые вырезали из огромной трубы непонятого назначения, которая была закопана в земле под центральным корпусом института... Короче, начали оптимизировать расходы))

Продажи медленно и верно шли в гору: 4, 7, 12 палаток – так по чуть-чуть начали развивать такой себе местечковый студенческий бизнес.

Понимая, что денег нет, мы изворачивались и находили ресурсы под рукой. Для начала мы сняли маленькую коморку в общажном умывальнике – 2 кв. метра. Там мы красили и хранили каркасы. Затем мы сняли «ленинскую комнату» для нашего выставочного зала – в нем мы выставляли палатки в полный рост, для того чтобы клиенты могли выбрать расцветку. Ведь тенты палаток мы делали, используя минимум 5 цветов – нам было радостно от нашего развивающегося бизнеса и мы хотели подарить эту радость другим, делая разноцветные палатки))

Каркасы делались на территории ХАИ, тенты – дома у швей, на звонки по объявлениям отвечала нанятая надомница. Из всего производственного процесса у нас оставалась покраска и нанесение фирменного клейма: на каждую планку каркаса мы наносили через трафарет название фирмы – torpal – (торговая палатка).

В самом начале палатки мы продавали на рынках, взяв по 2 штуки на брата и прохаживаясь между рядами – предлагая торговцам. Выезжая в очередное турне по рынку, мы были уверены в продаже, вопрос – за сколько?

В то время я еще работал в охране по графику сутки трое. Охраняя магазин оптики, я сидел в зале на диване, заимствовал телефон у продавцов и часами искал материалы, точки сбыта наших палаток, новых швей, а когда приходил вечер – занимался кроем ткани, которую мы привозили в кусках из Киева. В свободные от работы сутки я занимался организацией производственного процесса и продажей палаток.

Единственно, что меня напрягало, это любые звонки и общение, в котором я должен был предлагать товар. Но когда ты уверен в своем деле, то перешагиваешь все свои комплексы и неуверенность.

Продав первые 10 палаток, я понял, что настало время уходить с охраны, со своей последней в жизни работы в чужой компании.

Дела шли в гору. Мы взяли еще одного парня – Вовку Соколова. Он отвечал за производство и сам красил каркасы. Через полгода развития Игорь Грейс откололся от нашей дружной команды и решил завязать с палатками по личным причинам.

Следующим шагом в развитии палаточного бизнеса стала аренда производства. Я нашел зачуханный частный дом на отшибе города 40 кв. метров, где мы начали производить свои собственные каркасы. Первым наемным рабочим стал работающий до сих пор в TORPALe – Гена Хоровец. Он только что закончил институт и стал ценной находкой для нашей конторы.

В конце 1994 года, а именно 4 декабря (официальный день рождения компании Torpal), мы оформили частное предпринимательство на Вовку и стали официально представителями малого бизнеса Украины))

Я окончил институт, и мне пришлось искать замену шикарной «ленинской комнате» с её 40 кв. метрами площади, на которой мы представляли товар. Нужно было искать офис...

Так закончился «студенческий» этап.

### **«Пытаясь взлететь». История четырнадцатая. «Кастинг на первого помощника» или «Как я стал счастливым обладателем авто». ч1**

Часть первая.

Нужно было покинуть мой «родной дом» – общагу, и мы сняли офис – однокомнатное полуподвальное помещение, на котором белыми буквами на черной двери значилось «Мемориал». Причем эти буквы мы не имели права срывать, зато стоимость этой аренды была ничтожно маленькой. Тогда я не задумывался о значении бренда, и, наверное, правильно делал, но первое, что встречало покупателей палаток: «Мемориал». Каково?))

Итак, мы нашли офис без телефона, но наши ХАИ-ёвские мозги работали очень изобретательно: мы нашли в доме напротив точку подключения, за которую отдельно платили, и поставили там на тот момент самый мощный радиотелефон, который только могли найти «SANIO». Осталась одна нерешенная задача: новый сотрудник.

Я его назвал секретарь-продавец. Ведь, с одной стороны, мы – владельцы бизнеса (хоть и микро, но бизнеса), по статусу должны были иметь секретаря, а, с другой стороны, нам нужен был продавец палаток.

Наступил день, на который я назначил собеседование с претендентками. О, эти 90-ые! Когда я подходил к офису, подумал, что где-то рядом проходит кастинг (правда, тогда я этого слова не знал) – весь внутренний двор был заполнен девушками. Полсотни претенденток ждало собеседования, для меня – первое собеседование в жизни. Я волновался больше, чем претендентки. Целый день прошел в приятном общении с противоположным полом. На следующий день я выбрал двух девушек, одна из которых и стала двуглавым орлом – секретарем-продавцом. Её звали Яна Измайлова, впоследствии финансовый директор компании «TORPAL», а затем – моей группы компаний «Unique People». Этот выбор стал для меня переломным, и в компании появился человек, который решал вопросы, непонятные и неприемлемые для меня...

Мы развивались как на дрожжах. Когда была дождливая погода, с 8 утра выстраивалась очередь из желающих приобрести чудо современного строительства. Нам было весело. Мы жили на работе, каждый день искрился внутренним солнечным светом.

Я понял, что пора задуматься о собственном транспортном средстве, оправдывая это решение тем, что в случае чего я смогу «таксовать» на этой машине (еще очень долгое время меня преследовала боязнь потерять всё).

На тот момент 8-я модель «жигули» была пределом моих мечтаний. Денег было мало – в районе 2,5 тысяч зеленых, и я решил поехать на Западную Украину за покупкой... Идиотское решение, которое подарило мне множество незабываемых моментов...

Это путешествие – покруче «тревел» в Африку на мотоцикле, к которому сейчас готовлюсь.

Приехав в Черновцы, якобы суперрынок подержанных машин, переночевал у знакомых и на следующее утро с непередаваемым азартом устремился на рынок автомобильной техники. В первые 30 минут я понял, что зря приехал. За мои деньги можно было купить то же самое, что и в Харькове, но...я не мог приехать без машины...

Я выбрал пятерку «жигули» на все деньги, мы быстро оформили генеральную доверенность и я уехал с рынка. Но, проехав пару километров, у меня возникло желание вернуть машину владельцу – било рулевое колесо, не работали габариты, машину вело куда-то в сторону. С помощью знакомых я вернул машину и с расстройством ушел с рынка...эпопея только началась...

На следующий день, когда собирался брать билет на обратную дорогу, мой знакомый подогнал продавца с первой моделью «жигули» за 1000 зеленых. На вид – неплохой вариант, тем более у меня оставалось целое нерастраченное богатство в кармане. В то время я еще не слышал свою интуицию и...согласился на белоснежное, как у моего бати, чудо техники. Дело было в субботу, и оформить машину мы никак не могли, поэтому я дождался понедельника (5-ый день моего приключения), оформил документы и на ночь устремился в обратный путь.

Ночь, дорога, своя машина – не было людей, счастливей меня на тот момент. Мне предстояло проехать 1000 км обратного пути на собственной машине!

Первые неполадки я почувствовал через час езды – что-то стучало под капотом. Я доехал до Винницы (200 км), остановился на какой-то стоянке в 3 часа ночи. Поднял капот и начал слушать двигатель. Да, что-то стучало именно в нем. Через минут 10 подъехали местные «братки»...

конец первой части.

### **«Пытаясь взлететь». История четырнадцатая. «Кастинг на первого помощника» или «Как я стал счастливым обладателем авто».**

Часть вторая.

Моя машина с транзитными номерами так и говорила: «Меня только что купили, у владельца есть бабло!!!». Ребята подошли к моей машине, стали рядом и справились о здоровье моей машины. «Началось...» – подумал я. Изобразив самый несчастный вид, на который был способен, начал поносить машину, на чем свет стоял, проклиная тот день, когда купил этот автомобиль. «Главное не переиграть», – думал я, прося помощи у местных пацанов. Посмотрев на несчастного владельца вновь приобретенного барахла, ребята посочувствовали и...уехали. Рядом стоящие таксисты обалдели от такого поворота событий и попробовали помочь мне консультациями. Послушав двигатель, они посоветовали дождаться утра и заехать на местное СТО, что я и сделал.

На утро я услышал вердикт мастера: «По-хорошему нужно делать капремонт двигателя, это стоит 300 долларов и 3 дня работы». Вариантов не было, тем более я никогда не был в Виннице. Я решил приехать на «новой» машине и с новым двигателем. Ха) Как бы не так. Ремонт растянулся на 5 дней. Все эти дни я проводил рядом, чтобы как то ускорить процесс...

На 10-й день приключения я продолжил путешествие по Украине. Казалось бы, что еще может случиться...

Как обычно, выехал вечером, мне не терпелось сесть за руль. Сто километров пути до Житомира я прошел без эксцессов. Но, проехав 20 км от города, моя машина отказалась ехать. Она просто заглохла в движении. Я остановился на обочине. Ночь. Сентябрь. Холодно. Я не ожидал такого интересного путешествия, поэтому не взял с собой теплых вещей. Рубашка на голое тело – вот и вся моя одежда. Нужно было как-то греться. Решил разжечь огонь, попытался спуститься в кювет – а там болото, я не нашел сухих дров. Сел в машину, задраил «люки» и стал дожидаться утра.

Просыпаюсь от едкого дыма в салоне. Реально дымит машина, как будто подожгли дымовую шашку. Горела проводка. Пипец... Я попытался выйти из закрученной, согревающей позы, но мои ноги онемели. Кое-как быстро доковылял на не сгибающихся ногах до капота и сбросил клемму с аккумулятора. Дым прекратился. Возвратившись в кабину, я обнаружил, что хоть и нечем дышать, но в машине стало теплее. Ненадолго заснул...

11-ый день. 6 утра. Рассвет. Попробовал разобраться в неполадке. Ни фиги не вышло. Часов в 8 остановил старичка на «москвиче». Он покопался под капотом, велел мне заводить. Не ожидая

ничего хорошего, я с неохотой повернул ключ зажигания. «О, чудо!» – машина завелась. Мой спаситель показал мне неисправность – некий провод не давал контакт на зажигание, и поехал дальше.

Оставалось 600 км.

По пути до Киева, я даже взял попутчиков, чтобы веселей было ехать. Прекрасная погода. Киев. Я – на машине. Все злоключения забылись, как плохой сон.

Выезжая из Киева, ОПЯТЬ ЗАСТУЧАЛ ДВИГАТЕЛЬ... Я высадил попутчиков и заехал на местное Бориспольское СТО. Вердикт был убийственным – в двигателе нет масла, и нужен капремонт.

До сих пор помню слова мастера: «Можешь рискнуть доехать домой, но я не гарантирую». Я рискнул. Со скоростью 40 км в час я тащился 12 часов до Харькова. В 2 часа ночи я ввалился домой. Ощущение, что не был дома месяц.

На следующий день отправился на СТО. Сделав комплексный осмотр, ребята офигели от увиденного: ходовая машины была на грани. Фраза: «Как ты доехал на такой машине в Харьков...», звучала как: «Да, ты герой!». Немного погордившись собой, начал ремонтировать чудо техники. Вложив 2,5 тысячи, я вспомнил, что перед отъездом смотрел на продававшийся в Харькове более качественный аналог за 1500.

Который раз дал себе зарок – не выискивать дешевле. Правда, эта мудрость на меня до сих пор не распространяется))

Этот «жигуль» прослужил компании верой и правдой 4 года и сгнил на автомобильной свалке.

Который раз вспоминая историю, не верю, что такое возможно... Что-то или Кто-то меня учил – во всяком случае так я воспринял это незабываемое путешествие в моей жизни...

Зато...это был мой первый автомобиль ))

**«Пытаясь взлететь». История пятнадцатая. «Первый оптовый заказ» или «Как я познакомился с близким по духу».**

1996 год.

**Дела двигались, палатки продавались. Продажи шли в гору, не хватало скачка, так сказать, выхода на более качественный уровень.**

Шанс появился в виде клиента на «жигули» последней модели. Заказчики подъехали к нам на производство, в нашу «избушку на курьих ножках». Это был директор центрального полтавского рынка с женой. Звали его Сергей. Пишу – директор рынка – и у меня возникает

ассоциация с неприступным крутым перцем в цепях. Но Сергей был совершенно другим. Он был новатором, для него одним из главных факторов были партнерские взаимоотношения, он нормально относился к экспериментам.

Видя перед собой пацанов, которые только начали бизнес, видя эту зачуханную лачугу, где мы производили палатки, он заказал первую партию палаток в 90 штук. Для нас это был первый оптовый заказ с таким объемом. Мы не подписывали никаких бумаг, не договаривались о рисках – все на честном слове. Мы почти сразу стали друзьями. Сергей был идеальным клиентом для экспериментов.

Расчет, как подобает директору рынка, велся «наличкой». 50% – до и 50% – после выполнения заказа.

Это был достаточно простой заказ для нас, все просто: стандартные изделия, стандартные материалы. И наше сотрудничество началось. Впоследствии полтавчане стали постоянными клиентами...

Как я уже сказал, Сергей был новатором, и в очередном разговоре он рассказал об идее накрыть рынок тентовыми конструкциями вместо отдельных палаточных мест. На тот момент тентовых накрытий в Украине почти не существовало. Сергей предложил попробовать накрыть рынок материалом, который использовался в тентовании фур. Самое интересное, что я тоже рассматривал как развитие бизнеса – тентование машин. Не хватало только толчка, катализатора для начала нового направления бизнеса. И я зацепился за это предложение.

Я сказал, что мы сможем накрыть рынок таким материалом, что мы уже чуть ли не работаем с такой технологией... Данную стратегию я называю «забрасыванием удочки»: когда мы подписываемся под заказ, а потом думаем, как вообще его можно осуществить. Но с этим заказчиком я был относительно спокоен, ведь мы с ним были практически партнерами, он давал возможность экспериментировать.

Посчитав по максимуму стоимость заказа, и получив 50% предоплаты, мы рьяно приступили к выполнению. Для начала нужно было найти материал на первый навес длиной в 29 метров и место, где мы могли качественно изготовить тент. В Украине этот материал PVC был дорогим, но я часто ездил за палаточными материалами в Турцию и видел тентовый материал в продаже, причем по невероятно низкой цене. Впоследствии мы научились различать качество и плотность материалов, но на тот момент для нас все материалы, покрытые пластиком, были на одно лицо, как, впрочем, и для заказчика.

Я снарядил Володю, моего партнера, в дальний путь в Турцию. Денег было в обрез, поэтому Володя поехал на автобусе по пути всех турецких челночников.

Через неделю Вовка приехал с материалом и с душераздирающими историями про снятие мзды со всего автобуса и про потерю двух рулонов драгоценной ткани.

Тем временем я договорился с компанией, производившей тенты на автомобили, о размещении заказа на изготовление тента из нашего материала. Нам изготовили тент за смешные деньги – около 200 грн. Тент, на минуточку, стоил около 3500 грн (на тот момент 1500 долларов). Рентабельность была аховая – почти 50%.

Но самое интересное впереди...

По нашим размерам в Полтаве изготовили металлический каркас.

С созданным тентом и мешком бечевки мы отправились устанавливать полотно на каркас в Полтаву. Нас было четверо – я с Володей и пара ребят студентов. Никто не понимал, как мы будем устанавливать тент, но нам это казалось простым в исполнении.

Приехав на место, наша команда принялась за работу. Поднялся сильный ветер. В течение дня мы кое-как закрепили тент, не раз рискуя слететь с конструкции вместе с тентом-парусом. К вечеру мы установили, как нам казалось, тент и счастливые вернулись в Харьков.

В 6 утра позвонил Сергей и сказал, что тент сорвало на половину и всю ночь дубасило ткань об асфальт – результат отсутствия опыта закрепления и выбора правильной стропы. Быстро собравшись, взяв с собой бытовой фен для склеивания ткани и еще один мешок, уже более качественной веревки, мы опять поехали в Полтаву.

Пару минут я не мог прийти в себя, увидя злополучный тент, на две трети валяющийся на асфальте. Ночью поднялся сильный ветер, и полотно 6 часов било о землю. Когда мы сняли тент, возник вопрос, что с ним делать: протертое пластиковое покрытие нужно было менять. У нас не было столько лишнего материала и денег, поэтому мы взялись за ремонт, благо Сергей предоставил пустующее помещение магазина, где мы и начали трудовой день. По технологии тент паяется профессиональной машинкой, которую мы не имели, у нас даже не было профессионального фена. Все, что мы имели – время, 8 рабочих рук и бытовой фен для сушки волос, правда, самый мощный, какой можно было купить в магазине.

На ремонт тента у нас ушло чуть меньше суток – 22 часа. Мы начали в 10 со снятия тента с конструкции и закончили латать в 8 утра. Вот это был драйв!!! Состояние, когда работа спорится, и все уверены в успехе предприятия.

К вечеру тент был водружен на каркас. Сергей абсолютно спокойно отнесся к тому, что со второго дня продукт, который мы установили, был не новый – форс-мажор! А реально мог не принять заказ и отказаться от б/у изделия.

Впоследствии мы закрыли весь рынок тентовыми конструкциями и заработали кучу денег. Мы с Сергеем стали друзьями, мы были близкими по духу...

Этот заказ дал старт новому направлению нашей компании – изготовлению тентовых накрытий. Риск увенчался успехом и большой для тех времен прибылью.

Полтавский рынок еще долгое время был для нас корпоративным заказчиком, пока он не обзавелся металлическими навесами. Даже когда Сергей умер – в 33 года от непонятной болезни – управление рынком взяла в свои руки его жена, учительница по специальности и предприниматель по призванию. И наше партнерство продолжилось. До сих пор мы иногда встречаемся и общаемся.

Мне повезло с клиентами. Даже сейчас «TORPAL» предпочитает работать с близкими по духу заказчиками, которым не чуждо новаторство и эксперименты.

**«Пытаясь взлететь». История шестнадцатая. «Как мы развивали дилеров» или «Авось повезет».**

**Одним из критериев успешного предпринимательства считается разумный риск.**

Я же шел на риск, сломя голову, не думая о негативных последствиях. Просто была уверенность в удачном стечении обстоятельств и вера в великое русское слово «авось»...

После достаточно успешной продажи палаток в Харькове я задумался о географическом расширении бизнеса. Было 2 варианта: либо искать дилеров, либо создавать филиалы. Мы начали с дилеров. Интересовали города с населением от 100 тыс. Конечно же, начинали с «миллионников».

Схема была достаточно банальная: за пару дней до выезда в какой-нибудь город я искал конторы, которые потенциально могли продавать палатки. Таковыми я считал всякие мелкие фирмы, имеющие офис, близкий к центру города, занимающиеся разными видами оптовых и мелкооптовых продаж. В то время таких было в избытке – фирмы продавали сахар, спички, жалюзи, краски, торговое оборудование и т.д...

После этого я загружал свою «копейку» палатками (вмещалось по максимуму 20 штук) и отправлялся в «бизнес-турне». Я заходил по очереди в фирмы и предлагал продавать палатки, причем я просто отдавал каркасы и тенты на реализацию без всяких документов, надеясь на лучшее))...

Обычно после такой поездки я оставлял весь груз в одном или максимум 2-х местах в городе. И ребята пробовали продавать – благо на тот момент палатки были в дефиците. Из 10 потенциальных партнеров выстреливало двое, у шестерых дела шли «никак», а двое – пропадали, верней с ними что-то случалось, и нужно было заниматься забиранием оставшегося. Но игра стоила свеч. При относительно низкой себестоимости такой способ приносил реальных партнеров, я бы даже сказал друзей-партнеров за мизерный промежуток времени.

Кроме Украины меня интересовала и Россия. А какая разница – что до Донецка, что до Воронежа 300 км. Далеко в глубь страны мы не лезли, но организовали точки продаж в Белгороде и Воронеже. В то время граница была прозрачная, и весь груз мы возили контрабандой все на той же «копейке». Меня не интересовали риски, я был уверен, что все получится и мы прорвемся.

Так у нас за 4 месяца появились дилеры в Киеве, Донецке, Днепропетровске, Полтаве, Кривом Роге, Луганске, Воронеже и Белгороде. Даже мой друг Витек Клочков в Мариуполе решил попробовать себя в качестве дилера.

Это был период быстрого роста, особых затрат мы не имели, поэтому могли позволить эксперименты с риском «потерять товар».

Следующим шагом по развитию продаж был выход на ночной рынок БАРАБАШОВО – в Украине нет городов, которые бы не знали этого рынка. Тогда он только развивался, и на ночном рынке можно было спокойно найти местечко на ночь. За ночь я проваливал недельные продажи офиса. Этот период мне запомнился большими хот-догами с горчицей, пепси-колой и ночными поездками в офис за добором «товара».

Но хотелось большего, и я задумался о создании своих филиалов в больших городах, где, как я думал, мы могли бы продавать в отличие от дилеров значительно больше наших палаток. Начали эксперимент с Киева. Сняли 3-х комнатную квартиру на Левом берегу, наняли персонал и начали заниматься раскруткой нашей (уже на тот момент) компании в Киеве. Все равно было все по-домашнему. Приезжая в Киев, вечером мы укладывались на палаточные тенты, а утром, выйдя из «спальни», занимались менеджментом...

Было до фига ошибок, потерь, «не тех людей», но положительного в этом развитии все равно было больше. Мы нашли не просто партнеров-друзей в Донецке, с которыми работали на протяжении 8-ми лет – мы создали 3 филиала в том же Донецке, Киеве и Днепропетровске, мы основали на тот момент самую большую «палаточную» сеть в Украине. А еще мы не просто работали – мы дружили. Каждый вечер, в каком бы городе ни находились, устраивали «пивные» вечера и трепались, трепались о великом будущем ТОРПАЛа.

Корабль шел по ветру на всех парусах, нам сопутствовала удача...