

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 со стройкой. 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, и я понял, что людям надо искать девушек. Но это нужно было красиво в обертку завернуть. Я создал портал parodiume.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, клеили 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 почувствовать 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 клеили 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 бросить 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 поехало: 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 домофоны о том, что нам требуются водители. Люди на нас матерились, нас очень не любили за эти объявления, но мы везде их сами клеили 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, чтоб удержать водителей, мы придумали систему, чтоб 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 прошлого 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 баранки 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 огонечек и люди видят, что машина свободная - и это работает. Я этот зеленый огонечек 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 огоньками 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 отсюда и заработок 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 многого не знают, здесь много людям в диковинку, что там считается нормой – на этом можно зарабатывать. А ждоть, от тополя яблок – пустая затея: здесь никогда не будет моря, пальм, песка и хороших дорог.

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

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

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)