

Просто добавь воды

Люди с холодными глазами живут в мегаполисе и раздражают предпринимателя Сергея Выходцева, поэтому он мечтает сбежать от них на Байкал.



Он - главный "родитель" популярного в начале 90-х растворимого сока "Инвайт", моментальной каши "Быстров" и диковинного напитка Velle. Это - из известного. А еще на его совести несколько десятков проектов, правда, не таких громких. Сейчас он занимается развитием экотуризма на Байкале. Он верит, что там можно все изменить.

Себя Выходцев просит называть предпринимателем, а не бизнесменом. Бизнесмены все занудные, расчетливые прагматики, а он не такой, он — романтик. «Я вот стал заниматься Байкалом, хотя вам любой бизнесмен скажет, что это сумасшествие...» Громкие слова подтверждает и парадоксальная биография. Выходцев успел поработать в очень разных сферах: от IT до поиска альтернативного топлива. Впрочем, деловыми подвигами он не хвастается, а упоминает о них как бы между делом. Живет и работает по большей части в Петербурге. Москву не любит, как, впрочем, и города в целом. За исключением культурной столицы.

Часть первая. Экзотическая «Москва. Лимпопо»

Работать «на себя» Сергей Выходцев начал еще в институте, но продолжалось это недолго: через год он уехал из России, а институт так и не окончил. Не до этого было.

Вы, насколько я помню, командирские часы собирали и продавали иностранцам. Это был ваш первый бизнес?

Давно это было... Приехал из Орджоникидзе, поступил в МХТИ имени Менделеева, на первом курсе ушел в армию, вернулся, восстановился, тогда и началось. Мы — трое простых студентов... В то время мне казалось, что это великая вещь — командирские часы, точные, военные, заводское изделие номер какой-то, не помню точно, врать не буду. Представьте: 89-й год, Чистополь, огромный советский завод, флагман. Я приехал туда и увидел парализованные цеха, стал разбираться, в чем дело, выяснилось, что седьмой цех работает, производит корпуса, четвертый — винтики, шпунтики, шестеренки всякие — работает и так далее. А часы где? А часов нет. А почему? А потому что не работает цех номер один, им зарплату уже 12 месяцев не платят. Я договорился, мы стали покупать у них детали, а собирали сами, в общежитии, с моими приятелями, и продавали их иностранным туристам.

Вы тогда студентом простым были?

Да, и что?

Ну, обычно студенты за часами на заводы не ездят, а учатся или тусуются...

Это сейчас, и то, наверное, не все. Если у вас есть папа, мама и деньги — хорошо. А если денег нет? Это же был реальный фан: собирать железки и превращать их в часы, чувствовать — ты делаешь то, что не под силу гигантскому заводу. И еще потом продать их надо было. Тогда в Москве мотались по Арбату первые итальянцы в нахлобученных на голову ушанках, а я ни одного слова на иностранных языках не знал. Вот это были времена! А ведь надо было привезти запчасти из Чистополя, собрать часы, договориться — куча промежуточных инстанций, бандиты...

А как вы в Африке очутились? В начале 90-х все в Америку уезжали, а вы... Странно это как-то.

Мне неинтересна была Америка, для меня это джинсы, майки. А Африка — это река Лимпопо. Она меня туда

привела, помните Айболита? Это все, что я знал про Африку. У меня в Москве был знакомый консул Зимбабве, он сделал мне визу, дал наставление: «Вот сюда в Хараре ходи, а туда лучше не надо», — пожал руку и отправил меня с билетом в одну сторону.

Почему уехать-то решили?

Рухнул «железный занавес», а мне вся эта история, которая тогда здесь творилась, напоминала нэп. Я был уверен: все это закончится быстрее, чем я успею увидеть реку Лимпопо.

Правда, что вы в Африке в кино снимались?

Эх, все происходит из-за нехватки денежных знаков. Тогда я только приехал, абсолютно не знал языка и не мог устроиться на нормальную работу, так что, когда предложили сняться в кино, не стал отказываться.

Как же вы поехали в другую страну без денег?

Почему без? У меня 50 долларов было.

Видимо, они быстро закончились?

Очень быстро. Билета обратного нет, кушать хочется. Стал размышлять, чем заняться. А тут как раз массовку набирали. В фильме мой кумир снимался, Кристофер Ли, в роли Шерлока Холмса. Вот так, стечение обстоятельств... и я стал его дублером.

Как фильм назывался, помните?

Конечно. «Шерлок Холмс: Стар оф Африка». В кино мне понравилось. Я был специфичный дублер: в основном сцены со спины исполнял, когда надо было в пыли валяться и все такое. Сейчас этот фильм в трудную минуту смотрю и думаю, что тогда мне было тяжело, но я все равно нашел себя.

Долго вы дублером проработали?

Полгода. Платили астрономические деньги, лет пять я мог на эти деньги в Зимбабве жить. Стал учить язык. Первое время, еще до съемок, тяжело было: ты не можешь почитать газету, включаешь телевизор и не понимаешь ничего, к тебе обращаются люди на улице, а ты им ответить ничего не можешь. Полностью выпадаешь из информационного поля. У меня где-то на третий месяц началась жуткая депрессия. Денег нет, улететь невозможно, билета нет. Я был близок к панике.

И как выучили?

Было так: на съемочной площадке я сижу, ко мне подходит Кристофер и говорит: «Сергей, зис из э..». Я записываю все новые слова, вечером он ко мне снова подходит, спрашивает: «Вот из зис?» Я ему отвечаю. Как трехлетний ребенок все учил. Быстро выучил, через восемь месяцев я уже все понимал, вот только говорить, как собака, не мог еще. Это ужасно было. Если бы не советская армия, я бы, конечно, запаниковал.

Хорошая школа?

По-моему, всем, кто служил, плевать — хоть Африка, хоть Луна, хоть Марс. Научили нас выживать в любых условиях. Без еды — ничего, нормально, без жилья...

А сейчас вы не утратили этот полезный навык?

Утратил, конечно. Хотя на Байкале мы постоянно этот exercise проделываем. Ходим в тайгу, берем спички, патроны, соль. Добыли еду — поели, не добыли — голодные легли. Два, три, четыре дня так.

Любите суровые условия?

Это жизненные условия. Суровые условия — это мегаполис. Синтетические отношения между людьми, улыбающиеся лица с холодными глазами, вода из-под крана, которой можно отравиться.

Так в бизнесе у всех глаза холодные, по-моему.

Именно поэтому я постоянно провожу границу — бизнес и предпринимательство. Предприниматели — это в основном романтики с общими интересами, фаном...

А деньги?

Обязательно.

У вас бывает такое, что денег нет?

Мы с вами мыслим разными категориями. Для меня нет денег, когда на проект нет десяти миллионов долларов. Они мне сегодня нужны, чтобы гостиницу этим летом запустить, а у меня их нет. Я себя чувствую абсолютно так же, как среднестатистический москвич, которому надо десятку, чтобы заплатить за какой-нибудь автомобиль кредитный. Все в жизни одинаково. Суммы и цифры меняются, а принципы и суть одни и те же.

После съемок в кино Выходцев устроился на работу в Colgate торговым представителем, проработал там год, а затем вместе с соседом по трэвел лоджу, в котором он жил, решил создать сервис для тех, кто путешествует автостопом. Тогда в Африке это было очень популярно. Открыли небольшую сеть бюджетных гостиниц Kivi. А параллельно он стал подумывать о том, чтобы привезти в Россию никому тогда не известный порошковый напиток. Учитывая патологическую гиперактивность Выходцева, можно поверить, что все так и было.

Вы в Африке «Инвайт» придумали?

Я же бывший несостоявшийся биохимик, а порошок — это не ракетные технологии. Эта идея на Западе существовала лет пятьдесят. А у нас сейчас, как и тогда, не хватает людей, которые могли бы взять трех профессоров, объединить, чтобы они придумали продукт, а потом его успешно продавать. У меня остались знакомые на кафедре в МХТИ, люди, которые ракетным топливом занимались. Они все сделали очень быстро: разработали рецептуру по образу и подобию порошка, который я им привез.

А где деньги на все это взяли?

Я Kivi продал. Одиннадцать тысяч или что-то вроде того получили за бизнес, кэшем. Астрономическая сумма по тем временам. 93-й год. Сначала, каюсь, купил машину, не смог устоять. «Хонда Прелюд». Эта была очень короткая страсть, поскольку пришлось сразу продать — очень нужны были деньги. В итоге «Инвайт» выстрелил, пошли продажи в России. Мы были победителями. Пришлось ехать в Питер, строить завод: возить «Инвайт» из Африки стало нецелесообразно, спрос превысил предложение.

Ну, а речку Лимпопо видели?

Да, очень красивая. Это лучшие годы в моей жизни, честно. Африка — чудесная, свободная. Была, по крайней мере. Я туда приехал в 90-м году. Тогда в наследство от англичан Зимбабве досталась отличная инфраструктура: дороги, банковская система, в которую англичане инвестировали 40 лет. Обученный персонал, фермеры. Но в 98-м году Мугабе начал всю эту заваруху, и в 2001-м начался голод. Я-то к тому времени уже уехал в Россию.

Не думали вернуться?

Я был в Зимбабве три года назад, сейчас это одна из самых несчастных и голодных стран мира, а когда-то кормила чуть ли не весь континент.

Часть вторая. Туманная «Тибет. Высокие технологии»

С первого взгляда Выходцев производит впечатление собеседника открытого, но это не так, про некоторые события своей жизни он предпочитает особо не распространяться, особенно про смутные времена дефолта.

После возвращения на историческую родину он опять развил бурную деятельность. «Инвайт» стал практически золотым порошком, кроме того, Выходцев вместе с партнерами основал первую в России студию брендинга и дизайна упаковки C-pro production. Людей, которые в 96-м году разбирались в этих рекламных инструментах, можно было по пальцам пересчитать. Предпринимателю это было как раз на руку.

— Потом запустили серию ««Инвайт» — продукты быстрого приготовления» и потерпели полное фиаско. Как раз грянул кризис 98-го. Тогда никто не знал, что такое маркетинг и прочие иностранные понятия. Мы все по наитию выстраивали. Часть вещей я узнал в Colgate. Мне супервизор объяснил самые простые понятия: что

такое продакшн, что такое логистика, управление цепочкой поставок и так далее. В принципе как работает мультинэйшнэл, я понимал. А в России вообще никто об этом и не подозревал.

Вернемся к фиаско с «Инвайтом»-вторым.

Узнаваемость бренда была высокая. Мы фактически создали рынок в 100 миллионов долларов — порошковые напитки. И тот, кто сейчас говорит, что это не так, сильно лукавит. Рынок был создан с нуля. Так же как не было рынка моментальных каш. Вообще продуктов таких не было. Когда мы появились с «Быстрым», это же была абсолютно бредовая идея с точки зрения любого бизнесмена и даже некоторых предпринимателей. В кризис запускать продукт, аналог которого — коробка «Геркулеса» — стоил столько же, сколько один пакетик нашей каши, странно. Но звезды так сложились, и маркетинологи наши все-таки good job сделали.

А про фиаско?

В масштабах 98-го сказать так — это ничего не сказать. Когда нам Инкомбанк с каждого рубля предложил заплатить по 10 копеек — на полном серьезе, «Роскредит» вообще ничего не предложил, а у нас там миллионы долларов лежали. Вот это было фиаско! Называется суверенный дефолт. Государство российское объявило всему миру: мол, извините, ребята, но платить мы никому не будем. Вот на этой волне я и запускал «Быстрова».

Подождите, вы же еще параллельно стали партнером венчурного инвестфонда INTRO — это ОТС-акции, интернет-телефония в Гонконге. Туда-то вы как попали?

Мне, чтобы «Быстрова» запустить, деньги были нужны, а где их брать? Я вас спрашиваю: где? Бренд есть, завод обложен кредитными линиями, а денег, чтобы производить кашу, нет. Кредиторы по всему миру за мной с сачком гоняются.

Так ведь в те времена таких предприимчивых отстреливали.

Правильно, вы в десятку попали. Сажали в багажник и вывозили в лес. У нас под Питером чудесный лес, куда коммерсантов катали. Я каждый день слушал, что сяду и я в этот багажник, привезут меня в лес, расстреляют, если не заплачу.

И вы поехали искать денег?

Да. Была возможность просто уехать — это вариант. Много тогда народу просто испарялось с радаров. Репутацию хотел спасти. Когда через нормальное свободное общество прошел, а в Африке я все-таки пообщался с приличными людьми, понимаешь, что деньги — дело наживное: сегодня попал, завтра нажил. А потеряв лицо, потом не отмоешься. Кинул в 98-м — в 2000-м с тобой уже не будут разговаривать.

И вы в Гонконг отправились?

В Гонконге у меня были знакомые. В 99-м они основали фонд INTRO, я стал партнером. Сначала мы в основном занимались тем, что брали русские деньги, которые в кризис из России убежали, и вкладывали их в акции китайских компаний. Потом решили запустить технологию интернет-телефонии. Чтобы было понятно, это похоже на то, что сейчас продвигается под маркой Skype. Я предлагал это китайцам, но никто понять не мог, как телефон можно заменить интернетом. Мы эту технологию трижды пытались запустить. Там же я нашел людей, которые дали мне деньги на «Быстрова». Я приехал к ним, сказал, что есть классный проект с очень большим офсайтом, с возможностью заработка, но мне нужно три миллиона долларов и реструктурировать мои долги. Попросил помочь и нарисовал им сумму доходов, от которой очень трудно отказаться.

Какую?

Соответствующую. Они не отказались. И через три месяца я получил трешку, и на три года мне дали отсрочку по кредитам, оставили меня в покое, дали запуститься. И никто не пожалел. Люди получили в три конца от того, что я им пообещал. В такие моменты вырастают крылья. Потом уже впопыхах продавали INTRO — стрельнул «Быстров». Но сначала-то я в Тибет свалил, в Гималаях просидел семь месяцев, это еще перед тем как в Гонконг уехать.

Зачем?

Размышлял. Случай подвернулся, была интересная экспедиция: путем Рериха шли люди, которых я знал.

Меня давно это все интересовало. Тут куча проблем... У меня тогда уже была семья, дети. Моей дочери двадцать два, и ее не интересует, чем я занимаюсь. Она у меня системный товарищ, не любит риски. А вся моя жизнь — это сплошные риски. И мне это нравится, это часть моей жизни.

Как все-таки удалось Выходцеву найти в Гонконге инвесторов, он так и не признался. Детали и обстоятельства той судьбоносной сделки, в результате которой появился «Быстров», покрыты мраком.

Часть третья. Лирическая «Байкал. Побег в чистоту. Без синтетики»

В 2005 году Выходцев продает свой второй успешный проект — «Быстров». До этого он так же поступил с «Инвайтом». Еще через год он запускает бренд Velle — овсяные йогурты, рецепт которых он нашел в одной карельской деревне. Эту историю он пару лет назад с удовольствием всем рассказывал.

Почему вы «Быстрова» продали?

Я не сижу в проектах больше пяти лет: цели нет. А цель — уходить с работы счастливым домой, а из дома — счастливым на работу. Вот когда эта последовательность теряется, получается одна большая каша: на работу не хочу, домой тоже. У многих моих друзей сейчас, в кризис, так.

А вам сейчас хочется на работу?

На байкальский проект очень хочу, цепляет меня по-прежнему. Velle сильно потрянуло в кризис, мы с ним попали в дикую турбулентность. Продукт дорогой, пенетрация в рынок низкая — 30%. Я в него по-прежнему верю, но есть правило: right time at the right place, которое для предпринимательства очень важно. Мы поторопились, россияне не готовы его покупать, не врубаются, не понимают. Другие ценности — не здоровый образ жизни, как у европейцев. А наш продукт как раз про это.

А у среднестатистического россиянина какие ценности?

«Мерседес», а лучше «брабус», вот какие.

Вы-то в какой группе? Среднестатистических соотечественников или европейцев?

А я где-то посередине застрял. Я — дитя своей эпохи, «роллс-ройсы» люблю. Но вообще предпочитаю лошадку, собачью упряжку. Я не люблю технику, город, лучше тайга или саванна.

А «роллс-ройс» не техника?

Машина — дань стереотипам. Главное для меня — чтобы хватало на достойную жизнь моим родным и близким. Если получается, то я успешен и богат. Что будет завтра — посмотрим, когда доживем до завтра.

Сколько сейчас у вас проектов?

Organic Escape — «Побег в чистоту», фонд «Точка входа», Velle. Есть у меня еще производственный интересный актив в Питере — компания «Юнипак». Вот, допустим, у вас есть идея замечательного напитка, куда вы с ней пойдете? А если это и не сок, и не кисель, а что-то среднее? Мы предлагаем производство и упаковку. Ваши — идея, маркетинг, деньги, наше — превращение этого всего в готовый продукт. Такие штуки я встречал на Западе.

А вообще вы там много позаимствовали?

«Инвайт», «Быстров», INTRO — это все было развито повсеместно. А вот Organic Escape, каким мы его видим, нигде нет. Идей миллион, вопрос — дадут ли они на российской почве всходы или нет.

Вот отсюда, пожалуйста, подробнее. Что вы нам на этот раз приготовили?

Столько я уже хлебнул с этим своим Organic Escape, вам и не снилось. Решили мы его делать давно, в 2002-м начали. Другое дело, что в самую активную фазу он перешел как раз в кризис. Написали первые инвестиционные меморандумы как раз накануне падения Lehman Brothers (один из крупнейших в мире инвестиционных банков, в одночасье обанкротившийся в сентябре 2008-го. — «РР»).

А в итоге что там будет? Вы собираетесь построить отели или что?

Для начала мы соберем людей одержимых. Предпринимателей с азартом. Заранее скажу: бизнесмену

Северный Байкал неинтересен. Риски совершенно неоправданные, гораздо проще построить очередную недвижимость в Москве. В столице этот комплекс окупается за десять лет, а у меня за семь. Но на Байкал еще шесть часов лететь — бизнесмену неинтересно. А предприниматели сделаны из другого теста. Они движимы деньгами, но нанизанными на идеи, ломаются, очертя голову, туда, куда бизнесмены не идут, на тот же Байкал. Есть зеленые предприниматели, как я их называю, это люди, которые создают альтернативное топливо, открывают колл-центры в Бангалоре, собирают слипы с кредитных карточек, выпущенных в Манчестере, и обрабатывают их в Индии. Эти люди снижают свой углеродный след. Таких людей в мире очень много.

И вы такой предприниматель?

Очевидно, да. Мне есть чем заниматься в Ленинграде, Москве, и, тем не менее, я четыре раза в год летаю в Бурятию и провожу много времени на Байкале. Восемь лет я периодически сбегая туда из города. Пятьдесят километров до ближайшей железной дороги, чистое озеро и возможность жить без синтетики.

А синтетика — это что?

Все, что нас с вами окружает, — это синтетический мир, городской. А Байкал — это достояние человечества, им надо заниматься, но те люди, которые этого не понимают, не будут туда вкладывать деньги и тем более жизни свои. А туда нужно вкладывать жизни.

Помимо жизней в этот проект, естественно, придется вкладывать деньги. В результате, по плану Выходцева, на Северном Байкале появятся гостиничные комплексы, экоотели от премиум— до эконом-класса, загородные резиденции и термальные СПА-комплексы. Все это антрепренер предполагает обеспечить энергогенерирующими мощностями, работающими на альтернативных источниках энергии. По предварительным расчетам, расходы составят восемь миллиардов рублей, из них 2,6 миллиарда — государственные, остальное — деньги гипотетических частных инвесторов.

Вам-то проще, у вас есть богатый опыт запуска проектов, успешных и не очень, финансовое состояние, вы можете себе позволить такие риски. А те предприниматели, о которых вы говорите, естественно, не готовы с таким же энтузиазмом туда вкладываться. И вообще, кризис, а вы «город солнца» строите...

Вот мне говорят: «Ну, любишь ты, Выходцев, кататься на оленях, вот и вали в свою тайгу, катайся там, а мы здесь будем кататься на машинах». О-кей, но только давайте мы ваши машины заправим биотопливом, и всем будет хорошо. У меня есть чумовой проект: мы делаем солярку из водорослей, я его обожаю, но я буду оттуда выходить. Очень деньги сейчас нужны, а мне сделали предложение, которое второй раз могут и не сделать.

Хотят купить вашу долю?

Да. Но это один из немногих случаев в моей жизни, когда я не хочу выходить, поскольку там впереди еще столько кайфа, инноваций и прорывов. Шесть лет ему, и мы каждый год там все заново придумываем. Сейчас четвертое поколение биодизеля, а начинали с банального рапсового масла.

А вы верите, что Байкал можно спасти от уничтожения?

Вопрос риторический. Если бы не верил, мы не стали бы вбухивать столько времени, денег и сил в этот проект. Конечно, верю. Позиция «Байкал обречен!» меня напрягает. «Давайте напишем еще сто миллионов писем и этими письмами продадим Медведева или Путина, и они повернут время вспять». Нашей команде все это кажется довольно сомнительным. В Байкальске живут несколько десятков тысяч людей. Это как минимум старики и дети, которых надо кормить, а как максимум — еще и взрослые, которым надо где-то работать. Поэтому надо не письма писать, а предоставить альтернативные варианты рабочих мест. Тогда, может быть, и закроют ЦБК.

И человек, который всю жизнь лес пилил или на заводе работал, пойдет в официанты?

В ваших сомнениях есть доля правды. У нас, как у новичков, были иллюзии. Но вот позиция местного человека, которая их развеяла: «Я люблю Байкал, я готов ему служить, но до тех пор, пока мне не надо будет взять тряпку — это я вам дословно повторяю, что люди говорят, — и не надо будет пойти убирать туалет за москалями». А «москалями» у них — это все, кто живет за пределами Иркутской области. Они готовы прислуживать только друзьям и родственникам, а незнакомым туристам — нет. Сервис в ментальности сибиряка — это абсолютно чуждая ему вещь.

И как вы будете решать эту проблему?

Мы будем устраивать отбор людей по некоторым признакам на генетическом уровне.

Это как?

Существует генетическая предрасположенность к тем или иным видам деятельности. Если мы возьмем азиатов, то они более предрасположены к работе в индустрии сервиса, чем любой европеец, у них там этой предрасположенности, условно говоря, 95% из 100 — цифры я сейчас, естественно, придумываю. Их можно сделать хорошими официантами, горничными, на ресепшен поставить. У европейцев этот процент ниже, у славян, у жителей одной шестой части суши — еще меньше: по ощущениям, 6–8%. Но даже их вначале для одного Байкальска будет достаточно, чтобы закрыть этот ЦБК, имея уже готовую бизнес-модель. Это большой проект: нужно, чтоб каждый год 150 тысяч туристов туда приезжали, и 50% энергетических потребностей этого региона мы должны покрывать за счет альтернативных источников. Если мы это сделаем, мы точно будем лучшими в России и войдем в мировую десятку. Риск очень велик, сказать вам, что я на 100% уверен в этом проекте, не могу. Но никогда не узнаешь, пока не попробуешь.

И при этом вы не уверены, что у вас все получится?

Мне, поверьте, не всегда все удается, провальных проектов тоже немало было. Но у стартаперов считать количество проектов не принято, считают обычно возврат инвестиций. Если из трех моих проектов два завалились, но третий выстрелил — хрен с ним, что те провалились, зато последний превратился в Google, и возврат моих инвестиций измеряется тысячами процентов. Это и есть наша бизнес-модель. Мы постоянно держим в трубе десяток проектов, подращиваем. А хотите честно скажу?

Давайте.

Проекту Organic Escape будет тяжело без государственных денег. Это основной фактор риска. Вот я сейчас ездил на встречу с большими чиновниками, они сказали, что в правительстве уже готов проект по Байкалу и инвестиции будут. Верить в это или нет, не знаю. Если федеральные деньги придут, то потом это можно будет тиражировать по всей России. По плану к 18-му году мы рассчитываем, что в проект не придется вкладывать, он начнет зарабатывать. Чтобы это стало возможным, в рамках проекта мы основали фонд «Точка входа».

Вы сейчас говорите о фабрике чистого предпринимательства «Точка входа»? Это что-то вроде бизнес-инкубатора?

Да. Но я не люблю слово «бизнес-инкубатор», оно заезжено со всех сторон. Слишком много злоупотреблений с федеральными деньгами. Если вы сейчас скажете любому чиновнику: «бизнес-инкубатор» — это значит, собрались ребята, занесли в тот кабинет, в этот, попилили деньги и разбежались. Поэтому слово «бизнес-инкубатор» сомнительно.

Сейчас, на старте «Точка входа» рассчитана исключительно на Organic Escape, от совсем примитивных вещей до серьезных. Грубо говоря, будем поддерживать предпринимателей, которые захотят делать на Байкале что-то свое, не противоречащее философии проекта. В некоторые идеи, проекты мы, как фонд, будем готовы инвестировать наши деньги. Но главное в «Точке входа» — это возможности.

И какие же?

Предпринимателем можно стать только рядом с предпринимателем, в строю, только так. Я сейчас веду переговоры с Тиньковым, Коркуновым — это знаковые предприниматели, которые что-то хотят изменить в этом мире. Надеюсь, что у нас получится обеспечить тридцатилетним ребятам возможность проводить с нами время, обмениваться идеями, учиться у нас. Как это будет выглядеть, я еще не решил.

Очередь уже выстроилась?

Желающих много. Это люди, которые почувствовали по тем или иным причинам, что больше работать на кого-то не хотят. Это и есть зерна, из которых потом вырастают Выходцевы, Брэнсоны и так далее. Все начинали оттуда.

То есть вы будете выступать в этом проекте как наставник?

Есть такое слово: «ментор», в русском языке наиболее близкое — «наставник». Хотя все сейчас любят говорить именно «ментор». Неважно. Если человек готов в вас инвестировать свои деньги, это инвестор. А

если время? А мое время стоит кучу денег.

Сколько?

Не знаю, тысяч десять... долларов... час.

Получается, общаясь со мной, вы потеряли десять тысяч долларов?

Да. Но, я всегда был не таким, как все.

Автор: Татьяна Филимонова © Русский репортер ОБЩЕСТВО, БАЙКАЛ 👁 4558 03.07.2010, 13:24 📄 638

URL: <https://babr24.com/?ADE=86941> Bytes: 25946 / 25416 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Татьяна
Филимонова.**

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: eqquatoria@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](#)