

КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЧТА



Алматы-2013

УДК 334(574)
ББК 65.9 (5 Қаз) 09
А 15

А 15 **Абиев М.Ж., Майкозова А.Т.**
Казахстанская мечта/ М.Ж. Абиев, А.Т. Майкозова. – Алматы:
Экономика, 2013. 126 с.

ISBN 978-601-225-587-4

Автор – успешный казахстанский предприниматель **Марат АБИЕВ** - в своей книге «Казахстанская мечта» дает принципиально новые и действенные рекомендации по поводу того, как ЧЕСТНО и ДОСТОЙНО в Казахстане можно заработать свой миллион долларов. Смело делясь личным опытом, автор отвечает на следующие актуальные вопросы казахстанского бизнеса: «Как выиграть крупные тендеры?», «Молодость — минус или плюс?», «Как сделать деньги без денег?», «Как наладить нужные связи без влиятельных родственников?», «Куда деться от откатов?», «По чьим играть правилам?», «Что делать с коррупцией и черным лобби?», «Как бороться с извечным казахским «құрысыншы»?», «Чтобы друг не оказался вдруг...» - и многое другое. При этом в автобиографической и одновременно психологической книге каждое положение и варианты решений проблемных ситуаций подкрепляются реальными примерами от самого автора.

Книга посвящается тем, кто хочет себя реализовать в бизнесе и, несмотря ни на какие трудности, находит в себе силы двигаться дальше. А еще эта книга – для тех, кто не относится к категории «золотая молодежь».

Имена некоторых героев и названия предприятий, приведенные в книге, по этическим соображениям изменены. Любые совпадения случайны.

УДК 334(574)
ББК 65.9 (5 Қаз) 09

ISBN 978-601-225-587-4

© Абиев М.Ж., Майкозова А.Т., 2013
© ТОО «Издательство «Экономика», 2013

«СМЕЛОСТЬ ГОРОДА БЕРЕТ!»



СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
<i>То, что сделал один, можете сделать и вы</i>	

Глава I

Начальный капитал

Скотч, косметика и «звезды»	12
Вначале была буква. «А»	19

Глава II

Вы молоды и неопытны. Зато отважны и напористы

Чтобы друг не оказался вдруг	26
Молодость вам не к лицу?	33

Глава III

Удача любит подготовленность

Лучшее неизбежно, или О продуманности успеха	42
Человек в черном, или Факты и только факты!	55

Глава IV

Победителей не судят

Как без денег сделать деньги? Простая математика.	68
Цель оправдывает средства	72
Один в поле не воин	78

Глава V

Как быть с коррупцией, черным лобби и выиграть тендер?

Откаты. Как есть, с чем есть	86
Риск – дело рассудительных	95

Глава VI

За каждым успешным человеком стоит профессиональная команда

Кадры решают всё!	106
Быть казахом интересно	112
Цитатник успешного человека	118
Послесловие	124

ПРЕДИСЛОВИЕ



- В последний раз говорю, чтобы больше здесь не появлялся! Ты меня понял?! - парень лет 15, физически почти в два раза крупнее меня, со всей силы врезал мне по лицу.

Увернуться не получилось, из моих глаз посыпались миллионы искр. И всё-таки я попытался ответить ему тем же, но получилось как-то вяло и неубедительно. Окружившая нас толпа, с упоением наблюдавшая за происходящим, покатила со смеху. Рядом валялись ведра и тряпки – стандартные орудия труда мойщика машин.

- Ты меня понял?! Я не слышу! – повторил громила.

- Хочу и работаю! – огрызнулся я, и вновь перед глазами всё поплыло.

Толпа, похоже, сочла все происходящее довольно забавным. Кое-кто принялся насвистывать в знак поддержки избивавшего меня парня. Тот, в свою очередь, войдя в раж, вновь замахнулся, а я инстинктивно зажмурился. Но тут воздух прорезало чье-то громкое: «Шухер! Менты!».

Моих обидчиков словно ветром сдуло, все бросились враспынную. В глазах щипало, а по раздувшимся щекам и губам я понял, как долго синяки и ссадины будут украшать мое лицо...

Я нагнулся и поднял с земли наше садовое ведро, в которое мама обычно собирала вишню. Затем осторожно пощупал воротник, то самое место, где имелся маленький потайной кармашек и куда я спрятал свою выручку. Деньги, к счастью, оказались на месте, сколько бы тот громила ни таскал меня за шкварник и ни колотил нещадно, в надежде отобрать мои честно заработанные деньги...

Я осторожно вынул их, когда уже был рядом с нашим домом. Неподалеку был продуктовый магазин, где я купил хлеб, масло, сахар и картошку. Придя домой, отнес купленные продукты на кухню, там же, на столе, положил остатки от дневной

выручки - для мамы. Затем прошмыгнул в свою комнату. К моей радости, дома никого не оказалось, поэтому из-за моей расквашенной физиономии никто не ахал и не охал...

Мне было 10 лет, когда у меня впервые появилось сильное желание заработать деньги. Мы только переехали из периферийного Кандагача в Актобе. Мама попала под сокращение, отцу урезали зарплату, которую, к тому же, в те времена задерживали месяцами. Тем не менее, не идти на работу было невозможно, а найти новую было еще сложнее, да и вообще - нереально. В конце 90-х прошлого столетия так жили все наши соседи (и, по сути, вся страна).

Я был довольно чувствительным ребенком. Поэтому, сколько бы родители ни старались выглядеть в ту пору оптимистами, внутренне я улавливал: моей семье не так легко, как это кажется со стороны. Угнетавшие родителей неопределенность и неизвестность я чувствовал порой по тихому и глубокому вздоху матери, когда она пересчитывала заработанные отцом деньги. Потом еще долго думала, на что их направить, настолько мизерными они были... Или по хмурому озабоченному лицу отца, который обыкновенно был открытым и веселым человеком, но в те времена редко улыбался. Он был готов взяться, если понадобится, за десяток работ, лишь бы наша семья ни в чем не нуждалась.

Поэтому желание подзаработать мойщиком машин у рынка «Шыгыс» у меня возникло мгновенно, когда однажды, отправившись вместе с родителями на дачу, по пути я увидел своих сверстников за этим занятием...

Это дело на поверку оказалось не таким уж недостойным. Отбоя от клиентов не было, а платили владельцы авто неплохо – 200 тенге за раз. Был лишь один недостаток в этом «бизнесе» - новичков здесь не жаловали, как и тех, кто хотел работать без «крыши». И надо ж было такому случиться - именно я оказался тем единственным из этой самой категории.

Поэтому неудивительно, что долго у «Шыгыса» я не продержался. Получив в очередной раз добрую порцию тумачков от «старичков», однажды я вынужден был просто собрать свои ведро и тряпку и начать искать более безопасные деньги...

Миллионером я стал в 22 года, в 2012 году. Осенью мечта, казавшаяся такой далекой, а порой несбыточной, и на пути

к которой я бесчисленное количество раз падал и столько же поднимался, наконец осуществилась! Я тысячу раз представлял себе: вот у меня на счету миллион долларов - и от осознания этого я пускаюсь в пляс! Но когда это произошло, я вдруг мысленно унесся в 1999 год и вновь отчетливо вспомнил тот период, когда с ведром в руках и в зной, и в холод бегал от машины к машине...

Вспомнил о том, как позже клеил школьные книги за деньги, и ради этого скупил весь скотч в округе. Чтобы ребята за починкой учебников обращались именно ко мне.

О том, как в 12 лет занялся, по моему мнению, «чисто женским делом» - сетевым маркетингом, а уже в 13 заработал на этом свои первые 5 тысяч долларов. Помнится, было почему-то стыдно уговаривать людей покупать помаду и тени. А еще – что сверстники дразнили меня, обзывая «дамским угодником». Но я успокаивал себя: «Мне всё равно!». Потому что важнее всего на свете было благополучие семьи.

О том, как в 14 лет загорелся идеей продюсерства, чтобы поддержать местные дарования (как же пафосно звучит!). И растерял на осуществлении этой благородной идеи все деньги, заработанные благодаря сетевому бизнесу.

О том, как в последующие два года со всех ног бегал за уезжающими «маршрутками»... Носясь по всему городу, чинил людям компьютеры... И мечтал заработать хотя бы на старенькое авто...

Затем было собственное ИП, последовали выгодные контракты, и вновь — тот самый трепет, когда, наконец, удалось купить машину. Никогда не забуду, с каким нетерпением я ждал своего совершеннолетия! Поскольку только тогда мне удалось открыть собственную компанию на свое имя, как и пользоваться автомобилем.

Одним из больших и ценных этапов в обретении опыта стало для меня создание фирмы «Евромобайл-Казахстан». Этот период был трудным для меня во многом только лишь из-за моей молодости. Многие компании считали меня неопытным, а то и ненадежным. Сколько усилий мне пришлось приложить, чтобы изменить ситуацию и шаблонное мышление людей! А это, поверьте, не так-то просто.

Но, пожалуй, самыми смелыми и рискованными проектами в моей жизни оказались создание Торгового Дома «KSP

Steel» и бизнеса в Иране. Это было сопряжено с такими невероятными трудностями, что порой приходилось играть на грани фола. И правда: ведь только безумец мог идти в Иран в то время, когда все мировые СМИ трубили о скорейшей третьей мировой войне между этой персидской страной и Израилем. А иностранные компании в связи с вышеизложенными обстоятельствами спешно сворачивали свои дела.

Но меня, как ни странно, это мало волновало. И в итоге, преодолев все эти преграды, я стал даже не столько миллионером, сколько получил прекрасную возможность перейти с бизнеса продаж на производственный сегмент.

Да, действительно, счастье не в деньгах.

Поэтому, наверное, я и не пустился в пляс, а отчетливо вспомнил тот день, с которого, по сути, все началось...

ЭТА КНИГА НАПИСАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС...

Сейчас офис моей компании располагается в одном из самых красивых и дорогих зданий Актобе. У меня сплоченная, креативная и профессиональная команда. А суммы контрактов, которые мы заключаем, исчисляются миллиардами тенге. Вместе мы ставим общие задачи, достигаем их и уверены, что цели непременно должны поднимать нас на ступень выше и приводить к новым идеям и свершениям.

Странно, а ведь было время, когда даже мысль о том, что я стану руководителем крупной фирмы в 22 года, казалась мне фантастической! Признаюсь, отчасти из-за этого я и решил написать книгу, которую вы сейчас держите в руках. Ведь вокруг столько молодых целеустремленных людей с задатками лидера, которые мечтают открыть свой бизнес и создавать рабочие места. Однако они, сталкиваясь с барьерами, пасуют перед ними, а то и сходят с дистанции. Кто-то из-за неуверенности, кто-то - оказавшись заложником своей крайней воспитанности, а третьи – даже казахского менталитета. Поэтому, если вы хотите узнать, как необходимо действовать, чтобы ваше «хочу» превратилось в «реально», - то эта книга для вас.

Отмечу сразу: по долгу службы мне часто приходится разговаривать на «великом и могучем». Тем не менее, никогда, ни в одной ситуации я не забывал, кто я по национальности, и откуда берет начало мой род. Я родился казахом и уйду им.

Впитав с молоком матери любовь к истории, культуре, языку и традициям своего народа, я безмерно горжусь тем, что являюсь казахом. И не скрою, осознание этих вещей мне здорово помогло в работе.

Я знаю волшебное слово в бизнесе, и это совсем не «пожалуйста». В зависимости от ситуации это может быть и «агай*», и «Бәке**», и что-то подобное...

Но об этом не прочитаешь в книгах известных бизнесменов. Роберт Кийосаки, Дональд Трамп, Генри Форд, Ричард Брэнсон и многие другие гуру западного бизнеса учат нас, как стать богатым, и дают ценные, полезные советы. Но все они рассчитаны на западную аудиторию. А ведь у нас свои реалии, свои условия, своя среда. И казахский менталитет - то самое слово, которое из песни просто так не выкинешь.

И если вы тоже считаете, что знание национальных особенностей казахов не помешает, а напротив, будет способствовать развитию вашего бизнеса, - то эта книга для вас.

Вместе с тем, как и большинство моих коллег, я разделяю свое становление как предпринимателя на множество этапов. Все они были трудными. Но я благодарен своим родителям, а также тем замечательным людям, повстречавшимся на этом сложном и интересном пути (в особенности моим бизнес-партнерам Антону и Тимуру), которые всегда поддерживали и верили в меня. С каждым из них, в зависимости от ситуации, мне приходилось советоваться и, исходя из этого, самостоятельно принимать решения. Поверьте, это было не так легко. Необходимо было научиться брать ответственность за других, не бояться критики и неудач, уметь анализировать ситуацию и быть в постоянном движении. И если вам близко всё это, но вы не знаете, как выработать в себе всё вышеперечисленное, - то эта книга для вас.

Кстати, существует устоявшееся мнение, что бизнес в Казахстане – это удел «агашек», которые уже рождены с нужными связями. Также принято считать, что новичкам в бизнесе делать нечего, а наш, казахский, менталитет почему-то не позволяет доверять молодым. Не подумайте, я ни в коем случае не позиционирую себя самым умным. Как и не призываю совер-

* Агай – в переводе с казахского языка означает «дяденька»

** Бәке – сокращенное имя человека, подчеркивающее почтительное отношение к его обладателю

шать революции. Мое сознание просто подсказывает мне, что один из главных признаков ума кроется в умении быть гибким. В умении быть дипломатичным и находить психологические точки соприкосновения - проще говоря, общий язык. Не мирясь при этом с какими-то отрицательными явлениями в обществе. И если вы разделяете мою позицию, - то эта книга для вас.

Также принято считать, что в Казахстане предпринимательство – это криминал, и миллион долларов честным путем не заработаешь. Пойди-ка, расскажи эту сказку другим...

Я, Марат Абиев, заявляю, что казахстанские законы позволяют построить честный бизнес, и знаю тысячи своих коллег, которые не крадут, не мошенничают и не жульничают. А если вы не верите этому, то я в своей книге берусь развеять этот миф!



Глава I

НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ



СКОТЧ, КОСМЕТИКА И «ЗВЕЗДЫ»



Всё получилось, как никогда, идеально, но не случайно. Близился к концу учебный год, обычная клейкая лента, только появившаяся на рынке, вдруг стала сразу популярной, а меня, как всегда, обуревали мысли: из чего сделать деньги? Мне было 12 лет, когда майским вечером мама разложила передо мной все мои школьные учебники и дала задание, чтобы я их за час привел в порядок. Положив на стол скотч, она поспешила на кухню, чтобы приготовить ужин к приходу отца.

Сколько себя помню, все поручения родителей мною выполнялись беспрекословно. Но в тот вечер, пожалуй, впервые произошло иначе. Просто все дело оказалось в скотче. Стоило мне увидеть его, как вдруг меня осенила показавшаяся гениальной мысль. На меня снизошло такое озарение, что перед моим мечтательным взором едва ли не проплывали купюры номиналом в 50 тенге. В моей голове словно взорвался вулкан идей, которые я пытался спокойно обдумать, но всё крутил и крутил в руках маленький кружочек с клейкой лентой.

Что-то начало вырисовываться спустя примерно час. И то, что удалось сначала нащупать, затем тщательно обдумать, а после – десятки раз прокрутить в голове уже как готовый план, сильно взбудоражило мой разум. В итоге все свои учебники, переплеты многих из которых нуждались в основательной починке, благополучно переключевали в мой рюкзак. Вслед за ними отправился и новенький скотч.

За ужином с самыми честными глазами я заверил родителей, что книги в порядке, и завтра они будут сданы в школьную библиотеку.

На следующий день продавцы магазинчиков в нашем микрорайоне, где также располагалась моя школа, могли

наблюдать следующую картину: мальчик лет 12-и массово скупал имеющийся в продаже скотч – большие и маленькие катушки. На это мне пришлось потратить почти 2 тысячи тенге из своей копилки, что было очень жаль. Но душу грело то, что, согласно моему гениальному плану, все затраты должны были окупиться с лихвой. Не зря ведь я накануне битый час занимался вычислениями, прокручивая в голове задуманное.

Придя в школу, я демонстративно занялся починкой учебников. Расположившись на одной из задних парт и разложив книги, я как можно более шумно раскрывал разошедшиеся страницы, зубами рвал скотч, и клеил, клеил, клеил.

- А ты не заклеишь мне вот это место?! Думала, куплю в магазине, а тут скотч, оказывается, закончился...

Рядом появилась одноклассница.

В это время подоспел еще один одноклассник и протянул книгу по математике.

- С тебя пять тенге! – ответил я, разрывая ленту. – За одну страницу!

Сказать, что находившиеся рядом ребята, услышав мой ответ, опешили, не то слово. Они, похоже, были потрясены. На их лицах можно было заметить и удивление, и непонимание, и неприязнь, и любопытство, и даже восхищение. Однако многие побрели от меня прочь, а некоторые, как я и предполагал, побежали в магазин за скотчем. Хорошо, что не на рынок. Хотя вряд ли: тогда мы все боялись сунуть нос в это «страшное место», где якобы таджики воровали детей.

Но вернулись ни с чем.

Всё закончилось тем, что я в тот день заработал 3000 тенге. Не такие уж большие деньги, если учесть, что одна «проклейка» стоила 5 тенге. Но этого оказалось достаточно, чтобы обо мне пошла слава по всей школе. Во время перемен ко мне выстраивались очереди, некоторые так и оставляли свои книги. И все просили одного: заклеить им разорванные страницы. В итоге за несколько дней до последнего звонка я заработал 9 тысяч 130 тенге, «чистыми» - более 7 тысяч.

В конце мая 2002 года, пытаясь уместить в своей копилке десятки монет, я удивился: насколько всё получилось само собой и как-то просто...

Все последующие три месяца я постоянно размышлял об увеличении своего «капитала». Но не только не продвинулся в этом вопросе, а умудрился еще и растратить все свои сбережения. Это сейчас мне никакого труда не составляет правильно распределить прибыль и разработать стратегию по её дальнейшему увеличению. Но в 12 лет, увольте, я просто купил себе «фишек» и стрелялок, а сестренке и знакомым девочкам – мороженое, конфеты и детские украшения. То лето было по-настоящему сказочным, деньги абсолютно не кончались и сыпались с приятным звоном, стоило мне потрясти своей копилкой. Поэтому, когда перед 1 сентября обнаружилось, что в ней осталось чуть больше сотни тенге, я серьезно приуныл.

Конечно, вновь хотелось наполнить фарфорового кота звонкими монетками, и как можно быстрее. Но каким образом? Сколько я ни напрягал свои серые клеточки, а придумать ничего не мог. Не буду впредь таким расточительным!

Прошлой весной, думалось мне, всё удачно сошлось воедино – конец года, потрёпанные учебники и скотч. А сама идея принесла мне неплохие деньги. Но что же придумать теперь, за какую идею ухватиться?! Раздумья, раздумья, раздумья, и полное затишье...

Однако этот временный штиль, как оказалось, установился неспроста. Мне, 12-летнему подростку, в один прекрасный день поступило такое неожиданное предложение, что, воспользовавшись им, впоследствии мне удалось заработать без малого 5 тысяч долларов США!

Но обо всем по порядку. Неподалеку от нашего дома был небольшой офис, куда толпами заходили люди и кипами выносили оттуда какие-то коробки и пакеты. Меня всегда обуревало по этому поводу любопытство, но пойти и всё выведать я пока не осмеливался. Толчком послужила игра «Камень, ножницы, бумага», в которую мы играли с другом Аскарком. Согласно заключенному пари, проигравший должен был отправиться на разведку. Им, как вы уже догадались, оказался я.

Осторожно открыв железную дверь, я сразу же наткнулся на незнакомую женщину.

- А чем вы тут занимаетесь? - робко произнес я и, спохватившись, добавил: - Здравсьте!

- Зарабатываем деньги, делаем женщин красивыми, - улыбнулась она.

- Я тоже хочу зарабатывать! - вдруг вырвалось у меня.

- Ну, тогда заходи.

Посередине небольшой комнаты стоял огромный стол, заваленный какими-то журналами. На стенах висели интересные доски. Кто-то исчертил их фломастером. «Это каталог», - пояснила дама и разложила передо мной один из журналов. Она принялась говорить мне что-то о сетевом бизнесе. Из сказанного ею я ничего не понял. Разве только то, что нужно приводить людей, и за это можно получать неплохие деньги.

- Это очень прибыльный бизнес! - убеждала она меня. - Вот приведешь человека - и тебе деньги будут! Чем больше людей, тем больше денег!

Сетевой маркетинг в Казахстане и сегодня является неплохим бизнесом. Оттого у людей он пользуется большой популярностью. Но в те годы он сам по себе был в новинку. Поэтому, придя домой и увидев, как при виде изображений кремов, теней, лаков и бус милые глаза моей мамы загорелись, я понял: деньги где-то рядом!

Все последующие дни мне пришлось «сидеть на проводе». Обзванивая своих одноклассников, друзей и их знакомых, я задался целью вовлечь их в занятие сетевым бизнесом.

- Скажи своей маме, чтобы она пришла завтра на встречу. Я расскажу ей о своем бизнесе! Мне 13 лет, и у меня скоро будет своя фирма! - интриговал я их. - А сейчас у меня есть свой личный счет, на который поступают деньги!

Далее назывались место и время (вечернее, чтобы взрослым было удобно) встречи. Причем, к моему немалому удовольствию, двое из десяти ответивших на звонок человек обязательно приходили. В мою задачу также входило встречать их, вносить фамилии пришедших в список под названием «Люди от Марата» и направлять в отдельную комнату.

Кстати, в нее я почему-то не входил, да мне и не предлагали. Но за дверью всегда собирались десятки взрослых людей и о чем-то спрашивали, что-то записывали, обсуждали, звонко смеялись. Из соседней комнаты, тем временем, выносились коробки с косметикой и парфюмерией, а в третьей - составлялись

письменные договоры. Помню, мне этот офис казался некой фабрикой грёз, волшебным миром взрослых, куда я был допущен по чистой случайности. Все происходящее в те времена казалось мне грандиозным, и я жил с приятным ощущением: вот-вот случится нечто сказочное.

Ждать, когда мои предчувствия сбудутся, долго не пришлось. Все, сказанное той женщиной в начале осени по поводу сетевого бизнеса, в частности, прибыли, оказалось реальностью. Она оформила меня, как положено, сдержав тем самым данное мне слово. И каждый раз после визита очередного клиента к ней она буквально отчитывалась, сколько «набежало» на мой счет. Цифры, которые она озвучивала, приятно ласкали мой слух, и у меня буквально замирало сердце. Тем не менее, снимать накопившиеся деньги я не спешил, решив дождаться, когда они превратятся в астрономическую (в моем тогдашнем понимании) сумму.

Весна 2003-го предоставила мне такую возможность – я, наконец, смог заработать... 5 тысяч долларов США! И это в то время, когда двухкомнатные квартиры в Актобе стоили в среднем 500 тысяч тенге!

Примечательно, что родителям, которые вообще-то знали про занятие сына сетевым бизнесом, трудно было поверить в реальность происходящего. Подозреваю, для них было шоком, что эта идея с маркетингом работает. Но, как бы то ни было, особенно моему успеху был рад отец. Он всегда поощрял любые мои начинания и всячески поддерживал. Как мог и запросто задать такую трёпку, если я, конечно, заслужил, что, впрочем, случалось нередко. Однако тот разговор, произошедший в день моей самой крупной на тот момент «получки», до сих пор памятен для меня.

- 13 лет – у казахов считается возрастом взросления. «Он ұште - отау иесі» («в 13 лет – хозяин семейства». - **Прим. М.А.**). Это означает, что с этого возраста ты самостоятельный, взрослый человек, балам*. Я горжусь тобой, ты – настоящий джигит! - сказал мне отец и похлопал меня по плечу.

Подарков в тот день было много: отцу я купил наручные часы, сестрёнке – велосипед, себе оставил 1,5 тысячи долларов, а всё остальное отдал матери.

* Балам – в переводе с казахского языка означает «ребенок»; в данном контексте - «сын мой»

Между тем, на свои сбережения у меня имелись определенные виды - в ту пору я решил заняться поддержкой именно местных рэп-групп. В частности, продюсированием и организацией концертов. Отчасти к этому меня подтолкнул «нечаянно» проснувшийся и доселе дремавший во мне талант сочинителя. Дело в том, что в раннем детстве был период, когда меня тянуло рифмовать. Но со временем вдохновение куда-то исчезло, а вместе с ним – и творчество. А тут эти товарищи неизвестно откуда появились. В итоге, я вместе с друзьями Жасланом и Жигерханом создал рэп-группу, которую, не мудрствуя лукаво, мы назвали «Life».

План, как всегда, был прост и гениален. Я пойду в крупные компании, попрошу их оказать поддержку юным талантам и совмещу приятное с полезным. Это ведь, как казалось мне, было просто великолепно.

Но в первой же компании с меня сняли розовые очки.

- Это раньше нам за благотворительность предоставлялись налоговые льготы! А сейчас – нет! - привели меня в чувство.

- Но мы же вам сделаем... мощную рекламу! И вообще, где ваш... патриотизм?! – давил я.

Помню, уговоры длились приличное время, однако предприниматели остались глухи и слепы к моим просьбам. Как, впрочем, и в других компаниях, которые я также обошел с аналогичным предложением.

В итоге после недолгих размышлений было решено идти другим путем. А именно: учитывая, какой спрос имеется на ту или иную «звезду» казахстанской эстрады, я начал вести переговоры с их представителями. «Пусть на афишах красуются их имена, зато мы будем выступать на «разогреве», думалось мне. А там и слава придет, и деньги...

Так, удалось устроить концерт с победителем телепроекта «Super Star. KZ» Кайратом Тунтековым, также порадовать любителей казахского рэпа выступлением группы «Бакай».

А потом – потом я бесславно прогорел.

Хотя, пожалуй, свою долю славы я всё-таки снискал. О, сколько школьных и общегородских сцен мы «покорили», как нам рукоплескал народ, и что мы сами вытворяли!

«Любил я одну безумной любовью,

ОНА – Мадонна моей мечты!» - пели мы, и девчата просто визжали от восторга.

**«Влюбился я в нее с первого взгляда,
Одним словом, ангел чистой красоты!»** - обращались мы к залу. И срывали шквал аплодисментов...

И вправду, славные были времена. Тем не менее, эта пора быстро прошла, а я, повторюсь, остался ни с чем. Ну а как же иначе? Договариваясь с арендой залов и с артистами насчет гонорара, я рассчитывал на бурную продажу билетов. Но они, несмотря на все мои старания, раскупались не так уж активно. В итоге мне к вырученной сумме с билетов пришлось добавить те свои 1,5 тысячи долларов, чтобы рассчитаться со всеми.

Душу грело лишь то, что я не «ушёл в минус», то есть умудрился никому не задолжать. И, конечно же, было столько внимания со стороны девчонок. О чём ещё можно было мечтать в 14 лет?!

После продюсерства наступило менее фееричное время. Откровенно говоря, я не знал, чем заняться, хотя уже жаждал попробовать что-то новое. Мама, в свою очередь, видя моё несколько подавленное состояние, предлагала вновь вернуться к сетевому бизнесу. Но я не захотел. Во-первых, мне всё равно казалось, что «сетевиками» должны быть исключительно женщины, а не наоборот. Во-вторых, не осталось ни одного человека в моем окружении, которого я бы не подписал на занятие сетевым маркетингом.

Какие **выводы** в итоге я извлек из всей этой ситуации?

Первый: деньги, если вы ими располагаете, обязательно должны иметь счет. Проще говоря, не будьте транжирами и расходуйте их разумно. **Во-вторых,** деньги обязаны быть ориентированы на актуальность рынка. То есть, что пользуется наивысшим спросом на данный момент, то и должно вас заинтересовать как сфера инвестиций. И чем быстрее вы все эти правила усвоите, тем меньше будет риска, что вы распорядитесь своими сбережениями бездумно.

Ну и, **в-третьих,** я получил бесценный опыт, что сделало меня чуть умнее и мудрее, несмотря на столь юные годы.

ВНАЧАЛЕ БЫЛА БУКВА. «А»



Говорят, что в жизни человека, от рождения до самого преставления, происходит множество знаковых вещей, упущение которых может для него порой дорого обойтись. Это также подтверждают практически все акулы бизнеса. Однако я не имею в виду шанс, предоставляя который, судьба нам сигнализирует о каких-то определенных очевидных вещах. Речь, пожалуй, идёт о таких ситуациях, которые так или иначе становятся для нас мощным толчком к чему-то большому, светлому и хорошему. И очень важно распознать всё это вовремя.

Приведу пример. В моём случае это оказался ремонт нашего компьютера посторонним технарём, который за свои услуги в 2004 году за пару минут работы получил 2 тысячи тенге! Дело в том, что, оставшись без продюсерства, зато ещё не отошедший от своих «звёздных» привычек, я буквально изнывал от безделья и безденежья. К тому же, накануне пришлось долго и старательно упрашивать отца занять мне 25 тысяч тенге, чтобы отпраздновать вместе с друзьями мой день рождения в кафе. Однако отец сразу отрезал:

- Ты и сам умеешь прекрасно зарабатывать деньги! Соберись и займись делом! А денег я тебе не дам!

Поэтому сказать, что случай с заработанными за пару минут 2 тысячами тенге меня поразил, было бы неправдой. Меня это очень сильно заинтриговало и заставило задуматься. Чтобы приобрести этот компьютер, отцу пришлось несколько урезать наш семейный бюджет. Я же, вечно увлеченный внутренним миром всего сложного (будь то дорогое оборудование, или техника), сломал его. И сколько ни пытался, но устранить неполадки не смог. А он пришёл, понажимал на какие-то кнопки, и вот чудо – компьютер вновь заработал! Плюс – деньги в кармане.

Одним словом, в тот безденежный и безыдейный период этот эпизод для меня стал ярким лучом света и одновременно – мощным толчком, чтобы я открыл собственную компанию.

Мне, наконец, удалось нащупать что-то подходящее, что могло вновь принести деньги. В итоге я выпросил деньги у отца и, не задумываясь, поступил на курсы программистов (а чуть позже – в колледж). Цель была простой и в то же время сложной: стать к своему 16-летию компьютерщиком «номер один» в Актобе!

Курсы я посещал с удовольствием. Впервые после школы мне снова и снова хотелось идти на занятия. Всё давалось мне очень легко. Поэтому первым делом после получения «корочки» мастера по ремонту компьютеров я, вновь заняв деньги у папы, разрекламировал свои услуги.

Оплачивая свое первое объявление, я поступил в точности так, как посоветовали мне рекламные менеджеры. Выделил жирным шрифтом текст, чтобы он сразу бросался в глаза с газетной страницы.

Да, клиенты начали звонить мне, делать заказы. Но самое большее, что я мог заработать в неделю, это были 4-6 тысяч тенге! Разве можно было смириться с таким результатом?! Тем более что эти деньги не задерживались у меня долго — заработанное вновь уходило на объявления и плату за проезд в общественном транспорте.

Мой отец всегда учил, чтобы я тщательно «полировал» каждую мало-мальски яркую мысль, посетившую мою голову. Ею на тот момент стало желание изменить сложившуюся ситуацию и сделать так, чтобы меня, как специалиста, искали едва ли не днём с огнём. Но как?! Дать ещё больше рекламы? Но где же взять столько денег? И будет ли это эффективно? Повысить стоимость своих услуг? Но в таком случае клиенты уйдут к конкурентам. Я напрягал и напрягал мозги. Помимо отца, этому же – обдумывать всё тщательно и анализировать скрупулёзно - учила меня также моя мать. Она с детства играет в любимую игру королей, и даже становилась чемпионкой КазССР по шахматам. Благодаря этому, начиная любое дело, она может рассчитать, как минимум, три варианта финала. Для меня и сейчас остаются ценными все её советы. Так вот, мама всегда говорила: шахматная игра — это вечный посыл к тому, чтобы призадуматься, как поступить дальше и преодолеть препятствия.

Исходя из этого, предстояло разобраться с преградами на моём пути, а их при внимательном рассмотрении оказалось несколько.

Первая: моё объявление, надлежащим образом оформленное и оплаченное, не работает. Что я мог предпринять? И удалось ли найти выход? Да.

Для начала мне пришлось изрядно поломать голову над тем, какой должна быть именно моя реклама. В чём вообще секрет её эффективности, есть ли он, а если да, то в чем заключается?

Признаюсь, мне не раз приходилось слышать, что существует взаимосвязь между именем человека и событиями его жизни. Возможно, так оно и есть, оставим это остальным умам человечества. Достаточным будет с моей стороны то, что я действительно признаю сложность этой теории, поэтому она требует своей расшифровки. Моя же смелая и пока еще не проверенная теория состояла в том, что и буквы имеют особое значение, а успех зависит от того, на какую именно ты поставишь.

Чтобы убедиться в правдивости своей теории, я выбрал букву «А». Дело в том, что лично я, пробегая глазами по рекламным столбикам, всегда останавливаюсь на тех словах, которые начинаются с первой буквы алфавита. И так делают все. А все слова на «А», как известно, стоят в начале рекламного столбика. Соответственно, если ваша компания будет называться на другую букву алфавита, то потребителю придется листать газету. Но этого он делать не будет в силу отсутствия времени, поэтому, позвонив в пару-тройку компаний, он найдет то, что ищет. До вас же он попросту не дойдет, какими бы уникальными по качеству и доступными в цене ни были ваши услуги.

Мои догадки на этот счет подтвердила и мама.

- Мам, а почему ты позвонила именно Денису («технар», отремонтировавший наш компьютер. – **Прим. М.А.**)? – спросил я ее, покусывая карандаш, которым обводил некоторые объявления в газете.

- Потому, что его услуги стояли в рубрике вторыми по очереди, - ответила она.

- А почему ты по первому объявлению не позвонила? – попытался я.

- А там компьютерщик был занят, - сказал мама.

Итогом всех этих моих исследований стало то, что я переименовал свою компанию на «А.А.А - Technology». Верная гарантия того, что мой текст будет стоять первым в списке! Далее

шло перечисление видов услуг, которые оказывает моя компания, контактные телефоны и прочее. Не поверите, как по волшебству, клиенты буквально начали одолевать меня телефонными звонками!

Кстати, а где вопрос: «Какая компания в 15 лет?!». Отвечу охотно: это был мой второй разгаданный секрет. Дело в том, что очередной преградой стало то, что люди, оказывается, в большинстве случаев не доверяют частным лицам. И напротив, охотно ведут дела с организациями. Им кажется, что фирма – это солидно, серьезно, что, в конце концов, в случае каких-либо промахов со стороны исполнителя, им есть кому пожаловаться. И начальство непременно примет соответствующие меры, не дав клиентам, таким образом, выбросить деньги на ветер. Поэтому я не удивлялся, когда они вели себя более спокойно, услышав, что за моей спиной – «целая компания». Поскольку я так и говорил: работаю на фирму «А.А.А - Technology».

По сути, захоти по-настоящему зарегистрировать собственное детище, я бы не испытал никаких проблем. Но в то время, да и сейчас, было совершенно невозможно это сделать в силу моего возраста. «Подрасти малость и приходи, когда тебе будет 18 лет», сказали мне в налоговом комитете. Поэтому мне ничего не оставалось, как представляться клиентам IT-менеджером. Естественно, было много расспросов про фирму, о которой я, в свою очередь, охотно говорил и совсем не скупился на похвалу.

Вспомните, чему учит начинающих бизнесменов Дональд Трамп? Одно из его главных правил гласит: чтобы стать миллионером, думайте, как миллионер! В моей интерпретации это выглядело несколько иначе - я ПРЕДСТАВЛЯЛ СЕБЯ КОМПАНИЕЙ. ОРГАНИЗАЦИЕЙ, которая очень большое внимание уделяет качеству обслуживания. ФИРМОЙ, для которой не безразличен уровень квалификации своих подчиненных, ради чего регулярно обучает их. Но самое главное – она не терпит халтуры и за любую небрежность со стороны исполнителей наказывает их! По сути, в этих словах не было и доли лжи. По той простой причине, что я описывал себя. И каждый вечер занимался самообучением.

В-третьих, я заказал себе необходимую атрибутику - печать и бланки. Так как в сознании людей, да и в моем, необходимо было закрепить факт, что я работаю «на компанию», то тре-

бовались дополнительные «доказательства» этого. Поэтому, предъявляя счет, я вручал им гарантийные талоны.

Четвертым разгаданным секретом стала скупость людей, но я предпочитаю называть ее бережливостью. Дело в том, что на мобильные телефоны в 2004 году, да и в наши дни это не редкость, клиенты скупились звонить. Большинство попросту «маяковало». Так дело не пойдёт, подумал я, потому и приобрел для себя радиотелефон. Он был удобен и эффективен тем, что на него клиенты могли звонить с обычного телефона, не опасаясь, что у них на это уйдет больше денег, чем обычно. К тому же, я помнил, что у каждой «серьезной» компании должен быть стационарный телефон.

В-пятых, гарантия. В случае неполадок после ремонта клиенты звонили мне, я выезжал и бесплатно устранял их. Таких случаев было не так уж много, но, выезжая по ним, я чувствовал, что действительно работаю на свою компанию.

И что же я имел в день своего 16-летия? В день я зарабатывал 100 долларов, у меня были приличные накопления в долларах, а в Актобе имя Марата Абиева ассоциировалось с «КОМПЬЮТЕРЩИКОМ НОМЕР ОДИН». Плюс – я вернул отцу те деньги, которые брал на рекламу, курсы и колледж. С процентами.

Мог ли я обижаться на своего отца за то, что он не дал мне год назад 25 тысяч тенге? За то, как он «бездушно» отказал своему сыну? За то, что тогда из-за этого отказа я так и не смог устроить вечеринку своим друзьям, чем «подвел» их? Нет. В тот вечер, задувая свечки на мамином торте, я поблагодарил отца. Тепло и искренне.

...ВЫВОДЫ. Во-первых, приступая к делу, составляйте конкретный план с привязкой к окружающим вас реалиям и тщательно анализируйте его.

Во-вторых, инвестируйте деньги и время в собственное образование и самообразование.

В-третьих, мотивируйте своих детей словом и делом. Как мой отец, к примеру, в случае с 25 тысячами тенге. Не давайте деньги детям на «гулянки», ребенок сам должен стремиться зарабатывать и научиться раскрывать в себе таланты. Помните об этих вещах, так как рано или поздно все мы станем родителями.

В-четвертых, внимательно продумайте свою рекламу и изучите потребности своих клиентов. Поскольку реклама, как известно, двигатель торговли.

В-пятых, не жалейте времени также на то, чтобы разложить по полочкам успешный пример конкурентов. Если он действительно хорош, то смело применяйте его на практике.



Глава II

**ВЫ МОЛОДЫ И НЕОПЫТНЫ.
ЗАТО ОТВАЖНЫ И НАПОРИСТЫ**



ЧТОБЫ ДРУГ НЕ ОКАЗАЛСЯ ВДРУГ...



Одрузьях слагают стихи, крепкая мужская дружба вос-
пета не одним поэтом, а ее существование (в отличие
от женской) сомнению не подлежит. Еще принято считать,
что представитель сильного пола, в отличие от слабого, нико-
гда не мелочится. Он не растрчивает свое драгоценное время
на обсуждение каких-то пустяков и не обидчив, «как девчон-
ка». Самое поразительное, что я тоже никогда не испытывал
мысленных колебаний по этому поводу, поскольку существо-
вание иного варианта для меня было попросту нереальным.
Потому, каково же было мое удивление, когда в 18 лет я с го-
рестью осознал: дружба заканчивается там, где начинается твой
бизнес. Иначе говоря, хочешь проверить друга — возьми его
в бизнес-партнеры.

Потому-то в этой главе на личных примерах мне и хотелось
бы рассказать, какие проблемы у меня возникли из-за этого, и
главное — как я научился их решать. Конечно, мне пришлось
набить немало шишек, зато я сделал для себя определенные
выводы и научился разграничивать дружеские и партнерские
отношения.

Согласитесь, дружба не предполагает требовательности,
контроля (порой очень жесткого), определенных условий. К
примеру, партнеру вы можете предъявить претензии при не-
обходимости, а другу, пожалуй, нет, какими бы справедливы-
ми они ни были. Иначе это будет расцениваться так, что на вас
«деньги так плохо влияют». Целая психология. По той же при-
чине другу, если он ваш сотрудник или партнер, невозможно
сделать замечание — «заденете». И так далее и тому подобное.
Поэтому я больше допускаю, что честные партнерские отноше-
ния могут перерасти в дружеские, как в моем случае с Тимуром

и Антоном. И, напротив, сомневаюсь, что дружеские могут перерасти в партнерские.

В этой связи вспоминается один случай из того периода, когда я специализировался на компьютерах. В те времена в день приходилось обслуживать по несколько клиентов, количество которых, к моей радости, увеличивалось. Это были как физические, так и юридические лица, мелкие и, напротив, крупные компании. Поэтому в работе совершенно не было простоя. Но по мере общения со мной у организаций начали возникать вопросы, точнее, предложения ко мне об открытии собственного ИП. Их заинтересованность в этом объяснялась просто: клиенты в лице фирм и предприятий хотели и дальше работать со мной, но уже с заключением контрактов на большие суммы. Тогда как я прекрасно понимал, что «А.А.А – Technology» - это просто фантом, у которого нет даже счета.

Поэтому, едва дождавшись своего совершеннолетия, первое, что я сделал, это зарегистрировал собственное ИП. Мое детище называлось «IT-Аутсорсинг». Кстати, многие ошибочно представляют, что всё это — открывать дело, оформлять документы, обходить соответствующие структуры - довольно трудно. Тем самым люди не осознают, что сами, по сути, становятся заложниками собственной нерешительности и лени. В следующих главах я непременно более подробно на этом остановлюсь. А пока я арендовал офис (на тот момент ведь уже имелись достаточные накопления) и стал формировать штат. Само собой, с открытием ИП стало еще больше рекламы, соответственно, возросло количество клиентов. И так как уже физически не представлялось возможным самому отработать по ним, встал вопрос о поиске партнера.

Каким он обязан быть, какими качествами мог бы отличаться – ответ на этот вопрос для меня был очевидный. В моем представлении он должен быть молодым, энергичным, целеустремленным, умным, позитивным человеком со здоровыми амбициями, и самое главное - надежным. К моему счастью, мне не пришлось долго искать такую кандидатуру. В партнеры я взял давнего друга, которого знал хорошо и которому безмерно доверял. Мы условились, что будем работать на пару, но каждый от своего ИП. На принятие такого решения повлияла

родственница моего будущего партнера, которая разъяснила, что при создании ТОО налоги будут куда выше, чем при открытии ИП. Зато клиентов мы договорились искать вместе, как и ПОРОВНУ делить их, а также сам доход. Тем самым допустив единственную, но непростительную ошибку. Это гораздо позже пришло понимание того, что, когда человек сам дорос до определенного уровня и создал свой бизнес, то он категорически не должен распределять доли по принципу «50 на 50». Какими бы они с партнером ни были лучшими приятелями. Знай я это в свое время, возможно, не наблюдал бы, как мой давний и верный друг перед окончательным уходом, не заморачиваясь тем, насколько это смешно и низко, лихоградочно считает мусорные ведра, делит авторучки, и прочие канцтовары...

Но позвольте продолжить. Начали мы довольно неплохо. Обслуживали и вели около 30 компаний, занимались поставкой компьютеров, вели переговоры, наращивали выгодные связи и искали клиентов. Дела шли хорошо, и количество сотрудников в нашем офисе уже превысило 30 человек, средняя зарплата каждого из которых составляла 60 тысяч тенге. Вполне приличные деньги.

Наша фирма располагалась в одном из самых красивых, современных и далеко не дешевых по аренде зданий Актобе. Правда, основное рабочее помещение, которое мы занимали, было, по сути, обычной «каптёркой». Зато воспринималось это нами адекватно, поскольку всё компенсировалось тем фактом, что за аренду мы ничего не платили. Просто была достигнута договоренность с соседней компанией о том, что мы даем для них 50-процентную скидку на свои услуги, а они нам предоставляют тот самый кабинетик у котельной. Так и работали.

Тот год был весьма плодотворным. Мы разработали собственную систему управления кадрами. Ее суть заключалась в том, чтобы знать, где находится сотрудник, чем он занимается в рабочее время, и тому подобное. Что касается моих личных изобретений, то мне принадлежит авторство такой эксклюзивной услуги, как мобильная заправка картриджа (МЗК). Кстати, не сочтите за нескромность, но в 2007 году такого предложения не существовало не только в Актобе, но и во всем мире! Это лег-

ко проверить, поскольку своё изобретение я запатентовал. МЗК предлагала средоточие всех услуг и необходимых ресурсов в одном месте. На деле это выглядело следующим образом: по городу разъезжала машина, в которой, помимо самого специалиста, находились кассовый аппарат, пылесос для чистки компьютера, краски, необходимое оборудование для заправки картриджа и многое другое. Для самих клиентов это было удобно, поскольку чек, счёт-фактура и всё прочее выдавалось на месте.

Параллельно мы создали веб-студию и обсуждали открытие новостного портала. Благодаря творческому состоянию души в те времена реализовалось множество оригинальных веб-проектов. Что касается наших клиентов, то для них мы также изготовили немало аналогичной продукции, и качеством нашей работы все оставались довольны.

Тем не менее, мы расстались с другом. Из-за банальной жадности. Но это на мой взгляд. Возможно, у него имеется собственное мнение, а у читателей появится своё. Не мне судить.

Дело в том, что однажды областной налоговый комитет объявил тендер на установку мини-АТС в городах Кандагач и Темир. Я решил попробовать свои силы, приняв участие в нем, о чем сообщил своему партнеру. Однако у человека вдруг включилось шаблонное мышление: если мы свяжемся с налоговиками, то они будут нас штрафовать, проверять, иначе говоря, «преследовать». Признаться честно, для меня это было несколько неожиданно. По тендеру, в случае выполнения всех обязательств, полагались неплохие деньги в миллионах, а мой партнер почему-то отговаривает меня и пугает непонятно чем. Естественно, начались попытки убедить его в обратном, однако он ни в какую не хотел, чтобы мы заявлялись на этот тендер. Причиной стало то, что за его родственником якобы охотятся налоговики, а это каким-то образом могло сослужить нам недобрую службу. Услышав это, мне только и оставалось, как воскликнуть: «А мы тут причем?!». Ответил мне не он, а его отец, с которым мой компаньон на следующий день устроил встречу.

- Марат, вам всего по 18 лет, куда вы лезете?! - заявил мне отец партнера. - Тендер — это серьезная вещь! К тому же у тебя нет отца, мать одна, а тебя... посадить могут!

Если от этих слов я и испытал что-то неприятное, то уж точно не страх. Поэтому уговоры отказаться от идеи вообще не участвовать в тендерах продолжались еще какое-то время. Но я по натуре человек прямой и упрямый. Оттого, поразмыслив, я вынужден был заявить, что в таком случае установкой мини-АТС налоговикам займусь я один.

- Смотри, все свои проблемы потом будешь сам решать! На мою поддержку можешь не рассчитывать! – партнер был уверен в моих неизбежных будущих проблемах.

Но, какими бы скептическими ни казались тогда его слова, тот тендер в итоге я выиграл, выполнив все обязательства в срок и заработав для компании 3 млн. тенге.

Мое воодушевление и радость было трудно не заметить. Будучи на седьмом небе от счастья, я также не без удовольствия обнаружил, что никто за мной не следит, не гонится, и вообще не собирается «душить».

Впрочем, тем летом мой первый удачный опыт участия в тендере был не единственным радостным событием в нашей семье. Моя сестренка Маржан, мечтавшая стать юристом, решила поступить в астанинский ВУЗ, к чему усиленно готовилась не только она сама, но и мы с матерью. Это было большое, светлое, ответственное начинание для нее, в котором мне, как брату, отводилась немаловажная роль. Она очень сильно переживала по поводу кончины отца, поэтому я должен был поддержать ее не только морально. На меня также легли заботы по оплате ее учебы и приобретению для Маржан собственного жилья, чтобы она не скиталась по общежитиям. И те деньги, которые мне удалось заработать на тендере, собственно говоря, я планировал направить на эти цели.

Но тут произошло нечто неожиданное. В один прекрасный день мой компаньон попросил у меня 3 млн. тенге! С его слов получалось, что его отец, занимающийся посредническими услугами, был обманут заказчиками, в итоге остался кому-то должен. И теперь, чтобы помочь ему, необходимо срочно найти вышеупомянутую сумму. То, что он ставил меня таким образом в непростую ситуацию, пожалуй, нет надобности разъяснять. Будучи отзывчивым, я стараюсь всегда поддержать людей в трудную минуту, но в данной ситуации в моей помощи больше всего нуждалась Маржан.

Мне, действительно, было неловко и жаль своего партнера, но, тем не менее, пришлось отказать ему. Однако стоило сказать ему об этом, как он дал волю упрекам.

- Мы ведь партнеры, значит, прибыль должна распределяться поровну! – «стыдил» он, напрочь забыв, по всей видимости, как отговаривал меня от участия в тендере. Затем в дело и вовсе пошли... мольбы, клятвенные обещания и... слёзы.

- Только на две недели займи деньги, всего лишь на две недели! – умолял он меня, утирая слёзы. – Я возьму кредит и расплачусь с тобой!

Честно говоря, переносить это дальше не было никаких сил, поэтому, взяв с него честное слово, что он возвратит мне сумму в указанный срок и перечислит их в Астану через банк, я вместе сестренкой отбыл в столицу.

К сожалению, Маржан не удалось поступить на юридический факультет по гранту. А набранные баллы по ЕНТ давали возможность лишь обучаться археологии и социологии (тоже на бесплатной основе. - **Прим. М.А.**). Но сестренка старалась не унывать, да и мы, как могли, подбадривали ее. «Не переживай, поступай и не думай о деньгах, я найду!», - заверил я сестренку. Вместе с тем, не теряя времени, я параллельно приступил к поиску жилья и преуспел в этом деле – нашлась хорошая квартира в рассрочку. Оставалось лишь сделать первый взнос. Но тут меня настиг настоящий удар: мой партнер отказался отдавать мне долг!

- Маржан для меня самый дорогой человек на свете. Сейчас решается один из самых важных вопросов в ее жизни. Как ты не поймешь, верни деньги! – пытался я достучаться до своего компаньона.

- Мои проблемы не сравнятся с ее трудностями, мне гораздо хуже, чем ей. Приедешь – поговорим, - заявил он, в свою очередь, и бросил трубку.

В итоге, скрепя сердце, Маржан пришлось устроить в общежитие, где она еще целый год будет делить с шестью девушками крохотную комнату...

По прибытии в Актобе мой друг преподнес мне еще один «сюрприз» - он заявил, что нам необходимо расстаться. Так будет только лучше для нас обоих, каждый должен пойти своим путем, философствовал он. Вести с ним какой-либо разго-

вор в конструктивном ключе в тот момент было совершенно невозможным. Мне пришлось принять этот факт, после чего началось и вовсе невообразимое — друг с воодушевлением начал делить всё: мусорные урны, карандаши и прочие офисные мелочи...

В свою очередь, я поинтересовался по поводу долга, когда же он мне его вернёт, ведь прошел почти месяц, на что последовал простой ответ — я же оставляю тебе своих клиентов!

Как выяснилось, в мое отсутствие он переманил на свою сторону многих из наших заказчиков, а когда речь зашла о возврате долга, сделал мне такую услугу: бери их, за год всё окупится.

Мне до сих пор неприятно вспоминать этот случай. Но, думаю, для вас это тоже будет хорошим уроком.

Кстати, не могу не вспомнить еще один случай, который связан с установкой пиратских программ на заре моей карьеры компьютерщика. Это было в период «А.А.А – Technology», когда я задался целью стать «номер первым» в Актобе. Был жив отец. И тогда я также работал на пару с другом по прозвищу Тоха, и также по принципу «50 на 50». На деле это означало, что мозговым центром был я, как и организатором всего процесса, но это никак не отражалось на его деньгах. Он получал столько же, сколько и я. Однако, когда финансовая полиция взяла меня, он первым отрекся от друга.

- Не хочу иметь с тобой ничего общего, свои проблемы решай сам! - сказал он мне вполне серьезно на прощанье.

Такое отношение я, тогда ещё совсем юный, считал несправедливым. Ведь, по сути, мы же оба устанавливали эти злосчастные пиратские версии. Просто в тот злополучный день контрольный закуп финансовая полиция произвела именно у меня, а Тоха отправился к обычным клиентам. Но он запросто мог оказаться на моем месте, случись всё это не со мной, а с ним. И если бы так произошло, я уж точно не стал бы отворачиваться от него. Чтобы сказать ему об этом, я несколько раз пытался дозвониться до друга. Но всякий раз к телефону подходила его мать.

- Не звони сюда больше, не общайся с ним! - с едва заметной мольбой в голосе и в то же время настойчиво просила она меня...

Ну а теперь, собственно, **выводы**.

Первое. Дружбу необходимо оберегать. И от того, как вы к ней отнесетесь – серьезно или безответственно, зависят дальнейшие ваши отношения с приятелем. Поэтому всегда отдавайте себе отчет в том, где партнёрство, а где дружба. Служба службой, а дружба дружбой... И наоборот.

Второе: приступая вместе с другом к общему делу, четко распределите доли в бизнесе. Если идея создания фирмы принадлежит вам, вы же вложились в дело гораздо больше, чем ваш друг, то забудьте о тех днях, когда вы поровну делили один бауырсақ* или списывали друг у друга контрольные. Сделайте так, чтобы значительно большая часть акций принадлежала вам. Это послужит достаточной гарантией того, что все вопросы в компании будете решать вы, иначе говоря, последнее слово всегда будет за вами. Четко следуйте этому правилу, поскольку в бизнесе необходим один лидер. Чтобы затем не получилось по Омару Хайяму: «Помните каждого, плохие люди наградят вас опытом, худшие дадут урок»...

Третье. Извлекайте мораль из всего отрицательного. Помните, нет ошибок, есть только уроки. И, как учит нас нефтяной миллиардер Пол Гетти, делайте так, чтобы они больше никогда не повторялись.

И четвертое. Всегда работайте только в рамках закона. Не преступайте его. Поступив иначе, вы навредите не только себе, но и близким, дорогим вам людям. Лично мне хватило горьких слез матери и глубокого расстройства отца из-за истории с теми пиратскими программами. Тогда дело дошло до суда, и я, можно сказать, отделался легким испугом – заплатил крупный штраф.

* Бауырсақ – жареные кусочки пресного или кислого теста, казахское национальное блюдо

МОЛОДОСТЬ ВАМ НЕ К ЛИЦУ?



Почитать любого из гуру западного или постсоветского бизнеса, так они миллион раз терпели крах и столько же раз начинали всё заново. Тот же Генри Форд, основатель автомобильной империи, имя которого ассоциируется исключительно с богатством и роскошью, в свое время, к примеру, тоже не избежал разорения. Или же Уолт Дисней, которого в свое время уволили из студии за... отсутствие воображения. Ему пришлось обойти более трехсот спонсоров, чтобы наконец найти того безумца, который вложил деньги в его мультипликационную студию. А Джоан Роулинг, всемирно известная писательница современности, автор легендарного «Гарри Поттера»? Примечательно, что сказочнице, неистово мечтавшей о славе и признании, вначале отказали 12 издательств. Какой удар! Этот список можно продолжать бесконечно, как и восхищаться, насколько удачливыми все-таки оказались эти люди и сумели стать успешными. И тем удивительнее читать их так называемые «опровержения», что удача, по большому счету, тут ни при чём.

Всё дело в упорстве, заявляют практически все они, словно говоря о какой-то заурядной вещи. И еще в умении собраться с силами после очередной, казалось бы, совершенно сокрушительной, неудачи, и начать всё с чистого листа.

Что касается меня, то в 2009 году у меня не осталось ни тынына. Расставшись со своим бизнес-приятелем и распустив всех своих сотрудников, я впал в глубокую депрессию. На моем счету было пусто, так как все деньги ушли на выдачу зарплаты подчиненным, а компания, которая полгода назад считалась динамично развивающейся, начала так же стремительно разваливаться. Люди, еще недавно с радостью бежавшие на работу и произносившие на корпоративах тосты а-ля «и в горести, и в печали», теперь ходили хмурые, а то и злые. Даже сейчас, вспоминая обо всем этом, я не виню их в том, что они уже через месяц начали писать заявления об увольнении. Рыба ищет, где глубже, а человек - где лучше.

Больнее всего было из-за того, что все мои попытки по спасению бизнеса не увенчались успехом. Как и все старания по поводу идеи, чем бы таким заняться, новым и прибыльным. Одним словом, уныние накрыло меня с головы до ног, никакого просвета я не видел и считал себя полным неудачником.

Но, похоже, правы те, кто говорит, что бывают и такие ситуации, по сравнению с которыми ваша – запредельная мечта бедняка. В те годы я видел, что другим компаниям, более крупным и уже долгие годы работающим на рынке, куда сложнее, чем мне. И речь там шла о куда больших деньгах, чем потерял я. К тому же, рядом со мной оставались трое моих сотрудников - Антон, Жадра и Жанибек. В то время, когда люди один за другим увольнялись с работы, эти трое (что для меня было удивительным) верили в меня и всячески поддерживали.

Поэтому однажды я нашел в себе силы, чтобы сказать себе: «Надо просто собраться». И, терзаемый неудачами, а также с непроходящей тоской об ушедшем отце... отправился на его могилу.

К сожалению, он рано ушел из жизни. Но за тот короткий период, что отмерила ему судьба, папа сумел сделать много хороших дел и оставить после себя доброе имя. Я до сих пор скучаю по нему, и, несмотря на то, что с годами приумножаю свой жизненный опыт, становлюсь увереннее и сильнее, мне до сих пор не хватает его поддержки, одобрения и дельных советов.

В тот день я довольно долго пробыл на его могиле. Вглядываясь в изображение на надгробии, мысленно рассказал ему обо всех достигших меня за последнее время неудачах. Слова лились потоком, иногда слёзы наворачивались на глаза. Это было странное ощущение. Кругом степь, завывает ветер, а я сижу, прислонившись спиной к высокой оградке, и разговариваю с отцом. Так, по мере изложения всех подробностей, я пытался разобраться во всем.

«Я даю тебе слово, что все исправлю», - произнёс я, уходя. И хоть отца давно нет, в тот момент появилось ощущение, словно он рядом и дает мне напутствие...

Итак, я решил начать все с нуля. В том году на одни из поминок по отцу приехал мой брат с маминой стороны. В нашей семье к нему всегда относились с уважением, для нас он был поистине Белым Человеком. Очень умный и коммуникабель-

ный, по всему миру имеет надежных и успешных друзей, которых приобрел во время учебы за рубежом. После поминок мы разговорились с ним, в основном беседовали о работе и новых проектах. Он поделился, что ему предложили совершенно новый для Казахстана выгодный бизнес по установке датчиков на автомобили. Проект сам по себе был инновационный — с помощью нехитрых приспособлений можно было проследить за передвижением машины, узнать сведения о расходе топлива, скорости авто. Брат пояснил, что у него на данный момент и так было немало начинаний и дел, потому эту идею он предложил мне.

Через несколько дней я уже разговаривал по телефону с представителями российской компании «Евромобайл», фирмой, которая поставляла эти датчики. Пообщаюсь с ними, договорюсь о партнерстве, и приступлю к работе — таков был мой план относительно ЕМ. Однако на деле всё оказалось не так просто.

Во-первых, мое предложение о создании совместной компании, сделанное по телефону, никак не вдохновило представителей «Евромобайл». Во-вторых, не заинтересовал их и вопрос о дилерстве. Свой отказ они мотивировали тем, что в таком случае я должен непременно приобрести у них датчики за... 80 тысяч евро, то есть внести оплату. Не согласились россияне и с рассрочкой, так как для них это казалось большим риском.

Единственное, чего мне удалось добиться в результате, это разрешение на то, чтобы искать и находить для них клиентов. В ту пору на мое имя было зарегистрировано ИП. Потому я распечатал рекламные предложения о датчиках и начал обходить местные предприятия, предлагая товар. Но не тут-то было! Сколько я ни старался, у меня совершенно ничего не получалось. Казалось бы, страна успешно преодолела мировой кризис, у людей появилась финансово-экономическая стабильность, и на рынок заходит совершенно новый уникальный продукт, но дела не шли.

И тут я понял свою ошибку. Причем, ошибка та же: я молод, и никто из-за моего возраста мне не доверяет. Только по этой причине мне не удавалось переговорить непосредственно с самими директорами фирм. Путь всякий раз преграждали ря-

довые снабженцы, которые после того, как узнавали, что мне еще нет и 20-и, что я «какой-то «ипэшник», а также о предоплате, тут же спешили от меня отделаться.

Проанализировав все детали, я решил изменить ситуацию. Раз у людей молодость ассоциируется с неопытностью и несерьезностью, то я поступлю так, как принято в обществе, подумалось мне. Как говорится, непростительно заранее, не испробовав все варианты, опускать руки.

Потому я прибегнул к очередному, а точнее, последнему плану. Признавая, что мне всего 19 и у меня отсутствует опыт работы в сфере продажи датчиков, на последние деньги от ремонта компьютеров я уговорил россиян приехать в Актобе. Пышно встретил их, затем пригласил в самый лучший ресторан на деловой ужин и во время беседы попросил у них разрешения... использовать их бренд.

- Имея на руках официальные отзывы о вас и конкретные бумаги, легче искать клиентов и делать заказы, - пояснил я им.

- Бери, - произнесли они, немного подумав, и с такой небрежностью, словно речь шла о какой-то мелочи.

Ну, и кто скажет, что упорство не самое главное?! Напротив, какими бы талантливыми и уникальными вы ни были, но, если в вас нет упорства, то всё будет впустую. Поэтому, если у меня и поднялось моментально настроение от того, что мне позволили пользоваться брендом ЕМ, то никто, кроме меня самого, за столом этого не заметил.

На следующий день я вовсю корпел над своим главным орудием достижения цели. Я занимался дизайном сайта «Евромобайл-Казахстан», зарегистрировав также ТОО. Казалось бы, ну и в чем моя радость? Как и то – ну и что мне от бренда ЕМ?

Ответ для меня самого был прост и очевиден. «Хорошие художники копируют, великие крадут!»**», произнес как-то Винсент Ван Гог, и громче всех его в конце 80-х прошлого столетия на весь мир процитировали Стив Джобс и Билл Гейтс. Знаю, эти гении и революционеры третьего тысячелетия в мире технологий часто обвинялись в краже идей, причем порой Джобс и Гейтс упрекали в этом друг друга. Однако, сколько бы они ни бросались публично обвинениями, эксперты сходятся во мне-

** Некоторые источники авторство высказывания «Хорошие художники копируют, великие крадут!» приписывают также Пабло Пикассо

нии, что оба они просто заимствовали идею, а затем доводили её до совершенства.

И уникальность их состояла в том, что они вовремя могли понять, куда дует ветер, чтобы мгновенно этим воспользоваться. Пойти по их проторенному пути в тот период решил и я.

Поэтому, позаимствовав бренд «Евромобайл» и добавив в его название приставку «Казахстан», я получил возможность, абсолютно не переживая за последствия, официально представлять «Евромобайл» на казахстанском рынке. Помимо этого у российской компании было просто отличное портфолио: имелись отзывы от таких солидных предприятий, как «Лукойл» и «Газпром», которые давали высокую оценку работе «ЕМ». Таким образом, я создал не только сайт, но и целую компанию впоследствии с миллионными оборотами в долларах.

Правда, деньги потекли чуть позже, а вначале пришлось искать человека старше себя. Помните, я ведь вознамерился изменить отношение людей к вопросу недоверия молодым! Потому через некоторое время я нанял директора, умную и милую женщину средних лет. А сам стал менеджером по продажам, оставаясь при этом учредителем. Не поверите, заказы тут же появились!

Конечно, став менеджером, я должен был устанавливать датчики, выезжать на заказы, проводить презентации, консультировать. Но меня это не смущало. Дела-то ведь пошли!

Работая в «Евромобайл-Казахстан», я разгадал еще один секрет. Людям нравятся уверенные в себе и порой даже дерзкие люди. Этим я немедленно решил воспользоваться и с удивлением обнаружил: чем увереннее, тверже и при необходимости дерзко ты ведешь себя в бизнесе, тем лучше идут твои дела. Действительно, раньше я трясся над каждым клиентом, и это было видно невооруженным глазом. Теперь я так же продолжал дорожить каждым покупателем, но делал это, не показывая виду. На передний план выходила уверенность и здоровая дерзость.

Приведу пример. Если помните, у меня не было оборотного капитала, а датчики были не из дешевых. Нужно было взять кредит в банке, но мне его не давали. Одним словом, не было

ничего, кроме бренда, сайта, меня самого и моего формального руководителя. Поэтому все мои переговоры с клиентами, которых я уже заинтересовал презентациями товаров и услуг, заканчивались следующими словами:

- Мы – серьезная компания, нас признали «Лукойл», «Роснефть» и «Газпром»! Поэтому вы производите 70-процентную предоплату, иначе мы с вами не работаем!

В каждом моем слове сквозила уверенность! Повторюсь, к моему удивлению, это действовало. Люди оплачивали товар заранее, причём речь шла о миллионах. Затем, соответственно, получали его, а о нас сложилось мнение, что мы действительно солидная компания.

В итоге за год оборот моего ТОО дошел до полутора миллионов долларов! Я, наконец, смог помочь исполнить давнюю мечту моей сестренки – перевести ее с археологического на юридический факультет. Также я рассчитался со всеми долгами, приобрел для Маржан двухкомнатную квартиру в Астане, себе – автомобиль, заодно решил и прочие текущие проблемы.

А еще проект «ЕМК», находившегося тогда на пике своего развития, пришлось свернуть. Просто на рынок зашли китайские производители с куда более привлекательными ценами, что грозило моему бизнесу убытками. Поэтому после глубокого и всестороннего анализа последовала продажа «ЕМК». Как говорится, и деньги, и нервы целее...

Вывод: не бойтесь неудач и всегда идите вперед. Не предавайтесь унынию и тащите сами себя за волосы вверх. Потому как только вы сами можете себе помочь. **Второе:** четко отдавайте себе отчет в том, что вам конкретно нужно для дела. К примеру, в моем случае это было получение разрешения на использование бренда. Казалось бы, мелочь, не тут-то было! Именно заполучив его, я смог спокойно и уверенно работать. **Третье:** пусть вас не смущает слово дерзость. «Дерзость» и «дерзить» - разные понятия. Прошу не путать дерзания с наглостью. Я призываю вас лишь быть уверенными и настойчивыми. Не давите на человека. И когда вы станете таким, то с удивлением обнаружите, что сложности вам по плечу.

В-четвертых, не унывайте из-за ошибочного восприятия некоторых по поводу того, что раз молод, значит, не надежен

Казахстанская мечта

и неопытен. В мире есть масса людей старше вас возрастом, которые с удовольствием согласятся стать директором вашей компании. **В-пятых**, если говорить о попытках начать всё с нуля, то их должно быть столько, сколько вы посчитаете необходимым. «Нельзя сдаваться не только после одного, но и ста поражений». Да, Авраам Линкольн.



Глава III

УДАЧА ЛЮБИТ ПОДГОТОВЛЕННЫХ



**ЛУЧШЕЕ - НЕИЗБЕЖНО,
или
О ПРОДУМАННОСТИ УСПЕХА**



Взявшись за написание книги «Казахстанская мечта», я изначально предполагал более подробно остановиться на таком важном понятии, как успех. Попытаться ответить на довольно важные вопросы: что является его составляющими, от чего и от кого он зависит, и самое главное – насколько он случаен или закономерен. Ведь не секрет, что далеко не все начинающие бизнесмены, спроси их об этом, смогут дать вам точный и развернутый ответ на этот счет. Тогда как именно от наших знаний и представлений об этом зависит, каким будет результат того или иного начинания – положительным или отрицательным.

Для начала следует себе уяснить, что успех – это не удача и не случайность. Если обратиться к высказываниям итальянского мыслителя Никколо Макиавелли, это то, к чему мы готовимся тщательно. Особенно ценны в этом плане его рассуждения на тему доблести и натиска. Проводя аналогию между судьбой и природной стихией, он учит нас быть тщательно подготовленными, отважными и дерзкими, чтобы достойно встретить и укротить их. Поскольку «она (судьба. – **Прим. М.А.**) являет свое всеисилие там, где препятствием ей не служит доблесть, и устремляет свой напор туда, где не встречает возведенных против нее заграждений».

Но проблема как раз таки в том, что большинство рассматривают понятия удачи и случайности как синонимы. Проще говоря, многие ошибочно думают, что в жизни им обязательно повезет, после чего они непременно получают признание. Если логически мыслить, то в таком случае нет необходимости что-либо делать для этого. Я так понимаю. Полнейший абсурд!

Но ведь достижения не сваливаются на нас ни с того ни с сего. Начнем с этого. Чтобы выиграть, к примеру, в лотерею, необходимо сначала купить билет на нее. Примитивное сравнение, но верное.

К тому же, еще не факт, что все так и делают – тут же, воспользовавшись привалившим счастьем, добиваются успеха. Опять-таки, чтобы грамотно распорядиться хотя бы теми же выигранными в лотерею деньгами, необходимо проявить недюжинный ум.

Таким образом, стоит четко усвоить, что успех просто так не дается. По крайней мере, ни в одной из книг самых известных миллионеров и политиков мира я не читал, чтобы они родились таковыми. Как не могу сказать то же самое и об их казахстанских коллегах. Напротив, они десятки раз падали на пути к своей главной мечте и столько же раз поднимались. Набивали себе шишки - и двигались дальше.

Сейчас я веду к тому, что необходимо спокойно относиться к ошибкам и неудачам, которые всегда будут подстерегать нас на пути к успеху. Первые мы, по большому счету, будем совершать на начальной стадии и в силу неопытности, а невезение зачастую может происходить и по не зависящим от нас причинам.

И здесь возникает главный вопрос: можно ли сделать так, чтобы их не было вовсе? Пожалуй, нет. Я определенно не могу вам этого гарантировать. Ведь чем выше и смелее ваши цели и мечты, тем чаще вы будете сталкиваться с трудностями. Это аксиома.

Зато могу вас заверить: все они преодолимы. Главное – следует внутренне настроиться и основательно подготовиться. Также необходимо ломать голову, усердно «полировать» мысли и напрягать свой мозг. Только так получится находить оптимальные выходы и решать проблемы. В итоге мы станем не только мудрее, опытнее и сильнее, но и будем непременно праздновать заслуженный успех.

Чтобы не быть голословным, приведу, пожалуй, пример из собственной практики. Дело в том, что одним из самых результативных проектов в моей карьере оказалось создание Торгового Дома «KSP Steel». Он был выгоден и для меня, и для страны, что удваивало желание работать. И его осуществление подняло

меня на много ступеней выше, как и открыло мне путь в большой бизнес.

Однако, оглядываясь назад, я признаю, что, не будь этот проект от начала до конца тщательно продуманным, то не было бы и столь долгожданного и феерического успеха.

Впрочем, обо всем по порядку. В ту пору, распрощавшись с бизнесом по установке датчиков на автомобили, я вновь начал искать новую идею. Возможно, это говорило о том, что необходимо ставить планку выше. Но в то же время я не знал, чем в таком случае можно заняться.

Единственное, в чем я был стопроцентно уверен, так это в том, что по-прежнему буду работать на себя.

Поэтому, после тщетных и долгих размышлений, за советом я обратился к своему давнему знакомому, Тимуру. Сейчас это мой полноправный партнер, а на тот момент он работал в одной из иностранных нефтяных фирм и занимался закупками. Познакомились мы еще тогда, когда я разрабатывал сайты и устанавливал на предприятиях WI-FI.

- Хочу открыть новое дело. Как ты думаешь, какой вид бизнеса самый выгодный? – приступил я сразу к основной теме беседы.

Чем хорош Тимур, так это тем, что с ним любой важный вопрос можно обсудить с такой же легкостью, как если бы речь шла о просьбе передать соль за столом. Никаких подначек, никаких сомнений. С ним также можно быть уверенным, что он всегда найдет оптимальный выход, какой бы сложной изначально ни казалась ситуация.

- Бурение нефтяных скважин и поставка труб, - сказал он.

- Думаешь? – переспросил я.

- Ну да. Там, как правило, большие объемы, и такие же деньги, - ответил он.

- А ты знаешь, хотя бы приблизительно, с чего начать?

Несколько минут Тимур раздумывал.

- Если выбрать бурение нефтяных скважин, то нужны квалифицированный состав людей, лицензия и многое другое, - сказал Тимур. – Если выбрать трубы, то здесь куда проще. Однако и тот, и другой вид бизнеса требует существенных вложений. Давай пока начнем с того, что прозондируем Интернет.

Все последующие дни мы на пару блуждали в глобальной Сети. Первое, на что мы наткнулись после долгих поисков, это была информация о тендере на закуп труб стоимостью 1 млрд. тенге. Приобрел и реализовал – что может быть проще и прибыльнее? Определенно, мне больше подходил этот вариант. В то же время, отдавая себе отчет в том, что дело, на которое я замахнулся, далеко не простое, предстояло сделать полный обзор рынка трубной продукции по всему миру. Поэтому днями и ночами я искал сведения о крупных производителях, чтобы затем скрупулезно проанализировать добытые сведения.

Воспоминания о тех днях у меня и сейчас вызывают улыбку. Мы так увлеклись процессом, что отсутствие необходимых денег для нашего начинания волновало нас в последнюю очередь. Разговаривая, к примеру, с россиянами, мы просили их предоставить трубную продукцию... в рассрочку! Да уж, наивность и уверенность идут рука об руку.

Правда, россияне отказывали нам и советовали попытаться счастья в казахстанских представительствах. Надежды таяли. Оставалось найти такой завод, который жаждет попасть на казахстанский рынок или имеет проблемы со сбытом.

И в один из таких дней, наконец, удалось нащупать что-то реальное. Поиски вывели нас на казахстанский завод «KSP Steel».

Было уже далеко за полночь, когда мой мобильник, поставленный на беззвучный режим, зашелся всеми цветами радуги. Я сидел за компьютером, уткнувшись в монитор, и не сразу заметил, что мне звонят. Пока дотянулся до «сотового», звук прекратился. Посмотреть, кто это был в столь поздний час, я не успел. Затрещал уже наш домашний, стационарный телефон.

- Есть! Только что узнал о павлодарском заводе. Называется «KSP Steel», - сообщил радостно Тимур, словно на дворе был день, - завтра обсудим.

Весь следующий день мы уже знакомились с информацией из Интернета про новый завод. Честно говоря, сведений о нем было не так уж много, однако нашему удивлению не было предела. Предприятие, как выяснилось, было открыто не так давно. На нем трудились 7,5 тысячи человек, и, судя по информации, оно было вполне серьезным.

В стране в те годы активно реализовалась программа поддержки отечественного производителя. Об этом много писали, активно говорили, и что-то мне подсказывало тогда ухватиться за эту актуальную проблему.

Между тем, в те же дни на нас вышли китайцы с предложением о сотрудничестве. Они приглашали нас в Пекин для переговоров. Посоветовали открыть визу, подробно объяснили, куда приехать, к кому обратиться и где остановиться, перечисляя самые дорогие отели. И до нас, наконец, дошло, что нас принимают за миллионеров!

Мы с Тимуром начали ломать голову. Как быть: выбрать казахстанский завод, о котором мало кто знает? Стало быть, мы им можем озвучить свои условия, учитывая, что денег у нас почти нет. Или китайцев, которые находятся за тридевять земель и думают, что у нас денег куры не клюют? Непростая задача.

- Давай будем работать с казахстанскими производителями! Мы ведь живем в Казахстане, - предложил я Тимур, объяснив, по сути, о своем решении.

- Есть в этом рациональное зерно, - заявил он, поправляя очки и одобряв, таким образом, мою идею.

Исходя из этого, я начал более подробно изучать «KSP Steel» и узнавать, насколько успешно осуществляет завод сбыт собственной продукции. Ведь на рынке очень много китайских, российских и украинских аналогов, которые выгодно отличались если не по качеству, то уж точно по цене.

Для начала я решил сделать разведку, как говорится, телефоном. Зная по опыту, что крупных заказчиков уважают и их пытаются не упустить, я позвонил на завод и представился крупным трейдером. «Меня интересуют трубы, нам необходим объем на 1 миллиард тенге», - как можно более по-деловому начал я.

Менеджер на том конце провода, услышав такие цифры, моментально оживился. Мы еще примерно десять минут беседовали, после чего, сославшись на важную встречу, я «вынужден был прервать разговор». Похоже, у него не возникло никаких сомнений в моей компетентности. Как здорово, что я заранее проштудировал сведения, касающиеся характеристики тех или иных труб, ГОСТов и прочего!

В последующие дни я еще несколько раз беседовал с ним на расстоянии. И каждый раз он, сам того не подозревая, выкла-

дывал мне весьма важные сведения. Оно и неудивительно: чем крупнее заказ, тем больше бонусов начисляется к зарплате менеджеров. Так, «по большому секрету» он выложил, кто именно являются хозяевами «KSP Steel». Ими оказались олигархи, что меня ничуть не смутило. Также удалось узнать, какие проблемы испытывает завод, в результате чего подтвердились, собственно, одолевавшие меня сомнения. Завод действительно ощущал трудности со сбытом. «В настоящий момент реализация продукции идет не так, как хотелось бы руководству, а действующий дилер никак не может повлиять на ситуацию», - «секретничал» со мной менеджер.

О, у них есть дилер! Эта информация, по сути, была важной. И единственной реальной на тот момент из того, что у меня имелось. Правда, как и в вышеописанном случае с лотереей, я пока не знал, как ею можно выгодно воспользоваться.

Помимо этого, выяснилось, что реализовать трубную продукцию завода взялась канадско-американская компания «Имэкс». Сколько, куда и на какую сумму она отправляет трубы в месяц по всему Казахстану – узнать всё это не составило никакого труда. Как выяснилось, дилер в этом плане особо не усердствовал – максимум, он обеспечивал сбыт в объеме 2 тысяч тонн. Да и то в год. Но важнее было проведать, чего бы хотелось в этом плане самому руководителю завода.

Из разговора с менеджером становилось ясным, что «Имэкс», при всех его злугах, слабый трейдер. Так, во многом дилер ориентировался на продажу не казахстанских труб, а его импортного собрата. К тому же, как таковой, рекламы в свою «раскрутку» он не вкладывал. Возможно, по этой причине трудно было вообще найти про него какие-либо сведения в СМИ или Интернете. А это тоже, поверьте, немаловажный фактор.

Тем не менее, после месячного общения и пары встреч с тем самым менеджером за деловым ужином, я знал о заводе даже больше, чем предполагалось вначале. Оставалось теперь самое трудное и ответственное: упорядочить имеющиеся сведения, проанализировать их и использовать профессионально.

Мне бы точно не помешал совет знающего человека. Я отправился к дальнему родственнику, который занимался продажей нефтяного оборудования: «Как ты дума-

ешь, у меня получится? Я хочу стать дилером и участвовать в тендерах».

Однако дядя, у которого был опыт участия в закупках, остудил мой пыл с первой же минуты.

- Вот ты говоришь, что у «KSP Steel» есть свой дилер. Так зачем ты туда лезешь?! – едва ли не отчитал меня агай.

- Так у них дилер слабый! – произнес я, несколько опешив.
- А что, у меня не получится?

- Не получится! – отрезал он. - Потому, что в Казахстане все давно схвачено!

- Но ты же участвуешь в тендерах?!

- И что?! – похоже, я начал надоедать дяде своей наивностью. – Я участвую в закупках, где сумма не превышает 15 млн. тенге. А тут миллиарды! К тому же я уверен, что с тобой никто работать не будет. Потому, что я взрослый человек, а ты еще бала*!

Старая песня о главном, устало подумалось мне. Я – молод, я – бала. Нет уж! Проблема разрешаема, и вообще это для меня уже давно не вопрос. Я понял, что надо закругляться. Да и родственнику, похоже, больше нечего было добавить.

- Короче, понял, - произнес я и засобирался.

К слову, на дядю я не обиделся. Возможно, на тот момент расстроился, но, повторюсь, об обиде не было даже и речи. Поскольку, прокручивая в памяти тот разговор, я прихожу к мысли, что все те, кто когда-либо бросал мне: «У тебя ничего не получится!», лишь раззадоривали меня. Действительно, таких людей в моей жизни было немало. Однако тем самым они только указывали мне нужное направление. В итоге, выбирая трудный путь, я шёл туда, где заведомо нет конкурентов!

По этой же причине советую всем начинающим бизнесменам не особо прислушиваться к таким советчикам. А действовать. Помните: есть тысячи способов решения одного вопроса. И если вы выбрали не ту комбинацию, то не факт, что вам не посчастливится. Нужно быть просто настойчивым.

Между тем, на следующий день я позвонил в министерство нефти и газа. Как я раньше не додумался до этого?! Ведь по одному названию ведомства уже можно было догадаться, что здесь мне дадут исчерпывающие ответы на все вопросы.

* Бала – в переводе с казахского языка означает «ребенок»

Набрав номер министерства, я представился крупным трейдером.

- Мы не консультируем по телефону! - на том конце провода человек, похоже, был крайне загружен.

- Но вы обязаны!

- Нет, - в спешке произнес собеседник. – Запишите наш сайт, загляните туда, и там вы найдете все, что вам нужно. Всего доброго!

Да уж...

На несколько недель я превратился в книжного червя. Законы «О недрах и недропользовании», «О госзакупках», «Правила приобретения товаров, работ и услуг...», «Правила проведения электронных закупок...», масса разъяснительных положений от АО «Самрук-Казына» - эти и другие ценнейшие документы стали моим излюбленным на тот момент чтивом.

Не обошлось и без помощи Тимура. Так как он изнутри знал всю тендерную кухню, я решил обратиться к нему. Для начала я обещал ему определенную долю в общем деле, при условии, что оно выгорит.

- Надо подготовить презентацию. Отличную презентацию! - Тимур озвучил то, о чем я думал все эти дни.

И, пожалуй, правы те, кто говорит, что одна голова хорошо, а две еще лучше! В нашем случае это было уже три головы. Поскольку принять участие в проекте я также попросил своего заместителя по «Евромобайл-Казахстан» Антона. Импонировал он мне в первую очередь тем, что был отличным психологом, острословом и гением финансового анализа.

- Хватит пить чай! Пора за работу! – отрезал Антон.

Это были его первые слова, которые он произнес вскоре после того, как ознакомился с теми сведениями, что мы раздобыли на пару с Тимуром. А впоследствии эта фраза Антона и вовсе стала фирменной.

Через месяц кропотливого труда было готово наше главное оружие – презентация. Она состояла из анализа рынка продаж нефтяных труб, и факторов, влияющих на него. Особое внимание мы также уделили тенденциям (в данном случае - господдержка отечественного производителя), которыми заводу необходимо было воспользоваться. Далее приводилась любопытная информация о доле и роли участия завода в процес-

се господдержки казахстанского производителя. О тех мерах, которые мы предлагали и которые должны были в результате существенно повлиять на показатели продаж продукции «KSP Steel». Во многом нам также помогли сведения, которые мы почерпнули из сайта Министерства нефти и газа.

Не обошлось и без старых связей, которые завязались в ту пору, когда я разрабатывал веб-сайты. Ребята подготовили нам отличную «визитку», хорошенько поработав над дизайном.

Тем не менее, не хватало главной детали – солидного и успешного человека в возрасте. Причем такого, который мог бы умело вести переговоры, внушал доверие и был серьезным. Будь неладны те, кто почему-то считает, что в Казахстане молодежь должна работать «под кем-то», или в «чьей-то команде»!

Все, к кому бы я ни обращался, отказывали мне. Это продолжалось довольно долго, пока я не понял главную причину. Вводя их в курс дела, я, по сути, озвучивал просьбу, тогда как необходимо было не только просить, но еще и заинтересовывать. Проще говоря, людям нужно было что-то дать, как, например, в случае с Тимуром и Антоном – доли в бизнесе.

И только я понял свою ошибку, как мне поступил заказ от моих давних клиентов. Владелец буровых компаний и сети гостиниц в Актобе, которому я сто лет назад устанавливал Wi-Fi, передал через своего секретаря, чтобы ему перенастроили систему. Дело в том, что он был всегда доволен моей работой и, даже зная, что я давно не занимаюсь компьютерами, тем не менее, всякий раз в случае поломки компьютеров обращался ко мне. Так у нас завязались добрые деловые отношения.

Выполнив заказ, я попросил агая уделить мне время, чтобы «обсудить с ним весьма важный и интересный проект». Олигарх согласился выслушать меня, на всё про всё предоставив мне лишь 10 минут. Что ж, это уже кое-что.

- И вот я хотел, чтобы вы помогли мне, став нашим «проводником» в этом нелегком деле, - заключил я, поведав ему обо всех своих планах, и добавил: - Конечно, при условии, что вы получите определенную долю от всего этого предприятия!

К моему удивлению, олигарх согласился. Скорее, его заинтересовала не столько сумма – хотя она была довольно внушительной, сколько сама затея. Уж больно необычной и смелой

выглядела она на его взгляд. Правда, о своем окончательном, положительном, решении олигарх сообщил через несколько дней. «Пазлы складываются!», обрадовался я, когда мне об этом сообщила его секретарь.

Но, если вопрос с недостающим звеном благополучно решился, то попасть к самому руководителю завода «KSP Steel» оказалось труднее всего. Прежде чем согласиться на встречу, нам отказывали целых 6 раз! Причины были разные («Генеральный директор занят, не хотите ли встречи с его заместителями?»), но мы и не думали сдаваться. И, похоже, благодаря своей настойчивости, наконец смогли добиться его аудиенции. Лишь наша седьмая попытка увенчалась успехом.

Презентацией, тем временем, генеральный директор «KSP Steel», похоже, остался доволен. По крайней мере, нам так показалось. Однако без вопросов не обошлось.

- Сколько лет ваша компания занимается трейдерством? – спросил спокойно после нашей «визитки» руководитель завода, и у меня замерло сердце...

Если помните, в главе «Молодость вам не к лицу?» я поделился, что один из моих любимых фильмов - «Пираты Силиконовой Долины». По мне, так эта картина от начала до конца - некий призыв к действию. Признаюсь, я давно разложил ее по полочкам, и советую вам сделать то же самое.

Так вот, во время переговоров с руководством завода я, кажется, вовремя вспомнил про «Пиратов». А именно: ту сцену, когда Билл Гейтс, отправившись вместе с другом в офис IBM, говорит с боссами о том, что у него *уже есть программное обеспечение DOS*. Тогда как ничего подобного у гения не было и в помине!

«Ты с ума сошел! Какого черта?!» - помните, как чуть позже обрушился тогда на Гейтса его партнер?! А Билл после этого попросту купил программу у одного умника за 50 тысяч долларов, доработал ее, получив при этом еще от IBM определенный процент с продажи каждой копии! На чем, собственно, сколотил миллионное состояние.

В моем случае это, конечно, выглядело несколько иначе. Но эффект был такой же. Заранее предусмотрев важнейшие вопросы, которые могут быть заданы нам, как «крупным

трейдерам», мы подготовились основательно. Поэтому, когда речь зашла об опыте, я, не мешкая, и вполне уверенно заявил: «10 лет!».

Видел бы меня в эту минуту Билл Гейтс! Так и закончился наш первый день переговоров.

На следующее утро мы вновь собрались за круглым столом в полном составе. По лицу «генерала» невозможно было ничего узнать. Понравился ли мы ему, примет ли он наше предложение? Абсолютная тишина. Единственное, что мы знали точно, так это то, что директор завода умный, начитанный и проницательный человек. Обладает сильной деловой хваткой, и к тому же крайне воспитан.

- Нам все понравилось. Вот что я вам могу сказать. Но ответ мы дадим через месяц. Договорились? - босс улыбнулся, а мы поняли: это конец. На деле это означало, что нам вежливо отказали. Но у нас не было в запасе 30 дней! Максимум, чем я располагал, так это парой секунд. Я решил идти ва-банк.

- Скажите, вы довольны своим нынешним дилером? – спросил я напрямик. Речь шла об «Имэкс».

- Не совсем, - ответил босс.

Уже теплее!

- А сколько он продает трубной продукции? В год? – продолжал я.

- Две тысячи тонн. А что? – директор еще не знал, к чему я веду.

- Мы обеспечим вам такой же объем продаж за месяц! А если нет, то больше мы вас никогда не побеспокоим!

Уголки губ генерального директора медленно поползли вверх. Возможно, для него это звучало дико.

- Марат, вы знаете, насколько сложно реализовать казахстанский товар? – спросил он. – Это ведь настоящая проблема. Так как многие недропользователи скептически относятся к производству в Казахстане. Оттого многие компании имеют собственных поставщиков!

Я не хотел этого слышать.

- Дело в том, что ваш нынешний дилер продает не только ваши трубы, но и продукцию других производителей. К тому же, он вас не рекламирует. Тогда как всё дело в этом! - продолжил я. – Предлагаю заключить с нами контракт и создать

компанию-дилера с одноименным названием – Торговый Дом «KSP Steel». Для этого вы должны разрешить пользоваться вашим брендом. Таким образом, мы будем автоматически вас пиарить!

Гендиректор, похоже, раздумывал.

- Мы обязуемся продать за месяц 2 тысячи тонн труб! Если не сможем, - повторил я, - мы уйдем. Но если да, то вы продлите с нами контракт на пять лет!

В кабинете наступила полнейшая тишина.

До сих пор не знаю, о чем думал тогда директор. Наверняка, что все сказанное мной нереально. Раз это не удалось такому крупному дилеру, как «Имэкс», то уж нам – и подавно. Наверняка, ему это было выгодно, ведь он ничем не рисковал. Потому он согласился, и мы уехали из Алматы с тем, за чем приехали. Мы заключили контракт об открытии компании-дилера под названием Торговый Дом «KSP Steel».

И два дня подряд отмечали это грандиозное в нашей жизни событие.

Кстати, у многих из вас может возникнуть вопрос: что мне было от бренда – как завода «KSP Steel», так и компании «Евромобайл»? Если помните, я тогда тоже за него хватался, словно за спасательный круг. Отвечу охотно. Так, если бы продукцию «KSP Steel» продавала какая-нибудь фирма под названием «Актобе-труба», то вероятность того, что у всех будет на слуху не производитель, а дилер, велика. Дилеров много, производитель один. Тогда как моя идея заключалась в том, чтобы, получив право пользоваться брендом «KSP Steel», открыть Торговый Дом созвучный с названием завода. Затем выступать от его имени, дав понять всем, что речь идет исключительно о павлодарском предприятии.

Помимо этого, имея на руках бренд, вы приобретаете своеобразный карт-бланш. Вы будете располагать всеми документами компании-производителя, сертификатами, и даже иметь определенные полномочия. Так что никаких вопросов к вам от потенциальных заказчиков не возникнет, поскольку вы будете официально представлять конкретную марку и продвигать ее на рынке.

А теперь подведем **итоги**.

Первое, о чем вы должны знать, это то, что успех – не что иное, как гарантированный стопроцентный результат ваших

продуманных действий. Исходя из этого, думайте, анализируйте, «полируйте» собственные мысли. Взвешивайте их, как и ваши последующие шаги.

Второе: сама по себе информация ничего не значит. Но если вы научитесь умело ею пользоваться, то вам цены не будет.

Третье: имейте четкое представление о предмете обсуждения. Если речь идет о закупках, штудировать всё, что с этим связано, собирайте информацию и анализируйте. Так вам будет легче дискутировать или даже просто вести беседу.

Четвертое: по мере того, как ваши планы будут становиться масштабными, привлекайте к их реализации партнеров. Обещайте им долю в бизнесе (какую – определять вам) и будьте честны с ними. То есть, прежде чем что-то взять, необходимо обязательно что-то дать взамен. Иначе говоря, заинтересовывайте людей, предлагайте им личную выгоду. Делитесь, ибо знайте: ничто в этом мире не дается просто так.

Пятое. При необходимости идите ва-банк. Но обдуманно. Это называется принцип крайности. Однако будьте осторожными в обещаниях и используйте этот принцип только в том случае, если вы уверены в собственных силах. А если уж пошли ва-банк, то будьте добры – сделайте всё возможное, чтобы выполнить все взятые на себя обязательства. К примеру, если мы в тот период в указанный срок и реализовали трубную продукцию, то только потому, что уже заранее, еще до встречи с руководством «KSP Steel» «присмотрели» тендер.

И, наконец, **шестое.** Будьте настырными и не останавливайтесь ни перед чем! Как говорит Калвин Кулидж: «Ничто не может заменить настойчивости. Талант не заменит ее - нет ничего более обыденного, чем неудачники, обладающие талантом. Гениальность также не заменит ее - ничего не достигший гений почти вошел в поговорку. Образование тоже не будет заменой - мир полон образованными отщепенцами. Только настойчивость и решительность всемогущи!». Просто гениально!

Поэтому пусть вас не обижают чьи-то, возможно, колкие или обидные слова насчет того, что у вас ничего не получится. У вас нет времени на их обсуждение или на переживания. Либо вы анализируете их, либо вы думаете над тем, чтобы не случи-

лось так, как говорили вам авторы этих самых досадных слов. Просто знайте: только упорство приведет вас к вашей главной мечте!

Делая выводы, хочется привести слова знаменитого американского промышленника и изобретателя, который построил первую в мире общественную электростанцию, о том, как важно не сдаваться. «Наш большой недостаток в том, что мы слишком быстро опускаем руки. Наиболее верный путь к успеху – все время пробовать еще один раз», отметил он.

Я уверен, что вы способны добиться впечатляющих результатов, главное – обдумать и взвесить всё тщательно. Ведь успешные люди так и делают, а везение, или случайность тут абсолютно ни при чём. Они элементарно прибегали к продуманным адекватным и конкретным действиям. И вам это тоже под силу! Одним словом, успех зависит от предварительной подготовки, а иначе провал.

ЧЕЛОВЕК В ЧЕРНОМ, или ФАКТЫ И ТОЛЬКО ФАКТЫ!



- Да что вам от того, что я стану здесь со своим стендом?! – спросил я в сердцах у мужчины в чёрном.

До начала мероприятия оставалось 20 минут, поэтому я начал терять самообладание. Если не решить вопрос с установкой своего передвижного рекламного щита, то я многое потеряю. Это было ясно, как день.

В огромном конференц-зале бизнес-центра «Алматы Тауэрс» находились представители таких нефтяных гигантов, как «Тенгиз Шевройл», «СНПС-АктобеМунайгаз», «Лукойл», «КРО» и многих других предприятий. Как раз таки все те люди, за которыми моя команда гонялась долгие месяцы.

Менеджеры и снабженцы, в кои-то веки оказавшиеся в одно время в одном пространстве, о чем-то увлеченно беседовали. Наверняка это были разговоры об удачных сделках или

карьерном росте. Кто знает. Не говорить же им о судьбе Торгового Дома «KSP Steel» или о поддержке отечественного производителя, едва ли не выругался я про себя. Иначе разве стоял бы я тут со своим стендом – в правом углу от сцены, на виду у всех, и пререкался неизвестно с кем!

С минуты на минуту должны были появиться также представители министерств.

В любом случае надо было привлечь внимание всех к себе. Дать знать о существовании Торгового Дома «KSP Steel». Эй, мы здесь, вы нам нужны!

Однако человек в черном был непреклонен: «По правилам, все участники мероприятия должны установить свои проспекты вон там, молодой человек», - невозмутимо продолжил он и указал совершенно противоположную от сцены часть зала. И по сути-то был прав.

- Как вы не понимаете, нам нужен именно этот уголок! Да разрешите же нам здесь встать!

Незнакомец удивленно вскинул брови.

В ту пору нам казалось, что ничто не может нас остановить. Открыв Торговый Дом «KSP Steel», мы готовы были приняться за дело, засучив рукава. Ведь перед нами открылось столько возможностей, а главное – появилось чувство, что мы можем сделать что-то реальное для себя и экономики страны.

Но мы не учли одну существенную деталь - мы с регулярной частотой несправедливо проигрывали тендеры. Поэтому выставка по поддержке отечественного производителя, организованная Министерством нефти и газа, воспринималась нами спасательным кругом. С его помощью, образно говоря, мы собирались не только не утонуть, но и доплыть до берега.

- Я вас прошу, пройдите к остальным поставщикам! - в который раз настойчиво повторил человек в черном. – А именно: в ту часть зала, где стенды стоят.

Я бросил взгляд вглубь огромной комнаты – во второй половине конференц-зала по периметру нефтегазовые компании установили свои стенды, внутри прямоугольника расположились производители. Затем огляделся по сторонам: я находился во второй части зала, предназначенной для выступлений. Там, где должны были быть высокие чиновники и генеральные директора нефтяных организаций. Нет, здесь определенно

лучше! Развернув свой рекламный щит к заседающим, я бросился всем в глаза.

Присутствующие в конференц-зале бонзы тем временем начали посматривать в нашу сторону. Скорее всего, их удивляло такое бесцеремонное поведение неизвестного молодого человека, то есть мое, пребывающего у сцены в гордом одиночестве со своим рекламным щитом. А что делать?! Тут же объявили о начале мероприятия. Это означало, что я должен покинуть зал и не срывать собравшимся встречу.

- Ок, ок! Я пойду. Вы правы. Извините, - пришлось мне сдаться, чем облегчил, как показалось, участь незнакомца.

Заседание длилось ужасно долго. Было слышно и понятно, о чем толкуют собравшиеся, они обсуждали проблемы взаимоотношения между поставщиками, недропользователями и министерством нефти и газа.

Согласно программе, после встречи им предстояло общение с нами. Но я не был уверен, что мы заинтересуем их. Как, впрочем, и в том, насколько устраивают лично меня, как руководителя компании, сложившиеся на тот момент условия сотрудничества с недропользователями. Сотрудничество! Одно название, досадовал я.

Томясь в ожидании, когда же, наконец, закончится совещание нефтяников, я погрузился в размышления. Предстояло в который раз ответить себе: зачем я сюда приехал?

Моя компания на тот момент столкнулась с непростой проблемой, которую тщетно пыталась разрешить. Дело в том, что один за другим недропользователи, словно сговорившись, начали отказываться закупать наши трубы. Якобы (и это было официальной причиной) казахстанцы не умеют производить качественный товар!

Что касается меня, то я ни на йоту не сомневался в качестве реализуемого моей командой товара завода «KSP Steel». Это были те самые бесшовные стальные трубы, которые недропользователи обязаны были приобретать, а не гоняться за китайским или российским аналогом, веровал я. Но наши убеждения, как последний аргумент, мало действовали на нефтяников. Поэтому на выставку, собственно говоря, я и пришел-то с этой целью: чтобы быть услышанным и увиденным.

Правда, как таковых заказов на том мероприятии нам так и не удалось заполучить. Максимум, чего мы добились, это знакомство с некоторыми компаниями и обмен визитками. К концу вечера я начал собирать свой стенд, прокручивая в голове разговоры с нефтяниками и гадая, насколько удалось их заинтересовать, как вдруг за спиной услышал уже знакомый голос:

- А ты прыткий парень. Как тебя зовут?

Рядом стоял тот самый человек в черном.

- Марат Абиев, директор Торгового Дома «KSP Steel», - ответил я, не оборачиваясь. - Представляю также одноименный завод.

- Довольно крупный завод, - заметил он, и добавил: - А почему вы не приходите к нам? Не сотрудничаете?

От этих слов у меня чуть сердце не выпрыгнуло из груди. Я внимательнее присмотрелся к незнакомцу. Импозантный смуглый мужчина среднего роста.

- А куда к вам прийти? - это первое, что я из себя выдавил, осторожно, дабы не показать охватившего меня волнения. Однако то, что я услышал далее, окончательно выбило у меня почву из-под ног:

- Меня зовут Жан Нурбеков. Я – директор контрактного агентства Министерства нефти и газа. Мы неоднократно писали вам, приглашали на встречи. Неужели у вас никаких проблем нет?

Ничего себе! Передо мной стоял человек, о котором мы были так наслышаны, не знали, как добиться его аудиенции, и который, как мы считали, должен был нам оказывать всеобъемлющую помощь! Слова градом посыпались из моих уст. Я сбивчиво начал перечислять существующие проблемы, повторяя через раз о том, как отечественных производителей несправедливо обижают. И вообще, никому мы не нужны, а слова о поддержке казахстанского товаропроизводителя – просто пшик!

При этом я никак не мог взять в толк, как в «KSP Steel» упустили этот момент – неоднократные попытки правительства возникнуть в проблемы производителя.

- Понятно, - задумчиво изрек в итоге человек в черном, то есть Жан Нурбеков. – Вот тебе моя визитка, жду тебя на следующей неделе в Астане! Подготовьте письма, опишите выше

озвученные проблемы. Посмотрим, чем вашей компании можно помочь...

Вспоминая эту сцену, я прихожу к мнению, что та встреча была судьбоносной не только для нашей компании. Она во многом предопределила судьбу и такого глобального вопроса, как поддержка отечественного производителя, изменив ситуацию в лучшую сторону.

Оказавшись через неделю у Нурбекова на приеме, я вручил ему наше обращение и подробно поведал ему о том, как иностранные инвесторы отклоняют раз за разом наши тендерные заявки. Перечислил все известные мне нарушения, вплоть до того, что нефтяники буквально рвут наши документы и отправляют их в мусорное ведро. Чтобы не быть голословным, огласил целый список компаний, которые допускают нечестную конкуренцию.

И в то же время, беседуя с Нурбековым, не скрою: я никак не мог отделаться от мысли, что вряд ли министерство в силах решить все эти проблемы.

- Все эти вопросы решаемы, - сказал, наконец, директор контрактного агентства, внимательно выслушав меня и просмотрев бумаги. – Но теперь жду от вас официальное письмо с подробным изложением всех проблем. И помните, мне нужна только аналитика!

И это всё?! Я не верил своим ушам! А как же то письмо, что он держал в руках? Да и вообще, куда мы только до этого не писали, но была ли от этого польза? «Жалуйтесь куда хотите!», говорили нам вслед нефтяники.

- Я имею в виду только факты, и никаких эмоций! – произнес Нурбеков, словно прочитав мои мысли.

И я, похоже, только тогда начал понимать, в чем до этого была наша ошибка...

Действительно, направляя в различные инстанции письма о существующих проблемах, на первый план в наших «опусах» мы выводили эмоции. Возможно, это объяснялось тем, что мы устали от тщетных попыток переломить ситуацию. А то и вовсе неопытностью в таких делах. Поэтому часто допускали такие вольности, как слова о китайской гегемонии, о том, что иностранным инвесторам чуждо святое чувство патриотизма, и прочие страсти. Теперь не стоит удивляться, что наши «шедевры», адресованные верхам, попросту оказывались недочи-

танними. Ведь фактов, как мы позже проанализировали, в них попросту не было.

Итак, мы взглянули на проблему под другим углом. В частности, было решено попробовать действовать в соответствии с советом Нурбекова.

К примеру, по закону, недропользователь, проводя конкурсы, обязан разделять товары, работы и услуги на отдельные лоты. Однако тогда всё делалось наоборот. Нередко нефтяники шли на всевозможные ухищрения, лишь бы обойти закон по казсодержанию. В частности, при совмещении всех трёх лотов в одном победитель таких конкурсов самостоятельно закупал всё необходимое - от гвоздей до труб. Во-вторых, сам недропользователь вышеперечисленные вещи для бурения скважин оформлял под видом «работ». Тем самым нефтяная компания снимала с себя обязательства по казахстанскому содержанию. Поскольку всё необходимое приобретал победитель. Идеальная схема!

Тот, в свою очередь, не нес обязательства по казахстанскому содержанию и покупал, таким образом, ту же трубную продукцию где угодно и у кого угодно. А страдала моя компания, отечественный производитель и экономика Казахстана в целом.

В нашем случае так и произошло. Нас попросту выкидывали из тендеров только потому, что мы можем поставить товар, но не можем оказать работы и услуги, как того требует нефтяное предприятие. Что и говорить, в выигрыше от этого оставались дочерние компании недропользователя. Те самые «неаффилированные» фирмы, а то и конторы родственников, которые, как правило, «честно» побеждают на таких конкурсах «чисто под себя».

Естественно, в своем письме в МНГ мы расписали об этом весьма подробно, приложили все схемы и документы в качестве доказательной базы. И вложили в письмо минимум эмоций.

Результат не заставил себя долго ждать. Одна из компаний, которая по итогам тендера самым незаконным образом «отдвинула» нас на задний план, сама вышла на нас. Дело в том, что по всем ценовым предложениям и прочим параметрам мы должны были выиграть у них, однако этого не случилось. Но после того, как мы указали обо всех вопиющих фактах наруше-

ния министерству и приложили подтверждающие документы, оно... признало итоги ранее проведенного тендера несостоявшимися, а нас – победителями!

Что касается следующих после этого конкурсов, то они начали проходить с обязательным разделением закупаемой продукции на отдельные лоты. По крайней мере, в тех тендерах, в которых мы участвовали. Поскольку у нас на руках на этот счет было столько ценной информации – официальные разъяснения тех или иных законов от МНГ. Их мы отныне всегда прикрепляли к конкурсной заявке, демонстрируя, что сами не лыком шиты, и заранее пресекая возможные нарушения.

Впрочем, нам еще не раз приходилось обращаться в министерство за официальными толкованиями. К сожалению, поводов для этого было предостаточно. Мои коллеги, думаю, согласятся с тем, что многие казахстанские законы, постановления и правила противоречат друг другу. Лично наша компания неоднократно сталкивалась с этим, и зачастую вопросы решались не в нашу пользу.

Как мы поступали? Заранее предвидя ловушки, подготовленные нам юристами нефтяных компаний, мы обращались в МНГ. И не без помощи Нурбекова получали грамотные юридические консультации по поводу того или иного вопроса. При необходимости мы их озвучивали, либо, опять-таки, прикрепляли к заявкам, если речь шла о тендерах. Наконец-то государство о нас заботится!

Однако к осени 2011 года на горизонте замаячила новая проблема. В октябре мы отметили своеобразный юбилей – десятый проигрыш на тендерах АО «СНПС-АктобеМунайгаз». Что это означает на самом деле, думаю, долго объяснять нет необходимости. Это значит, что в общей сложности мы потеряли **семь миллиардов** тенге, которые можно было вложить в расширение производства и впоследствии направить на повышение зарплаты семи тысячам заводчан!

- Нас отклоняют раз за разом, при этом все причины надуманные! – заявил я главе контрактного агентства. – К примеру, на поставку труб иностранцы дают... 24 часа! Это ведь абсурд!

- Изложите всё подробно в письме, - как всегда был краток Нурбеков, и добавил: - Если вы действительно не завышаете цены и поступаете по закону, то государство вам поможет!

В последующие 50 дней после этого разговора я со своей командой буквально не вылезал из офиса. Самые стойкие даже оставались ночевать, и засыпали кто за столом, кто – на чёрном диванчике, что в холле. Все усилия мы направили на расследование всех хитроумных схем АО «СНПС-АктобеМунайгаз» по отклонению конкурсных заявок от казахстанских производителей.

Так, одна часть сотрудников перевернула все подшивки газет в местных библиотеках – независимую и официальную прессу, чтобы найти всю имеющуюся информацию об иностранном инвесторе. Другая анализировала все их закупки, прочитывая добытую всеми мыслимыми и немыслимыми путями конкурсную документацию. Третья изучала учредителей тех компаний, которые с завидной регулярностью побеждали на тендерах «СНПС-АктобеМунайгаз». Четвертая пыталась получить любые сведения от поставщиков. Пятая блуждала в Интернете, тоже пытаясь скачать как можно больше полезного о недропользователе.

И по мере сбора информации создавалось ощущение, что мы открываем вселенную за вселенной. Уж больно сложной, но в то же время простой выглядела их схема по отклонению.

В итоге со всем этим «досье» я вновь обратился в МНГ.

- Ты должен предать всё это огласке, - сообщил мне после ознакомления со всеми приведенными фактами Жан Нурбеков. – Я не настаиваю, но речь идет о нарушении прав казахстанского производителя.

...Произошедшее позже казалось мне нереальным и в то же время захватывающим дух. А свое выступление при огромном скоплении нефтяников я до сих пор представляю неким сном. Это было 30 ноября 2011 года, в отеле Radisson-Астана, когда на итоговое совещание собрались крупные отечественные недропользователи и представители министерства нефти и газа. На встрече заслушивались отчёты по поддержке отечественного производителя. Подозреваю, что и флагман нефтедобычи актюбинского региона - АО «СНПС-АктобеМунайгаз», тоже намеревался сделать оптимистичный доклад.

Но так случилось, что Торговый Дом «KSP Steel» стал возмутителем спокойствия.

- Дамы и господа, позвольте представить вам руководителя Торгового Дома «KSP Steel» Марата Абиева, который хочет

обратить внимание на некоторые проблемные моменты в вопросе поддержки отечественного производителя!

Пути назад уже не было. Меня объявили, сотни пар глаз уставились на меня, а я, стараясь не показывать охватившего меня волнения, направился к трибуне.

Говорят, что **принципиальность - это нанесение конкретного вреда, ведущее к общей пользе**. Вчитайтесь в эти слова внимательно. Также говорят, что это древняя китайская мудрость. Что ж, получается, что в тот вечер с китайским инвестором я разговаривал на его языке. И если поначалу в зале местами слышался тихий гул, некоторые говорили о своём, то со второй минуты моего доклада установилась полнейшая тишина.

- После подробного изучения закупок АО «СНПС-АктобеМунайгаз» трубной продукции выяснилось, что в структуру предприятия входит Корпорация «СРДС». Та, в свою очередь, имеет несколько дочерних компаний в Казахстане, - отчеканил я и перечислил всех многочисленных «дочек». - Таким образом, в любом заказе трубной продукции компанией «СНПС-АктобеМунайгаз» участвует хотя бы одна из дочерних компаний «СРДС». А это прямое доказательство аффилированности победителей конкурсов с заказчиком!

Вобрав в легкие побольше воздуха, я продолжал:

- Сжатые сроки поставок от одного до тридцати дней, неразделение на отдельные лоты закупаемой продукции – это еще не все препятствия, которые чинит компания отечественным товаропроизводителям! Она диктует неудобные условия оплаты поставщику, разделяя их для резидентов и нерезидентов!

Краем глаз я наблюдал, как представители АО «СНПС-АктобеМунайгаз» изменились в лице. Внешне всегда спокойные и с неизменной улыбкой на лице, сейчас иностранцы буквально негодовали. Они не знали, что делать: смотреть в мою сторону или слушать своего переводчика. А потом началось и вовсе невообразимое – собравшиеся начали откровенно смеяться. И не над моим докладом, а... над иностранным предприятием, над тем, как оно некрасиво работает.

Завершив свой доклад, я сорвал шквал аплодисментов. И, простите, был безумно горд собой. «Я всё сделал правильно, поскольку мне невыгодно молчать!», крутилось в голове.

В результате Торговый дом поддержали сразу два госведомства - министерство нефти и газа, а также индустрии и новых технологий. Начались разбирательства.

Кстати, стоило мне после доклада плюхнуться в свое кресло, как сидящий рядом представительного вида мужчина протянул мне руку.

- Меня зовут Тим Миллер, будем знакомы! – представился он и широко улыбнулся. – Мы ... давно хотим с вами работать! Приезжайте к нам в Атырау, переговорим!

Так, картина меняется прямо на глазах! Это же сам топ-менеджер «Тенгиз Шевройла», собственной персоной!

- Непременно! – только и сказал я.

Между тем, по приезде в Актобе нас ждал приятный сюрприз. Из офиса «СНПС-АктобеМунайгаз» поступил звонок. Гендиректор предприятия приглашал меня на встречу!

- Вы некрасиво поступаете, не по-мужски! – заявил с порога инвестор через своего переводчика.

Руководитель большой компании, сидящий за огромным столом в просторном кабинете, был не на шутку расстроен. Ему трудно было совладать со своими эмоциями.

- Неужели нельзя было прийти к нам, обсудить имеющиеся проблемы?!

Похоже, иностранный инвестор не был в курсе наших неоднократных попыток до этого выйти на него.

- Я требую осуществления своих прав, как казахстанский производитель, - заявил я невозмутимо (уф, наконец-то мог себе позволить!). – И вообще, считаю, что вам выгодно с нами дружить, господин Сью Кэцан!

- Но то, что вы делаете, это - действия врагов! – не сдавался гендиректор «СНПС-АктобеМунайгаз».

- А мы не считаем себя вашими врагами, - гнул я свое.

Человек напротив, похоже, решил ударить по самому уязвимому месту.

- Но мы с сомнением относимся к качеству ваших труб! – заявил Кэцан. – У нас был печальный опыт с российским аналогом, случилась авария, в результате чего умер казахстанский рабочий (и это была правда. – **Прим.М.А.**)! Поэтому, если использовать некачественную продукцию, можно нанести вред всему – и обществу, и окружающей среде. Вы тоже должны нас понять!

Но сдаваться просто так я не собирался. Когда-то я уже уходил из этого офиса ни с чем. «Это раньше нам за благотворительность предоставлялись налоговые льготы! А сейчас – нет!». Эти слова, произнесенные в этом же офисе примерно 10 лет назад, когда я тщетно пытался поддержать местные рэп-группы, в связи с чем обивал пороги потенциальных спонсоров, словно эхом отозвались в моей памяти. Я пошел ва-банк.

- Если вы назначите экспертизу, и она подтвердит, что наш завод действительно выпускает непонятно что, то мы сами не будем участвовать в ваших тендерах! – заявил я медленно и с расстановкой. – Но я уверен: мы пройдем любые экспертизы!

На этом остановились. Спустя несколько дней иностранцев уже встречали в павлодарском филиале «KSP Steel». Их ужасно интересовало производство обсадных труб, потому на ознакомление с заводом и рабочим процессом в целом они потратили несколько недель. Но в конце концов всё же дали весьма положительную оценку, после чего в течение последующих шести месяцев был заключен ряд контрактов с руководством «СНПС-АктобеМунайгаз» о взаимовыгодном сотрудничестве.

В итоге вагоны с трубами (казахстанскими трубами!) непрерывным потоком направлялись на месторождения западного региона Казахстана!

...Спустя некоторое время на одном из республиканских мероприятий мы вновь пересеклись с Нурбековым. Меня давно волновал один вопрос, и я не преминул его озвучить.

- Жан, а почему вы нам помогаете? Какой вам резон? – спросил я наконец.

Возможно, раньше, до того, как в жизни нашей компании появилось такое понятие, как господдержка, я бы и упал со стула, услышав такой ответ, но не на этот раз.

- Мы давно говорим многим заводам о существующих проблемах, но мало кто жалуется! Во-вторых, ничего особенного не вижу в том, что министерство вам помогает, это наша работа. В-третьих, мы не только вам оказываем помощь, но и десяткам компаниям, оказавшимся в трудной ситуации. Ну а в-четвертых, «KSP Steel» - один из крупных отечественных производителей в стране. Кому, как не вам, помогать?..

ВЫВОДЫ: тщательно изучайте законы и обращайтесь в соответствующие органы за разъяснениями. Участвуя в тендерах, обязательно прикрепляйте к конкурсной заявке все официальные толкования законов от тех или иных министерств и других ведомств, чтобы у нефтяников не было повода отклонить ваше предложение.

Вспомните пословицу о том, что под лежащий камень вода не течёт. Поэтому жалуйтесь, когда в этом есть необходимость. Забудьте слово «құрысыншы**»! И не слушайте тех, кто будет убеждать вас не делать этого, ведь «это нехорошо, недостойно, лучше промолчать, и не плакаться». Избавляйтесь от этого шаблонного мышления! Оглянитесь вокруг – времена 90-х давно прошли!

Помните, государство реально помогает отечественному производителю, если, конечно, вы не обычный крикун, производящий, к тому же, сомнительную продукцию. Поэтому будьте в тесной связи с соответствующими госструктурами. И вовремя ставьте их в известность об имеющихся проблемах!

Также хочется особенно акцентировать ваше внимание на следующем положении. Война войной, однако не слишком увлекайтесь ею, и такое бывает. Наоборот, вступая в нее, помните, что это, прежде всего, вынужденная мера, а вы - сторонник примирения и партнёрских отношений. Поэтому, если заметите, что во время выяснения отношений к вам делают шаг навстречу, не игнорируйте это. Жить надо дружно.

И последнее: в своих официальных письмах и жалобах, которые вы направляете в министерства и прочие ответственные ведомства, не делитесь эмоциями! Пишите по факту, приводите цифры и давайте четкую аналитику!



** Құрысыншы – в переводе с казахского языка означает «пропади всё пропадом!»

Глава IV

ПОБЕДИТЕЛЕЙ НЕ СУДЯТ



*«Нам нужны победители!
Проигравшие здесь не требуются!»
Дж.Кеннеди-старший*

КАК БЕЗ ДЕНЕГ СДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ? ПРОСТАЯ МАТЕМАТИКА



В этой части книги я более подробно хотел бы остановиться на трейдерстве и чертах характера профессионального торговца. Именно на тех качествах, которые выгодно отличают его от остальных игроков на рынке и непременно приводят к победам. О тех трудностях на его пути, которые могут быть как неожиданными, так и подстроенными. И тех действиях и принципах, к которым он просто обязан прибегать в случае возникновения непростых ситуаций.

Но для начала небольшой ликбез относительно того, почему трейдерство считается довольно выгодным делом. Во-первых, закупая товар в больших объемах, но по низкой цене, вы его затем распространяете определенными партиями (а то и в розницу), определив уже более высокую стоимость. Во-вторых, став трейдером, вы имеете доступ к менее дорогой продукции, нежели той, что, допустим, имеется в широкой продаже. В-третьих, к процессу продаж можно подойти неординарно, творчески, привнося таким образом в это дело что-то новое, свое. Как - объясню позже.

Однако многие почему-то считают, что для занятий каким-либо делом необходима предрасположенность к этому. Лично я не разделяю этого мнения и считаю его скорее ошибочным, чем правильным. И вы тоже не спешите делать свои выводы. Главное – честно ответьте себе: есть ли у вас желание стать трейдером и, невзирая на трудности (а они, несомненно, будут), двигаться вперед? Если ответ однозначно положительный, то необходимые качества со временем вы сможете в себе выработать.

И самые главные, пожалуй, из них - это предприимчивость, настойчивость и креативность.

К сожалению, став официальным дилером завода «KSP Steel», мы столкнулись с одной из самых распространенных проблем трейдеров – завод не собирался нам предоставлять товар под реализацию. У нас, соответственно, необходимой суммы, которую можно было бы вложить в дело, не имелось. А та, которой мы располагали, была слишком мала.

На деле ситуация выглядела следующим образом: заказчик был готов внести 50-процентную предоплату, затем получить полностью ВЕСЬ товар, после чего оплатить оставшуюся половину суммы! Но и у производителя имелись свои условия – завод желал получить 100-процентную предоплату и лишь после поставить весь товар! Что это означало? Это говорило о том, что, если сумма сделки, условно, составляет миллиард тенге, то, чтобы выполнить требования и заказчика, и производителя, моя компания должна была внести собственные 500 млн. тенге. И только тогда стороны остались бы довольны и спокойны, товар произведен и поставлен, а тендер отработан. Но, повторюсь, больших денег у Торгового Дома в ту пору не было.

Что мы придумали в итоге? После долгого изучения и анализа моя команда разработала так называемый **револьверный метод оплаты**. Его суть заключалась в реализации товара по частям, раз уж заказчик боится вносить стопроцентную предоплату, а производитель не рискует поставить всю партию труб сразу, не получив за них деньги.

Но для начала мы провели очередной мозговой штурм. Антон, Тимур и я решили во что бы то ни стало поменять сложившуюся практику. Для этого необходима была лишь самая малость - вечным «троечникам» по многим предметам в школе, зато «отличникам» по «Математике» и «Алгебре», то есть нам, изобрести нечто новое, взамен существующей системы взаимоотношений между производителем и недропользователем. Причем, предстояло придумать такое, что устроило бы в результате всех – и завод, и заказчиков, и, конечно же, нас.

Соответственно, начался поиск ответов на проблемные вопросы, которые волнуют «KSP Steel» и заказчиков, чего они опасаются, а также прочих подводных камней. Естественно, их оказалось немало, однако самым ключевым оказался, как ни странно, всего лишь один момент. За него, собственно говоря, мы и ухватились. Как выяснилось, во время транспортировки

товара в огромных количествах чаще всего возникали простои. И за это заказчики запросто могли выставить штрафы заводу, что и регулярно делали. Потому мы прежде решили убедить их рассчитывать на траншами.

«Вам нет нужды сразу вносить половину суммы за поставку. Достаточно лишь оплатить 20%, - заявили мы удивленным заказчикам. - Безусловно, у нас стопроцентное производство, но ведь отгрузка продукции в больших объемах может привести к временной задержке товара. Потому во избежание этого мы предлагаем вам рассчитывать по частям, пять раз! Это называется «Револьверный метод оплаты»!

Для завода у нас также имелась собственная «заготовка». «Вы произведете весь необходимый по тендеру товар в полном объеме. Но поставлять мы его будем по частям, пять раз, и оплата тоже будет производиться траншами. При этом вы абсолютно ничего не теряете! И деньги у вас, и ликвидный товар – тоже! - выложили мы «KSP Steel». - Это называется «Револьверный метод оплаты»!

Как же прав старина Билл Гейтс, который призывает тщательно обдумывать каждую ситуацию, скрупулезно анализировать все данные и «полировать» до бесконечности собственные мысли! Наши расчеты по поводу простоев оказались верны! И заказчик, у которого в тот период мы выиграли тендер, и производитель в итоге согласились с нашим предложением.

Так, казалось бы, мы уменьшили риски для всех участников и более или менее успешно стали работать. Даже приняли участие в нескольких тендерах, которые довольно уверенно выиграли, выполнив тем самым данные в начале заводу обещания о продаже 2 тысяч тонн труб в месяц. Но совсем скоро мы столкнулись с новой проблемой.

Дело в том, что одна из иностранных компаний в Казахстане, на чей конкурс мы подали заявку, поставила бескомпромиссное условие: или мы поставляем им всю партию труб, или они с нами не работают. Не нужна им «расчлененка»! И рассчитаются они с нами лишь после полной поставки продукции, через два месяца после подписания акта! Завод, в свою очередь, узнав о таких условиях, сообщил, что не может предоставить отсрочку платежа. Хорошенькая перспектива?

- Но почему мы не можем в работе с поставщиками практиковать отсрочку?! – заявил я в те дни, попав на прием к ге-

неральному директору. - Ведь завод в таком случае мог бы не делать большую скидку, а сбыт продукции вырос бы в пять раз!

Неужели производитель имел проблемы с оборотом?!

- У вас нет денег?! – спросил я напрямик. – Поэтому вы не согласны на отсрочку?

- Нет, Марат, - «генерал» был спокоен и словно не заметил мою бестактность (каюсь!). – С финансами у нас полный порядок.

- Тогда в чем причина?

- Просто юристы, финансовые директора и акционеры не доверяют вам! – руководитель сделал небольшую паузу. - И их можно понять, ведь речь идет о крупных деньгах, сотнях миллионов! А вы, хоть и являетесь нашим Торговым Домом, но новички.

В Актобе я отбыл в полной растерянности. Мы ожидали, что завод пойдет нам навстречу и предоставит отсрочку платежа. А этого не последовало. Что за невезение?!

Тем не менее, просвет в данной ситуации наступил. Правда, прежде пришлось старательно искать и всё-таки найти инструменты для убеждения «верхушки».

Правы всё же те, кто говорит, что надежда умирает последней!

Мы так уповали на понятливость и заинтересованность юристов, акционеров и финансовых директоров завода, встречались с банкирами и инвесторами, узнавали их мнение, задавая различные вопросы, что, в конце концов, наши надежды и старания оправдались. И помогло нам в этом применение метода безакцептного списания денег, который до этого в Казахстане абсолютно не практиковался! Мы назвали этот метод «Финансовый тоннель» и, используя его, смогли обеспечить стабильность оплаты за поставляемую продукцию «KSP Steel».

На деле задумка выглядела следующим образом: в банке нами открывался определенный расчетный счет, и мы не могли остановить транзакции, которые подписали заранее. Его мы указывали во всех контрактах Торгового дома с клиентами, куда они перечисляли всю сумму. Далее в безакцептном порядке автоматически, в течение пяти секунд (!) эти же средства поступали на счет завода «KSP Steel». Точнее, ему отходила сумма

себестоимости, нам – заработанная прибыль. Таким образом, мы совершенно не прикасались к этим деньгам и у производителя не возникали даже малейшие сомнения, что мы можем хоть как-то распорядиться ими. Такая вот гарантия безопасности оплаты с нашей стороны и честности. Это было крайне важно, особенно учитывая объемы сделок с заводом.

Поэтому, возвращаясь к вопросу основных черт трейдера – предприимчивости и креативности, я советую не бояться проявлять их, всегда анализировать происходящее и тренировать свои серые клеточки. Ситуации бывают разными. К примеру, я имел дело с трубами, а вы, возможно, как трейдер представляете компанию, выпускающую совершенно иную продукцию. Неважно, главное – суть.

Учитесь быстро находить решение в непростой ситуации, иначе говоря, будьте предприимчивым. Даже если вы не считаете себя достаточно изобретательным и смекалистым, то практика регулярного мозгового штурма неизбежно пробудит и разовьет в вас эти качества. Поскольку, обсуждая вопрос со своей командой, у вас будет гораздо больше шансов не только найти оптимальный выход, но и привнести что-то новое в процесс. В нашем случае этим ноу-хау как раз таки стало применение метода под названием «Финансовый тоннель».

ЦЕЛЬ ОПРАВДЫВАЕТ СРЕДСТВА



Вторым по важности вопросом, который я хотел бы рассмотреть вместе с вами, является наша конкурентоспособность. Некоторые не учитывают этот аспект, и что самое удивительное – порою даже те, кто, казалось бы, уже прочно стоит на ногах как трейдер. А зря.

Вновь приведу пример. В той сфере, в которой работает моя компания, очень много конкурентов, то есть, соперников. Это как мелкие, так и средние и крупные компании. Как недавно образованные фирмы, так и давние, а то и вовсе маститые иг-

роки. Что касается Торгового Дома «KSP Steel», то самым главным нашим конкурентом на тот момент был «Имэкс». Канадско-американская компания длительное время сотрудничала с заводом «KSP Steel» и обеспечивала ему сбыт определенной партии. Однако и мы выполняли аналогичную работу, имея, впрочем, при этом планы по увеличению объема продаж. Так что то, что произошло впоследствии – завод отказался от услуг канадского трейдера - это было закономерным результатом.

- Марат, «Имэкс» прислал письмо, - сообщил мне однажды перед одним из важных тендеров руководитель завода. – Дело в том, что они намерены принять участие в конкурсе на поставку труб для крупной международной европейской компании. Они уверены, что выиграют.

«Генерал» выдержал паузу и добавил:

- Но при условии, что вы не примете участие в тендере, поскольку им кажется, что вы «всё испортите»!

- Но вы ведь не можете не быть в курсе, что «Имэкс» за последние полгода года проиграл нам большую часть тендеров?! Если пожелаете, я вам могу представить полную аналитику на этот счет и приложить список упущенных ими клиентов.

Дело в том, что корпорация, на чей тендер собирались канадцы, имела месторождения в Европе, Ближнем Востоке и Африке, и упусти их тоже, это означало бы, что завод потеряет выход на эти страны через эту мощную организацию.

- И вы хотите доверить этот стратегический контракт канадцам, которые терпят неудачу за неудачей?! – спросил я.

- Марат, это их последний шанс! – ответил гендиректор и уточнил:

- Последний. Если они проиграют, то завод расторгнет с ними контракт. Но пока вы не должны там участвовать! Я всё сказал.

И тут меня осенило. Раз это последняя возможность канадцев, при упущении которой «KSP Steel» запросто мог с ними распрощаться, то почему бы этому не произойти? В голове ментально созрел план...

Дело в том, что слова гендиректора для нас были законом. Однако мы, зная об объявленном европейцами тендере на поставку крупной партии товара, длительное время тоже готовились к нему. Поэтому для меня это решение, мягко говоря,

стало полной неожиданностью. Хотя не согласиться с ним я не мог. Мы реально могли канадцам испортить настроение.

Говоря об этом, я имею в виду несколько факторов, а по сути - упущений со стороны «Имэкс». Дело в том, что перед заводом мы были в равных условиях по ценам. В частности, «KSP Steel» нам отпускал один и тот же продукт по одинаковой цене. Но нам куда быстрее удавалось выигрывать тендеры и заявляться на новые из-за того, что канадцы всегда придерживались определенной нормы прибыли. Проще говоря, на конкурсах они не меняли цены.

Кстати, именно из-за этого они больше полугода не смогли реализовать павлодарские трубы. Мы же всегда рассчитывали разницу между себестоимостью и конечной ценой продаваемой продукции и могли указать более низкую цену при необходимости. И, если, несмотря на улучшение ситуации с поддержкой казпроизводителя, «Имэкс» вновь проявит жадность, то и этот тендер он мог запросто упустить.

Естественно, я начал уговаривать гендиректора поменять свое мнение и разрешить нам тоже подать заявку. Но «генерал», похоже, уже принял окончательное решение.

- Хорошо. Торговый Дом не будет участвовать в этом тендере, - заявил я, чем собственно дал слово...

Оказавшись в Актобе, я сообщил о состоявшемся разговоре своей команде. Услышав про отказ, сотрудники сначала расстроились, но заметно взбодрились, узнав, что заявку мы всё-таки подадим. Спросите, а как же данное руководителю завода слово? Потерпите, я всё подробно изложу.

Дело в том, что когда я еще был в Алматы, у меня созрел план «Б». Я вновь решил пойти ва-банк, поскольку иного выхода у меня не было. Проще говоря, мы с Антоном решили, что в тендере примет участие компания наших давних партнеров с продукцией «KSP Steel». Ничего незаконного в этом не было. Тем более что партнеры были в списке аккредитованных поставщиков европейцев. Моя команда, в свою очередь, взяла на себя обязанность подготовить всю документацию партнеров к тендеру.

Наши расчеты были просты и верны: независимо от того, кто выигрывает – канадцы или наши партнеры, завод всё равно получит свою прибыль. А в том, что победу одержат вторые,

мы не сомневались. Как и в выгодности ценовых предложений. Да, цены были ниже, чем у «Имэкс», да и в случае выигрыша мы бы покрыли лишь банковские расходы. Но нас это мало волновало, поскольку для нас важнее прибыли было одержать победу (стратегическую победу) над своими извечными соперниками.

То, что произошло позже, напоминало остросюжетный фильм. Спустя три недели после проведения конкурса был готов официальный протокол, согласно которому на первом месте по ценовым предложениям находились наши партнеры! Затем следовали китайская и австрийская компания, и лишь потом, на четвертой позиции, расположились канадцы! Это означало одно – наши расчеты оказались верными!

Однако объявление окончательных итогов по неизвестным причинам задерживалось. Мы предполагали, что у наших основных конкурентов – канадцев - были покровители. Иначе чем объяснить затягивание результатов: уж не ищут ли заинтересованные лица причины, чтобы отсеять нас, включая китайских и австрийских поставщиков?

В эти же дни на меня вышел гендиректор завода. Сказать, что он был зол на меня, было бы лукавством. Он давно разобрался, что к чему! По крайней мере, директор уже был в курсе того, что помимо «Имэкс» кто-то из участников тоже предложил продукцию «KSP Steel». Тогда как подобная информация, по правилам, относится к закрытой.

- Марат, немедленно явиться ко мне! – потребовал он. – Я вызвал «Имэкс», и намерен увидеть вас для обстоятельного разговора!

- Я в командировке, и могу быть только через неделю, - ответил я.

И тут же понял, что, по сути, у меня всего семь дней на то, чтобы довести начатое дело до логического, победного, конца.

Либо пан, либо пропал.

Первое, что я сделал после разговора с гендиректором, это звонок своему «канадскому другу».

- Джон, ты случаем не в курсе, зачем именно нас двоих хотят видеть на заводе?

- Так ты, говорят, нашкодил на тендере. Из-за тебя мы можем проиграть!

- А с чего ты взял, что мы вообще заявлялись на конкурс?

- Это же логично: компания, участвовавшая в тендере, из Актобе. «Сервис Петролеум» это же твоя компания?! Там же фигурирует продукция «KSP Steel». Это точно ты!

Тон Джона спокойным был первые несколько секунд, дальше он не стал сдерживать эмоции, произнес длинную тираду, а в конце отвесил «эпитет».

- Ты как слон в посудной лавке! Всё крушишь! Уйди с тендера! Я не стал дослушивать и бросил трубку.

И так, на всё про всё у меня оставалось всего неделя. Мы решили ускорить результаты конкурса. Но очень аккуратно.

- Нам необходимо выйти на самого заказчика, то есть учредителя, и рассказать о том, что у них утечка информации, - подала идею наш юрист Зульфия. – Откуда на заводе знают, какая компания идет с определенным товаром?

Однако наши партнеры – а письмо должно было быть написано от их имени - отказались от этой идеи. По их мнению, на другой чаше весов находились хорошие отношения с европейцами, которые они не хотели портить. Им казалось, что, написав письмо, они могут заработать репутацию скандалистов. Таким образом, оставались только китайцы и австрийцы. Но они, похоже, тоже раньше времени сложили оружие. «В этом нет никакого резона! Если вас выкинут, то нас тоже оставят ни с чем! Раз, как вы говорите, кто-то лоббирует канадцев, то они все равно станут первыми!», разводили руками иностранцы.

В ход вновь пошли убеждения. Мы пытались донести до них, что в лоте заложен широкий ассортимент продукции, даже та, которая не выпускается «KSP Steel», и обещали, что в случае победы недостающий товар закупим именно у них. «На тех же условиях и по тем же ценам, что заказчик!», заверили мы их. И они приняли это условие!

В итоге китайские и австрийские поставщики отправили письмо заказчику, обратив его внимание на утечку информации, жесткое лоббирование интересов определенных участников тендера кем-то изнутри и незаконное затягивание сроков объявления итогов конкурса. Обращение было электронным, и оно быстро дошло до адресата, как и прочитано.

Того, что произошло позже, мы ожидали с замиранием сердца. И можете себе представить, какова была наша реакция,

когда международный гигант, имеется в виду европейцы, объявил именно наших партнеров победителем тендера! Мы были на седьмом небе от счастья! Зная по опыту, что иностранные инвесторы (да и все остальные руководители. – **Прим.М.А.**) при появлении таких жалоб, которые могут вызвать резонанс, в первую очередь беспокоятся о сохранении кресла, мы поступили правильно, убедив китайцев и австрийцев написать письмо. Схема сработала!

«Наша компания входит в число именно тех предприятий, для которых важно высокое качество и низкая цена», прокомментировали нам позже. В итоге европейцы заказали без малого 13 тысяч тонн трубной продукции! Казахстанского товара для своих месторождений...

Тем временем на заводе негодовали. То, что канадцы проиграли тендер, а продукция «KSP Steel» была представлена неизвестной компанией, вызвало настоящую бурю. Меня по-прежнему ждали для «обстоятельного разговора», поэтому, как и было обещано, через семь дней я был в Алматы. В руках у меня было письмо с итогами тендера.

«Генерал» всё еще был зол. И очень удивлен. Мы разговаривали примерно полчаса, и какой бы вопрос мне не был задан на той встрече, ответы были в мою пользу.

- Я дал вам слово, что Торговый Дом не примет участие в тендере, и оно было сдержано! – заявил я ему в итоге.

Директора отпустило. В результате встреча закончилась тем, что я попросил руководство разрешить работать партнеру по методу «Финансового тоннеля», а моей компании стать единственным трейдером завода. Ведь победителей не судят...

Он согласился.

А теперь, по традиции, **ВЫВОДЫ**. Всегда будьте готовы к тому, что на трейдерском рынке вы - не единственный игрок. Поэтому, чтобы имеющиеся конкуренты не смогли обойти вас, будьте активными, коммуникабельными и мотивированными. Не устаю повторять, прибегайте всякий раз к глубокой аналитике, в том числе ценовой, и обеспечьте мощную юридическую базу.

Если у вас есть конкурент, то старайтесь избавиться от него. Но делайте это очень тонко и умело, проще говоря, «красиво».

Стараясь думать на будущее, научитесь расширять временные горизонты и попробуйте заглянуть далеко вперед. И знайте, что для стратегической победы не важна прибыль, потому не сокрушайтесь, если у вас ее не будет. Выиграв раз с наименьшей финансовой выгодой, в следующий вы обязательно сорвете джек-пот.

Также в случае необходимости кооперируйтесь с конкурентами. Однако вы должны четко осознавать, для чего вам это нужно, какую пользу от этого имеете вы и ваши партнеры.

Вместе с тем, демонстрируйте гибкость, непременно обеспечьте наличие в команде искусного переговорщика и всегда тщательно изучайте слабые стороны своего «противника».

Следите за ситуацией на рынке, старайтесь контролировать его и быть в курсе малейших его колебаний, поскольку упущение этих и других моментов может вам дорого стоить. Одним словом, никогда не расслабляйтесь. Этим нередко грешат многие крупные компании, у которых имеются определенные преимущества и которые могут себе это позволить. Потому, добившись определенных достижений, продолжайте думать так же, как, если бы вы только зашли на рынок. Проще говоря, не теряйте прыти.

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН



Третьим по важности в работе трейдера я поставил бы вопрос умения пользоваться законами, защищающими права производителя. Таким образом, вы не только поддерживаете компанию, которую представляете, но и свое дело. Вновь приведу пример из своей практики. Работая с заводом, нам нередко приходилось сталкиваться с тем, что нас попросту вычеркивали из тендеров. При этом зачастую заказчики шли на откровенное нарушение закона. Однако моя команда не собиралась мириться с таким положением дел, и только благодаря своей настойчивости смогла не только преодолеть серьезные трудности, но и изменить в целом отношение некоторых за-

казчиков к казахстанскому законодательству. И это также подтолкнуло меня к созданию Ассоциации товаропроизводителей Казахстана, чтобы верхи прислушивались к нашим нуждам и чаяниям. Действительно, ситуация того периода требовала объединения усилий многих производителей, поскольку лишь большинством голосов можно не только привлечь внимание к проблеме, но и добиться ее решения.

К примеру, мои коллеги подтвердят, что ранее существовала такая проблема, как закуп из одного источника. Сколько копий мы на этом сломали! Так, недропользователем объявлялся тендер, открытый и демократичный, но заказчик в одном лоте указывал, что намерен закупить трубы... разного диаметра! В результате таких требований мы либо проигрывали, либо вообще не подавали заявку на участие. Поскольку завод-то выпускал трубы лишь определенного диаметра. Но суть даже не в этом. А в том, что по закону объединять в один лот можно лишь однородный товар, и никак иначе! Естественно, такие конкурсы выигрывали только те поставщики, которые сотрудничают с заводами, выпускающими трубную продукцию разного диаметра. Причем, как правило, иностранные компании. В нашем случае это, к примеру, был китайский крупный завод металлических труб ТРСО.

Но, к счастью, эта практика канула в Лету. Ее искоренило Министерство нефти и газа РК, куда, уверены, о подобных нарушениях и с просьбами разъяснить заказчику незаконность его действий, писали не только мы, но и другие поставщики.

С помощью этого ведомства нам также удалось заметно укрепить позиции отечественного производителя перед остальными его иностранными коллегами. Так, очень часто заказчики ставили нереальные сроки поставок – от одного дня до десяти суток! По этой причине мы «справедливо» проиграли не один тендер. И ладно, если дело касалось бы поставки бумаги или прочей мелочи, но ведь речь шла о куда более габаритных вещах – о трубах. К тому же, по условиям тендера, мы могли выиграть лот на товар, который еще предстоит произвести, не говоря уже о доставке. А тут, пока развернешься, уже все сроки выйдут. Сколько писем по этому поводу мы направляли недропользователям в надежде вразумить их, однако к нашим замечаниям и возмущениям они практически не прислушивались.

Пока однажды мы вновь не обратились в Министерство нефти и газа. Причина, на наш взгляд, была веской – мы начали подозревать некоторые компании в сговоре с поставщиками. Посудите сами: незадолго до тендера в близлежащий регион от места его проведения завозилась определенная продукция на склад. А спустя пару дней после полной отгрузки странным образом объявлялся конкурс... с минимальным сроком поставки. А теперь вопрос: кто выигрывал его? Правильно, та компания, которая незадолго до этого завезла на склад продукцию.

Задача Ассоциации товаропроизводителей Казахстана в данном случае была четкой – привлечь внимание правительства к этой проблеме. Свой анализ на этот счет Ассоциация представила ответственному секретарю министерства нефти и газа РК Канатбеку Сафинову, который после этого созвал совещание с недропользователями. Вопрос, вынесенный на повестку дня по просьбе Ассоциации, не терпел отлагательств. Каким образом, в какой стране и в какие времена отечественные производители могли бы поставить товар с завода на месторождение за... 24 часа?! Бизнесменов, от имени которых я выступал, сильно интересовал ответ на этот вопрос.

Но его не последовало. Да и с какой стати недропользователи могли бы дать логический расклад. В итоге после вмешательства министерства сроки поставок заметно увеличились – в среднем до трех месяцев. То, чего мы так усердно добивались.

Между тем, сегодня буровые компании, выигравшие заказ у недропользователя, также объявляют конкурс. Хотя раньше такого не было и в помине. Заказчик все виды закупок: товары, работы и услуги - оформлял в один лот. Наш завод, да и другие казахстанские производители, в таких случаях автоматически отсеивались еще на начальной стадии. Тем временем, победитель (как правило, иностранная компания) самостоятельно закупал все необходимое и поставлял заказчику. В итоге самым циничным образом нарушался закон по казахстанскому содержанию. Вложив товары, работы и услуги в один лот, заказчик умывал руки. А победитель и вовсе не нес ответственности за казахстанское содержание.

Ситуация изменилась лишь после того, как мы стали активно поднимать и эту проблему. Министерство нефти и газа подтвердило неправомерность действий некоторых компаний

в этом плане. В итоге буровые организации обязали заранее объявлять тендеры на закупки.

Кстати, позже российские и украинские конкуренты сами признались, что на тех тендерах, где выступаем мы, рассчитывать на успех не стоит. Поверьте, для нас это стало наивысшей оценкой наших скромных стараний, которую, к тому же, дал наш конкурент. Такой вот парадокс. Нам практически удалось вытеснить с рынка Казахстана российский ТМК и украинский «Интер-П».

Тем не менее, был период, когда мы едва не признали свое поражение. И если бы не поддержка опять-таки Министерства нефти и газа, а также Министерства индустрии и новых технологий, это произошло бы еще в 2011 году.

Мы столкнулись с тем, что не могли реализовать трубы по причине того, что на трейдеров не распространялась такая льгота, как условное снижение цен. Согласно казахстанским законам, ею имеют право воспользоваться лишь производители товаров, когда на тендерах им приходится конкурировать с иностранными коллегами.

К примеру, на конкурс заявлены два поставщика – казахстанский и зарубежный. Они же устанавливают одинаковую цену на продукцию. И в этой связи, чтобы оказать поддержку, закон требует рассматривать цены отечественного участника на 20 процентов ниже, чем у иностранца. Допустим, труба и у казахстанского, и у иностранного поставщика стоит условно 100 тенге. Но, если применить в данном случае льготу условного снижения цен, то казахстанская труба будет стоить 80 тенге! Стало быть, на тендере предпочтение должно быть отдано ей, но заплачено за нее... 100 тенге! Таков закон!

Однако в реальности эта льгота в отношении нас не совсем работала. Поскольку, повторюсь, мы были трейдерами, а не производителями. Но заводу от этого не было легче. Он занимался производством, всецело доверив реализацию нам. Мы же из-за этой «заковырки» проигрывали конкурсы, а «KSP Steel» терял миллионы.

- Ситуация не из простых, и если она не разрешится в скором времени, то надо подготовить команду к тому, что мы закроем компанию, - однажды сообщил я Антону.

- Это точно, - согласился он.

Но мы все, не только я и Антон, прекрасно понимали, что просто обязаны сделать так, чтобы ситуация поменялась в лучшую сторону. И, какими бы трудными ни были препятствия, «пробежать» должны так легко, чтобы после нас не было даже пыли.

Мы вновь начали изучать законы, советоваться с юристами и вести переговоры с соответствующими ведомствами. Необходимо было придумать инструмент, чтобы вышеописанная льгота также работала на нас.

К нашей большой радости, мы нашли в законе положение о консорциуме. Но вот незадача, механизмы того, как он должен работать, не были четко расписаны. Разве что в положениях АО «Самрук-Казына» имелась информация о делегировании всех прав производителя трейдерам. Но для этого необходимо составить соответствующий договор с заводом.

Как же отстоять эту идею и спасти ситуацию?

Нашей последней надеждой стало письмо Болату Акчулакову, вице-министру нефти и газа, а также Альберту Рау, вице-министру индустрии и новых технологий. В нем мы подробно описали вышеуказанное положение, обратив также внимание на то, что от разрешения этого вопроса в первую очередь выигрывает казахстанское производство. По сути, так оно и было. «KSP Steel» был занят наращиванием мощностей, расширением ассортимента товара, повышением качества продукции и решением забот и нужд своих 7,5 тысяч работников. И в случае наделения преференциями Торгового Дома положение лишь улучшалось.

Мы до сих пор гордимся, что нам удалось тогда защитить этот проект и добиться предоставления нам льготы условного снижения цен. В итоге мы создали с «KSP Steel» консорциум, и все преференции, который закон предоставляет производителям, перешли к трейдерам, чтобы они лучше защищали их интересы. Так, объединившись с заводом, мы единым дивизионом начали участвовать в тендерах по схеме консорциума.

Поэтому в своей работе будьте юридически подкованными и не замалчивайте никакие проблемы. Закон предусмотрел для нас привилегии - так пользуйтесь ими! Защищайте интересы производителя, отечественного производителя! Поскольку хороший трейдер работает по схеме «купил-продал», а отличный

– «купил-продал-поддержал». Заставляйте уважать компанию, которую вы представляете, и отстаивайте ее интересы. Также при необходимости прибегайте к консультациям профессионалов, обращайтесь в министерства, ассоциации (в том числе нашу. – **Прим.М.А.**) и не считайте это сложным, долгим, а то и безнадежным делом.

Возможно, потому за первые полгода работы трейдером завода «KSP Steel» нам удалось сделать так, что доля павлодарских труб составила 80% от общего объема реализованной на внутреннем рынке аналогичной продукции. Это означало лишь одно: признание сторонними, зарубежными, производителями факта, что доминирующую позицию на рынке (с нашим приходом) занял «KSP Steel».

Также мне хотелось бы посоветовать трейдерам подходить к продаже товара не просто как человек, обязанный делать это по долгу службы, а с огромной верой и любовью к продукции. В моем случае я думал не только о прибыли, но и о том, что это – казахстанский продукт. И не просто трубы, а трубы «Made in Kazakhstan», к тому же - с высоким качеством.

Для этого выходите за рамки простой рекламы. Подойдите к этому вопросу более творчески, более масштабно. Уверяю вас, это довольно увлекательно. К примеру, мы разработали кучу рекламных проспектов, размещали на ТВ рекламные видеоролики, часто печатались в СМИ. Но помимо этого еще и ездили по городам и вручали недропользователям и другим потенциальным заказчикам рекламные диски, устраивали экскурсии по заводу, повышая всюду узнаваемость бренда «KSP Steel». Он действительно заслуживал такого пиара: единственный казахстанский завод по выпуску бесшовных труб с полным циклом производства – от обработки сырья до изготовления готовой продукции. И во многом благодаря этому мы также выигрывали тендеры. Поскольку, знакомясь с нашей заявкой, заказчики уже имели представление о том товаре, который мы им предлагали.

Вместе с тем, будучи трейдером той или иной компании, не только отстаивайте ее интересы, но и разделяйте ее проблемы. Помнится, у завода нередко возникали проблемы с доставкой продукции. Наш конкурент на тот момент «Имэкс» из-за задержки товара просто считал выставленные штрафы и направлял

его в «KSP Steel». Я ни в коем случае не хочу выставить в плохом свете канадцев, как бы это ни показалось кому-то на первый взгляд. Но лично я не приемлю такого отношения и считаю, что трейдер в подобных ситуациях не должен оставаться в стороне, выступая наблюдателем. Потому мы всячески пытались разделить груз общих проблем и вели переговоры с тем же АО «НК «Казахстан Темир Жолы». И нам шли навстречу. Таким образом, мы решали не только свои внутренние проблемы, вопросы Торгового Дома «KSP Steel», но и внешние, завода.

Думаю, сведения, каким еще должен быть трейдер, вы можете почерпнуть из других источников. На эту тему написаны целые книги под авторством замечательных специалистов в этой сфере. Я же перечислил основные, на мой взгляд, качества торгового представителя на казахстанском рынке. И буду искренне рад, если мои советы и варианты вы сочтете приемлемыми и подходящими.



Глава V

КАК БЫТЬ С КОРРУПЦИЕЙ, ЧЕРНЫМ ЛОББИ И КАК ВЫИГРАТЬ ТЕНДЕР?



ОТКАТЫ. КАК ЕСТЬ, С ЧЕМ ЕСТЬ...



- Здравствуйте, дети! Тема сегодняшнего нашего урока – «Откат». Кто мне скажет, что такое откат? Васечкин!

- Откат – это денежный эквивалент благодарности за то, что в тендере выбрали именно нашу фирму!

- А что такое тендер?

- Тендер – это чемпионат отрасли по откатам!

- Молодец, Васечкин! Садись, шесть! Четыре тебе и два ты сам знаешь куда. ...А теперь следующий вопрос. Влияние родственных связей на коррупцию. Говори, Вовочка.

- Я не выучил.

- Садись, пять.

- Спасибо, папа!

...Начать главу «Откаты. Как есть, с чем есть» я решил именно с этой безобидной байки. К сожалению, ее автор неизвестен. Однако это не помешало ей на просторах Интернета собрать миллионы прочтений и столько же лайков. Мне она тоже приглянулась, и, признаться, прочитав ее, я смеялся от души несколько минут.

«Тендер – это чемпионат отрасли по откатам». Точнее не придумашь. Bravo, неизвестный автор!

Правда, было бы не так смешно, если бы не было так обидно.

Досадно за то, что у нас в среде бизнесменов такие вещи, как тендеры и закупки, давно ассоциируются с коррупцией. И что, заявляясь на конкурсы, многие идут на них не столько с

уверенностью, что выиграют, сколько с мыслями, кому заплатить, чтобы получить заказ. Увы, таковы наши реалии.

Неприятно также потому, что происходит это в то время, когда у нас в государстве обеспечен доступ к информационным системам. Гласность давно вошла в нашу жизнь. Работают сотни СМИ. Существуют правила, регулирующие поведение государственных органов и чиновников. Созданы целые антикоррупционные институты. Но факт остается фактом – откаты (взятки, мздоимство, шапки, орамал*, НДС - кому как нравится) в Казахстане весьма распространены.

И вдвойне неприятно от того, что многим моим коллегам почему-то кажется, что повлиять на ситуацию никак нельзя. По их мнению, цивилизованным путем здесь ничего не решить, поскольку казахстанские законы «сыры и неидеальны». А раз так, то не проще ли дать бैसेке** «на лапу»?! Просто убийственная логика!

Потому, наверное, не стоит удивляться, что наша страна находится примерно на 133 месте в мире по уровню коррупции. Таковы официальные сведения всемирной коалиции по противодействию коррупции «Transparency International».

Конечно, эта организация в своих отчетах приводит сведения об уровне коррумпированности и других государств. В ее списках значатся и Великобритания, и Россия, и Иран, и многие другие державы. Да и я сейчас не удивляюсь, что Туманный Альбион, такой благополучный и незыблемый в своих демократических принципах, теперь нередко упоминается в связи с коррупцией. Но лично мне, по большому счету, эти вещи менее интересны, нежели то, что происходит в моей стране. Меня, как патриота, больше беспокоит ситуация в Казахстане. Поэтому в этой главе я намерен подробно описать, какими способами можно бороться с такими явлениями, как коррупция, откаты и лоббирование.

Ни в коем случае не желая выглядеть графоманом, я приведу множество примеров. И уверен, что многим из вас те советы, которые будут даны чуть позже, пригодятся в жизни.

Возможно, кому-то они покажутся странными, слишком дерзкими, а то и нереальными. Но это, пожалуй, объясняет-

* орамал – в переводе с казахского языка означает «платок»; имеет также иное значение – «подарок»;

** агашки – дядечки (каз.)

ся моей позицией в вопросе коррупции. Я не приемлю ее ни в каких проявлениях и ни в каком состоянии, даже зачаточном. Потому предупреждаю, что не намерен слушать про то, что «условия для коррупции создают сами чиновники и прочие агашки^{***}». Про то, что «это из-за таких слабых и непонятных законов басаке ведут себя бессовестно и диктуют свои условия, высасывая из нас деньги». И про то, что «именно они порождают спрос, поэтому предложение с нашей стороны — это вынужденная мера».

Нет, и еще раз нет! Наши законы не совсем слепы и не совсем сыры, в этом я убедился на личном опыте. Просто всё дело в нашей слабости, неуверенности и неподкованности в юридических вопросах. Пусть не обижают вас мои слова. Иначе не было бы всего того, на что сегодня жалуются многие мои коллеги, причем предпочитают делать это почему-то в кулуарах.

Чтобы предмет обсуждения был всем понятен, для начала оттолкнемся от рядового тендера. И сделаю оговорку: от тендера в нефтяной сфере. То, как ухищряются, объявляя их, нефтяные компании, воистину тянет на добротный сценарий с рабочим названием «Выиграй, если сможешь!». Уж больно сложны все придуманные ими хитросплетения. Однако это лишь на первый взгляд. Для подкованного человека, при тщательном подходе, повторюсь, здесь никаких трудностей не возникнет.

Правда, чтобы в свое время достичь этого, моей команде пришлось проделать титаническую работу, покидая порой офис далеко за полночь.

Эти усилия, физические, умственные и даже душевные, действительно, оправдали себя. Видели бы вы, как мои сотрудники сейчас буквально пляшут, когда выигрывают конкурсы! Ими выделяются такие па, что нередко я прихожу к мысли: а не соорудить ли мне для этих целей специальную танцплощадку?

- Ура! Ура! Ура! – вскакивает с места, к примеру, Вероника из тендерного отдела, и это означает одно: мы выиграли!

И когда она бежит к другим своим коллегам за соседними столами, чтобы заключить их в объятия, даже не верится, что

^{***} басаке – почтительное обращение к начальнику

в повседневной жизни это довольно сдержанная и спокойная девушка.

Но вернемся к основной теме и, пожалуй, начнем с небольшого ликбеза. Первое, от чего мы оттолкнемся, - это аффилированность компаний, так как с этим явлением на практике мы сталкиваемся чаще всего. Их я подразделяю на две группы: те, которые бывают с высоким лоббированием, и другие, соответственно, с низким.

Аффилированность компаний с высоким лоббированием выдает тот факт, что они крутятся вокруг крупных нефтяных предприятий, словно спутники - вокруг определенной планеты. Это, допустим, мы можем проследить на примере таких недропользователей, как АО «СНПС-АктобеМунайгаз», ДШО и других гигантов, которые имеют собственных, «чисто своих», поставщиков.

Те, если говорить об аффилированных компаниях «СНПС-АктобеМунайгаз», в свою очередь, напрямую работают с заводами, которые расположены в... Китае или на Западе. Как правило, они производят такую же, к примеру, трубную продукцию, что и в нашей стране. Однако тот факт, что в РК есть собственный аналог, мало интересует недропользователя. Ему куда выгоднее закупать в Китае, поскольку это, во-первых, обходится дешевле. А во-вторых, китайское государство предоставляет таким компаниям, закупающим продукцию у себя на родине, субсидии и льготы.

Таким образом, недропользователи создают аффилированные организации, поскольку это удобно во всех отношениях, и совершают все поставки через них. В итоге инвестиции идут в экономику не Казахстана, а – Поднебесной, и в выигрыше остается китайский производитель, но никак не казахстанский.

Если говорить об аффилированных компаниях «ДШО», то их забота «о своих» выражается в разработке собственных внутренних правил. И по этим положениям (а не по казахстанским!) затем производятся все закупки. Опять-таки, исходя из этих правил, ДШО зачастую, оставляя за бортом казахстанских поставщиков, ссылается на некие внутрикорпоративные контракты, либо предъявляет к отечественным производителям завышенные требования. В итоге попасть в их список поставщиков становится практически нереальным.

В этой связи стоит учесть, что все вышеперечисленные и еще ряд недропользователей на сегодня имеют собственный договор с казахстанским государством. Оказав на заре становления страны огромную поддержку отечественной экономике, эти компании сейчас имеют определенные преференции и льготы. Это относит их к так называемой группе недропользователей первой категории. Поэтому они могут создавать свои внутренние правила, о которых мало кто знает, и зачастую приглашают тех, кто им угоден.

Что касается низкого лоббирования, то здесь подразумевается аналогичная «опека». С той лишь разницей, что здесь действующими лицами являются уже местные компании и их поставщики.

А теперь **вопрос: как можно бороться с высоким и низким лоббированием?** Что мы, как поставщики, можем противопоставить хитросплетениям компаний, объявивших тендер? Чем мы должны руководствоваться и куда при необходимости обращаться?

Если помните, вначале я уже упоминал, что все наши беды из-за отсутствия опыта, и не в последнюю очередь из-за низкой юридической грамотности. Необходимо признать этот факт, как и то, что на деле это оборачивается тем, что мы, тем самым, сами помогаем организаторам закупок. В частности, мы халатно относимся к подготовке конкурсной документации. Не утруждаем себя тем, что каждую бумагу необходимо внимательно читать до конца, а если понадобится, перечитать еще несколько раз. Допускаем многочисленные ошибки, чем даем козыри руководителям компаний. Отсюда **вывод: необходимо тщательно изучать все правила и ни на каком этапе** не допускать промахов. Поверьте, это не так сложно, если у вас в команде есть грамотные юристы и тендерщики.

Рассмотрим следующий пример, когда заказчик, объявляя тендер, производит закуп из одного источника. Такое часто происходит, если открытый конкурс не состоялся по каким-либо причинам. По сути, здесь уже кроется подвох, поскольку компания может отклонить вашу заявку. Поэтому, чтобы избежать этой ловушки, вам, как и в вышеописанном случае, необходимо правильно подготовить конкурсную заявку. А во-

вторых, принять участие в тендере вместе с фирмой партнера. Главное, чтобы не было признаков аффилированности с заявленным поставщиком. Так, следуя этим советам, вы получаете все шансы выиграть конкурс, правда, при условии, что вы предложите более низкую цену, чем параллельно заявленная фирма.

Тем не менее, не факт, что правильно заполненная конкурсная документация – залог успеха. Да, это довольно важный аспект, однако на практике нередко бывает так, что и при надлежащем оформлении всех заявок заказчики начинают «креативить». В частности, им ничего не стоит попросту уничтожить ваши документы. Либо вырвать из папки важные страницы, либо сообщить, что ваша заявка и вовсе не дошла до адресата.

Часто они практикуют преждевременное вскрытие документации и «сливание» таким образом аффилированным компаниям информации о ценах, дав им указания взять на тыин ниже. Одним словом, фантазии их нет предела.

Однако, какой бы сложной ни казалась ситуация, а сама система – хитро выстроенной, к ней всегда имеется ключ.

Во-первых, необходимо заручиться подтверждением факта того, что ваша конкурсная документация получена организаторами тендера. Для этого следует проверить, попали ли ваши данные в журнал конкурсных заявок. Он заведен специально для того, чтобы в них ставили подписи, даты и вносили прочие важные сведения. Также вы можете запросить письменное подтверждение от заказчика о получении вашей почты.

Во-вторых, во избежание преждевременного вскрытия конверта от вашей компании, запечатайте его самым надежным образом. Закажите специальные конверты и обмотайте его скотчем, как, к примеру, поступаем мы.

В-третьих, перенесите всю документацию в электронный вариант, проще говоря, запишите все на CD. Не забудьте при этом всё тщательно пронумеровать и вложить этот электронный носитель в конверт, оставив также копию себе. Это гарантия того, что вы затем в любой момент можете доказать наличие и содержание тех или иных документов.

В-четвертых, законом разрешено проводить аудиозапись при вскрытии конвертов во время проведения тендера. Не пренебрегайте этой возможностью. У моих сотрудников в этом плане много общего с журналистами – они так же умело пользуются диктофонами и фиксируют каждый вздох, не говоря уже о слове. Заверяю, в таких моментах, когда ведется запись, рушатся все хитроумные схемы заказчиков по отклонению ваших заявок. Как правило, они становятся вежливыми, осторожными в высказываниях и действиях, а их дальнейшее поведение напоминает игру по нотам. Нужную вам игру.

Но и это ещё не всё для того, чтобы тендер оказался у вас в кармане. Существует еще масса способов лоббирования аффилированных компаний, причем, весьма цивилизованных. Както: установление невыполнимых условий поставок или оплаты, либо другие неосуществимые требования.

В частности, заказчики могут, по условиям тендера, потребовать, чтобы закупаемая продукция была поставлена на месторождение или в другую указанную точку за... сутки! Либо они могут расплатиться с вами в течение 180 рабочих дней после поставки товара, а это примерно полгода! Нередки случаи, когда для организаторов тендера «весьма важен» опыт работы завода-производителя в определенной сфере, и он, по их требованиям, должен составлять не менее 10 лет! Но позвольте, о каком опыте может идти речь, если большинство предприятий в стране были запущены сравнительно недавно? Понятно, что в таком случае поставщиком будет уже иностранная компания. Но это мало интересует заказчика, поскольку, на его взгляд, он поступает в рамках закона.

Что мы можем противопоставить этой схеме? **Первое**. Выходите напрямую на учредителя компании-заказчика. **Вторых**, для этого у вас на руках должны быть неопровержимые доказательства всех вышеперечисленных нарушений. Моей командой такая доказательная база всегда обеспечивается – опыт научил. Но нередко получалось так, что учредитель не обращал внимания на имеющиеся недостатки и нарушения при проведении тендера. Поэтому мы выходили уже на ступень выше. А именно (**и это, в-третьих**), направляли письма в соответствующие госорганы. При этом мы не огра-

ничивались только одним письмом в определенное ведомство. Копии моя команда отослала в надзорный орган, министерство нефти и газа, администрацию Президента РК и так далее.

Конечно, скорее всего, вы проиграте именно этот тендер. Поскольку, пока будет проведено расследование, а госорган сообщит вам об итогах проверки, конкурс уже пройдет. Но интеллектуальная война, как самая действенная, хороша тем, что на третьем или четвертом конкурсах вы обязательно выиграте.

Из практики также припомню один памятный случай, когда нами были испробованы все варианты интеллектуальной войны. Речь шла о незаконном отклонении наших заявок на тендере одной из крупных международных нефтяных компаний. Доказывая свою правоту и ссылаясь на очень важный аспект – поддержку отечественного производителя, мы не раз обращались в суд. Однако в течение года терпели неудачу за неудачей. Юристы предложили поставить в известность об имеющихся нарушениях казахстанских законодательств самого учредителя компании. Сам он практически не сходит со страниц Форбса, а головной офис его компании находится в Великобритании. Туда мы и отправили свое письмо.

И каково же было наше удивление, принесшее нам столько радости и счастья, когда из казахстанского представительства этого международного гиганта к нам поступил телефонный звонок!

- Зачем вы так поступили - обратились к нашему руководству?! Не пишите теперь, пожалуйста, туда! Мы готовы с вами работать! Очень ПРОСИМ вас - позвоните в Лондон и скажите, что мы сотрудничаем с вами!

Да им, судя по всему, здорово влетело!

Отсюда вывод: предавайте огласке все нарушения, которые допускаются в отношении вашей компании. Перестаньте думать стандартно, что деньги решают всё! Своевременно обращайтесь в соответствующие органы.

При этом не пишите эмоционально. Перечисляйте только конкретные факты, прикладывайте доказательную базу, акцентируйте внимание проверяющих органов на нарушениях и озвучивайте просьбы, а не требования.

Но самое важное: отправляя письма в тот или иной орган, обязательно поработайте над «шапкой». То есть, не забывайте о такой детали, как перечисление в начале письма **всех** адресатов. Это сильно «бьет» по психологии нарушителя. Поскольку существует огромная разница между тем, знает ли о нарушениях ОДИН орган, или ВСЕ соответствующие структуры! Последуйте всем этим советам - и вы непременно выиграете тендер. По той простой причине, что заказчику не нужны проблемы с законом и госструктурами. Они как огня боятся резонанса.

Но не буду лукавить: объявляя интеллектуальную войну, настраивайтесь на то, что вам вначале предстоит проиграть несколько закупок.

А еще прежде, чем писать жалобы, старайтесь решить все вопросы мирно, на переговорах с недропользователями. И лишь потом пишите верхам, раз на местах не удалось прийти к общему знаменателю. Это тоже довольно существенный момент, чтобы затем при разбирательствах вы не выглядели форменным жалобщиком, который чуть что строчит обидные письма всем и вся.

Кстати, не могу не рассказать вам о так называемых «волнологах». Их мы еще называем кипучими лентями – «Киплен», или тендерными аферистами. Речь идет о тех, кто, объявляя закупки, грамотно пользуется наивностью поставщиков.

Приведу пример. Зная о том, что договариваться необходимо до начала конкурса, сам заказчик или его представитель устанавливают контакты со всеми участниками. С каждым по отдельности, хотя говорят с ними об одном и том же.

- Мы выберем именно вашу компанию, но понятно, что за это необходимо позже поделиться прибылью! – говорят они тоном заговорщика.

Понятно, что тендер выявляет одного победителя, которому затем, согласно вышеописанному уговору, придется заплатить «крыше» определенную сумму. Тогда как на самом деле, договариваясь со всеми участниками одинаково, он не прикладывает никаких усилий для того, чтобы выиграла конкретная компания!

Совет: ни с кем не договаривайтесь. Лучше выясните у других участников, были ли им предложения «о помощи взамен на вознаграждение». И учитесь, таким образом, распознавать «волнологов» едва ли ни с первого взгляда.

Как правило, их выдает вкрадчивый слащавый тон и в то же время уверенность и осторожность. Они подстраиваются под вас и будут стараться прикинуться вашим братом, сватом и даже собутыльником. При беседе также может открыться, что он, как и вы, любит футбол (коллекционировать фантики, слушать Шопена или бардовские песни)...

В заключение хотелось бы сказать, что в вопросе борьбы с коррупцией необходимо быть весьма гибким. Борьба с ней, на мой взгляд, необходимо тихо и уверенно. И пусть вас не страшат на этом пути многочисленные трудности. Как меня – неоднократные запугивания и угрозы. Успех, как известно, лежит по ту сторону неудач. Главное - это упорство и натиск, отвага и доблесть. Еще добавлю, что необходимо постоянно повышать свою юридическую грамотность. И опираться на сильную, сплоченную и профессиональную команду, которой я могу похвастать.

РИСК - ДЕЛО РАССУДИТЕЛЬНЫХ



- Боже, как красиво! - дама средних лет в темных очках резко приподняла шторку иллюминатора, а я инстинктивно зажмурился. Уж больно ярким оказался пробившийся в салон солнечный свет. Переждав пару секунд, пока глаза привыкнут, я осторожно приоткрыл их. Наш самолет пролетал над Эльбрусом. Северная часть Ирана. Женщина в очках, которая сидела впереди меня, с интересом разглядывала что-то в окне, и я, скорее непроизвольно, последовал ее примеру, тоже приоткрыв шторку со своей стороны.

Моему взору открылась завораживающая картина. Горные снежные вершины поражали своим величием. Они были всюду и простирались до самого горизонта. Неопишуемая красота! Это как пролетать над океаном: кругом умиротворяющая синяя гладь - и больше ничего. В данном случае это были свиде-

тели множества человеческих подвигов и трагедий - вековые каменные глыбы.

Разглядывая их, я вспомнил разговоры моего покойного отца о прадеде. Он был мусульманским священнослужителем, теологом и имамом. «Досжан Ишан потратил целых четыре года, чтобы совершить хадж. Для этого ему пришлось пешком идти через Киргизию, Туркменистан, Иран и Афганистан. Особенно трудным для него стало преодоление горных местностей», сказал он как-то. Тогда, слушая эти паломнические истории, я не особенно вникал в смысл сказанного им. В суть того, почему будущий хаджи обязан был на время своего отсутствия полностью обеспечить свою семью. Как и не придавал особого значения словам о том, какие трудности и опасности таит в себе сама дорога. О том, что порой некоторым паломникам не суждено было возвратиться в родные края из-за внезапной болезни в пути или из-за других не менее печальных обстоятельств.

И только сейчас, глядя на сказочно красивый Эльбрус, я вдруг четко себе представил, каково это – оказаться в безжизненном царстве тысячелетнего льда и камня. Там, где завывают такие сильные и обжигающие легкие ветра, что валят с ног не только человека, но и сдувают напрочь камни. Где, чем выше местность, тем меньше воздуха, поэтому, чтобы не потерять сознание, каждое движение путником делается обдуманно.

Я на секунду оторвал свой взгляд от горы, которая после всех этих раздумий показалась мне уже не такой восхитительной. Большинство из пассажиров, укутавшись в теплые пледы и надев наушники, тихо посапывали.

Меня одолевало непонятное, но в то же время приятное чувство. Скорее это была гордость за прадеда, который ради Каабы смог проделать столь сложный и опасный путь. Воистину, бесстрашный и упорный человек, преданный своим мечтам и идеалам!

«А я? Удастся ли мне осуществить задуманное?» - я опустил шторку иллюминатора.

Нет, мне не предстояло, как прадеду, совершать паломничество, подолгу отсутствуя в родных краях и сталкиваясь, возможно, с нелегкими испытаниями судьбы. Однако цель, с которой я летел в Иран, обещала быть непростой.

Мир находился на пороге третьей мировой войны, которая, если верить СМИ, вот-вот должна была развязаться между этой персидской страной и США. А я направился в Иран, чтобы... открыть свой бизнес.

Безумие? Жажда приключений? Глупый риск? Или всё-таки расчет и дальновидность?

В те дни тема обогащения урана Ираном, а также возможные военные действия из-за этого, активно обсуждалась всеми средствами массовой информации. Но так сложилось, что из-за крайнего дефицита времени я оставался в стороне как от самих этих новостей, так и их обсуждения. Но в то февральское утро 2012-го, включив телевизор, чтобы узнать температуру воздуха, я целых десять минут смотрел несколько репортажей подряд.

«Иран не стал церемониться с представителями МАГАТЭ!».

«Война Израиля и США против Ирана начнется до зимы 2012 года!».

«На сегодня о временном или полном приостановлении своих бизнес-проектов в этой персидской стране заявили более 100 крупных предприятий с иностранным участием! И, возможно, это не предел».

«Запад и Европа разрабатывают новый сценарий давления на правительство Ахмадинежада!».

Диктор выразительно читал свой текст, затем следовали сюжеты на тему возможной войны между Ираном и США, далее свое мнение высказывали эксперты:

«Не стоит гадать, введет ли определенные санкции Запад в отношении Ирана, - увлеченно рассуждал один из них. - Если персы не прекратят ядерные разработки, то первым делом Штаты окажут давление на банковский сектор. И тогда последствия будут самыми ужасными! Это означает полный паралич иранской экономики».

Помню, как всю дорогу до своего офиса я пребывал в глубоком раздумье. Прокручивал в голове слова аналитиков, уж больно они заинтересовали меня.

«Кто владеет информацией, тот владеет ситуацией». Сколько раз я пытался понять, что конкретно имел в виду старина Черчилль, когда произнес эту ставшую впоследствии крылатой фразу. Ведь столько вокруг практиков, и теорети-

ков, а также тех и других в одном лице! Порой мне приходилось ломать голову, гадая, к какой категории отнести себя. Как хотелось и посмотреть на человека, который, имея информацию, смог рассчитать все плюсы и минусы и подчинить себе ту или иную ситуацию. И вот, похоже, я начал улавливать самую суть.

«Давление на банковский сектор влечет прекращение всех денежных операций, - пытался я рассчитать. – А это означает возникновение дефицита множества товаров на внутреннем рынке, а также гиперинфляции».

По приезде в офис я созвал срочное совещание, и моя команда устроила настоящий мозговой штурм.

- США – хозяева доллара, им ничего не стоит запретить ведущим странам сотрудничать с Ираном, - поделился своими мыслями мой финансовый директор Евгений.

- Если это произойдет, резко прекратится поток товаров в страну, ведь Иран не всё производит. Это элементарно, - подтвердил мои мысли Антон. – Итог всего этого – резкий рост цен на товары народного потребления.

- В таком случае мы можем выгодно воспользоваться ситуацией, - предположил я. – Почему бы нам не занять освободившиеся ниши?

Словно в знак подтверждения вышесказанных слов юристы моей компании за совещанием раздобыли в Интернете массу информации, касающейся прогнозов по поводу экономики Ирана. Судя по ним, товары уже дорожали на внутреннем рынке, а доллар почти исчез.

- А кто не поддерживает имеющиеся и возможные санкции в отношении Ирана? Есть такие страны? – поинтересовался Тимур.

Десять пар глаз за столом устремились в его сторону.

Я понимал, что это один из наиважнейших вопросов во всем нашем предприятии. Ведь в случае открытия бизнеса в Иране главной головной болью станет вопрос: что делать с неконвертируемым реалом?

- Россия, Китай и Северная Корея, - ответил Евгений.

Все последующие дни мы не раз собирались, чтобы обсудить наш проект с Ираном. Тем временем в стране деньги

обесценивались с космической скоростью - с каждым днем на 15-20%, дорожало практически всё, а иностранные компании спешно закрывали свои представительства. На этом фоне я лишь укреплялся в мысли вывести собственный бизнес на международный уровень.

Удивительно, но, всё глубже вникая в происходящее, мы, тем не менее, не воспринимали, насколько рискованна сама ситуация. Но об этом чуть позже.

А пока о плане. Он, на мой взгляд, был прост и безупречен. Мы завозим в Иран товары, на которые имеется высокий спрос, реализуем их внутри страны и получаем прибыль. В связи с этим я зарегистрировал международную компанию. Затем открыл счета в банках Китая и России.

И вот для того, чтобы прозондировать почву и ознакомиться с обстановкой, я, собственно, и лечу в страну Персидского Залива. В страну, с которой я был знаком лишь по картинкам и справочным информациям в Интернете, и которую когда-то, полтора века назад, посещал мой прадед Досжан Ишан.

«Удастся ли мне осуществить задуманное?»...

...Тегеран встретил меня теплой солнечной погодой. Десять градусов выше нуля, почти весна. Однако погода оказалось обманчивой – ночи в Иране очень холодные, как, впрочем, и сама обстановка в стране. Весь мир трубил о скорой войне, а здесь народ работал, отдыхал, отмечал праздники.

Мой путь лежал в казахстанское и российское посольства в столице Ирана. «Приехал открывать свой бизнес. Требуется консультация». Если здесь и удивились моим словам и планам, то виду не подали. Напротив, дали исчерпывающие ответы на все вопросы, и даже помогли найти переводчика. У них имелась разработанная база таких специалистов.

О толмаче, к слову, стоит рассказать отдельно. Дело в том, что перед отправкой в Иран моя команда попыталась досконально изучить не только все финансовые, юридические и прочие тонкости всего предприятия, но и сам местный менталитет, постаравшись таким образом побольше узнать о мировоззрении и образе мысли местного населения. Поэтому к переводчику у меня имелись собственные требования. Во-первых, он должен был быть женского пола, и не просто девушкой, а писаной красавицей! Позже вы поймете суть моих притязаний.

А пока я едва не присвистнул, увидев специалиста, с которым мне предстояло работать. Это была девушка весьма роскошной внешности. Такой, которой редко кто может похвастаться даже в Голливуде.

Говорят, что рожденные в интернациональном браке дети берут от природы и родителей всё самое прекрасное. Если так, то моя переводчица была как раз тем самым везучим ребенком. Длинные с завитками волосы до пояса, блестящие красивые глаза, густые ресницы и кожу цвета оливок, похоже, она унаследовала от отца-перса. Соответственно, от матери-украинки ей достались горячий темперамент, европейские черты лица и стройная фигура. К тому же, она была невероятно стеснительной и скромной и всякий раз смущалась, услышав произнесенный в её адрес комплимент.

Мне казалось, что она скучает по всему славянскому, поэтому с удовольствием разговаривала со мной на различные темы, спрашивала про Украину и Россию и наслаждалась тем, что слышит русскую речь. Ее парень тоже работал в Иране, и они оба оказались отличными ребятами.

А как она переводила! Ей удавалось не просто «играть» голосом, но и передавать настроение человека. Во время деловых переговоров стоило моему толмачу улыбнуться иранским бизнесменам (а улыбка сама по себе была лучезарной), как помещение словно озарялось, и беседа перетекала в нужное мне русло. Напомню, что, готовясь к этому проекту, мы старались также изучить местный менталитет, и обратили внимание, что иранские мужчины не избалованы не только общением с красивыми женщинами, но и вообще с представительницами прекрасного пола. Потому на них это обстоятельство - присутствие во время деловых переговоров красавицы-переводчицы - действовало самым вдохновляющим и волнующим образом. Она была настолько красивой, что, во многом благодаря этому факту, иранские дельцы шли мне навстречу! Вот такой она была, переводчица, скучающая по родине своей матери.

Мой бизнес в Иране в целом просуществовал несколько месяцев и оправдал все мои ожидания. Мы завозили в страну по определенной цене сухое молоко, тушенку, текстиль, зерно, медицинское оборудование, металлоконструкции и мно-

гое другое, и реализовали товар по более привлекательным биржевым ценам.

Однако произвести финансовые операции (ни в долларах, ни в реалах) я не мог. Будь неладен этот эмбарго!

Максимум, что можно было сделать в этой ситуации, так это закупить экспортируемый товар иранского производства (цемент, мрамор, травертиновый камень и фисташки – не такой уж богатый выбор) и вывезти их из страны. Самый настоящий бартер. Однако не факт, что товар можно будет реализовать в короткие сроки и за ту же сумму, которая имелась у меня на руках. Поэтому я пока не спешил принимать решения.

Впрочем, был еще один вариант. Нефть. Однако чтобы приобрести **танкер** черного золота - а в меньшем количестве оно не продавалось - требовалось 70 млн. долларов! Такими деньгами я не располагал, у меня имелась лишь определенная часть от этой суммы. Зато транспортируй нефть из страны, она точно не залежится и может еще увеличить мою прибыль.

Но что я мог предпринять в данной ситуации? Не так уж много. Только найти попавших в такое же положение, как я, бизнесменов и попробовать договориться с ними скооперироваться, чтобы реализовать всю эту затею с нефтью.

Трейдера пришлось искать долго, как и найти и убедить остальных участников этого предприятия. Тем не менее, несмотря на сложности, мне удалось всё-таки это сделать. «Прадеду Досжану Ишпану было куда сложнее», думалось мне.

Дело в том, что, добравшись до святых земель, он вместе с Кунанбаем и другими казахскими паломниками едва не был отправлен на виселицу. Местные улемы заподозрили, что в Мекку проникли «не те люди». Но моему прадеду удалось убедить мекканских шейхов и доказать, демонстрируя отличное знание арабского языка, Корана, хадисов и положений шариата, что казахи тоже мусульмане. Наверняка это было непростое время, да и Аравия – это страна со своими строгими правилами и традициями. Я же живу в XXI веке, мне куда легче по сравнению с ним, да и переговоры при профессиональном подходе решают всё. Поэтому, разговаривая с трейдерами и другими бизнесменами, я пытался не унывать и быть настойчивым, продемонстрировать знание положений международных законов и

договоренностей, как и быть внимательным при заключении того или иного соглашения.

И только когда трейдер наконец набрал необходимую сумму для одного танкера нефти, затем вывез ее из Ирана, успешно реализовал товар, и, согласно договору, перечислил причитающиеся мне деньги, я позволил себе спокойно вздохнуть.

После этого я еще несколько раз повторил эту операцию с нефтью, но затем был вынужден отказаться от нее и закрыть свое представительство в Иране. Причин тому было несколько. Ахмадинежад ушел с поста, к власти пришли другие люди, а последующие трейдеры не вселяли уверенность. Поняв, что войны не будет (к всеобщей радости), они поняли, что схема с вывозом нефти теряет свою актуальность, поскольку вернулись прежние цены. Помимо этого на рынке появились конкуренты. Но решающим моментом в вопросе закрытия иранского представительства стали слова Антона: «Давайте откроем в Казахстане заводы! Мы будем производить товары, тем более что уже конкретно знаем, на что имеется спрос».

Он знал, о чем говорил. Его предложение было обоснованным. Дело в том, что, завозя в Иран товар из разных стран, мы не раз удивлялись тому, что из Казахстана мы покупаем малую долю того, на что имелся высокий спрос. В основном мы везли предметы потребления из России, Украины, Турции и Китая.

- Да, столько свободных ниш в стране, - согласился я.

К тому же, работая с Ираном, мы убедились, что самая лучшая логистика – казахстанская. Да и соседство самое выгодное: рядом расположены Узбекистан, Киргизия, Туркмения, Таджикистан, Азербайджан, Россия, Китай... У нашего государства и вправду большой потенциал. Можно произвести ликвидный товар и экспортировать его.

Просто представьте себе: Китай закупает во многих странах сырье, делает из него товар, а затем экспортирует его. Тогда как у нас более выгодная позиция. Нам нет нужды, как той же Поднебесной, завозить сырье извне, поскольку всё необходимое находится внутри страны. А теперь представьте, что будет, если увеличится объем экспортоориентированного товара? Правильно, казахстанская экономика будет процветать и крепнуть. Не надо ориентироваться на сверхприбыль,

хотелось бы заявить моим молодым коллегам. Пусть даже для начала будет 10% прибыли, просто надо увеличивать товарооборот!

Кстати, имея собственный бизнес в Иране, я не только зарабатывал и приумножал прибыль компании. Я старался помогать нуждающимся. Когда в Иране произошло землетрясение, моя компания помогла пострадавшим от природного катаклизма людям едой, одеждой и деньгами. Я понимаю, то, что делает правая рука, не должна знать левая. Но пример с благотворительностью я привожу не просто так. Мой прадед Досжан Ишан после нелегких переговоров с мекканскими шейхами, которые разрешились для казахских паломников благополучно, вкладчину построил в Мекке постоянный двор. Да-да, тот самый, который, по истории, он возвел вместе с отцом Абая Кунанбаем и другими хаджи. Эта гостиница существует и по сей день, и я очень горжусь этим благородным поступком своего предка. Я хочу, чтобы когда-нибудь мои дети тоже тепло отзывались обо мне, как я – о Досжане Ишане. И желаю вам того же, призывая пустить в свою жизнь такую благородную вещь, как благотворительность.

И в Казахстане мы охотно помогаем нуждающимся, детским домам, одиноким старикам и талантам. Поскольку не деньги делают нас счастливыми, а высокие гражданские поступки, определяющие нашу нравственность...

А теперь, собственно, подведем **итоги**.

Первое – не бойтесь рисковать. Это качество присуще всем миллионерам, потому не удивительно, что они богаты и успешны. Помните, что риск – дело не только благородное, но и прибыльное. Поэтому рискуйте, когда вы чувствуете, что это необходимо сделать, и не бойтесь ничего.

Однако всегда стоит помнить, что риск должен быть оправданным - и это **второе**. То есть, приступая к любому рискованному проекту, прежде необходимо трезво рассчитать и определить степень риска. Если помните, в одной из предыдущих глав я говорил, что успех любит подготовленных. Что касается риска, то его выбирают исключительно рассудительные, стало быть, дальновидные люди. В таком случае, будьте благоразумны в использовании тех или иных ресурсов и развивайте в себе способность прогнозировать.

Третье. Рискуя, прислушивайтесь к тем, кому вы больше всего доверяете, но важнее всего уметь прислушиваться к себе. Поскольку в конечном итоге вы, и только вы, будете нести ответственность за начатое вам самим дело.

Четвертое. В отличие от обычных ситуаций, рискованные предприятия могут таить в себе немало форс-мажорных обстоятельств. Поэтому будьте готовы проявить смекалку и находчивость, но не путайте риск с импульсивностью. Первое, как я уже говорил, присуще всем миллионерам, а вот второго бизнес не прощает.



Глава V

**ЗА КАЖДЫМ УСПЕШНЫМ
ЧЕЛОВЕКОМ СТОИТ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА**



КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ!



«Дружный табун волков не боится». «Бескомандный командир — сирота». «Пчелы по одной не живут». Эти пословицы, по моему мнению, четко раскрывают саму суть вопроса, каким должен быть дружный, сплоченный коллектив. Ведь не секрет, что половину жизни человек отдает работе, стало быть, чтобы он трудился эффективно, приносил пользу общему делу и имел перспективы роста, в коллективе должна быть благоприятная, теплая, а также (неприменно!) творческая атмосфера. А она напрямую зависит, запомните, от того, какую политику управления выберете вы, как руководитель.

Что немаловажно и отрадно для меня, сегодня я могу похвастать именно такой командой. Каждый из моих сотрудников отвечает за определенный участок работы, выполняет ее добросовестно и может, положив руку на сердце, сказать, что он еще и мой полноправный партнер. Именно так, и ни грамма фальши. Честно говоря, мне ужасно льстит, когда, к примеру, приглашенные на корпоративные вечера по случаю очередной годовщины нашей компании гости отзываются о моем коллективе, как о креативной, профессиональной и надежной команде.

Существует справедливое мнение, что показатель стабильности коллектива — это постоянство его кадров. И напротив, если текучесть кадров высокая, значит, команда неэффективная, союз работников не удался, а сам руководитель не оправдывает своего названия.

На своем, скажем так, веку мне приходилось нередко видеть, когда директор откровенно не справлялся с коллективом. Или он был слишком добрым, или слишком жестким, или жадным самодуром, а то и «умело» совмещал в себе все эти каче-

ства. Соответственно, сотрудники вели себя безответственно, либо у них вообще пропадало желание зарабатывать деньги, и они, проработав какое-то время, искали другое место, или что еще хуже — начинали деградировать. И это несмотря на наличие, казалось бы, богатого опыта и высшего образования!

Что касается меня, то мне удалось окружить себя профессионалами, и сегодня я, не лукавя, могу заявить, что действительно смог создать благоприятные условия для плодотворной работы моей команды.

За счет чего этого удалось добиться? В первую очередь, безусловно, это адекватность. Да, пожалуй, надо быть просто невежей, чтобы не похвалить своего сотрудника, если он этого действительно заслужил. И напротив, наказать, если он допустил поступок, который коллектив не одобряет. Не пускайте это на самотек! Примите адекватные меры, чтобы и ему неповадно было, и для других это стало уроком. По мне, так по всем пунктам справедливо.

Если же ваш сотрудник допустил по работе несколько ошибок и, несмотря на неоднократные замечания, соответствующих выводов не сделал, то такого необходимо немедленно увольнять. Иначе окружающие будут склонны думать, что в коллективе завелись любимчики, а это может лишить остальных сотрудников стимула выкладываться ради общего дела. Одним словом, в коллективе все должны обладать одинаковыми правами и обязательствами. Следует быть не только адекватным, но и справедливым, а также демократичным руководителем.

Говоря о своих подчиненных, я не кривлю душой, когда речь заходит об их карьерном росте и улучшении благосостояния. Для меня это очень важный момент. Ведь общеизвестно, что успех любой компании напрямую зависит от обеспечения благоприятных условий для развития собственной команды.

Здесь общему делу поможет, к примеру, так называемая бонусная система, которую я практикую. Ее суть проста: отличился на работе — получи прибавку к зарплате. Либо туристическую путевку по итогам года, а еще лучше — повышение квалификации за счет компании, вариантов поощрения здесь, и вправду, множество. Заверяю, что это работает на все сто процентов, а работник после такого внимания к себе будет ставить новые трудовые рекорды.

Мне нередко приходилось быть свидетелем того, как некоторые руководители болезненно или ревностно относились к профессиональному росту своих сотрудников, а то и откровенно терялись - как быть с ним дальше. Поскольку понятно, что у такого сотрудника и запросы, и амбиции совершенно иные, чем, скажем, когда он только пришел к вам работать. И чем больше они терялись, не предпринимая ровным счетом ничего, тем сильнее усугублялась проблема.

Возможно, они не понимали, что, если подчиненные вырастают, то это нормально, и относиться к этому тоже следует ровно. Более того, такого сотрудника необходимо поощрять.

Лично я таких делаю своими партнерами и даю им определенный процент акций. Таким образом, они работают дальше в моей компании уже в качестве партнера и еще больше прилагают усилий к тому, чтобы увеличить и свою, и мою прибыль. В самом деле, глупо не воспользоваться ситуацией, когда ваш сотрудник дорос до определенного уровня, сам по себе интеллектуальный, да еще и обладает ценными навыками.

К примеру, в одной из моих прежних компаний своему подчиненному (это был шибко умный, талантливый сотрудник), помимо зарплаты, я выплачивал 2 процента от общей прибыли. От этого он еще лучше работал, увеличивал количество заказов и не думал о том, чтобы открыть свое дело. Вы тоже внедряйте в практику подобные отношения.

Были в моей практике и попытки подкупа сотрудников совершенно другими людьми. Помню, это было накануне одного из тендеров, когда компания-конкурент хотела узнать о ценах, с которыми мы намеревались заявиться на конкурс.

- Я не намерен раскрывать им никакую информацию, - сообщил мне мой сотрудник. - Но в то же время опасаясь, что они могут мне навредить. Пустить, к примеру, слух, что я - инсайдер. Что мне делать, Марат?

- Подкупайся! - сказал я, чем сильно удивил своего сотрудника. - Назови какую-нибудь высокую цену, и скажи, что совершенно бесплатно оказываешь им такую услугу! Из неприязни ко мне.

Сотрудник понял, к чему я клоню, и улыбнулся.

А через месяц я ему выплатил солидную премию. За преданность. Что касается той компании, которая пыталась его

подкупить, то она, ориентируясь на ложные сведения, проиграла тендер. На самом деле мы предложили низкую цену и праздновали победу.

Вместе с тем, я очень часто слышу о том, что наша страна должна стать конкурентоспособной, и такими же - ее граждане. Каждый, возможно, по-своему воспринимает смысл этих слов, но для меня это – и подготовка, в том числе, высококвалифицированных кадров. По своей природе я сторонник прогрессивных идей и являюсь патриотом. Потому под этими словами понимаю также заботу о своих кадрах. Я обучаю их, вкладываю определенные средства и знания, отправляю на семинары и откровенно не понимаю тех, кто не ценит или ни во что не ставит своих сотрудников. Подобным руководителям так и хочется сказать: «Перестаньте думать, что хозяин всё, а сотрудник ничто». Так вы далеко не уйдете.

Поймите, что в компании существует не только хозяин. Напротив, она состоит из сотрудников, специалистов. Это ведь так же просто, как дважды два.

Попробуйте ответить, будет ли успешной фирма, если в ней нет возможности для личностного и профессионального роста сотрудников, а руководитель попросту боится, что подчиненные сильнее и умнее его самого? Конечно, нет. Поскольку, если перспективные уйдут, то останутся обычные исполнители, неинициативная масса.

Поэтому следует помнить: если вы действительно желаете роста и успеха своему предприятию, то стоит забыть о поговорке «Незаменимых не бывает», а проповедовать принцип «Кадры решают всё!».

Также принимайте на работу узких специалистов, и не морочьте самому себе голову таким обманчивым понятием, как универсальный сотрудник. Поскольку нельзя допускать, чтобы один и тот же человек выполнял разнополярные функции – юриста и IT-специалиста, тендерщика и бухгалтера, и так далее. От такого «универсального» работника, поверьте, толку не будет. И наоборот, куда эффективней, если каждый будет четко отвечать за конкретный участок работы.

Конечно, на начальном этапе вам не избежать совмещения, но, по мере появления средств в активе вашей компании, повторюсь, отходите от такой практики.

Одним словом, всегда разграничивайте функции и давайте своим подчиненным возможность для самореализации и развития. Поощряйте их за хорошую работу, но в то же время будьте очень внимательны и чутки: если в команде кто-то халтурит, принимайте соответствующие меры.

И еще: ни в коем случае не отчитывайте своего сотрудника при всех. Так поступают лишь недальновидные руководители. Поверьте, получившему публичную порку кадр будет совершенно безразлично, есть ли у него кредиты, высокая зарплата и достижения по работе. Если будет задето его человеческое достоинство, он просто хлопнет дверью и уйдет. Поэтому хвалить надо публично, а ругать тет-а-тет.

Старайтесь также не брать на работу родственников. В моей компании, к примеру, нет «көкемнің балдары»**. Конечно, просто прекрасно, если родственник, который в вашем подчинении, вовремя умеет «надевать броню». И не выставлять щитом родственные связи, когда вы отчитываете его за реальные упущения. Но таких мне еще не доводилось встретить. Поэтому с родней приходится быть как-то осторожнее.

К слову, есть еще один немаловажный момент, касающийся формирования сплоченной профессиональной команды. Дело в том, что я не беру на работу «красоток». Мою девушку, признаюсь по секрету, забавляет этот факт. «Спасибо тебе, теперь все будут думать, что я ревнивая стерва!» - полушутя говорит она мне. Но я ей объясняю, что так надо, и точка.

Позвольте объяснить. В данном случае, говоря о таких персонажах, я подразумеваю кокетливость, вульгарность, бестактность и легкомысленность. Плюс - одержимость собственным Я, помноженная на интриганство, и мания каждый день менять туалеты, являясь на работу, словно на вечеринку по случаю вручения «Оскара».

Предлагаю поразмыслить на эту тему. Что делает, по сути, саму женщину по-настоящему красивой? Главным образом – воспитанность, такт, скромность и ум. Также я требую от них, если это мои сотрудницы, ответственности, искренности, коммуникабельности, инициативности и смелости. Помимо этого - умения сопереживать общему делу и смотреть на вещи через призму позитива, а также способности самостоятельно прини-

* Көкемнің баласы – в переводе с казахского языка означает «сын дяди»

мать решения при необходимости. И очень важно соблюдение субординации.

Отрадно, что все эти качества есть у женской части моего коллектива. Как приятно и то, что вульгарных среди них нет. И знаете, не могу сказать, что от отсутствия таких фигур мужская половина моей компании прямо чахнет. Отнюдь нет!

Просто мне не нужно, чтобы мои подчиненные отвлекались, появлялись какие-то интриги и еще чёрт знает что. Поскольку цели и задачи любого коллектива — это приумножение как общей, так и личной прибыли.

Впрочем, может возникнуть вопрос: а почему только к женщинам такие требования. Не буду лукавить, и признаюсь, что к мужчинам у меня тоже есть собственные претензии. Так, я просто не выношу самовлюбленных и «распальцованных» парней, даже если у них в наличии диплом Кембриджа или Гарварда. «Будь проще!» - мой девиз. Наверное, потому в моей компании работают скромные и простые люди, которые к тому же являются выпускниками весьма известных и уважаемых вузов как Казахстана, так и мира.

Также предвижу вопрос: а где взять таких сотрудников, ведь не все же сплошь и рядом позитивные, талантливые и уверенные? Да, согласен с этим. Но в качестве выхода предлагаю вам самим взрастить свои кадры или... переманить. Почему бы и нет?! Но учтите: переманивают готовых ценных сотрудников на более выгодные, лучшие условия, чем те, что у него имеются. Потому после того, как такой профессионал окажется в вашей команде, - не обижайте его.

Совсем недавно мы проводили собеседование, и наш психолог выяснил много любопытного. У многих претендентов, а это были в основном молодые люди, завышенная самооценка, потребительское отношение и нежелание развиваться, несмотря на наличие диплома о высшем образовании... Действительно, как тут быть? Просто положитесь на собственный опыт, а также наблюдения психолога.

Завершая эту главу, хотелось бы также поделиться, что некоторые из моих сотрудников, на которых в определенном смысле этого слова держится моя компания, не были ранее такими, как сейчас. Но некорректно было бы с моей стороны и писать, что в них изначально не были заложены природой и

сформированы семьей, средой задатки профессионального сотрудника. Они были в них всегда, другой вопрос, что во многом проявить их помогли именно насыщенная работа и та благоприятная среда в моей компании. Поэтому в качестве вывода хочется сказать, что не бывает плохих сотрудников, есть просто руководители, которые не умеют строить работу, раскрывать потенциал сотрудников и развивать свою команду.

**БЫТЬ КАЗАХОМ ИНТЕРЕСНО,
или
БАКЕ-ТЯЖЕЛАЯ АРТИЛЛЕРИЯ!**



«Уважай старших, если хочешь, чтобы тебя уважали младшие!». В детстве эти слова моего покойного отца истолковывались мной по-разному. Порой мне казалось, что необходимо беспрекословно подчиняться взрослым, поскольку они старше, стало быть, умнее, и плохого примера подать не могут. Но за этим нередко следовал внутренний протест: не все старшие, как мне казалось, «достойны» уважительного отношения к ним с моей стороны. При этом причиной такого вердикта могло послужить что угодно, что не вписывалось, с точки зрения моего ума, в рамки приличия. Это могло быть злоупотребление взрослыми алкоголем, наркотиками и прочие неблаговидные вещи. Лишь повзрослев, я стал понимать, и с годами лишь укрепляюсь в этой мысли, что, если в семье существуют традиции уважения, любви и почитания старших, то ребенок это пронесет через всю свою жизнь. И от того, как относится человек к своим матери и отцу, бабушке и бабушке, напрямую зависит то, будет ли он ладить со своими будущими тестем и тещей, свекром и свекровью, а также с теми людьми, старшими по возрасту, которые будут окружать его в дальнейшем.

Я горжусь своими предками и благодарен родителям за то, что они смогли дать мне и духовные ценности, в том числе при-

вить уважение к старшим. Сейчас я с уверенностью могу сказать, что для успеха в любой сфере недостаточно одного вашего аналитического мышления или той же коммуникабельности. Если вам семьей еще в раннем детстве не были даны духовные и эмоциональные силы, то вам в этой жизни придется нелегко. Возможно, с годами вы самостоятельно попытаетесь справиться со всем этим, и это будет здорово. А пока, что касается вышеупомянутых сил, то черпать их стоит из национальных традиций, ценнейшая из которых и есть почтительное отношение к старшим.

Я уважаю сверстников своих родителей, людей пожилого возраста. И считаю недопустимым проявлять в отношении их непочтение. Как говорит в этой связи легендарный Билл Гейтс: «До вашего рождения ваши родители не были такими занудами, как сейчас. Они стали ими, оплачивая ваши счета, стирая вашу одежду и выслушивая ваши рассуждения о себе любимом. Поэтому прежде, чем начнете спасать мир от поколения своих родителей, вычистите сортир в собственной комнате!». Просто гениальные слова!

Одним словом, я с почтением отношусь к старшим и ценю их за жизненный опыт и мудрость. Возможно, поэтому в моей компании вы не увидите исключительно молодых. Как руководитель, я охотно беру на работу и людей старшего возраста. Один из них — это наш ценнейший сотрудник, 60-летний Баке. Его мы называем «Тяжелая Артиллерия». В обычные дни он, как и все остальные мои сотрудники, занят поиском клиентов и налаживанием связей. Но в то же время Баке отличает от других его особая миссия, которую он выполняет время от времени, по мере необходимости.

Сделаю небольшое отступление. В одной из предыдущих глав я уже писал, что почему-то именно у нас в Казахстане принято подозрительно относиться к молодым. Либо они глупые, либо они ненадежные, либо они и вовсе из финансовой полиции или налогового комитета, и надо быть бдительными с ними! И в реальности не раз бывало такое, когда, отправляя на деловые встречи своих сотрудников, я нередко сталкивался с подобным подозрительным отношением к ним, в результате чего сделки срывались, либо откладывались на неопределенное время. Такое раньше случалось, да и сейчас происходит не-

редко. Как мы действуем? Мы прибегаем к помощи Тяжелой Артиллерии, то есть подключаем к делу нашего Баке!

Приведу пример. Как-то, наладив связь с атыраускими клиентами по поставке бесшовных стальных труб, я лично отправился на встречу, уже предвкушая заключение контракта. Однако радушного приема, к моей досаде, не получилось. Атырауские агашки, завидев меня с порога, такого молодого и широко улыбающегося во все 32 зуба, с трудом скрывали свои подозрения в разговоре и явное недоверие к моей персоне. Мне это, честно говоря, было и непонятно, и неприятно, и я приложил все усилия, чтобы показаться им надежным и в то же время простым, открытым парнем и асом своего дела. Однако, сколько я ни старался, всё оказалось тщетным. В итоге, капитулируя, мне удалось нажать на спасительную кнопку.

- Знаете, не все вопросы в компании решаю я, - сказал я атырауским бизнесменам. - Но у нас есть представитель учредителя, довольно серьезный агай, давайте, он с вами поговорит?

К моему облегчению, это сработало. И, получив согласие на следующую встречу с «представителем учредителя», я отбыл в Актобе, а по прилету попросил Баке-Тяжелую Артиллерию собираться в путь. Узнав суть дела, он тут же, словно так и надо, начал менять свои более скромные визитки на супер-навороченные. Затем позвонил жеңгей*** и, улыбаясь, сообщил, чтобы она приготовила его «те самые вещи».

Здесь, пожалуй, стоит более подробно на них остановиться. Дело в том, что для таких особых миссий у нашего Баке заранее подготовлены все необходимые атрибуты. Это — не только умопомрачительные по красоте визитки, но и стильный костюм, который придает нашему Баке импозантность, дорогие часы, автомобиль представительского класса и прочее. Скажете «казахпайские понты»? Спросите, зачем все эти заморочки с антуражем? Дело не в этом. А пока сообщу лишь о том, что через пару дней Тяжелая Артиллерия из Атырау отрапортовал: контракт в кармане!

Таким образом, мы не прогадали, сыграв (уж простите!) на казахском менталитете, а именно: уважении к старшим. Конечно, в том, что Баке будет вести переговоры грамотно, с учетом

*** Жеңгей – в переводе с казахского языка означает «невестка»; почтительное обращение к старшей замужней женщине

интересов обеих сторон, мы даже не сомневались. Но делу также помогло трепетное отношение казахов к старшим...

Сейчас Баке продолжает трудиться в нашей компании, мы все его безумно любим и уважаем, а сам он — мудр и последователен. С ним очень хочется общаться, или даже просто быть рядом, чтобы быть самому лучше.

Еще в моей компании работает коммерческий директор по имени Бауыржан, который стал ценной находкой для нас. Парадокс в том, что для знакомства с ним надо было оказаться аж в ОАЭ, куда мы полетели для участия в экономической выставке. Он продолжительное время жил и работал в этой стране, где успешно продвигал бизнес арабских шейхов. Знаете, что меня поразило в нем? То, с каким профессионализмом он это делал. Однако на предложение работать в моей компании Бауыржан ответил не сразу. Для этого потребовалось без малого три месяца, и то лишь после того, как он удостоверился, что будет работать в солидной компании и продвигать товар с маркой «Made in KZ».

Кстати, Бауыржан, как и Баке-Тяжелая Артиллерия, ас своего дела. Слушая его, порой думаешь, уж не дипломированный ли он психолог. Нет, конечно. Но он тоже тонкий знаток человеческой души, и, командуя его на самые сложные переговоры, можно быть уверенным и спокойным: заказ непременно будет наш! Потому они с Баке работают в одной команде.

К слову, с годами я замечаю одну закономерность, когда речь заходит о формировании сплоченной профессиональной команды — люди, которые не верят в успех нашего предприятия, не задерживаются у нас долго. Но таких, к счастью, ничтожно мало. Большинство, как правило, принимаются за дело с горящими глазами, а для меня это верный сигнал — за такого кадра надо цепко держаться! Одним из таких, к примеру, стал Ринат, который сейчас занимает пост начальника тендерного отдела. Это среднего роста светлолицый молодой человек с добрыми карими глазами и неизменной улыбкой на лице. Когда в моей фирме он появился со своим резюме, нам как раз требовался помощник начальника тендерного отдела. Тогда соискатель только закончил ВУЗ и, по сути, практически никакого опыта в сфере тендерных дел не имел. Но знаете, что в нем всех нас, в том числе меня, подкупило? Феноменальная выносли-

вость и трудоспособность, а также умение выискивать и находить скрытые от всеобщего взгляда недостатки и сложности любого вопроса. Он смог увидеть те ошибки, которые, порой, я мог не заметить. Или оставаться в офисе работать допоздна, поспать пару часов - и вновь со свежими силами приняться за дело. Сейчас в его подчинении работают люди старше его, но он со всеми умеет ладить. Я же хочу сказать еще и о том, что оценивать людей необходимо не по возрасту и стажу, а по опыту, личным качествам и способностям.

К примеру, наш финансовый директор Женя обладает настоящим даром находить самые разнообразные варианты решения денежных вопросов при их полном... отсутствии. Его мыслям в этом плане действительно нет цены. В то время, когда многие были убеждены, что для начинания того или иного проекта нужны кредиты и прочие средства, он делал так, чтобы дело можно было начать без них. За это мы его, кстати, и переманили из другой компании. Это именно он летал в Москву, Китай и Иран, чтобы положительно решить вопрос с иранским аккредитивом, и усиленно договаривался с банками.

Необычайными способностями обладает и наш юрист Зульфия Зарифовна. Эта девушка с вдумчивыми глазами отличается умением находить нестандартные решения поставленных задач. Мы даже уверены, что если бы существовали конкурсы между юристами и компьютерами на знание законов и, прими в них участие наша Зульфия Зарифовна, то она обязательно бы отличилась. Поскольку и днем, и ночью она занимается самоусовершенствованием – изучает казахстанскую и международную практику, которую затем успешно применяет на деле. Ее, кстати, нам рекомендовала наш прежний юрист, которая так и заявила: «Я чувствую, что не справляюсь!». И там, где она видела преграды и запреты, Зульфия Зарифовна, напротив, ломала стереотипы, действовала энергично и смело предлагала необычные подходы.

Вспомнилась, кстати, оригинальная фраза, которую я как-то услышал, будучи на одной из деловых выставок, и звучала она следующим образом: «Быть казахом интересно!». Согласитесь, довольно смело и задорно.

И вправду, у какой еще другой нации вы увидите традицию произносить тосты не менее получаса и обижаться, как ребе-

нок, если ему намекнут на «регламент»? У какой другой нации можно увидеть, чтобы все 10 казахов начали разговаривать на русском языке ради одного человека другой национальности, чтобы тому было комфортно в их кругу? И не жалеть своих, если в чисто казахской среде кто-то заговорил не на государственном языке?!

Или же искренние мысленные переживания казаха «За что?!», если соплеменники в гостях за дастарханом усадили его «не на то место». А то и одаривать человека другой национальности солидными подарками за безупречное чувство казахского и пропаганду госязыка, тогда как своих за неуважение к родной речи высмеивать и «строить».

К чему я веду? К тому, что в казахстанском бизнесе тоже стоит учитывать особенности национальных традиций. Необходимо обладать внутренней деликатностью и уважать казахские традиции, язык и культуру. Это тоже, поверьте, здорово помогает! Стоит помнить: если в Атырау и Актау, Кызылорде и Шымкенте, исконно казахоязычных регионах, будучи казахом, вы не будете разговаривать на родном языке, уверяю, вам придется нелегко. И, напротив, в разы увеличиваются шансы на успех у тех, кто, даже не будучи казахом, старается хотя бы на ломаном государственном языке донести какие-то свои мысли до партнеров. Попробуйте, и вы убедитесь в правоте моих слов. Потому что одна из казахских пословиц гласит: «Адам – сыйлағанның құлы!», русский эквивалент - «Почтение за уважение!».



ЦИТАТНИК УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА

«Делай сегодня то, что другие не хотят, завтра будешь жить так, как другие не могут».

Далай Лама

«Раз в жизни фортуна стучится в дверь каждого человека, но человек в это время нередко сидит в ближайшей пивной и никакого стука не слышит».

Марк Твен

«Наш большой недостаток в том, что мы слишком быстро опускаем руки. Наиболее верный путь к успеху – все время пробовать еще один раз».

Томас Эдисон

«Лично я люблю землянику со сливками, но рыба почему-то предпочитает червяков. Вот почему, когда я иду на рыбалку, я думаю не о том, что люблю я, а о том, что любит рыба».

Дейл Карнеги

«Просыпаясь утром, спроси себя: «Что я должен сделать?». Вечером, прежде чем заснуть: «Что я сделал?»».

Пифагор

«Бедный, неудачный, несчастливый и нездоровый - это тот, кто часто использует слово «завтра».

Роберт Кийосаки

«Я делаю потому, что могу. Я могу, потому что хочу. Я хочу, потому что вы сказали, что я не смогу!!!»

Автор неизвестен

«Прежде чем изобрести лампочку, я 9.999 раз ставил эксперименты, и все они оказались неудачными. И лишь на 10-тысячный раз я добился успеха. Зато какой у меня богатый опыт!».

Томас Эдисон

«Тяжёлый труд - это скопление легких дел, которые вы не сделали вовремя».

Джон Максвелл

«Раньше я говорил: «Я надеюсь, что все изменится». Затем я понял, что существует единственный способ, чтобы все изменилось — измениться мне самому».

Джим Рон

«Урок, который я извлек и которому следую всю жизнь, состоял в том, что надо пытаться, и пытаться, и опять пытаться - но никогда не сдаваться!».

Ричард Бренсон

«Неудача - это просто возможность начать снова, но уже более мудро».

Генри Форд

«Успех зависит от предварительной подготовки, и без такой подготовки обязательно случится неудача».

Конфуций

«Трудная работа должна выполняться последовательно. Человек, добивающийся успеха – это тот, кто остается преданным идее и, несмотря на обстоятельства, движется к своей цели».

Автор неизвестен

«Ваши друзья представляют собой пророчество вашего будущего. Вы направляетесь туда, где они уже находятся. Это хороший повод для того, чтобы искать друзей, которые движутся в том же направлении, которое выбрали вы. Поэтому окружайте себя людьми с огнем в сердце!».

Автор неизвестен

«Нет ничего плохого в том, что вы ошиблись, если вы не будете продолжать помнить об этом. Не переживайте по пустякам. Совершение ошибки - это не великое преступление. Не позволяйте ошибкам портить ваш день. Не позволяйте нега-

тиву занимать ваши мысли. Нет ничего плохого в совершении ошибки! Празднуйте свои ошибки!».

Е.Шевченко

«Чем бы вы ни занимались в жизни, делайте это всем своим сердцем».

Конфуций

«Что бы вы ни делали, делайте это с полной отдачей или не делайте вовсе. Чтобы добиться успеха в жизни, от вас потребуются дать все самое лучшее, на что вы только способны, и тогда вы будете жить без сожалений».

Уинстон Черчилль

«Единственный рецепт для любого дела – быть искренним. Когда ты увлечен, делаешь что-то искренне, тогда все получается».

Сергей Бодров

«Маленькие успехи ведут к большим успехам. Пусть каждый день будет приносить вам победу над чем-нибудь; тем самым вы наберете опыт успехов».

Джон Максвелл

«Величайший в мире страх - это страх перед мнениями других. В то мгновение, когда ты не боишься толпы, ты больше не овца, ты становишься львом».

Ошо

«Избегайте тех, кто старается подорвать вашу веру в себя! Эта черта свойственна мелким людям! Великий человек, наоборот, внушает чувство, что вы можете стать великим!».

Марк Твен

«Если ты способен выдумать что-то, ты можешь и сделать это».

Уолт Дисней

«Сила воли - это когда мозг говорит тебе «всё», а ты говоришь: «Нет, это еще не всё!».

Уолтер Ристон

«Всегда помните одно простое правило: одеваться следует для той работы, которую вы хотите иметь, а не для той, которую имеете».

Дональд Трамп

«Мнения не становятся правильными только от того, что с ними многие согласны».

Вильгельм Швобель

«Когда есть тяжелая работа, я всегда поручаю ее ленивому человеку. Он обязательно найдет какой-нибудь легкий способ выполнить ее».

Уолтер Крайслер

«Хорошее решение - результат опыта. А опыт - результат плохих решений».

Уолтер Ристон

«Делать то, что доставляет удовольствие — значит быть свободным».

Вольтер

«Те, кто оказались на вершине, не с неба туда упали!».

М.Уошлинг

«Неудача – это возможность начать заново, но уже более мудро».

Генри Форд

«Учиться можно и нужно даже на примере конкурентов. Люди склонны хвалиться своими достижениями и довольно часто рассказывают вещи, до которых сам можешь не додуматься».

Олег Бойко

«Только те, кто предпринимают абсурдные попытки, смогут достичь невозможного»

Альберт Эйнштейн

«Если вы объедините свои мысли с мыслями других людей, то ваш разум породит такие мысли, которых у вас никогда еще не бывало».

Джон Максвелл

«Если ты не признаешь своей ошибки, это значит, что ты делаешь вторую».

Китайский афоризм

«Жизнь ломает сильнейших, ставя их на колени, чтобы доказать что они могут подняться, слабаков же она не трогает... они и так всю жизнь на коленях».

Цитаты миллионеров

«Наполняйте свой мозг знаниями из самых разных областей, а не только из своей. Потому что в какой-либо чужой вам области, далекой от предмета ваших занятий, вы можете обнаружить неожиданный способ решения проблемы, с которой вам долгое время не удавалось справиться».

Джефф О`Лири

«Накопление богатства - худший из всех идиологов. Ничто так не принижает, как поклонение деньгам... Если я продолжу целиком отдаваться вопросам бизнеса, сосредотачиваясь исключительно на делании денег, то очень скоро деградирую без всякой надежды на возрождение».

Эндрю Карнеги

«Чтобы стать миллиардером, прежде всего вы должны иметь менталитет миллиардера. Менталитет миллиардера - это такое состояние ума, при котором вы сосредотачиваете все свои знания, все свои умения, все свои навыки на достижении поставленной цели. Это то, что изменит вас».

Пол Гетти

«Кто пассивно ждёт - в конце концов получает ожидаемое, но только то, что осталось после тех, кто действовал энергично».

Авраам Линкольн

«Следует избегать удовольствий, за которыми последуют страдания, и жаждать страданий, которые принесут еще большую радость».

М. Монтень

«Добиться успеха можно только одним способом - непоколебимым стремлением к своей цели».

Цитаты миллионеров

«Любые «хорошие времена» — всегда результат вашего упорного труда и постоянной самоотдачи в прошлом. То, что вы делаете сегодня, — залог завтрашних результатов. Если хотите и завтра пожинать плоды, сейте семена каждый день! Если вы хоть на минуту ослабите концентрацию, то неизбежно начнете откатываться назад».

Дональд Трамп

«Единственный тормоз на пути к нашим завтрашним достижениям – это наши сегодняшние сомнения».

Франклин Рузвельт

«Если очевидно, что цели не могут быть достигнуты, не корректируйте цели, корректируйте действия».

Конфуций

ПОСЛЕСЛОВИЕ

«Казахстанская мечта» изначально задумывалась как некое психологическое пособие, в котором я просто хотел донести до своих читателей - сверстников, в первую очередь, соотечественников, простых юношей и девушек, что нет ничего невозможного в жизни, а уж в бизнесе – тем более. Для этого предполагал, что приведу конкретные проблемы (а без них в бизнесе никак) и пути их решения, постараюсь сделать выводы, тем самым дав своим читателям, возможно, действенные советы.

Однако в процессе написания я несколько отклонился от первоначального плана (и увлеченность здесь точно ни при чем. – **Прим.М.А.**), за что приношу свои извинения, и в итоге книга получилась в какой-то степени автобиографичной. Такое решение – открыться своим читателям полностью - я принял где-то в середине всего творческого процесса. Мне вдруг стало ясно, что если не поделиться с вами пережитым (даже тем, что до недавнего времени для меня являлось сугубо личным, оттого сокровенным), то вся эта затея с книгой будет попросту пустой. И никакой скромностью это не объяснишь. Потому что известно: открываются только тем, кому сильно доверяют. Вопрос лишь - для чего?

Поверьте, я долго раздумывал над ответом и пришел к выводу, что причин этому много.

Мне 23 года, я – миллионер и безмерно благодарен судьбе за то, что живу в стране, где есть все возможности реализовать себя в любой сфере. Потому я и взялся за книгу, чтобы по-своему, возможно, интерпретировать следующее высказывание Джона Кеннеди: «Не спрашивай, что дала тебе Родина, ответь, что ты дал Ей».

По той же причине, если провести аналогию между Отчиной и домом: ведь всё заработанное, добытое несут к своим. И это тоже стало одним из поводов, побудивших к написанию «Казахстанской мечты». Казахстан – наш общий Дом. Потому я призываю своих сверстников, прокладывающих непростой путь к своей Мечте, заниматься торговлей и производством, выпускать экспортоориентированный товар и реализовать его. То есть, извлекать деньги извне и вкладывать их именно в ка-

захстанскую экономику. Таким образом помочь нашей стране стать в ряд самых развитых в мире.

Но для этого также необходимо уметь мыслить особенно. Спросите, как это? Что я конкретно имею в виду? Ответ, пожалуй, прост: не сетовать, не жалеть себя из-за каких-то обстоятельств, а тратить все свои силы на то, чтобы мирно и гибко решать проблемы по мере их возникновения. Да, тот самый принцип бритвы Оккама – не увеличивай числа сущностей сверх необходимого, или решай проблемы по мере их возникновения.

Еще одна причина – эта моя искренняя любовь к своей родине, нашей многонациональной стране, которая дала мне немало.

Родители говорили, что я родился в непростое время, когда распалась советская держава, в состав которой входил и наш Казахстан, кругом царил хаос и неопределенность. Но в то же время с особой гордостью они подчеркивали, что это был и исторический период – именно в те годы была основана наша молодая современная республика. И пусть не обидит мое заявление старшее поколение, что я не являюсь апологетом советского режима, но верю, что нашим бабушкам и дедушкам он дал всё только хорошее. Однако мне больше нравится нынешнее время, интересное и насыщенное, эта пора, когда наше государство, твердо стоящее на ногах, находится на пороге больших, если не великих свершений.

И простите, если покажусь вам идеализирующим всё и вся, я согласен – есть еще над чем поработать, но мне в этом плане всегда были близки слова известного писателя Анатолия Макарова о том, что «для кого-то Родина там, где красиво, а для меня красиво там, где Родина». Свою любовь к ней я также хочу выразить строками казахстанского поэта Шомишбия Сариева: «Досты сүйген жүрегіммен сүйім елім, туып өскен алдында бас ием елім»...

Қазақстанская мечта / Қазақстандық арман

Автор/руководитель проекта / Автор/жоба жетекшісі – **М.Ж. Абиев**
Соавтор / Бірлескен автор – **А.Т. Майқозова**
Редактор / Редактор – **А.Т. Азимқали**
Корректорская группа / Корректорлар тобы – **Л.Н. Калиева,**
М.М. Маратова, Л.Л. Болотина
Дизайнер обложки / Мұқабә дизайнері – **А.С. Бисанғалаев**
Верстка / Беттеуші – **А.Т. Ақылова**

Подписано к печати / Басуға 11.10.2013.
Формат / Пішімі 60×90^{1/16}. Объем п.л. / Баспа табағы 7,8.
Усл. п.л. / Шартты б.т. 7,3. Уч.-изд. л. / Есептік б.т. 5,9.
Тираж / Таралымы 7777 экз / дана. Заказ / Тапсырыс 4/360-13.

ТОО «Издательство «Экономика» / «Экономика» баспасы» ЖШС
050063, г. Алматы, ул. Саина, 81 / 050063, Алматы қаласы,
Сайын көшесі, 81-үй
Тел: +7(727)377 19 89, 377 19 37, факс: +7(727) 276 02 75
economika_kniga@mail.ru, ekonomika01@mail.ru
www.izdatelstvo-economika.kz, www.economika.biz

ISBN 978-601-225-587-4



9

7 8 6 0 1 2 2 5 5 8 7 4