

Б И З Н Е С - Р О М А Н

РЕКА ЖИЗНИ

Per aspera ad astra

Бауыржан Амангельды

Москва
2024

УДК 821.161.1-94
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
А61

Амангельды, Бауыржан.

А61 Река жизни : бизнес-роман / Бауыржан Амангельды. — Москва : Бушма К., 2024. — 256 с.

ISBN 978-5-600-03887-5

Перед вами автобиографическая повесть Бауыржана Амангельды, рожденного в ранние семидесятые, прошедшего через советский период перестройки и развал Союза. Вынужденный встраиваться в новые рыночные реалии, взяв ответственность за свой бизнес на себя, преодолев все трудности туманных 90-х и роковых 2000-х, автор прошел путь к обретению целостного «я» и сумел построить успешный бизнес.

Из книги вы узнаете:

- как идти к целям, невзирая на препятствия;
- строить свое дело в условиях туманности;
- всегда верить в свои начинания и никогда не сдаваться.

Бауыржан Амангельды — предприниматель, политолог, основатель АО «Экотон» и АО «АЕГаз-терминал».

УДК 821.161.1-94
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-600-03887-5

© Оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2024

Оглавление

Я перешел свой Рубикон.....	7
Глава 1. На старте моей предпринимательской истории.....	11
Глава 2. От мечты к реализации	34
Глава 3. Останавливаться нельзя	62
Глава 4. Экологичность	84
Глава 5. Конкурентные стратегии и инновации в управлении	104
Глава 6. Деньги и социальная функция предпринимателя	131
Глава 7. Эпик фейлы	148
Глава 8. От суммы да тюрьмы.....	170
Глава 9. Бизнес и госструктуры. Как найти баланс?	192
Глава 10. Духовное преображение	204
Глава 11. Напутствие начинающим бизнесменам ...	234
Что дальше?.....	249
Благодарности	251

*Эта книга — моя благодарность чудесным людям,
с которыми я соприкоснулся в жизни:
родителям, детям, семье, учителям, друзьям*

Я перешел свой Рубикон...

Через тернии к звездам.

Сенека

Вода обжигала тело. Челюсти стальной хваткой стиснули замотанные в полиэтилен документы и деньги. С каждым гребком я понимал, что меня сносит: ледники подтаяли, река Шу переполнилась, течение усилилось. Вот и берег! Но как же далеко до машины, которая ждала меня в условленном месте! Несколько километров пришлось топать абсолютно мокрым. Насквозь промерзший, я наконец добрался и выдохнул только когда переоделся в сухую одежду.

Июль 2017 года. Я вплавь пересек границу Казахстана и Кыргызстана.

Зачем пошел на такой бешеный риск?

В то время я в очередной раз пытался наладить загрузку терминала перевалкой сжиженного газа на территории Крыма, и это требовало моего присутствия. А на родине меня преследовала полиция за отказ исполнять судебные постановления. Слежка душила. Поэтому пришлось судорожно искать пути выезда из страны.

Слабое звено обнаружилось на казахстанско-кыргызской границе. Бишкек ближе всего к Алматы, а оттуда можно было попасть в Москву, Стамбул и Дубай. В итоге вышел на людей, которые показали проход через границу.

Эту историю я еще расскажу позже, вы непременно узнаете и причину, по которой меня отправили в тюрьму, и как я добился оправдания по всем несправедливым обвинениям в мой адрес. Но тогда, переплывая горную реку, я на секунду подумал, что она — символ моей жизни.

Моя река жизни бурлит и временами затихает, потом, попадая в водовороты, взрывается водопадом и течет дальше. И этот долгий путь поиска баланса и точки сборки продолжается и сейчас.

Со мной столько всего случилось, что хватит еще на сотню судеб. С тех пор много воды утекло — я прошел мощнейшую трансформацию. Настало время откаться от изживших себя стереотипов и шаблонов мышления. Я расскажу в этой книге обо всем без прикрас: о своих падениях и взлетах, об ограничениях со стороны государства, как пережил несколько экономических кризисов, как пришел к экологичности в бизнесе и жизни и как на практике реализую эту идею.

Если ты только планируешь открыть бизнес и не знаешь, с чего начать, здесь ты найдешь ответы на многие вопросы: где взять деньги для старта, будут ли конкурентоспособны твои услуги или товары, как написать эффективный бизнес-план и успешно его реализовать — обо всем расскажу на конкретных примерах своих бизнесов.

Мой предпринимательский путь начался еще в школе. Мальчишкой зачитывался трилогией Теодора Драйзера о Фрэнке Каупервуде «Финансист», «Титан», «Стоик». Тогда даже не предполагал, что этот сюжет в красках опишет и мою собственную жизнь.

За моими плечами исторический факультет КазГУ им. С. М. Кирова (сейчас КазНУ им. аль-Фараби), Московская школа управления «Сколково», защита кандидатской диссертации по экономике, огромный опыт

работы в национальных компаниях Казахстана и множество собственных бизнесов в разных сферах. Я эксперт в создании и управлении компаниями в логистике, производстве строительных материалов, сфере HoReCa.

У меня есть что сказать предпринимателям, которые развернули свое дело, но встретились с различными препятствиями. Как член Ассоциации независимых директоров Казахстана и ментор Ассоциации менторов «Сколково», уже несколько лет провожу бесплатные консультации для бизнесменов. На встречах и конференциях мы регулярно разбираемся с проблемными кейсами, а их сейчас очень много в связи с постпандемией и геополитическими встрясками на континенте.

**МОЯ РЕКА ЖИЗНИ БУРЛИТ И ВРЕМЕНАМИ
ЗАТИХАЕТ, ПОТОМ, ПОПАДАЯ
В ВОДОВОРОТЫ, ВЗРЫВАЕТСЯ
ВОДОПАДОМ И ТЕЧЕТ ДАЛЬШЕ. И ЭТОТ
ДОЛГИЙ ПУТЬ ПОИСКА БАЛАНСА И ТОЧКИ
СБОРКИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ И СЕЙЧАС.**

Предприниматели приходят ко мне через сайт exregim.ru, где я официально зарегистрирован как ментор, или напрямую обращаются через мои профили в соцсетях. Некоторые приходят через Ассоциацию независимых директоров Казахстана, а также бизнес-клуб ClubFirst. Я всегда готов помогать молодым — да и немолодым — предпринимателям тоже. Я не беру за это деньги, так как считаю, что все состоявшиеся бизнесмены должны нести такую нагрузку, чтобы помочь встать на ноги тем, кто только на старте. К тому же сейчас среди начинающих предпринимателей все больше молодых, и это радует.

При выборе видов бизнеса или путей его развития стараюсь максимально учитывать его экологичность.

Мой основной бизнес — компания «Экотон» — производит ячеистые газоблоки по технологии безотходного производства, которое можно размещать хоть в центре города.

В этой книге я расскажу не только о своем предпринимательском пути, но и поделюсь идеями, полезными для собственников бизнеса, и некоторыми планами. Ведь чтобы справиться с трудностями, которые неизбежно возникают на пути любого предпринимателя, нужно периодически сверяться с целями в будущем.

Важно при любых обстоятельствах не терять присутствия духа. Нравственная стойкость и выносливость могут переломить любую ситуацию. Главное — все время заниматься тренировкой тела и духа, не бросать начатое и не отступать от своих целей. Это основа предпринимательского успеха. Не бояться ошибаться, рисковать, но делать это осознанно. Мы живем в постоянно меняющемся мире, в котором может произойти все, что угодно.

Всегда помни:

Самый темный час перед рассветом.

Впервые прочитал эту фразу у Достоевского, а затем услышал в фильме от Бэтмена!

ГЛАВА 1

На старте моей предпринимательской истории

Того, кому Аллах желает добра, Он подвергает испытаниям.

Пророк Мухаммед

Зевая на ходу, я провалился в еще не нагретый солнцем воздух Алматы.

Куда я мчался ранним утром 1989 года молодым и полным сил? Однокашники по институту продолжали веселиться на студенческой пирушке, потом медленно тянулись на лекции... а я в шесть утра брал в руки метлу и лопату.

Да-да.

Больше трех лет во время учебы в институте я подрабатывал дворником. Уходить рано с наших студенческих вечеринок было непросто, но есть такое слово — «надо». И мои друзья-приятели настолько привыкли слышать это «надо», что иногда, уговаривая остаться, обещали:

— Давай еще посидим, а утром мы тебе поможем.

Впрочем, помогали мне и родители. Отец, уже тогда полковник госбезопасности, работал в центральном аппарате КГБ Казахской ССР, но не считал труд дворника постыдным. Мама была начальником отдела кадров в строительно-монтажном управлении при тресте «Каз-связьмонтаж», который после перестройки стал частью

национальной компании «Казахтелеком». Именно она предложила мне туда устроиться — «по благу» попал. И конечно, это было лучше, чем просить деньги у родителей.

Думал ли я, когда подметал двор будущей дочерней компании «Казахтелеком», что стану независимым директором всего «Казахтелекома»? Даже и мечтать не мог. А мог ли предположить, сколько всего случится в моей жизни? И радостного, и печального — что хватит на сотню-другую судеб. Тоже вряд ли.

Череда воспоминаний... Они сменяют друг друга, как в цветном калейдоскопе.

Работа в национальных компаниях, многочисленные встречи на международном уровне, в том числе и с президентом страны, бизнес-проекты. А еще наезды бандитов в 1990-х и даже тюрьма в 2010-х. Как я туда попал — расскажу позже. А сейчас перед глазами далекий 1989 год...

Я чистил двор летом и зимой, в жару и холод, но больше всего ненавидел снег: утром встаешь и видишь, что за ночь все завалило, а тебе разгрести. Это потом я научился ловить трактор: находишь, договариваешься, «железный коняга» шустро расчищает двор, платишь 5–10 рублей — и дело в шляпе.

Из-за работы я частенько опаздывал и даже пропускал занятия. Впрочем, все успевал. Все мои начинания были не в ущерб учебе, а помощницей была отличная память, доставшаяся от отца и деда. Мне легко удавалось выучить предмет буквально за ночь перед экзаменом. Сдавать всегда шел первым, и ведь прокатывало — преподаватели частенько настроены более лояльно к тем, кто не боится заходить в первой пятерке.

А работа дворником меня тогда здорово выручала — верные 80 рублей в месяц. Плюс повышенная стипендия в 56 рублей. Итого почти 140 рублей — на тот

момент сумма внушительная, фактически средняя зарплата инженера. Иногда я даже мог позволить себе «погулять»: поужинать в ресторанах «Казахстан» и «Самал», выпить настоящий кофе, приготовленный в турках, посидеть в барах гостиниц «Достык» или «Отрар» и время от времени делать приятные покупки дефицитных вещей.

Впрочем, я не гнушался никакой работы. Летом подрабатывал в продовольственном магазине грузчиком, поэтому денег на жизнь вполне хватало. Но останавливаться на этом я не хотел — чувствовал бешеное биение пульса, в воздухе пахло переменами, открывались первые кооперативы и центры научно-технического творчества молодежи (НТТМ), где во главу угла ставилось предпринимательство.

И я усердно искал пути, чтобы расти и зарабатывать.

АЛМАТЫ — МОСКВА

Тонкий запах сладчайших казахстанских дынь еле различался в тяжелом едком сигаретном дыму и железнодорожной пыли. Выкупленное полностью купе доверху забито туркестанскими и кзыл-ординскими фруктами, арбузами и дынями, коробками с сигаретами и папиросами, ящиками с водкой. До Москвы трястись еще трое суток.

Год 1989 — время дефицита.

Тогда я учился на первых курсах исторического факультета КазГУ им. С. Кирова. Для студентов в качестве летней практики были организованы ССО — студенческие строительные отряды и СОПы — студенческие отряды проводников. В горячий сезон пускали дополнительные составы, проводниками в них были студенты, а бригадирами — университетские преподаватели.

Увидеть новые места и освоить новую профессию мне показалось более интересным занятием, чем возводить кошары¹ в аулах. Вот так, предвкушая новый опыт, мы с сокурсниками и оказались в поезде номер 83 сообщением Алматы — Москва.

Наши бригадиры-преподы учили студентов не только грызть гранит науки, но и зарабатывать деньги в пути.

Перед поездкой затаривались в Алматы, Туркестане, Кызыл-Орде дынями, арбузами и табачной продукцией — в летний сезон все это продавалось по весьма низкой цене. В столице был табачный комбинат, который выпускал дешевые сигареты «Полет», всего по 10 копеек за пачку, и мы доплачивали сверху 2 копейки, чтобы взять товар без очереди. А «Медео» или «Казахстанские», уже с фильтром, или «Дюбек» (это такой сорт табака) стоили дороже — 40 копеек. Оптовики брали у нас в основном «Приму» и «Полет» и перепродавали в российских глубинках. Впрочем, там все улетало на ура. То чувство, когда старик Хоттабыч тихонечко прошептал «трах-тибидох» — и у тебя в кошельке в два раза больше денег. И так каждые восемь дней.

Оптовики на станциях со всех ног бежали к нам и с удовольствием скупали пузатые арбузы и ароматные дыни. Вот поезд подходит к очередной станции. Короткая остановка — у тебя все считают, только успевай: берешь — отдаешь. Такой вот «Вокзал для двоих», только герои не Гурченко с Михалковым...

Бывало, в дверях вагона появлялась волосатая рука с корочкой ОБХСС² и брала студентов-предпринимателей за горло.

¹ Кошара — помещение или огражденное место для содержания овец, скота.

² ОБХСС — отдел по борьбе с хищениями социалистической собственности.

Что делать?

И старшие показали, как «по-взрослому» разруливать подобные инциденты: съешь арбуз, дыню и немного денег... Все, «налог» проплачен, от тебя отстают.

Именно тогда я почувствовал вкус коммерции. Покупал дыни по рублю за штуку — продавал за три. Сигареты нашей алматинской «табачки» уходили в два-три раза дороже закупочной цены.

За два месяца практики я заработал почти тысячу рублей! Чтобы вы понимали — тогда средняя зарплата в стране была 110 рублей. Мой отец-полковник получал 450 рублей в месяц. Я чувствовал себя богатым, как Крёз, последний царь Лидии! Мой доход в то лето позволил построить часть нашей дачи в районе Каменского плато в предгорьях Алматы.

Но кто-то работал, а кто-то, зная о студенческих заработках во время летней практики, был не прочь заполучить легкие деньги. В вагоне-ресторане собрались любители популярной тогда карточной игры «Ази» на трех мастях.

Пригласил поиграть с хорошей закуской и выпивкой директор ресторана, солидный дядька-азербайджанец. Пару ему составил старший официант, и это был уже хороший тандем с большим опытом: они понимали ставки друг друга с полуслова и полувзгляда. Только я, к сожалению, это понял позже.

С ребятами-студентами мы тоже играли в «Ази», но это было в перерывах между парами и, конечно, без ставок, а там, в вагоне-ресторане, особенно после некоторого количества алкоголя, я почувствовал, что такое азарт и страсть игры. К слову, это замечательно описал Достоевский в своем «Игроке».

В итоге я проиграл все, что было в карманах, включая выручку от пассажиров за белье и чай, а также наш гешефт от торговли сигаретами и арбузами с дынями.