

# Илья Филиппенко: - В Иркутске можно делать и делать бизнес!

На фоне постоянных разговоров о том, что из Иркутска надо уезжать, мы решили найти хотя бы одного человека, который бы придерживался прямо противоположного мнения. И услышали массу интересного. Знакомьтесь: Илья Филиппенко - владелец «Желтого такси».

Я родился 8 февраля 1984 года в Иркутске в семье инженера и домохозяйки. Очень благодарен своим родителям за то, как воспитали и из последних средств дали мне хорошее образование в лучшей на то время 47-й школе, в которой я учился хорошо, хотя вел себя в школе я не очень хорошо.

Ночи после родительских собрания для меня были настоящим адом в отдельно взятой квартире: в то время было популярно воспитывать ремнем. Очень благодарен своей школе, потому что по сравнению с другими школами, никто из нашего класса не умер от наркотиков пока, хотя в других школах с этим было намного хуже. До сих пор во многих властных структурах и бизнесе в основном встречаю своих друзей с параллели.

Школу окончил в 2000-м, поступил в Нархоз, где не доучился на Мировой экономике, потому что начал работать диджеем, потом помощником бармена и к 5-му курсу стал помощником Игоря Кокоурова и мне стало неинтересно учиться в Вузе.

Сначала работал диджеем в кафе «Кристалл», «Вечернее» и прочих кавказских шашлычках. Все бы ничего, но у хозяев таких заведений была мода говорить – знаешь, что-то сегодня мы мало заработали, или мне самому деньги нужны, так что давай приходи за зарплатой в другой раз...

Потом пошел помощником бармена в «Бирхаус». Про этот ресторан мне сказали, что таких ресторанов вообще никогда не было в городе, что это супер-новое заведение и там не было кидалова с зарплатой. Потом меня в этом же ресторане взяли диджеем-оператором и там я начал снимать ролики, монтировать. Это заметил Игорь Кокоуров и ему понравилось. Я с ребятами ездил с любительской камерой и мы снимали ролики. С тех пор Кокоуров стал моим учителем не только в бизнесе, но и в жизни. Старший товарищ, которого я научил отправлять смс и искать информацию в Википедии, а он – управлять компаниями и путешествовать по миру.

С детства меня всегда интересовали две вещи: архитектура и машинки. В Иркутске очень мало архитектурно красивых, правильных зданий, потому что мы находимся далеко от всех современных веяний. Это вахтовый город, как его многие воспринимают, куда можно приехать поработать и уехать. Все более или менее развитые люди мечтают отсюда уехать.

Дизайн меня всегда интересовал и учился я ему по журналам, газетам, но не по Иркутску. Когда Игорь взял меня своим помощником, он как-то попросил нарисовать меня дизайн кафешки «Пирожок», которые стояли на остановке. Я нарисовал и ему понравилось. Это был первый опыт. Потом была реконструкция ресторана Киото, строительство гостиницы Саен и т.д. Над Саен я работал с японцем и мне удалось многому у него поучиться в плане дизайна.

Когда начался кризис-2008, мы занимались подсветкой зданий и я понял, что в кризис очень будет плохо состройкой. После этого я осознал, что деньги вкладывать надо в Интернет. Как раз в это время Интернет начал развиваться и появились соцсети, за которыми я начал подглядывать. И зная русский менталитет, что русские больше любят не выпить, а девушек, я понял, что людям надо искать девушек. Но это нужно было красиво в обертку завернуть. Я создал портал napodium.ru Изначально я планировал его как эскорт-агентство под прикрытием всех творческих вещей, но когда творческие вещи стали делать миллионы просмотров в месяц и никаких эскорт-услуг не получилось из этого проекта, он получил очень широкую огласку своей завуалированностью.

О нем писали и в Вог и в Лёфисьель – представительских журналах о моде. Тогда я подумал, что неужели я

интересуюсь модой? Проект мне был интересен с точки зрения развития, с точки зрения того, что он мне приносит и в конечном итоге нашел выгодное предложение и продал проект. За него мне предлагали разные деньги, предлагали перейти под эгиду каких-то проектов и т.д. Три года я не спал ночами и занимался этим проектом и когда я его продал, я почувствовал очень большое облегчение. Он перестал развиваться, он стал просто коровой, которую нужно было доить каждый день и даже доить было не так интересно. И уже параллельно Подиуму я думал о такси. Самое интересное, что я все свои работы по проекту делал из Шанхая – там было просто теплее и дешевле жить.

### **Из Шанхая ты вернулся в Иркутск? Почему?**

В голове происходило одно – осуществить давнюю мечту. Когда у меня появились деньги, я решил открыть такси.

Я не думал на тот момент, что такси это то, что есть на самом деле. Для меня на тот момент такси было чем-то таким красивым, что ездит по улицам Нью-Йорка, Шанхая, других городов. Для меня было удивлением, что здесь нет такого такси, что у нас это семки, золотые зубы.

В Иркутске это был полностью криминальный, грязный бизнес. Когда я занялся этим бизнесом, я узнал, что нельзя стоять на остановках – они принадлежат бандитам, что нельзя стоять на вокзале, потому что это тоже кому-то принадлежит. Я думал, что в России это все кончилось. Находясь на позитивной волне, мы все это преодолели, пережили. Такси – это место, куда собрался самый мелкий криминал, это не страшно, это то, куда слился самый неуспешный криминал. Поэтому здесь было легко разбираться. У нас были более глобальные задачи и мысли, мы просто не обращали внимание на какие-то негативные моменты. Ну, сожгли нам там машину один раз, сказали, чтоб мы там не стояли, окна разбивали, таксиста избивали, но на этом все закончилось. Люди поняли, что компания большая и пока мы узнаем, что нам побили машину, она уже давно будет отремонтирована по страховке.

На момент открытия такси мне было 25 лет.

### **Можно ли вести бизнес на земле, а не в интернете сейчас в Иркутске?**

Конечно можно, чем больше людей боятся, что его нельзя вести, тем легче тем, кто все-таки рискнул.

Бизнес я открывал на свои деньги и машины были совсем не новые, а убитые моего года рождения. Мы их сами красили желтым баллончиком в жёлтый цвет, kleili на них наклейки. После этого всего было сложно развивать бизнес и развивать и ездить на этих клоунских машинах, как называли их таксисты. Сам водил, чтоб прочувствовать все, да и иногда водителей просто не было.

Такси я открыл со своей подругой Юлей Новиковой, она работала диспетчером, я был иногда водителем, иногда менеджером. Назвать решили «Жёлтое», даже не знаю почему, более идиотского названия я бы сейчас даже не придумал. Все очень потешались над этим несуразным сочетанием.

Со временем мы обросли водителями, которые к нам приходили и мы kleili на их машины собственные наклейки. Жили одной лишь мечтой, что сейчас мы попробуем воду ногой и поймем будет это или не будет. И миллион раз приходило в голову все это бросить, но я всегда вспоминал фразу из интернета: *Чувства и мысли все броси ть приходят примерно за неделю до успеха*.

И так прождали мы порядка двух лет. Такси не приносило ни копейки, оно было полностью убыточным. Это был 2010-2011 гг. А потом мы решили, что все: есть деньги, которые лежат у нас на черный день, их надо применять. Я позвонил своему старому другу Диме, с которым занимался подсветкой домов. Мы немножечко сложились деньгами, придумали систему и поехали: мы купили первые 15 машин.

Я когда увидел эту вереницу, я думал, что умру от сердечного приступа. Я думал, как мы на все это найдем водителей, диспетчеров и т.д. И я думал, что мы попали. Я всех убедил, но сам не до конца верил, что что-то вообще пойдет. Но я всех убедил, а сам надеялся, что может вдруг эти машины до нас не дойдут, что в пути разобьются и т.д и нам не придется всем этим заниматься, и платить за них не придется, но они пришли!

Потихоньку, помаленьку как-то так получилось, что их стали вызывать и водители откуда-то нанялись на первые пять машин. Мы ездили по городу, расклеивали объявления прямо на домофоне о том, что нам требуются водители. Люди на нас матерились, нас очень не любили за эти объявления, но мы везде их сами kleili по ночам везде и на асфальте баллончиком писали «Такси 500-700». До сих пор асфальт перед некоторыми подъездами желтого цвета. Водители не особо шли. Мы тогда поехали по деревням и раздавали

агитационный материал о том, что можно приезжать в Иркутск, там можно зарабатывать большие деньги. На самом деле ребята, которые приехали с лесовозов из деревень по Александровскому тракту – это были первые и до сих пор работающие богатые таксисты. Их называют в компании Желтые короли – они с самого основания работают на этих машинах.

И еще, чтобы удержать водителей, мы придумали систему, чтобы водителей удержать, что машины им дарятся по истечению двух лет. Так как эти ребята стали нашей единственной на то время рабочей силой, мы к новому году прошлому решили эти машины досрочно за год подарили. Сейчас эти машины у них в пользовании, они опять же сдают их в найм нам же и они покупают новые машины и ставят их к нам же. Таксисты стали нашими партнерами. Сейчас, грубо говоря, инвесторы желтого такси – это ребята, которые год назад крутили барабанки и ездили по заявкам. На данный момент водителей, желающих работать, больше чем машин. У нас на сегодня 75 машин и 250 водителей. Поэтому я всегда говорю, что если вы ребята хотите еще увеличить парк, давайте увеличим.

Мы стали отличаться одной вещью - помимо того, что мы стали давать заявки, мы стали давать места стоянок, где водители могут спокойно ожидать пассажиров. Водители включают зеленый огонек и люди видят, что машина свободная - и это работает. Я этот зеленый огонек возродил первым в России после Советского союза. Потому что так было в моем детстве, и это мне кажется хорошая традиция и работающая идея. Уверен, через некоторое время все остальные службы такси оборудуют свои машины такими зелеными огньками на лобовом стекле.

И вот тут бомбилы нас начали пытаться уничтожать. Нам начали прокалывать колеса, бить окна и т.д., но так как это было все разрозненно, то с ними было довольно легко справиться. У меня просто приезжали друзья и разговаривали с ними по-мужски. Мы ни в коем случае не отбираем работу у этих бомбил, мы просто хотим, чтобы все было по-честному.

С нашим приходом на рынок аэропортовские бомбилы цены снизили. Если раньше было 600-700 рублей до Солнечного доехать, то сейчас вас спокойно довезут за 200-150 рублей.

С конкурентами мы объединяемся в плане борьбы с бомбилами, с некоторыми службами создали ассоциацию и вместе принимаем меры.

### **Как влияет государство на работу такси?**

Государство на нас сейчас никак не влияет. Каждому таксисту было выдано зеленое разрешение. За это мы техосмотр проходим каждые полгода. Что дал нам закон - дал зеленую бумажку на лобовом стекле и техосмотровый сбор не раз в три года, а раз в полгода. Была мысль все эти бумажки со всех такси снять и отдать обратно, где их получили, но потом решили еще потерпеть.

### **Почему ты, имея деньги для жизни выбрал Иркутск, а не Шанхай?**

Город Иркутск для проживания перспективный, но есть очень много «но». Чем вообще мне наш город не нравится изначально, это даже не тем как он устроен или как в нем дома построены некрасиво, а тем, что он расположен в непригодном для проживания месте. Здесь холодно большую часть времени, огромное количество денег тратится на отопление и утепление домов. В другом месте не при таких условиях Иркутск конечно же развивался бы: дома стоили в три раза дешевле, а от сюда и заработка строителей и всех с ними связанный был бы больше, а квартиры дешевле.

Я готов остаться здесь работать, остаться душой и налогами, здесь похоронены мои предки, но я не готов здесь проводить лучшее время своей жизни. Лучшее время я проведу где-то за рубежом. В Иркутске я оглядываюсь, у меня со школы такая привычка с 90-х осталась, когда наркоманы забирали у нас школьную форму или деньги, а за рубежом я могу ходить не боясь. Здесь - криминально и холодно, там – тепло и безопасно.

Сюда можно оттуда привозить идеи, потому что здесь еще много не знают, здесь много людям в диковинку, что там считается нормой – на этом можно зарабатывать. А ждать, от тополя яблок – пустая затея: здесь никогда не будет моря, пальм, песка и хороших дорог.

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ОБЩЕСТВО, ИРКУТСК 21441 19.12.2012, 12:19

URL: <https://babr24.com/?ADE=110739> Bytes: 12124 / 12078 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:  
[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Автор текста: **Артур  
Скальский.**

#### **НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:**

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](https://t.me/babr24_link_bot)  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### **ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:**

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### **КОНТАКТЫ**

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](https://t.me/bur24_link_bot)  
Эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](https://t.me/irk24_link_bot)  
Эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](https://t.me/kras24_link_bot)  
Эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)  
Эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)  
Эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

Прислать свою новость

#### **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](https://t.me/babrobot_bot)  
Эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

Эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

Соглашение о франчайзинге

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)